

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL
FACULDADE DE ARQUITETURA
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM PLANEJAMENTO URBANO E REGIONAL

**PROMOÇÃO IMOBILIÁRIA E GEOGRAFIA DE CENTRALIDADES:
UM ESTUDO DA OFERTA DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS NOVOS
EM PORTO ALEGRE (1999-2010)**

Júlia Ribes Fagundes

Porto Alegre

2011

**PROMOÇÃO IMOBILIÁRIA E GEOGRAFIA DE CENTRALIDADES:
UM ESTUDO DA OFERTA DE IMÓVEIS RESIDENCIAIS NOVOS
EM PORTO ALEGRE (1999-2010)**

Júlia Ribes Fagundes

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Planejamento Urbano e Regional, da Faculdade de Arquitetura da Universidade Federal do Rio Grande do Sul, como requisito para obtenção do título de Mestre em Planejamento Urbano e Regional.

Orientador: Prof. Dr. João Farias Rovati

Porto Alegre
Novembro, 2011

CIP - Catalogação na Publicação

Fagundes, Júlia Ribes

Promoção imobiliária e geografia de centralidades:
um estudo da oferta de imóveis residenciais novos em
Porto Alegre (1999-2010) / Júlia Ribes Fagundes. --
2011.

135 f.

Orientador: João Farias Rovati.

Dissertação (Mestrado) -- Universidade Federal do
Rio Grande do Sul, Faculdade de Arquitetura,
Programa de Pós-Graduação em Planejamento Urbano e
Regional, Porto Alegre, BR-RS, 2011.

1. Promoção imobiliária. 2. Centralidades. 3.
Estrutura urbana. 4. SINDUSCON-RS. 5. Porto Alegre.
I. Rovati, João Farias, orient. II. Título.

AUTORIDADES

Prof. Dr. Carlos Alexandre Neto
Reitor da Universidade Federal do Rio Grande do Sul

Dr. Aldo Bolten Lucion
Pró-Reitor de Pós-Graduação

Profa. Dra. Maria Cristina Dias Lay
Diretora da Faculdade de Arquitetura

Prof. Dr. Antonio Tarcísio da Luz Reis
Coordenador do Programa de Pós-Graduação em Planejamento Urbano e Regional

BANCA EXAMINADORA

Prof. Dr. Elson Manoel Pereira
Programa de Pós-Graduação em Geografia – UFSC

Prof. Dr. Paulo Roberto Rodrigues Soares
Programa de Pós-Graduação em Geografia – UFRGS

Prof. Dr. Gilberto Flores Cabral
Departamento de Urbanismo, Faculdade de Arquitetura – UFRGS

Profa. Dra. Clarice Maraschin
Programa de Pós-Graduação em Planejamento Urbano e Regional – UFRGS

Prof. Dr. João Farias Rovati
Programa de Pós-Graduação em Planejamento Urbano e Regional – UFRGS
Orientador e Presidente da banca.

AGRADECIMENTOS

Ao meu orientador Prof. João Rovati, por todo tempo que dedicou a mim e pelo maravilhoso trabalho de orientação, incansável, sempre disposto a me ajudar.

A toda minha família, pelo apoio incondicional: meus pais, Aderbal e Glene, meu irmão Emílio, meus tios, Cleuza e Tabajara e, em especial, minha tia Eva Lizety, que fez da sua casa, em Porto Alegre, a minha casa. Agradeço também às minhas primas Cintia e Gislaine, verdadeiras amigas e mães, sempre que necessário.

Às minhas amigas, que conheci no Mestrado e fizeram toda a diferença na minha vida, em especial a Alice, que além dos momentos de lazer e diversão, dedicou preciosas horas de seu tempo a me ensinar geoprocessamento.

Ao Leandro, pelo incentivo, carinho, confiança, amor e paciência em todos os momentos, sempre presente.

RESUMO

Tomando a cidade de Porto Alegre como estudo de caso, esta dissertação reflete sobre a reestruturação da cidade contemporânea, supondo que tal processo é marcado pela emergência de novas centralidades, e pode ser observado a partir do estudo da ação dos promotores imobiliários. O objetivo geral da pesquisa é descrever a distribuição espacial da oferta de imóveis novos na cidade, visando analisar, compreender e refletir sobre sua estrutura urbana e, em particular, sobre sua geografia de centralidades. Para tanto, o trabalho utiliza como principal fonte de dados, os censos do mercado imobiliário de Porto Alegre produzidos pelo Sindicato da Indústria da Construção Civil no Estado do Rio Grande do Sul, SINDUSCON-RS no período 1999 – 2010. Os resultados mostram que, do ponto de vista do mercado imobiliário, Porto Alegre apresenta uma nova centralidade, ou seja, um novo referencial de atuação para os promotores, que não se dá mais a partir do Centro Histórico, mas sim, a partir dos bairros Petrópolis e Bela Vista, seguindo em direção leste.

PALAVRAS-CHAVE: Promoção imobiliária, Centralidades, Estrutura urbana, Reestruturação urbana, SINDUSCON-RS, Porto Alegre.

ABSTRACT

Taking the city of Porto Alegre as a case study, this work reflects on the restructuring of the contemporary city, assuming that such a process is marked by the emergence of new centralities, and can be seen from the study of the action of the developers. The aim of the research is to describe the spatial distribution of new housing supply in the city, in order to analyze, understand and reflect on its urban structure and, in particular, its geography of centrality. In this sense, the study uses, as its main source of data, censuses of the real estate market of Porto Alegre, developed by the Union of Building Industry in the State of Rio Grande do Sul, SINDUSCON-RS, period from 1999 to 2010. The results show that, from the point of view of the real estate market, Porto Alegre has a new centrality, or, in other words, a new framework for action by developers, that do not occur anymore from Historic downtown, but, from the neighborhoods of Petropolis and Bela Vista, heading east.

KEY WORDS: Real estate development, Centralities, Urban structure, Urban restructuring, SINDUSCON-RS, Porto Alegre.

LISTA DE FIGURAS

Figura 1 - Modelo de organização interna da cidade de Burgess	12
Figura 2 - Modelos de organização interna da cidade de Hoyt e Harris e Ullman.....	13
Figura 3 - Modelo de desenvolvimento estrutural da cidade latino-americana.....	14
Figura 4 - Esquema de organização espacial da cidade latino-americana.....	17
Figura 5 - Estruturas espaciais de algumas metrópoles brasileiras.....	18
Figura 6 - Número de unidades residenciais novas: estoque - lançamentos - vendas em Porto Alegre (1982/1989)	39
Figura 7 - Mapa dos bairros de Porto Alegre agregados em macro-regiões	40
Figura 8 - Casas na Rua Sinimbu, esquina Av. Iguaçu e na Av. Pirapó.....	67
Figura 9 - Prédios na Rua Jaraguá, Bela Vista	72
Figura 10 - Casa na Rua Passo da Pátria, Bela Vista.....	72
Figura 11 - Edifícios na Rua Gonçalves Dias, Menino Deus	73
Figura 12 - Edifício e casa no bairro Jardim Itu Sabará.	74
Figura 13 - Apartamento na Cavalhada	78
Figura 14 - Casa em condomínio fechado na Cavalhada	78
Figura 15 - Empreendimentos residenciais no Jardim Carvalho	81
Figura 16 - Edifícios em construção no bairro Jardim Carvalho.....	81
Figura 17 - Conjunto Habitacional Rubem Berta	83
Figura 18 - Lançamentos residenciais no Rubem Berta	83
Figura 19 - Vista geral do Empreendimento Jardim Europa	85
Figura 20 - Manifestação da associação de moradores “Moinhos Vive” pelo tombamento do conjunto de casas da Rua Luciana de Abreu	88
Figura 21 - Casas a venda em Ipanema e Guarujá respectivamente.....	90
Figura 22 - Condomínio TerraVille - bairro Belém Novo.....	94

Figura 23 - Empreendimentos Residenciais na Vila Ipiranga (Jardim Europa)	97
Figura 24 - Imóveis à venda no bairro Rubem Berta.....	100
Figura 25 - Oferta de imóveis no bairro Lomba do Pinheiro	102
Figura 26 - Perfis de Atuação do Mercado Imobiliário em Porto Alegre	109

LISTA DE MAPAS

Mapa 1 - Localização de Porto Alegre (destacada em vermelho) e cidades próximas.....	5
Mapa 2 - Distribuição espacial dos usos residenciais do solo em Porto Alegre no início dos anos 1980	45
Mapa 3 - Caracterização da Atuação dos Promotores Imobiliários em Porto Alegre (1999-2010)	64
Mapa 4 - Distribuição da Oferta de Imóveis Residenciais na Maior Faixa de Valor (acima de 430 CUB) em Porto Alegre (1999-2010).....	92
Mapa 5 - Bairros que Concentram a Maior Oferta de Imóveis.....	95
Mapa 6 - Localização do empreendimento Jardim Europa	98
Mapa 7 - Distribuição da Oferta de Imóveis Residenciais na Menor Faixa de Valor (até 90 CUB) em Porto Alegre (1999-2010)	99
Mapa 8 - Bairros e Principais Vias com Oferta na Menor Faixa de Valor	104
Mapa 9 - Cidade Excluída do Mercado	105
Mapa 10 - Perfil da Oferta de Imóveis Novos em Porto Alegre (1999-2010).....	110
Mapa 11 - A Nova Geografia de Centralidades de Porto Alegre (1999-2010)	112

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1 - Evolução da Oferta de Imóveis Residenciais Novos em Porto Alegre (1999 - 2010).....	54
Gráfico 2 - Evolução do Número de Empresas do Setor Imobiliário	55
Gráfico 3 - Evolução da Área (m ²) Residencial Total Ofertada em Porto Alegre (1999 - 2010)	56
Gráfico 4 - Evolução da Área Média (m ²) dos Imóveis Residenciais Novos Ofertados em Porto Alegre (1999 - 2010).....	56
Gráfico 5 - Evolução (%) das unidades em oferta por Estágio da Obra.....	57
Gráfico 6 - Evolução do Número de Apartamentos, Casas e Coberturas sobre o Total de Unidades Residenciais em Porto Alegre (1999 - 2010).....	58
Gráfico 7 - Evolução do nº de Apartamentos em Porto Alegre	59
Gráfico 8 - Evolução do nº de Casas em Porto Alegre	59
Gráfico 9 - Evolução do nº de Coberturas em Porto Alegre	60
Gráfico 10 - Evolução do Número de Imóveis Residenciais na Faixa de Valor Mais Baixa (até 90 CUB) e Mais Alta (acima de 430 CUB) em Porto Alegre.....	61
Gráfico 11 - Evolução Percentual das Fontes de Recursos para Construção	62
Gráfico 12 - Evolução Percentual das Duas Principais Fontes de Recursos para Construção da Obra em Porto Alegre	63
Gráfico 13 - Evolução da Oferta Residencial no bairro Petrópolis	67
Gráfico 14 - Evolução da Oferta Residencial: Petrópolis e Total.....	68
Gráfico 15 - Evolução (%) da Oferta Residencial: Petrópolis e Total.....	69
Gráfico 16 - Oferta Residencial por Tipologia no bairro Petrópolis (1999 - 2010)	70
Gráfico 17 - Evolução da Oferta Residencial nos bairros: Bela Vista, Jardim Itu Sabará e Menino Deus.....	71
Gráfico 18 - Evolução da Oferta Residencial nos bairros: Higienópolis, Passo da Areia, Tristeza e Sarandi.....	75

LISTA DE TABELAS

Tabela 1 - Os núcleos secundários de comércio e serviços	28
Tabela 2 - Denominações não oficiais e suas respectivas localizações	52
Tabela 3 - Percentual de Participação dos Bairros na Oferta Residencial de Porto Alegre: 1ª e 2ª metade do período 1999 - 2010	65
Tabela 4 - Percentual de Participação dos bairros na Oferta Residencial de Porto Alegre	77
Tabela 5 - Percentual de Participação dos bairros na oferta Residencial de Porto Alegre	80
Tabela 6 - Participação dos bairros sobre a Oferta Total de Imóveis Novos em Porto Alegre.....	86

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO.....	1
CAPÍTULO 1 - ESTRUTURA URBANA, CENTRALIDADES E PROMOÇÃO IMOBILIÁRIA	8
1.1 – Estrutura Urbana	8
1.1.1 – Área central e centralidades	8
1.1.2 – Modelos de representação.....	11
1.2 – Reestruturação Urbana.....	18
1.2.1 – Cidades e mudanças estruturais	18
1.2.2 – Reestruturação urbana e uso residencial do solo	22
1.2.3 – Descentralização e núcleos secundários	26
1.3 – Promoção Imobiliária	29
1.4 – Uma Nova Geografia de Centralidades?	33
CAPÍTULO 2- PORTO ALEGRE COMO ESTUDO DE CASO	35
2.1 – Alguns Antecedentes de Porto Alegre e sua Estrutura de Usos do Solo	38
2.2 – Possibilidades e Limites da Base de Dados	46
2.2.1 – SINDUSCON-RS: relevância da entidade para formação da base de dados ...	48
2.3 – Tratamento e Análise de Dados	50
CAPÍTULO 3 - A AÇÃO DOS PROMOTORES IMOBILIÁRIOS: 1999-2010	54
3.1 – A Oferta de Imóveis Residenciais ao Longo da Década	54
3.2 – A Cidade dos Promotores Imobiliários (período 1999-2010)	63
3.2.1 – A cidade da atuação intensa e permanente	65
3.2.2 – A cidade de atuação em declínio	77
3.2.3 – As novas áreas de atuação	79
3.2.4 – A cidade de atuação irregular	86
3.2.5 – A cidade dos estratos de alta renda.....	91

3.2.6 – A cidade dos imóveis da menor faixa de valor	98
3.2.7 – A cidade excluída do mercado	105
3.3 – A Nova Geografia de Centralidades	106
CONSIDERAÇÕES FINAIS	116
BIBLIOGRAFIA	122

INTRODUÇÃO

Nas últimas décadas, diversos estudos sobre a temática urbana têm evidenciado que as cidades passam por transformações substanciais, em escala e intensidade até então desconhecidas. O fenômeno da globalização, bem como da reestruturação econômica e produtiva são apontados como desencadeadores deste movimento de reorganização dos espaços ou de reestruturação urbana, como apontam alguns pesquisadores. Conforme Dattwyler et al. (2005), o processo de globalização refere-se à transição do modelo de produção fordista para o pós-fordista, a partir dos anos 1970, caracterizada pela flexibilização e desconcentração espacial da produção, internacionalização do capital financeiro e nova divisão do trabalho. Simultaneamente entra em cena o neoliberalismo, pregando a liberação das tarifas alfandegárias, a redução da intervenção estatal, a flexibilização da mão-de-obra e a competição entre lugares para atrair investimentos privados. O resultado deste processo conjunto – globalização e neoliberalismo – vai incidir diretamente no espaço urbano através da desregulação do mercado do solo e da especulação imobiliária.

De acordo com Abramo (2007), com a crise do modelo fordista os Estados reduzem os financiamentos para os setores de habitação, equipamentos e infra-estrutura. O mercado passa a existir como principal mecanismo coordenador da produção de materialidades urbanas, ora pela privatização de empresas públicas, ora pela hegemonia do capital privado na produção residencial. Neste sentido vários autores concordam que as transformações urbanas passam a ser comandadas pelos agentes privados, cuja atuação se expressa muitas vezes pelo aumento

de segregação social e fragmentação espacial (DATTWYLER, et al., 2005). Os novos enclaves territoriais, os condomínios exclusivos e os *shoppings centers* são exemplos da atuação hegemônica dos agentes privados na produção do espaço urbano, e representam as novas formas espaciais que dominam a paisagem urbana contemporânea.

Se até meados do século XX as cidades latino-americanas apresentavam estrutura relativamente compacta, uso intensivo do solo e um centro definido que polarizava as principais funções urbanas, a partir do fenômeno de reestruturação global as cidades passam a ser mais dispersas, descontínuas e fragmentadas. Secchi (2006), analisando a cidade européia, associa esta fase de urbanização à *cidade moderna*, sucedida pela fase que relaciona à *cidade contemporânea*. Enquanto a cidade moderna se construiu sobre o paradigma “distanciar e separar”, resultando em uma geografia de espaços distintos e bem definidos (lugar das residências, das fábricas, do comércio), a cidade contemporânea seria o lugar da mescla e da diversificação. Ao contrário do modelo pretérito, esta cidade se caracterizaria pela destruição de sistemas de valores posicionais e simbólicos consolidados, pela formação de novos lugares de comércio, lazer, interação social e pela emergência de uma nova *geografia de centralidades*.

Para Tella (2005), dada esta ruptura generalizada das diretrizes de localização das atividades, ou ainda, dada esta nova geografia espaço-temporal, áreas consideradas em termos clássicos como “periferia”, hoje possuem atributos que lhes permitem se inserir num cenário competitivo próprio das áreas “centrais”. Neste contexto, constituem-se novas centralidades reestruturadas em áreas marcadas por baixos níveis socioeconômicos, baixas densidades populacionais e grande dependência do sistema viário.

A tradicional definição da *área central* da cidade, como lugar caracterizado pela concentração de equipamentos, atividades e serviços, já não contempla a nova realidade, na medida em que os centros históricos perdem importância e as cidades vão se expandindo, criando novas áreas industriais, de serviços ou residenciais. Por outro lado, no que se refere à conformação das áreas residenciais, os promotores imobiliários têm papel particularmente importante. Os promotores podem ser definidos como o conjunto de agentes que realizam, parcial ou totalmente, as operações de (a) incorporação, (b) financiamento, (c) estudo técnico, (d) construção e (e) comercialização de imóveis (CORRÊA, 1993). Acrescente-se que os imóveis de uso residencial, no plano quantitativo, dominam a paisagem das cidades, e que a ação dos promotores é especialmente relevante nesse segmento. Se, no campo teórico, muitos pesquisadores afirmam que “a” cidade está mudando – ganhando outra estrutura – e se os

promotores são atores centrais neste processo, coloca-se a questão: é possível identificar, através do estudo do comportamento da promoção imobiliária, a emergência de uma nova geografia de centralidades?

Para responder a esta questão, escolhemos Porto Alegre como estudo de caso. Trata-se de uma cidade de porte metropolitano, inserida no contexto brasileiro e latino-americano e que, segundo estudos já realizados, vem vivenciando importantes transformações em seu espaço urbano nas últimas décadas. Soma-se a estes fatores a existência e disponibilidade de pesquisas periódicas sobre o mercado imobiliário na cidade, realizadas pelo Sindicato da Indústria da Construção Civil no Rio Grande do Sul - SINDUSCON-RS.

O estudo de caso

Em estudo recente sobre os novos empreendimentos imobiliários em Porto Alegre, Vanda Ueda (2005) mostrou que a cidade passa por grandes mudanças e alertou para a importância de se analisar as novas formas de organização espacial da cidade, mais especificamente no que diz respeito à moradia. Ueda (2005), citando Caldeira¹, ressalta que, hoje, um novo conceito de moradia se afirma – conceito que “articula cinco elementos básicos: segurança, isolamento, homogeneidade social, equipamentos e serviços. A imagem que confere o maior status (e é mais sedutora) é a da residência enclausurada, fortificada e isolada, um ambiente seguro no qual alguém pode usar vários equipamentos e serviços e viver só com pessoas percebidas como iguais.” (UEDA, 2005: s.p.) Segundo Ueda, a demanda por este tipo de imóvel encontra motivação principalmente no desejo das classes médias e altas (que outrora viviam no centro) em habitar lugares seguros e tranquilos, dotados de infra-estruturas sofisticadas e localizados nas proximidades de centros de consumo e lazer (UEDA, 2005). Para a autora, a construção destes condomínios em Porto Alegre, embora recente, tem se proliferado nos últimos anos, principalmente nos bairros Bela Vista, Petrópolis, Higienópolis, Moinhos de Ventos, Três Figueiras e Mont'Serrat, áreas de moradia de camadas de alta renda.

Entretanto, trabalhos como o de Gilberto Cabral (1982), realizado no início da década de 1980, mostram que havia então uma clara tendência de agrupamento dos estratos de maior renda em torno de uma diretriz com origem no centro urbano, em direção a leste. O setor

¹ CALDEIRA, T. P. do R. *Cidade de muros. Crime, segregação e cidadania em São Paulo*. São Paulo: Edusp/Editora 34, 2000.

principal, de acordo com Cabral, inicialmente se organizava no divisor de águas que precede do núcleo original da cidade (Alto da Bronze/Praça da Matriz), onde se localizava uma sucessão de vias e elementos paisagísticos importantes (como Av. Duque de Caxias e Praça Júlio de Castilhos). “Deste setor inicial, se expandem e se produzem os assentamentos, serviços e elementos paisagísticos que associam a *qualidade* das parcelas de solo” (CABRAL, 1982: 164). Um setor secundário, de direção sul, tinha a orla do Guaíba como principal elemento de organização. Neste caso seu potencial paisagístico (praias, altitude e a outros elementos fisiográficos) determinava a apazibilidade e balizava a noção de *qualidade* da localização urbana.

Comparando-se o trabalho de pesquisa realizado por Cabral no início da década de 1980, com trabalhos mais recentes, como o de Ueda, bem como a partir de observações de campo, contata-se que a configuração de uso residencial do solo em Porto Alegre, de fato se modificou.

(...) as transformações no espaço urbano – principalmente nos últimos anos – são visíveis, apesar de todo esforço do estado e da participação popular no que se refere à organização espacial e territorial da cidade. Observamos que, a cidade passou a ser mais segregada com inclusões e exclusões, onde os velhos problemas habitacionais vêm à tona e paralelamente surgem os espaços mais elitizados (UEDA, 2005: s.p.).

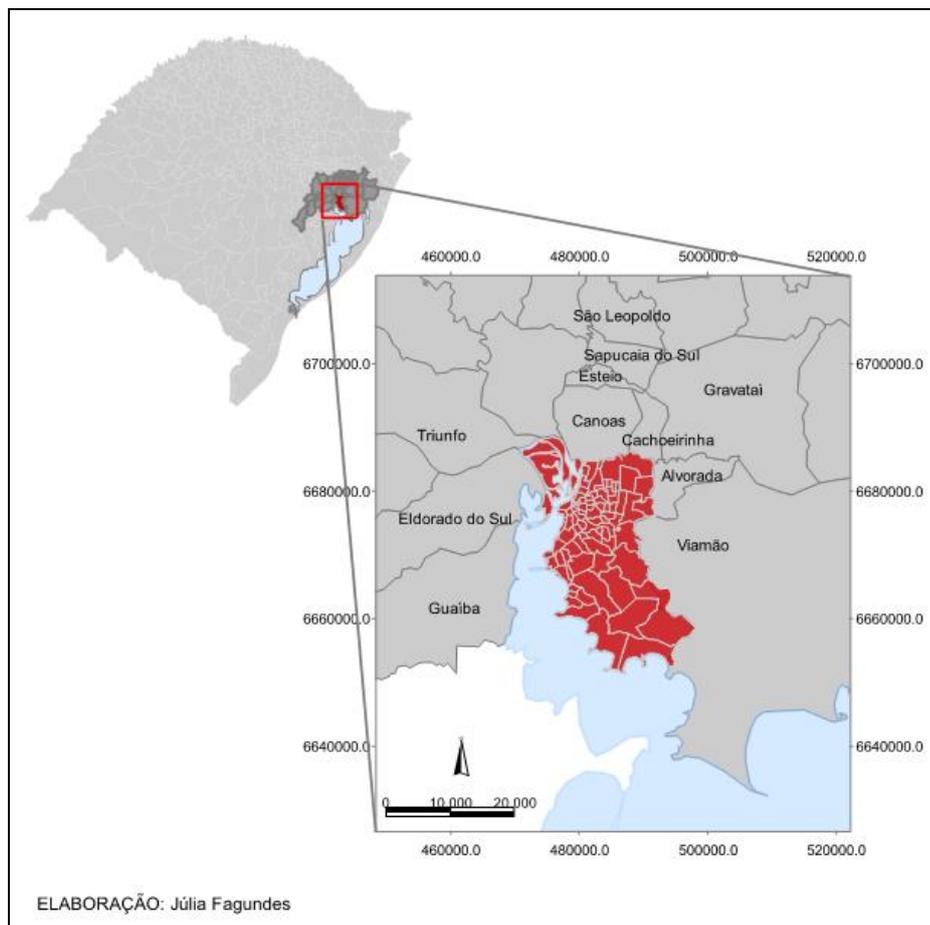
Nesse sentido, a pesquisa busca identificar, com base no estudo do comportamento dos promotores imobiliários, a emergência (ou não) de uma nova geografia de centralidades em Porto Alegre. A abordagem desta questão evidentemente supôs a resposta a outras perguntas: i) como se dá a distribuição da oferta de imóveis residenciais novos em Porto Alegre?; ii) quais bairros se destacam em número de empreendimentos imobiliários? iii) verificam-se mudanças significativas neste quadro nos últimos anos?; iv) é possível identificar um deslocamento espacial da oferta de imóveis para a parcela mais rica da população em Porto Alegre nos últimos anos?

Em outras palavras, o objetivo geral da pesquisa foi descrever a distribuição espacial da oferta de imóveis residenciais novos em Porto Alegre, com o propósito de analisar/compreender/refletir sobre sua estrutura urbana, e, em particular, sobre sua geografia de centralidades. Para tanto, realizamos uma revisão bibliográfica acerca dos temas estrutura urbana, promoção imobiliária, produção e reestruturação do espaço urbano; um levantamento de dados da oferta de imóveis novos de Porto Alegre, no período de 1999 a 2010; e caracterizamos sua distribuição espacial na cidade.

Como tem sido observado por alguns pesquisadores (JANOSCHKA, 2002; UEDA, 2005; SANFELICI, 2009), o fortalecimento do mercado como elemento determinante na produção da cidade conferiu maior liberdade de atuação aos promotores imobiliários, possibilitando o surgimento e criação de novas áreas residenciais, de comércio e serviços, e conseqüentemente originando novas centralidades. Sob esta perspectiva, nossa hipótese principal é de que a dinâmica da promoção imobiliária na última década expressa a emergência e consolidação de uma nova geografia de centralidades. Além disso, com base na teoria e em pesquisas concluídas, supomos que: i) o centro histórico não atrai mais os estratos de alta renda; ii) e não constitui mais a principal diretriz de desenvolvimento da estrutura de usos residenciais do solo, como foi apontado por Cabral (1982) em estudo realizado há três décadas; iii) novas áreas residenciais para estratos de alta renda caracterizam novas centralidades; iv) a ação dos promotores imobiliários reflete e fortalece uma estrutura de múltiplas centralidades.

Mapa 1

Localização de Porto Alegre (destacada em vermelho) e cidades próximas



A pesquisa considerou todo o município de Porto Alegre, respeitando a divisão territorial adotada pela Prefeitura Municipal (ver Mapa 1). Atualmente segundo a Prefeitura Municipal, Porto Alegre conta com 81 bairros e 5 áreas sem denominação, totalizando uma superfície de 47.025 ha.

O estudo compreende o período 1999-2010, considerando-se a disponibilidade de dados de nossa principal fonte, os Censos do Mercado Imobiliário de Porto Alegre, produzidos anualmente pelo SINDUSCON-RS.

A dissertação está estruturada em três capítulos, além da Introdução e das Considerações Finais.

O capítulo I compreende a fundamentação teórica, onde são apresentados e definidos os principais temas e conceitos utilizados na pesquisa – estrutura urbana, centralidades, reestruturação urbana, descentralização, núcleos secundários, promoção imobiliária. Neste capítulo é abordada também a noção de geografia de centralidades, subsidiando a formulação e compreensão do problema de pesquisa.

O capítulo II expõe a parte metodológica da pesquisa. Inicialmente apresentamos alguns estudos sobre estrutura urbana e mercado imobiliário em Porto Alegre, na perspectiva de evidenciar as potencialidades da cidade como estudo de caso. Na sequência discutimos as possibilidades e limites da base de dados que orientou a pesquisa, e em seguida explicamos os procedimentos para tratamento e análise dos dados.

O capítulo III é dedicado ao estudo de caso. Primeiramente apresentamos um panorama da ação dos promotores imobiliários em Porto Alegre no período 1999 a 2010, através da análise agregada dos dados, na forma de gráficos. Em seguida passamos à análise dos dados espacializados por bairros, permitindo uma primeira caracterização da distribuição da oferta de imóveis residenciais novos em Porto Alegre. A cidade foi dividida em cinco áreas, a saber: bairros onde os promotores imobiliários atuaram de maneira permanente e relativamente intensa ao longo do período analisado; bairros onde a atuação dos promotores imobiliários caiu da primeira para a segunda metade do período; bairros onde a atuação da promoção imobiliária deu-se de maneira irregular; novas áreas de atuação dos promotores imobiliários; e por fim, bairros onde os promotores imobiliários não atuaram ainda ou atuaram de forma inexpressiva. Outras categorizações foram propostas, relativas à faixa de valor dos imóveis.

A partir destas categorizações, propomos um modelo de distribuição espacial da oferta de imóveis residenciais novos em Porto Alegre, que subsidia nossa análise sobre a emergência (ou não) de uma nova geografia de centralidades na cidade.

CAPÍTULO 1

ESTRUTURA URBANA, CENTRALIDADES E PROMOÇÃO IMOBILIÁRIA

Os temas tratados neste capítulo têm sido objeto de interesse de diversas disciplinas, como Geografia, Sociologia, Economia e Planejamento Urbano. Deste ponto de vista ao tratar dos conceitos de estrutura urbana, área central e centralidades, dialogaremos com autores como Roberto Lobato Corrêa, Marcelo Lopes de Souza, Flávio Villaça, Pedro Abramo e Bernardo Secchi. No que se refere à promoção imobiliária retomamos idéias de Christian Topalov, Ermínia Maricato, Ana Fani Carlos e Adriano Botelho. O principal objetivo do capítulo é dar fundamentação teórica à pergunta que orientou nossa pesquisa: é possível identificar, através do estudo do comportamento da promoção imobiliária, a emergência de uma nova geografia de centralidades?

1.1 – Estrutura Urbana

1.1.1 – Área central e centralidades

Muitos autores falam de estrutura urbana referindo-se a espaço urbano. Villaça (2001) explica que a expressão *estrutura urbana* é freqüentemente utilizada como sinônimo de cidade enquanto elemento físico, um todo material que desconsidera os elementos e inter-relações nela existentes. Também o termo correlato, *reestruturação urbana*, é bastante usado para designar qualquer alteração do espaço urbano, “sem maiores preocupações com os

elementos espaciais da estrutura e com as relações existentes entre eles” (VILLAÇA, 2001:13).

Na concepção de Villaça, estrutura urbana diz respeito à localização relativa dos elementos espaciais e suas relações, ou seja, dos centros de negócios, das áreas residenciais segregadas e das áreas industriais. Segundo o autor pode haver renovação do espaço urbano sem haver necessariamente reestruturação. Como exemplo ele cita a demolição de casarões em áreas de Salvador para a implantação de condomínios de luxo e explica que há alteração no espaço construído, mas não há alteração na estrutura urbana uma vez que tais bairros mantêm sua natureza, classe social e localização *enquanto elementos da estrutura espacial urbana*.

Para Pedro Abramo (2007) a estrutura urbana está diretamente relacionada à forma da cidade e à distribuição dos usos do solo. Para o autor, a cidade moderna ocidental tradicionalmente apresentaria dois modelos de conformação estrutural em termos de ambiente construído: a cidade compacta e a cidade difusa. No primeiro modelo, também chamado de “mediterrâneo/continental”, o uso do solo é intensivo, enquanto que no outro, “anglo-saxão”, o uso é extensivo, com baixa densidade predial e residencial. Na América Latina, o autor fala que as grandes cidades, orientadas pela ação do mercado, irão adquirir uma estrutura particular, a qual denomina de COM-FUSA, por misturar elementos da estrutura compacta e da estrutura difusa.

A cidade vista como local de produção, circulação e consumo, inserida na lógica capitalista, requer a concentração de equipamentos, atividades e serviços de modo a proporcionar maior dinamicidade às relações econômicas e sociais. Tal concentração leva à centralização urbana e à formação de áreas centrais. Nas palavras de Silva (2003:23), “as áreas centrais constituem uma atração, expressando centralidades urbanas, que podem ser múltiplas numa mesma cidade e devem ser entendidas a partir dos fluxos de pessoas, automóveis, capitais, decisões, informações e, sobretudo, mercadorias”.

Com relação ao tema a contribuição de Roberto Lobato Corrêa (1993) nos parece particularmente importante. De acordo com o autor, a área central concentra as principais atividades comerciais e de serviços da gestão pública e privada, além dos terminais de transporte inter-regionais e intra-urbanos. A cidade mantém uma série de ligações com o mundo exterior a ela, envolvendo fluxos de capitais, mercadorias, pessoas e idéias, configurando-se assim num foco de transportes intra-regionais.

A origem histórica da área central é assim resumidamente explicada por Corrêa. A partir da Revolução Industrial, as ligações da cidade com o exterior ampliaram-se quantitativa e qualitativamente, conferindo às ferrovias papel de destaque entre os transportes inter-regionais. Inúmeras linhas e empresas foram criadas e algumas cidades se tornaram grandes centros metropolitanos, convergentes das novas linhas férreas. A fim de reduzir os custos de transbordo, a localização destes terminais ferroviários e terminais marítimos em alguns casos, fez-se o mais próximo possível um do outro. Na seqüência, seguindo a mesma lógica de poupar custos com deslocamentos, foram se instalar nas proximidades as atividades diretamente voltadas ao exterior da cidade, como o comércio atacadista, depósitos, escritórios e indústrias. Essas atividades, por sua vez, criaram um novo mercado de trabalho, tornando aquelas áreas além de foco dos transportes inter-regionais, um foco dos transportes intra-urbanos, fazendo emergir uma área de maior acessibilidade dentro da cidade grande. Esta acessibilidade da área atraiu as pequenas e grandes lojas de comércio varejista, e várias outras atividades instaladas em escritórios. “O mercado de trabalho foi ampliado mais ainda e os transportes intra-urbanos passaram a servir a este setor da nascente Área Central” (CORRÊA, 1993:39).

Desta maneira, Corrêa (1993) ressalta que o aparecimento da área central ocorre em sincronia com a fase do capitalismo plenamente industrial. Em virtude das facilidades de localização, o preço da terra e dos imóveis na área central é mais elevado, restringindo o acesso de alguns segmentos da indústria e do comércio. Apenas as atividades que conseguem transformar os altos custos locacionais em lucro, irão ocupar estas áreas. Tais atividades são geralmente voltadas para um amplo mercado nacional ou regional. As demais atividades que não necessitam de localização central e não irão lucrar com tal localização, ocuparão outras áreas. A área central é assim, em grande parte, um produto da ação dos proprietários dos meios de produção, conclui Corrêa (1993).

Quanto a sua configuração, a área central apresentaria dois setores: o núcleo central ou *Central Business District* (CBD) e a zona periférica ao centro – zona de transição ou zona de obsolescência. Para Corrêa (1993), na segunda metade do século XX, o núcleo central apresentaria as seguintes características:

- uso intensivo do solo com maior concentração de atividades econômicas;
- ampla área vertical, concentrando grande número de edifícios altos de escritórios; limitada área horizontal;

- limitado crescimento horizontal e maior crescimento vertical;
- concentração diurna de pessoas relacionada ao horário de trabalho, e esvaziamento noturno por não constituir área residencial;
- foco de transporte intra-urbano, para onde converge o tráfego e realizam-se as baldeações para outros bairros;
- área de decisões, onde se localizam as sedes sociais ou escritórios das grandes empresas, além das instituições governamentais, transformando a área em ponto focal da gestão do território.

Quanto à zona periférica da área central, esta se caracterizaria por:

- uso semi-intensivo do solo, abrigando terrenos abandonados e atividades de comércio atacadista, armazenagem e indústrias leves;
- ampla escala horizontal, com prédios baixos grandes consumidores de espaço;
- limitado crescimento horizontal, uma vez que as empresas vão procurar áreas maiores e mais baratas;
- área residencial de baixo status social para a população que trabalha na área e reside em prédios deteriorados e cortiços;
- foco de transportes inter-regionais, abrigando os terminais ferroviários e rodoviários, numerosos depósitos, garagens e hotéis baratos.

Corrêa (1993) acredita que a partir da década de 1920 a área central passou a sofrer os efeitos de um crescimento espacialmente descentralizado, com a transferência e criação de atividades fora da área central. Sob este aspecto, questiona até que ponto a área central não seria uma herança do passado, não sendo mais inteiramente necessária na atual fase do capitalismo.

1.1.2 – Modelos de representação

Desde a década de 1920, a sociologia se utiliza de modelos para explicar a estrutura urbana. Os clássicos estudos realizados pela Escola de Ecologia Humana de Chicago representaram os princípios da estruturação urbana das grandes cidades americanas.

O primeiro modelo, desenvolvido por Ernest Burgess, consistia num conjunto de círculos concêntricos (ver figura 1). No primeiro círculo situava-se o distrito de negócios, e em seguida uma área de transição, degradada, onde residiam os mais desafortunados, imigrantes e pessoas solteiras. O terceiro anel era ocupado com a habitação das classes trabalhadoras, e por fim, o quarto anel concentrava a residência das classes mais altas. A abordagem de Burgess, buscava nas leis da natureza, especialmente na Teoria de Darwin, a explicação para a dinâmica urbana, onde os indivíduos mais fortes e mais aptos ocupariam os melhores espaços da cidade. Para Soja (1993), esta “obscurecedora ideologia do naturalismo” teria prejudicado a contribuição da Escola de Chicago nos estudos de estrutura e forma urbana.

Figura 1
Modelo de organização interna da cidade de Burgess



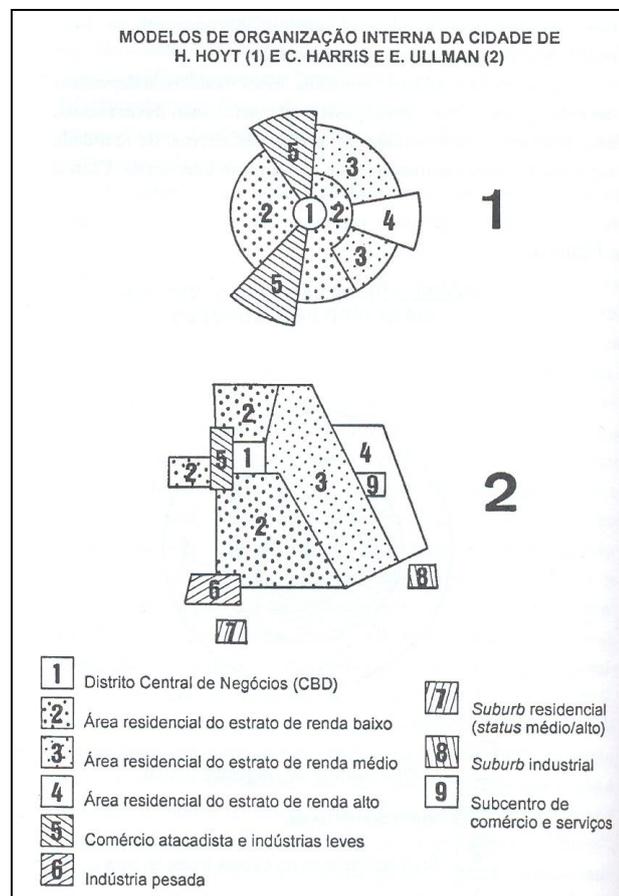
Fonte: Souza (2003:73)

Anos mais tarde, em 1939, o economista Homer Hoyt, tomando como base o modelo de Burgess, criou um modelo mais complexo combinando círculos com setores (ver figura 2). Neste modelo as diferentes classes socioeconômicas organizavam-se por setores, que tinham seu valor determinado em função da acessibilidade gerada pela configuração da malha viária e

de transportes. As famílias de média a alta renda que não dependiam de transporte público se localizavam nos setores de maiores amenidades, longe da agitação do centro de negócios e indústrias, enquanto as famílias de baixa renda procuravam se localizar nas áreas próximas ao trabalho, evitando custos com o deslocamento. Segundo Corrêa (1993), a lógica do modelo de Hoyt estaria na tendência auto-segregativa da população de alto *status*, concentrada ao longo de um eixo de circulação, que corta as melhores áreas da cidade, de onde poderiam exercer um efetivo controle do território. “A partir de sua ação estabelecem-se os demais grupos sociais em outros setores” (CORRÊA, 1993:69).

Outro modelo para as cidades norte-americanas foi criado por Harris e Ullman, denominado “modelo de múltiplos núcleos” (figura 2) que identificava a descentralização do setor terciário no interior da cidade, destacando a existência de sub-centros de comércio e serviços em outras partes que não o centro principal, assim como áreas industriais e residenciais localizadas em torno da cidade. Tais áreas residenciais denominavam-se *suburbs* e abrigavam residências da classe média e alta.

Figura 2
Modelos de organização interna da cidade de Hoyt e Harris e Ullman

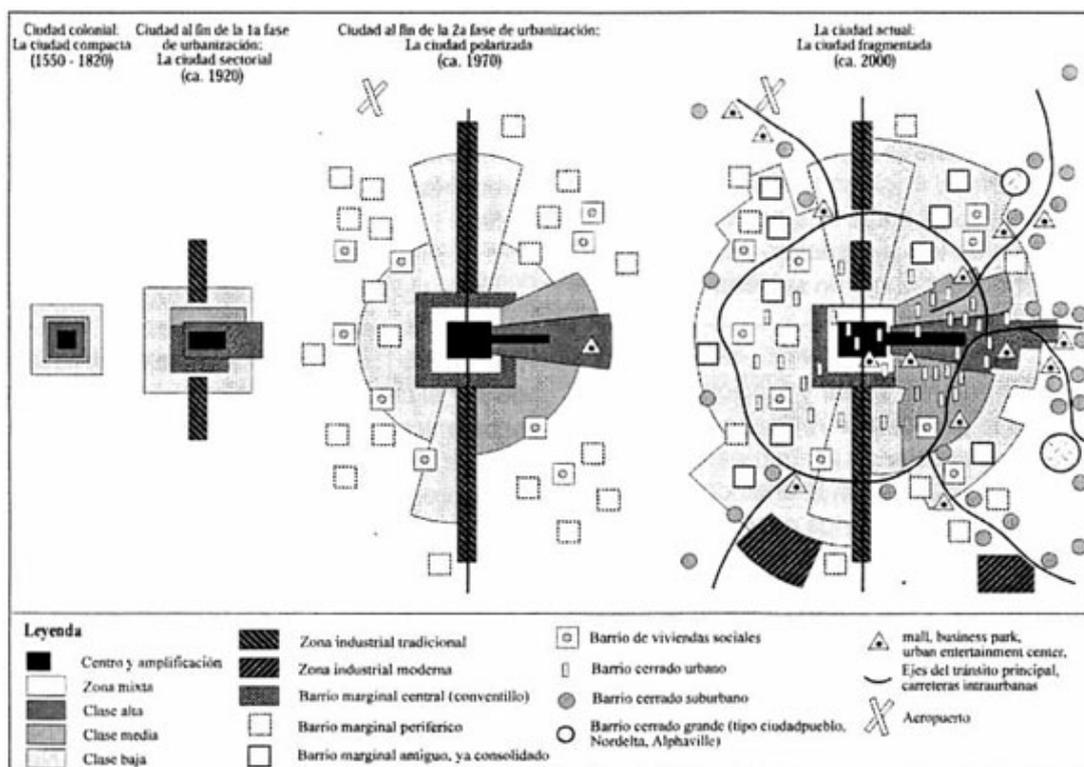


Fonte: Souza (2003:74)

Estes modelos espaciais, no entanto, criados para descrever as cidades norte-americanas, não se mostraram aplicáveis a outras realidades urbanas (América Latina e Europa), como demonstraram numerosos pesquisadores.

A partir da década de 1970, estudiosos da Europa e América Latina criaram os primeiros modelos específicos para cidades latino-americanas. Borsdorf (2003) apresenta um quadro com os esquemas estruturais das cidades latino-americanas desde o período colonial até os dias atuais. Cada etapa de desenvolvimento corresponde a certa estrutura urbana, que vai desde um organismo polarizado e um corpo muito compacto até um perímetro setorial e uma estrutura fragmentada.

Figura 3
Modelo de desenvolvimento estrutural da cidade latino-americana



Fonte: Borsdorf (2003: 39)

Cada esquema representativo de uma época resulta do estudo das transformações e desenvolvimento socioeconômicos materializados nas formas espaciais das cidades latino-americanas. Por isso é importante resumirmos aqui as principais observações de Borsdorf (2003) sobre o tema:

Período colonial: a cidade compacta. A *plaza mayor* ou praça das armas era o centro e também a estrutura chave de onde partiam as ruas da cidade. A posição social de cada cidadão era também indicada pela distância de sua residência até a praça, sendo que quanto mais próxima fosse, mais rica e importante era a família. A estruturação sócio-espacial se dava em círculos que irradiavam também a partir da praça. No primeiro círculo encontrava-se a aristocracia, formada pela família dos conquistadores, funcionários da coroa, e grandes proprietários de terras. O círculo seguinte era ocupado pela classe média, formada por comerciantes e artesãos. E no último círculo encontravam-se os brancos pobres, índios e mestiços. As cidades eram assim marcadas por forte centralização, gradiente social centro-periferia e estrutura sócio-espacial em círculos.

Primeira fase de rápida urbanização (1820-1920): a cidade setorial. Este período é marcado pela obtenção de independência das colônias latino-americanas e mudanças políticas e econômicas ocasionando a reestruturação dos organismos urbanos. Os imigrantes europeus chegam em grande número e transformam as economias locais através do comércio e indústrias. Chega também nas antigas colônias a moda urbanística européia com o *boulevard*/alameda e o passeio. A cidade começa a se dividir em setores (bairros das classes altas, industrial, dos trabalhadores) e sua estrutura torna-se linear com os ricos se situando ao longo das *boulevardes* e as indústrias próximas às ferrovias.

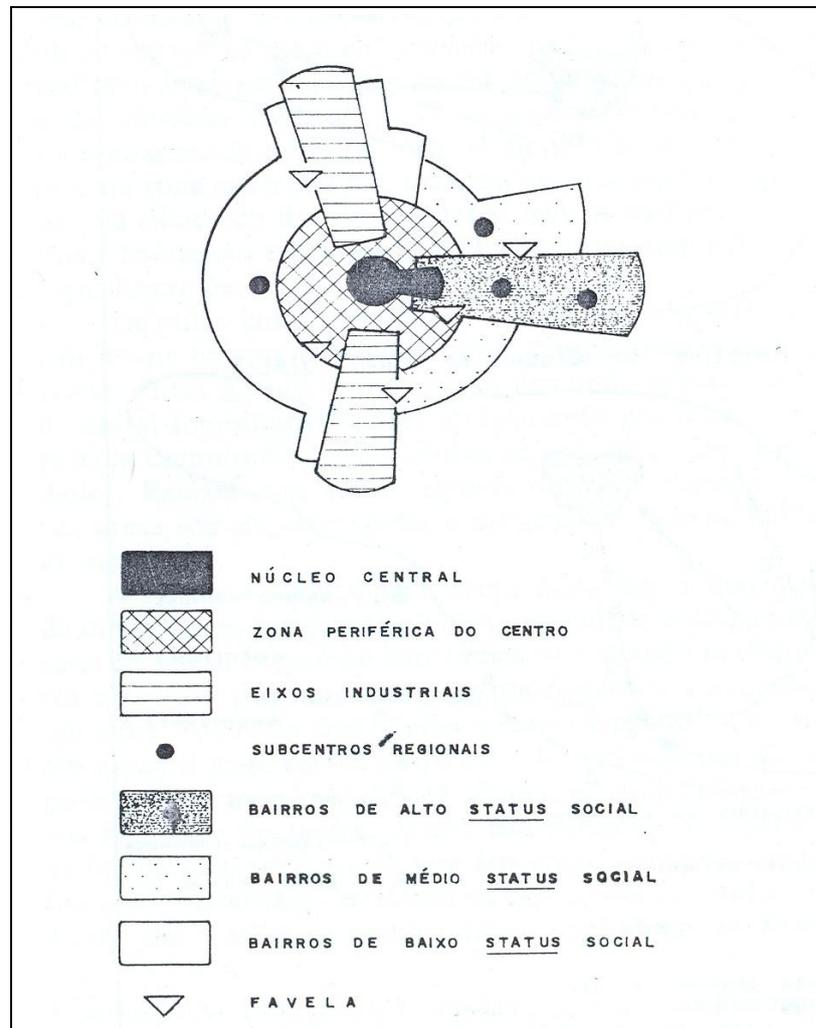
Segunda fase de rápida urbanização (1920-1970): a cidade polarizada. Período marcado pela industrialização do tipo substituição de importações reforçando alguns setores. Bairros de classe baixa e grupos marginais se espalham pelos centros, e pelas periferias em espaços urbanos vazios ou fora das cidades. Surgem também as habitações sociais criadas pelos governos, localizadas normalmente nas periferias. Os ricos se afastam cada vez mais do centro, indo morar em bairros exclusivos com ruas amplas e extensas áreas verdes. Novos bairros de luxo surgem em decorrências dos primeiros centros comerciais, e são criados os primeiros condomínios fechados (*country clubs*). Conjuntamente a industrialização, a intervenção estatal na economia e o êxodo rural produzem um enorme crescimento da população nas cidades, que vai extrapolar o perímetro urbano. Intensifica-se o contraste entre a cidade rica e a cidade pobre através do crescimento celular fora do perímetro urbano.

Fase mais recente do desenvolvimento urbano na América Latina (1970 até hoje): a cidade fragmentada. As ferrovias e grandes avenidas centrífugas existentes já não dão conta do tráfego crescente. São construídas novas vias rápidas intra-urbanas facilitando o tráfego e tornando as áreas periféricas novamente atrativas para as classes altas e médias. Acentua-se o modelo de estrutura linear em função das auto-estradas, e surgem novos elementos urbanísticos na forma de mega-empreendimentos para ricos, como Nordelta em Buenos Aires e Alphaville em São Paulo, reforçando o modelo de estruturas celulares. As modificações dos elementos lineares e celulares são o princípio da nova estrutura espacial fragmentada das cidades latino-americanas. O princípio da fragmentação marca uma nova forma de separação de funções e elementos sócio-espaciais em pequena escala, onde não há mais a cidade dos ricos e a cidade dos pobres separadas, mas sim condomínios de luxo misturados a bairros de baixa-renda, e áreas de comércio dispersas pelas cidades. Tal padrão de desenvolvimento urbano está baseado em muros e segurança ostensiva.

Corrêa (1993) também propõe um modelo (figura 4), adaptado do modelo desenvolvido pelos geógrafos alemães Günter Mertins e Jürgen Bahr, que representa o padrão básico de organização da grande cidade latino-americana na segunda metade do século XX. O autor fala que se trata de um padrão complexo, que comporta a concretização das várias possibilidades teóricas de organização do espaço.

Podemos identificar neste modelo a combinação dos padrões de círculos e setores, produzindo um núcleo central (*business center*), de onde emergem os demais setores: industrial, de comércio e serviços e residencial, este dividido por classes sociais. O modelo apesar de mais simples, tem forte correspondência como o modelo de “cidade fragmentada” descrita por Borsdorf (2003).

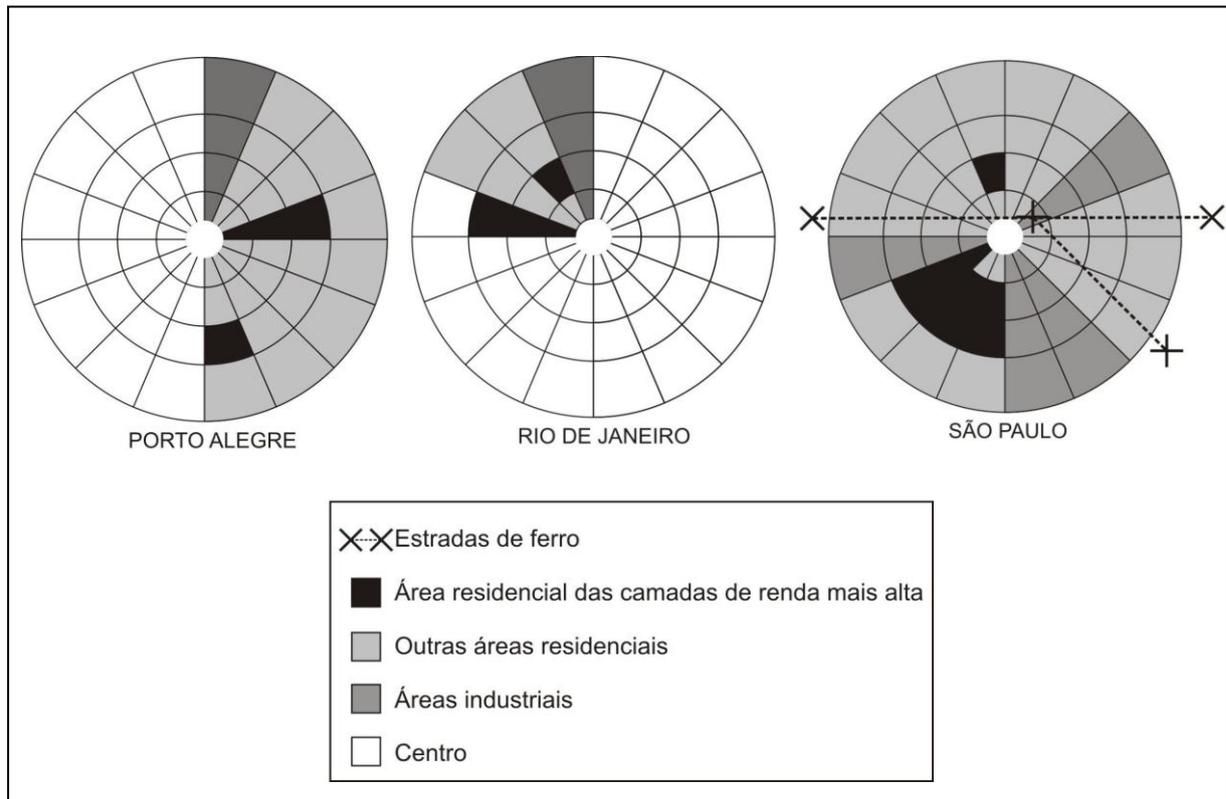
Figura 4
Esquema de organização espacial da cidade latino-americana



Fonte: Corrêa (1993: 75)

A partir do modelo setorial de Hoyt, Villaça (2001) propõe três esquemas para a representação das metrópoles brasileiras (ver figura 5): um relativo às cidades que têm 360 graus para se desenvolver (São Paulo, Belo Horizonte e Curitiba); outro para as que têm 180 graus (Recife, Fortaleza e Porto Alegre); e um terceiro para as que têm 90 graus (Rio de Janeiro e Salvador). Cidades que surgiram em função de portos normalmente classificam-se na categoria de 90 ou 180 graus, sendo este último caso o de Porto Alegre.

Figura 5
Estruturas espaciais de algumas metrópoles brasileiras



Fonte: Elaborado pela autora, adaptado de Villaça (2001: 115)

Villaça (2001) acredita que por terem uma mesma origem histórica, política e social, essas metrópoles apresentam traços comuns de organização intra-urbana e por isso suas estruturas apresentam similaridades. Por se tratarem de sínteses, estes modelos evidentemente reduzem o espaço metropolitano a seus elementos fundamentais, exagerando na simplificação das formas e ocultando por vezes elementos importantes da estrutura urbana como, por exemplo, os subcentros de comércio e serviços.

1.2 – Reestruturação Urbana

1.2.1 – Cidades e mudanças estruturais

Nos últimos trinta anos as mudanças experimentadas pela sociedade e por consequência pelo espaço urbano vêm acontecendo em ritmo acelerado e maior intensidade, o que leva muitos estudiosos a falarem em mudanças estruturais. É o caso do urbanista italiano Bernardo Secchi (2006).

Para Secchi, o “século breve” – idéia que toma emprestada de Eric Hobsbawn, que assim denomina o período compreendido entre a primeira guerra mundial e o início dos anos de 1990 – concentrou algumas das maiores experiências da cidade e do urbanismo ocidental, por exemplo: a experiência da construção das cidades soviéticas e das cidades do *New Deal*, a experiência das duas reconstruções pós-bélicas, a formação de algumas imensas megalópoles, e finalmente, a transição da *cidade moderna* à *cidade contemporânea*, o tema que aqui mais nos interessa.

De acordo com Secchi (2006), a cidade moderna surge na Europa no século XVII, no Renascimento, e desenvolve-se até início do século XX, sendo a figura da continuidade sua característica maior. Já a cidade contemporânea, forma-se a partir do final do século XIX, sendo o seu emblema a figura da fragmentação. Enquanto a cidade moderna se construiu sobre o paradigma “distanciar e separar”, resultando em uma geografia de espaços distintos e bem definidos (lugar das residências, fábricas, comércio...), a cidade contemporânea experimentou outras práticas e paradigmas. A cidade moderna teria alcançado “gradual e progressivamente certa coerência entre forma urbana, o papel das diversas partes, a disposição das diversas atividades em seu interior e a distribuição dos valores posicionais” (SECCHI, 2006: 92). Por valores posicionais, o autor entende o valor de um produto ou serviço atribuído por sua posição na sociedade, e não apenas por sua raridade e custo de produção. “No centro”, prossegue Secchi, estariam localizadas as atividades de maior valor, “as grandes instituições e a residência das classes mais abastadas; e, gradualmente, em direção à periferia, atividades menos raras e classes sociais menos ricas; na extrema periferia, fábricas, quartéis, manicômios e bairros populares. A pirâmide dos valores posicionais e estéticos espelhava a social” (2006: 92). A cidade contemporânea, ao contrário da cidade moderna, seria o lugar de contínua destruição de valores posicionais e de consolidados sistemas de valores simbólicos e monetários, assim como de contínua formação de novos locais de comércio, lazer, interação social, onde emerge uma nova *geografia de centralidades*. Por natureza instável, a cidade contemporânea seria o lugar da mescla e da diversificação, onde antigas formas espaciais ganhariam novos usos e novos usos criariam continuamente novos espaços.

Secchi (2006) observa que alguns traços mais evidentes da cidade contemporânea – fragmentação, heterogeneidade e dispersão – têm sido atribuídos às inúmeras e sucessivas ondas de progresso técnico nas áreas de comunicação e transporte. De acordo com tal teoria, os novos produtos tecnológicos (automóveis, telefones, computadores, rádio, televisão e

internet), responsáveis pela construção de uma vizinhança artificial e pela simultaneidade de pessoas, coisas e acontecimentos, teriam destruído os vínculos e a própria idéia de proximidade que formavam a base da construção urbana, e portanto, estariam na origem da passagem da cidade moderna à contemporânea. Secchi (2006) contesta esta teoria. Para ele, o progresso das técnicas responde a desejos e demandas da sociedade, não podendo ser a causa das transformações urbanas. Sposito (2011) compartilha desta compreensão ao afirmar que os tecidos urbanos configuram-se de maneira descontínua desde o surgimento do transporte automotivo, ressaltando que o transporte não é a causa das mudanças morfológicas senão a condição do ponto de vista técnico. Secchi (2006) lembra que durante muito tempo a melhoria nas técnicas de transporte foi considerada a maior responsável pela concentração urbana e industrial, muito mais do que por sua dispersão.

Ao explicar a passagem da cidade moderna para a cidade contemporânea, Secchi (2006) apresenta quatro exemplos bem elucidativos:

Exemplo 1: Na última parte da experiência moderna a família operária, tipicamente formada por um casal e dois filhos, era a célula-base da organização social. O urbanismo buscou então criar um alojamento-tipo, célula fundamental da organização urbana, na qual a família poderia identificar-se e encontrar privacidade e conforto. Na cidade contemporânea, com o advento da máquina e da nova organização social do trabalho, a família nuclear padrão dá lugar a outras formas de convivência, como os jovens e os idosos sozinhos e os jovens casais sem filhos. Para cada um destes grupos corresponde uma idéia diferente de espaço habitado, que não mais àquela que agrega de forma homogênea um extenso conjunto de residências nas áreas centrais da cidade. Assim a cidade se espalha por áreas antes consideradas distantes, mas que agora com o advento do automóvel tornam-se de mais fácil acesso. Nas palavras do autor, o automóvel é o que permite os deslocamentos, e não a causa dos mesmos.

Exemplo 2: Na cidade moderna os principais equipamentos urbanos como hospitais, escolas e igrejas tornaram-se lugares especializados e exclusivos. Antes, estes lugares eram abertos e podiam ser freqüentados por toda população, configurando verdadeiros espaços de sociabilidade; aos poucos, ficaram restritos a usos específicos e foram separados do contexto urbano por grades e muros. Assim a cidade contemporânea substituiu esses lugares tradicionais de sociabilidade por outros, sendo o *shopping center* o maior exemplo. Outros exemplos são cinemas, casas noturnas, ginásios de

esportes, estádios e aeroportos. Tais equipamentos, por demandarem grande quantidade de espaço, ou por fazerem muito barulho, não mais encontrariam espaço dentro da cidade existente, e por isso acabariam dispersos “em um território cada vez mais imaginado como um grande *campus*, um parque de objetos e fragmentos da cidade” (SECCHI, 2006: 103).

Exemplo 3: Aos comparar os mapas de uma cidade construída no século XIX com o de uma cidade do século XX, o autor observa uma “impressionante expansão dos espaços abertos”. Com a maior proporção de áreas livres, os urbanistas ganharam liberdade compositiva para operar os objetos arquitetônicos, podendo atender as exigências de higiene, de orientação dos edifícios, aeração, iluminação e vista para a paisagem circundante. A questão da intimidade e da privacidade individual e familiar também ganhou mais atenção, o que significou eliminar o emaranhado de edifícios, atividades e pessoas. Para Secchi, tudo isso contribuiu para dotar a cidade de melhores equipamentos e infra-estrutura. Com isso, rompe-se a hierarquia e ordem urbana precedentes.

Exemplo 4: A partir da década de 1970, teria ocorrido a obsolescência e a desativação de uma importante parte do “capital fixo social urbano”. Grandes indústrias são desativadas nos centros urbanos. Prédios que abrigavam importantes equipamentos são desativados e abandonados, em razão da demanda por locais mais espaçosos que respondam melhor a suas novas necessidades de produção: cais de portos, estações e pátios ferroviários, estaleiros, siderúrgicas, usinas e fábricas. Algumas dessas atividades são desterritorializadas em função das novas tecnologias de comunicação, utilizando infra-estruturas imateriais, outras se espalham por várias partes do mundo, ou simplesmente mudam de lugar para novos edifícios dentro da cidade. A obsolescência e a desativação desagregaram o corpo compacto da cidade industrial, levando diversas indústrias e equipamentos urbanos a se instalarem na “cidade difusa”.

Estes exemplos mostram que as mudanças sociais, econômicas e tecnológicas que passaram a sociedade no século XX, implicaram em grandes mudanças no uso do espaço urbano, em especial no que diz respeito à mobilidade:

Os movimentos sistemáticos casa-trabalho, que, como um pêndulo, marcavam o tempo da cidade industrial moderna, foram progressivamente substituídos por uma dispersão caótica de movimentos entre origem e destinos dispersos, feitos por sujeitos muito diferentes entre si, com metas e horários igualmente variados (SECCHI, 2006: 109).

Este conjunto de mudanças vivido pela sociedade e materializado nas formas espaciais evidencia o processo de reestruturação urbana que acomete as cidades de forma mais intensa nas últimas décadas. Podemos dizer que as cidades se transformaram à medida que as relações sociais e o modo de produção foram mudando. O espaço urbano acompanha as transformações vividas pela sociedade.

1.2.2 – Reestruturação urbana e uso residencial do solo

O espaço urbano pode ser entendido, num primeiro momento, como um conjunto de diferentes usos da terra justapostos (CORRÊA, 1993). Tais usos variam conforme a atividade predominante do local podendo ser industrial, comercial, de serviços, de lazer ou residencial.

O uso residencial é sem dúvidas o que consome maior parcela de solo. De acordo com Garnier (1997) a função essencial do espaço urbano é a residencial. Com exceção das áreas exclusivamente industriais ou de comércio, as residências se espalham por toda parte, em áreas exclusivas ou mistas. Os espaços residenciais, por sua vez, vão se diferenciar entre si a partir (principalmente) do nível socioeconômico de seus habitantes. De acordo com Carlos (2006) a habitação é a forma mais imediatamente visível das diferenciações de classe no espaço, se expressando numa morfologia urbana heterogênea, espelho de uma hierarquia social definida.

Como ressalta Cabral (1982) o uso residencial é o principal indicador físico de expansão urbana e o definidor essencial da configuração da cidade em seus limites mais extensos. Em seu trabalho sobre estruturação dos usos do solo residencial em Porto Alegre, demonstra que a estrutura de organização dos usos dos solos residenciais na cidade está fortemente influenciada pela localização dos usos residenciais de estratos de rendas altas.

Para situar as implicações do processo de reestruturação urbana sobre o uso residencial do solo, retomamos Abramo (2007) e sua noção de cidade COM-FUSA.

Conforme o autor, a crise do fordismo urbano no começo da década de 1980, dá início ao período da cidade neoliberal. Este novo período é caracterizado pelo fortalecimento do mercado como elemento determinante na produção da cidade, em decorrência da flexibilização urbana e da redução do financiamento estatal para os setores de habitação, equipamentos e infra-estrutura. O mercado ressurgiu neste momento como o principal mecanismo coordenador da produção de materialidades urbanas, ora pela privatização de empresas públicas, ora pela hegemonia do capital privado na produção residencial. Nas palavras do autor, a cidade neoliberal se caracteriza pelo retorno da “mão inoxidável do mercado” na coordenação das decisões de uso do solo.

Ermínia Maricato (2009) assim resume o processo de provisão de moradias no período pós-guerra e no período pós-1970:

Período pós-guerra – produção fordista: produção em massa, grande volume de unidades habitacionais; investimento público garante mercado solvável, com fortes subsídios; investimento em infra-estrutura, grandes projetos de renovação urbana ou construção de cidades novas; Estado intervém no mercado de terras ou cria uma agência de terra; promoção da habitação de aluguel social.

Período pós-1970 – reestruturação capitalista global: queda nos investimentos públicos e no volume de produção; dificuldades com financiamento e com terras; aumento na taxa de juros; enfraquecimento do poder sindical, desemprego e contrato por tarefas; projetos de menor porte, perdas na economia de escala; flexibilização na provisão – diversidade de tipologias, fragmentação da demanda e da localização, ênfase nos aspectos especulativos; novos mercados priorizam reformas, renovação e manutenção; fortalecimento da casa própria; flexibilização do trabalho, formas indiretas de emprego.

Para Maricato, os impactos causados na provisão de moradias pela reestruturação produtiva que caracterizou o período pós-1970, foram maiores na Europa e Estados Unidos onde as políticas do *welfare state* eram mais presentes. No entanto, nos países de capitalismo periférico como o Brasil, o recuo das políticas públicas de financiamento habitacional resultaram no aumento radical do número de favelas.

Acompanhando este ponto de vista, Abramo (2007) observa que o mercado, ao ser o mecanismo hegemônico de coordenação das decisões de uso do solo, produz uma estrutura de cidade particular e característica da América Latina. Essa cidade, como dito anteriormente,

apresentaria distribuição dos usos do solo que une elementos da cidade compacta a elementos da cidade difusa, resultando no que o autor denominou de cidade COM-FUSA. A produção desta cidade resultaria não apenas do funcionamento das lógicas do mercado e do Estado, mas também de uma terceira lógica, a da necessidade, responsável pelo surgimento de “cidades populares” ou assentamentos informais, caracterizadas pelo ciclo *ocupação – autoconstrução – auto-urbanização*. Assim a produção do espaço urbano realiza-se pela via formal (mercado formal e Estado) e informal (mercado informal).

Abramo (2007), acompanhando outros autores, define o mercado imobiliário como o principal vetor de estruturação do uso residencial do solo formal nas grandes cidades latino-americanas. Este mercado, como se sabe, tem características que o tornam distinto dos outros mercados na economia capitalista, dentre estas, a imobilidade territorial, o alto valor individual e o longo período de depreciação. Além dessas características, o mercado formal está altamente segmentado em termos de capacidade de compra da demanda, o que vai refletir em um mercado imobiliário também altamente segmentado.

Esta segmentação, responde a duas ordens de motivos diferentes. Do ponto de vista da oferta, a segmentação da demanda ajuda na redução dos riscos e incertezas dos empreendimentos imobiliários. Do ponto de vista da demanda a segmentação do mercado garante uma relativa homogeneidade socioespacial do seu entorno residencial. Sob este ponto de vista, uma estrutura de oferta residencial segmentada em termos socioeconômicos promove uma estrutura espacial segmentada em termos sócio-espaciais. Citando Pierre Bourdieu, conclui Abramo (2007) que essa estrutura residencial segmentada se manifesta como um mecanismo de “distinção espacial hierarquizada” que reitera espacialmente as divisões de classe e de estratificação socioeconômica da sociedade.

Para Abramo, o fator determinante das escolhas residenciais no mercado formal é a busca de distinção socioespacial, pois as famílias desejam ficar próximas de seus amigos e familiares. Este desejo de proximidade se concretiza, segundo o autor, em uma externalidade de vizinhança, ou *convenção urbana*, definida como interação socioespacial de setores do mesmo estrato social. As convenções urbanas serão utilizadas pelo capital imobiliário que deseja renovar seu segmento de demanda com potencial de compra. Para tanto o mercado vai promover de forma contínua a diferenciação de produtos, de modo a conduzir à depreciação fictícia dos bens duráveis. Contrariamente do que acontece em outros setores da economia, o bem durável depreciado neste caso não é descartado, mas passa a servir outro público de

estrato social mais baixo, gerando um mercado secundário, extremamente importante para a manutenção da liquidez do mercado de imóveis novos.

Do ponto de vista da movimentação socioespacial a diferenciação de um produto imobiliário exige não só o deslocamento espacial da oferta, como também o deslocamento ou recriação das externalidades de vizinhança. Toda operação de destruição fictícia de uma parte do estoque imobiliário, ao ter que recriar uma externalidade de vizinhança, geraria uma inovação espacial:

O efeito urbano desse movimento de deslocamentos domiciliares e de externalidades de vizinhança promovido por uma pequena intervenção de diferenciação do produto para um segmento restrito do mercado se assemelha a um caleidoscópio no qual um pequeno deslocamento de um cristal reconfigura toda a imagem. Assim, podemos dizer que o funcionamento do mercado imobiliário formal tem uma dinâmica caleidoscópica em que a ação localizada de alguns capitais pode gerar uma série de efeitos correlatos em cascata e, na maior parte das ações, do alto da pirâmide social para baixo (ABRAMO 2007:47).

A criação de uma inovação espacial, segundo Abramo, exigiria uma operação de certa escala e a atuação conjunta de vários capitais imobiliários. Dessa maneira, a inovação expressaria um paradoxo do funcionamento do mercado. Ao mesmo tempo em que tem um caráter altamente concorrencial e de decisões individuais, o mercado precisa de certa coordenação e trabalho conjunto para concretizar seu objetivo: a criação de um novo produto imobiliário juntamente com o deslocamento espacial da externalidade de vizinhança.

Para driblar o ambiente de incertezas locacionais em que geralmente se encontra, o mercado imobiliário lança mão de estratégias como a *contigüidade espacial*. Através dessa noção, Abramo sugere que as inovações espaciais nas grandes cidades latino-americanas nas últimas décadas se manifestam a partir de um processo de extensificação da cidade formal, ou da contínua promoção de inovações espaciais para os extratos superiores da sociedade. Em termos de estrutura urbana, essa estratégia é promotora de uma estrutura urbana difusa. Como exemplo, o autor apresenta o caso da evolução do uso do solo do vetor mais rico da cidade do Rio de Janeiro, onde este segmento da demanda solvável é sistematicamente deslocado espacialmente. Contudo, adverte que este processo de inovação espacial, promotor de uma estrutura formal difusa, tem o seu reverso: um processo de compactação da estrutura de uso formal do solo.

O primeiro efeito de compactação tem origem no estoque depreciado de forma fictícia que será ocupado por famílias de estrato inferior de renda. Esse movimento de substituição domiciliar produziria um efeito de crescimento da densidade domiciliar e predial, pois com o preço mais alto dos terrenos, as famílias tenderiam a consumir menos espaço, e as construtoras a produzir unidades habitacionais menores.

O segundo efeito diz respeito às estratégias de imitação geradas pelas inovações espaciais exitosas. Quando uma inovação espacial desloca espacialmente uma externalidade de vizinhança, tende a ser copiada por outros capitais imobiliários e replicada a famílias de estratos de renda inferiores, pois só assim pode caracterizar uma inovação relativa. Como estas famílias possuem menor poder de compra, e os promotores imobiliários não desejam diminuir seus lucros, o uso do solo se torna mais intensivo, permitindo que as famílias desfrutem das inovações espaciais e maximizando os ganhos imobiliários, promovendo a compactação da estrutura urbana formal. Desta maneira, enquanto a estratégia de inovação espacial produz uma estrutura de cidade difusa, a imitação produz uma estrutura compacta, num ciclo que se retroalimenta.

Em resumo, na cidade contemporânea (Secchi) ou na cidade pós-fordista (Abramo), constata-se que o mercado imobiliário ganhou maior autonomia e poderes, participando de maneira decisiva nos processos de reestruturação urbana.

1.2.3 – Descentralização e núcleos secundários

A Área Central, tal qual descreveu Corrêa (1993), também foi se modificando através do tempo. O próprio autor já alertara em seu trabalho:

A tendência da Área Central, especialmente do núcleo central, é a de sua redefinição funcional, tornando-se o foco principal das atividades de gestão e de escritórios de serviços especializados, enquanto o comércio varejista e certos serviços encontram-se dispersos pela cidade (CORRÊA, 1993: 44).

O processo de descentralização, ou seja, aquele que leva ao esvaziamento da área central, já ocorre há bastante tempo. Corrêa (1993) observa que já na década de 1930 eram realizados estudos especificando os fatores de repulsão da área central: aumento constante do preço da terra e dos imóveis; congestionamento e alto custo do sistema de transporte e comunicações, dificultando as interações entre as firmas; dificuldade de obtenção de espaço físico para expansão; ausência ou perda de amenidades.

Para ocorrer de fato a descentralização, no entanto, não basta a presença dos fatores repulsivos, é necessário a existência ou criação de atrações em áreas não centrais, tais como: terras não ocupadas, com baixos preços e impostos; infra-estrutura implantada; facilidade de transporte; sítio com qualidade de topografia e drenagem; possibilidade de controle do uso das terras; amenidades.

Outro fator que colabora para a descentralização é o próprio crescimento das cidades, uma vez que as distâncias entre a área central e as novas áreas residenciais ficam maiores: “a competição pelo mercado consumidor, por exemplo, leva as firmas comerciais a descentralizarem seus pontos de venda através da criação de filiais nos bairros” (CORRÊA, 1993:46). Se antes a competição entre as firmas exigia uma localização central, agora exige adicionalmente várias localizações descentralizadas.

O desenvolvimento dos meios de transporte (por exemplo, carros e ônibus) e dos meios de comunicações (tais como telefone e internet) proporcionou maior flexibilidade locacional às indústrias, bem como às outras atividades produtivas. Na visão de Corrêa (1993), enquanto no capitalismo concorrencial (período anterior, quando se estabelece a área central) a dispersão de capitais exigia uma centralização espacial, no capitalismo monopolista (estágio atual), a concentração de capitais permite a descentralização espacial, possibilitando que as novas atividades já surjam em áreas descentralizadas.

Em decorrência do processo de descentralização são criados vários núcleos secundários de atividades, tornando o espaço urbano mais complexo. Para o consumidor, os núcleos secundários de atividades comerciais representariam economia de transporte e tempo, e esta economia induz a um maior consumo. Para o capital industrial a descentralização permitiria desfrutar das vantagens da nova localização e ainda lucrar com a venda do terreno central a preços mais elevados. Enfim, para os promotores imobiliários a descentralização representaria a possibilidade de novos investimentos e reprodução do capital, através, por exemplo, da construção de *shoppings centers* (CORRÊA, 1993).

No que se refere às atividades de comércio e serviços, a descentralização geraria um complexo conjunto de núcleos secundários. Na tabela 1, listamos os principais núcleos identificados por Corrêa.

Tabela 1
Os núcleos secundários de comércio e serviços

<i>Forma</i> \ <i>Função</i>	<i>Hierarquizada</i>	<i>Especializada</i>
<i>Áreas</i>	Subcentros: Regional De bairros De bairro Lojas de esquina	Distritos médicos Distrito de diversões
<i>Eixos</i>	Rua comercial de bairros Rua comercial de bairro	Ruas de autopeças Ruas de móveis Ruas de confecções

Fonte: Elaborado pela autora a partir de Corrêa (1993)

O subcentro regional, explica o autor, constitui uma miniatura do núcleo central. “Possui uma gama complexa de tipos de lojas e de serviços, incluindo uma enorme variedade de tipos, marcas e preços de produtos” (CORRÊA, 1993: 51). Muitas dessas lojas são filiais de firmas da área central. Por fim, o subcentro regional, assim como a área central, mas em menor escala, constitui importante foco de linhas de transporte intra-urbano. Os outros dois tipos de subcentro são como subcentros regionais em tamanho reduzido, tanto do ponto de vista da oferta de bens e serviços, quanto da sua área de influência. Esses subcentros são pequenos grupamentos de lojas como padaria, açougue, mercadinho, quitanda e farmácia que atendem a demanda mais freqüente dos moradores dos quarteirões circunvizinhos.

Algumas áreas surgem também como áreas de expansão ou de desdobramento do centro principal, sendo geralmente especializadas em alguma função (SILVA, 2003). São exemplos os distritos médicos e de diversão, assim como as ruas especializadas em autopeças ou móveis. Corrêa (1993) explica estas áreas pelo processo de coesão: movimento que leva as atividades a se localizarem juntas, sinônimo de economias externas de aglomeração.

O *shopping center* é outro exemplo (talvez o maior) de núcleo secundário, que atende uma demanda em escala urbana e interurbana. Seus equipamentos complementam e por vezes substituem as funções do centro principal mononuclear, gerando uma redefinição da centralidade.

A bibliografia que aborda o assunto é vasta. Núcleos secundários (CORRÊA, 1993), novas centralidades (SILVA, 2003) e subcentros (VILLAÇA, 2001) são algumas das expressões utilizadas para abordar o tema, e apresentam forte correspondência.

1.3 – Promoção Imobiliária

A literatura emprega diferentes terminologias ao tratar da produção capitalista de moradias. Botelho (2007), por exemplo, discute fragmentação do espaço e segregação socioespacial na cidade de São Paulo, através da crescente integração do capital financeiro com o *setor imobiliário* – entendido como “o conjunto de atividades que envolvem os subsetores de materiais de construção, de construção de edifícios e obras de engenharia civil, bem como aqueles ligados ao terciário, tais como atividades imobiliárias e as atividades de manutenção predial” (2007:25).

Pedro Abramo (2001, 2007) pesquisa o *mercado imobiliário* e suas diversas relações e implicações no espaço urbano, entendido como todo capital privado que produz as materialidades urbanas como habitação e infra-estrutura. Para o autor, como vimos, este mercado tem papel determinante na produção e estruturação das cidades.

Rolnik e Carlos também recorrem ao termo *mercado imobiliário*, ora para explicar o processo de reestruturação na cidade de São Paulo (Rolnik, 2001), ora para entender as causas do processo de segregação socioespacial no campo teórico (Carlos, 2001).

Ueda (2005), em estudo sobre os novos empreendimentos imobiliários e as transformações recentes no espaço urbano de Porto Alegre, ora fala em *incorporadores*, ora em *promotores imobiliários*, ambos definidos como *agentes do setor imobiliário*. Analisando os principais produtos lançados no mercado imobiliário de Porto Alegre a autora procura refletir sobre as ações deste setor na produção da cidade.

Christian Topalov (1979), no livro *A urbanização capitalista*, onde explica o espaço urbano como forma de socialização capitalista das forças produtivas, dedica um capítulo ao estudo do *setor imobiliário*. Conforme Topalov, este setor inclui as construtoras, a promoção imobiliária, os aluguéis imobiliários e o crédito imobiliário, caracterizando-se por produzir e fazer circular as mercadorias imobiliárias. O *promotor imobiliário* é definido como o agente que compra um terreno e concebe um programa para o mesmo. Em seguida procura um arquiteto para transformar o programa em projeto, e uma construtora para construir o edifício. Uma vez construídos, os apartamentos são vendidos recuperando o investimento inicial acrescido à taxa de lucro, que presidirá todas as decisões do processo de produção imobiliária.

Cassiano e Saffer (1982), apoiando-se em Topalov (1974), identificam o *promotor imobiliário* como um prestador de serviços ao capital, que vai gerir o capital de circulação na

sua fase de transformação em mercadoria (lote urbano, no caso) e a seguir, novamente em capital de circulação.

Os termos promoção imobiliária e incorporação imobiliária parecem ser equivalentes na literatura brasileira, sendo utilizadas como sinônimos em diversas obras. Neste trabalho optamos pelo uso do termo e pela definição de *promoção imobiliária* conforme Corrêa (1993). Esta opção evidentemente não exclui nem ignora os outros esforços teóricos.

De acordo com Corrêa (1993) a promoção imobiliária reúne um conjunto de agentes que realizam parcial ou totalmente as operações de:

Incorporação: operação chave da promoção imobiliária; aqui se definem a localização, o tamanho das unidades, a qualidade do prédio, a escolha de quem vai construí-lo, a propaganda e a venda das unidades; é o incorporador que realiza a gestão do capital-dinheiro na sua fase de transformação em mercadoria.

Financiamento: visa a compra do terreno e construção do imóvel a partir de recursos monetários provenientes de pessoas físicas e jurídicas.

Estudo técnico: realizado por economistas e arquitetos com o objetivo de verificar a viabilidade técnica da obra dentro de parâmetros definidos pelo incorporador e pelo código de obras.

Construção ou produção física do imóvel: realizada por firmas especializadas nas mais diversas etapas do processo produtivo.

Comercialização ou transformação do capital-mercadoria em capital-dinheiro agora acrescido de lucros: etapa de responsabilidade dos corretores imobiliários, planejadores de vendas e dos profissionais de propaganda.

Estas operações vão originar diferentes tipos de agentes concretos, tais como, o proprietário-construtor do terreno, as firmas exclusivamente incorporadoras, que se especializam em alguma parte do processo produtivo habitacional, as firmas especializadas na corretagem imobiliária, e ainda aquelas que concentram todas as operações. Corrêa (1993) lembra que os grandes bancos e o Estado também atuam como promotores imobiliários, sendo em muitos casos os principais agentes viabilizadores do processo produtivo habitacional.

Quanto à estratégia de atuação dos promotores, Corrêa (1993) fala que é basicamente a seguinte: i) dirigir-se primeiramente à produção de residências para satisfazer a demanda

solvável; e ii) obter ajuda do Estado no sentido de tornar solvável a produção de residências para a demanda não-solvável.

Relacionado à demanda solvável, está a produção de imóveis de luxo, incluindo segundas residências em áreas de lazer, para uma população que dispõe de recursos financeiros. O acesso a financiamentos para esta população e para os incorporadores imobiliários é facilitado.

Enquanto a produção de imóveis de luxo pode chegar a saturação, a população que não tem recursos para comprar um imóvel (demanda não-solvável) permanece insatisfeita, o que explica o interesse do capital imobiliário em obter ajuda do Estado para viabilizar a construção de residências populares. Nestes casos há crédito para os promotores imobiliários e para os futuros moradores; a desapropriação de terras pode ser facilitada. Corrêa cita como exemplos desta estratégia, a criação de órgãos como o Banco Nacional da Habitação (BNH) e Cooperativas de Habitação (COHABs), assim como a criação de mecanismos jurídicos e financeiros como o Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS).

Na sociedade capitalista não há interesse das diferentes frações do capital em produzir habitações populares, devido essencialmente aos baixos salários desta camada da população face ao custo da habitação capitalista (CORRÊA, 1993). Outro motivo está nos interesses dos proprietários fundiários, promotores imobiliários e da indústria de materiais de construção em só produzir habitações com inovações, aumentando o valor de uso e conseqüentemente o preço da venda dos novos imóveis. A *inovação*, como vimos anteriormente com Abramo (2007), é uma das estratégias do mercado imobiliário para aumentar os lucros de suas atividades.

A produção de habitação para a população de baixa renda pode ser rentável, segundo Corrêa (1993), quando a qualidade da construção for péssima, reduzindo ao mínimo o seu custo, ou quando há enorme escassez da habitação, elevando muito os preços. No Brasil a produção de habitação popular vem crescendo nos últimos anos com a implantação de programas do governo federal como o “Minha Casa, Minha Vida”. Esse programa, através da oferta de créditos aos promotores e aos futuros residentes, busca superar os problemas apontados por Corrêa, viabilizando a oferta de moradias de relativa qualidade e a preços condizentes à população de baixa renda – não é objetivo deste trabalho, no entanto, analisar se isto de fato está acontecendo.

O Estado capitalista apóia e financia a produção habitacional devido a sua importância dentro da sociedade, pois ela tem a função de amortecer as crises cíclicas da economia através de investimentos de capital e da criação de numerosos postos de trabalho (CORRÊA, 1993).

A ação dos promotores imobiliários sobre a demanda solvável, por sua vez, se relaciona: ao preço elevado da terra; à acessibilidade e eficiência dos meios de transporte; às amenidades naturais ou socialmente produzidas; e ao esgotamento dos terrenos para construção. De acordo com Corrêa, “estas características em conjunto tendem a valorizar diferencialmente certas áreas da cidade, que se tornam alvo da ação maciça dos promotores imobiliários: são as áreas nobres, criadas e recriadas segundo os interesses dos promotores, que se valem de maciça propaganda” (1993:23). Desta maneira, explica o autor, é possível verificar concomitantemente, a manutenção de bairros de *status*, que permanecem atraentes ao capital imobiliário, e a criação de novas áreas nobres em razão do esgotamento de áreas disponíveis nos bairros valorizados existentes.

Ainda sobre o problema terminológico, é importante observar que o artigo 29 da Lei Federal Nº 4.591 de 16 de dezembro de 1964 denomina *incorporação imobiliária* a atividade exercida com o intuito de promover e realizar a construção, para alienação total ou parcial, de edificações ou conjunto de edificações compostas de unidades autônomas.

Em seu trabalho, Botelho (2007) refere-se preferencialmente ao *incorporador imobiliário*, o qual define como o coordenador das atividades de construção, o agente que compra o terreno, que detém o financiamento para a construção e comercialização do imóvel, e que decide sobre suas características arquitetônicas, econômico-financeiras e locacionais – definição semelhante à do *promotor imobiliário* proposta por Corrêa (1993). Para Botelho (2007), citando Luiz Cezar Queiroz Ribeiro a figura do incorporador se consolidou no Brasil com a criação do Sistema Financeiro de Habitação (SFH), em 1964, quando passou a receber, exclusiva e diretamente, 80% do capital necessário à realização dos empreendimentos tornando-se o vértice dos três mercados, de terras, de construção e de crédito. Enquanto agente de produção do espaço urbano os promotores/incorporadores imobiliários são bastante organizados e apresentam estratégias bem definidas de atuação, sendo suas ações no espaço de fácil percepção aos habitantes das cidades.

1.4 – Uma Nova Geografia de Centralidades?

Vimos que, para numerosos autores, o espaço urbano vem sofrendo mudanças substanciais nas últimas décadas, muitas vezes consideradas *estruturais*, porque envolvem o próprio modo de produção e reprodução do espaço. A bibliografia nos apresenta evidências dessas transformações e, de forma geral, aponta a crise do fordismo como a responsável por elas e pela conseqüente reestruturação espacial (JANOSCHKA, 2002; ABRAMO, 2007).

Tal reestruturação pode ser observada nos novos produtos imobiliários, como os condomínios fechados e os “enclaves fortificados”. Emblemáticos do período pós-fordista, os condomínios fechados são produtos estratégicos do mercado imobiliário na busca por sobrelucro: situados normalmente em locais distantes da área central, os lotes são comprados pelos incorporadores a baixo custo e comercializados a altíssimos preços sob signos de exclusividade e qualidade de vida.

Este novo tipo de moradia vem modificando consideravelmente a paisagem urbana e a maneira das classes médias e altas se relacionaram com a cidade. Para Janoschka (2002), a partir da década de 1990 os condomínios fechados se tornaram a principal razão de expansão do espaço urbano latino-americano, atraindo uma parcela cada vez maior da população para viver em espaços murados de acesso restrito. Como conseqüência deste processo observa-se o isolamento e a privatização cada vez maior dos espaços urbanos, resultado também da falência gradual do Estado nas funções de promotor de segurança e serviços urbanos, que passam a ser realizadas pela esfera privada.

Na concepção do autor, as novas formas urbanas na América Latina apresentam caráter marcadamente insular que reforçam os processos de segregação, dispersão e fragmentação socioespacial. Estas estruturas insulares se tornaram elementos determinantes da transformação e desenvolvimento do espaço urbano latino-americano, constituindo:

- Ilhas de riqueza: consistem nos condomínios urbanos fechados verticais e condomínios suburbanos fechados horizontais, destinados às classes médias e altas. Os condomínios suburbanos podem ser do tipo “bairro privado” como lugar de residência principal, ou segunda residência, ou do tipo “mega-projetos” que concentram várias funções urbanas;

- Ilhas de produção: consistem em áreas industriais novas e privadas, e áreas industriais antigas revitalizadas para uso individual, localizadas em grandes eixos industriais tradicionais;
- Ilhas de consumo: consistem nos novos centros urbanos de compras e nos centros revitalizados, além dos templos suburbanos de consumo. *Shoppings* e hipermercados que se espalharam pela totalidade do espaço urbano objetivando atender os novos condomínios fechados;
- Ilhas de precariedade: comportam os bairros informais ou precários das áreas urbanas e suburbanas e também os bairros de habitação popular.

As grandes vias tornaram-se os elementos mais importantes de estruturação e conexão das novas formas urbanas, ao passo que as ferrovias se transformaram em elementos marginais. O automóvel particular tornou-se o meio que possibilita o uso e apropriação das diversas *ilhas*, implicando em grande distinção social entre os que podem ter um carro e acessar as diversas partes do espaço urbano e aqueles que não podem. Em resumo, para Janoschka (2002), estas ilhas urbanas são o resultado das forças do mercado imobiliário e da ausência do Estado nas funções de planejamento urbano.

Neste contexto de ampla reestruturação, evidenciado por diversos pesquisadores (JANOSCHKA, 2002; BORSODORF, 2003; SECCHI, 2006; ABRAMO, 2007), parece-nos pertinente falar da emergência de uma nova geografia de centralidades na cidade contemporânea. Em outras palavras: os novos centros de consumo, comércio e serviços, bem como os novos espaços residenciais, espalhados pela totalidade do espaço urbano, asseguram a reconfiguração deste espaço e, conseqüentemente, promovem uma nova disposição de áreas centrais. É para refletir sobre esta questão que realizamos um estudo sobre a distribuição da oferta de imóveis novos em Porto Alegre no período 1999-2010, orientado pelos métodos e técnicas de pesquisa que apresentaremos no próximo capítulo.

CAPÍTULO 2

PORTO ALEGRE COMO ESTUDO DE CASO

Vimos no capítulo anterior que o processo de reestruturação espacial decorrente de mudanças econômicas globais atinge cidades e metrópoles de todo o mundo. Na América Latina, os impactos da reestruturação resultaram no que alguns pesquisadores chamam de *novo modelo* de cidade latino-americana (JANOSCHKA, 2002; BORSODORF, 2003; ABRAMO, 2007).

Em Porto Alegre o fenômeno da reestruturação vem sendo estudado por diferentes ângulos. A difusão dos condomínios fechados, por exemplo, foi tema amplamente estudado por Ueda (2004, 2005). Com base nos censos imobiliários do SINDUSCON (biênio 2003-2004), a autora analisou as estratégias de reprodução das construtoras e incorporadoras imobiliárias, as áreas de investimento e os produtos ofertados, bem como a repercussão desta atuação na produção do espaço urbano. Seus estudos concluem que os novos empreendimentos imobiliários de Porto Alegre, localizados em sua maioria nos bairros Bela Vista, Petrópolis, Higienópolis, Moinhos de Vento, Três Figueira e Mont'Serrat, seguem uma tendência nacional representada pelos condomínios fechados (horizontais e verticais). Estes empreendimentos por sua vez, criam uma nova paisagem mais segregada e fragmentada, pautada no isolamento de seus moradores e na separação por muros e segurança ostensiva.

A região do Shopping Iguatemi foi alvo de inúmeras análises nos últimos anos. Sanfelice (2009), por exemplo, analisou o surgimento de um novo eixo de valorização imobiliária no entorno Shopping. Adotando o empreendimento Jardim Europa como estudo de caso, o autor investigou as estratégias das empresas do setor imobiliário para a valorização de novos espaços e a criação de novas *fronteiras urbanas*². Comparando dados do IBGE sobre distribuição de renda, e dados do mercado imobiliário (biênio 2006, 2007) como preço e tamanho dos imóveis, o autor concluiu que a área situada entre os bairros de Vila Ipiranga e Passo da Areia vem constituindo uma nova centralidade espacial de valorização imobiliária. Como consequência deste processo uma parcela da população de média e alta renda que antes se localizava em áreas nobres e tradicionais da cidade, está se deslocando para a região que até pouco tempo atrás se caracterizava pela ocupação de estratos de média e baixa renda.

Soares (2006), em estudo acerca dos impactos da reestruturação espacial global em Porto Alegre também aponta e dá destaque à área do entorno do Shopping Iguatemi, afirmando ser esta uma nova centralidade metropolitana – isto é, que vai além dos limites da cidade de Porto Alegre. Segundo o autor desde a inauguração do *shopping* em 1984, a região vem atraindo diversos empreendimentos residenciais de alto padrão, e entre estes, é destacado o Jardim Europa. É interessante ressaltar que no entendimento de Soares (2006), o novo Plano Diretor do município, aprovado em 1999, favoreceu o processo de reestruturação espacial intra-urbana. “Com a intenção de instaurar um novo modelo espacial de cidade, densificada, miscigenada e policêntrica, o novo plano diretor inaugurou um novo ciclo da construção civil e da promoção imobiliária na cidade.” (SOARES, 2006: 139). Sob este novo plano, a expansão da construção civil para estratos de alta renda foi condicionada ao desenvolvimento de empreendimentos do tipo edifício de alto padrão na zona norte, especialmente no bairro Bela Vista, e ao sul de empreendimentos do tipo condomínios fechados horizontais.

O estudo de Rigatti (2007) sobre as possibilidades de revitalização do centro degradado de Porto Alegre, mostra que até meados do século XX o crescimento da capital se dava em função das avenidas radiais que ligavam o centro ao resto de tecido urbano e extra-urbano. A partir da década de 1960, com a construção da primeira avenida perimetral, que tinha por finalidade articular as diversas radiais, esse padrão de crescimento começa a se modificar, e ganha forças com a construção da segunda perimetral na década de 1980 e a

² Para o autor as fronteiras urbanas são “caracterizadas por uma proposta de alteração da localização espacial das classes sociais no contexto da metrópole” (SANFELICE, 2009: 95).

terceira perimetral, concluída nos anos 2000. As alterações na forma de mobilidade, com o uso intensivo do automóvel particular, e nas formas de consumo, com os novos centros de compras (*shoppings centers*), também foram responsáveis pela mudança no padrão de crescimento urbano, produzindo na área central um processo de esvaziamento de funções, de redução da centralidade e de população (RIGATTI, 2007). Nas palavras do autor, o crescimento de Porto Alegre, corresponde a um simultâneo processo de transferência da centralidade para territórios que passam a se constituir em locais privilegiados do ponto de vista de sua localização relativa no conjunto do sistema. E neste processo observa-se um lento deslocamento do núcleo de integração da península para direção leste, “atualmente concentrando-se em grande parte na região compreendida entre o bairro centro e a terceira perimetral, no sentido leste-oeste, e entre a Av. Ipiranga e a Av. 24 de Outubro, no sentido norte-sul” (RIGATTI, 2007: 8).

Clarisse Maraschin (1993), em trabalho realizado há quase duas décadas, já observava as transformações em curso nos bairros situados a sul e a oeste do Shopping Iguatemi, marcadas pela valorização dos terrenos localizados nestas áreas e pela diversificação das atividades de comércio e serviços. Sanfelice (2009), posteriormente vai constatar a ocorrência destas mesmas transformações nos bairros localizados a norte e leste do Shopping.

Em suma, estes estudos constatarem a ocorrência do surgimento de novas centralidades e, ao mesmo tempo, a mudança do papel desempenhado pelo Centro Histórico. De maneira geral, estes estudos apontam o setor a leste do centro, mais especificamente a região da terceira perimetral e do Shopping Iguatemi, como a nova centralidade da capital, que vem atraindo não só novos empreendimentos residenciais como também um grande número de estabelecimentos de comércio e serviços.

Estes mesmos estudos apontam o setor imobiliário como um dos principais vetores deste processo de reestruturação espacial; entretanto, têm focado curtos períodos de tempo (dois anos) e apenas alguns bairros da cidade. Inexistem estudos que contemplem a ação deste setor sobre o conjunto da cidade num período de tempo maior. Fazer este tipo de abordagem foi um dos objetivos do nosso trabalho.

2.1 – Alguns Antecedentes de Porto Alegre e sua Estrutura de Usos do Solo

O processo de reestruturação espacial pelo qual passam as cidades evidentemente pressupõe a existência de certa estrutura anterior. Neste sentido nosso estudo toma como premissa dois trabalhos, realizados em 1982 e 1990, que discutem a estrutura de usos do solo de Porto Alegre, cada qual a sua época, fornecendo uma caracterização geral de sua estrutura urbana.

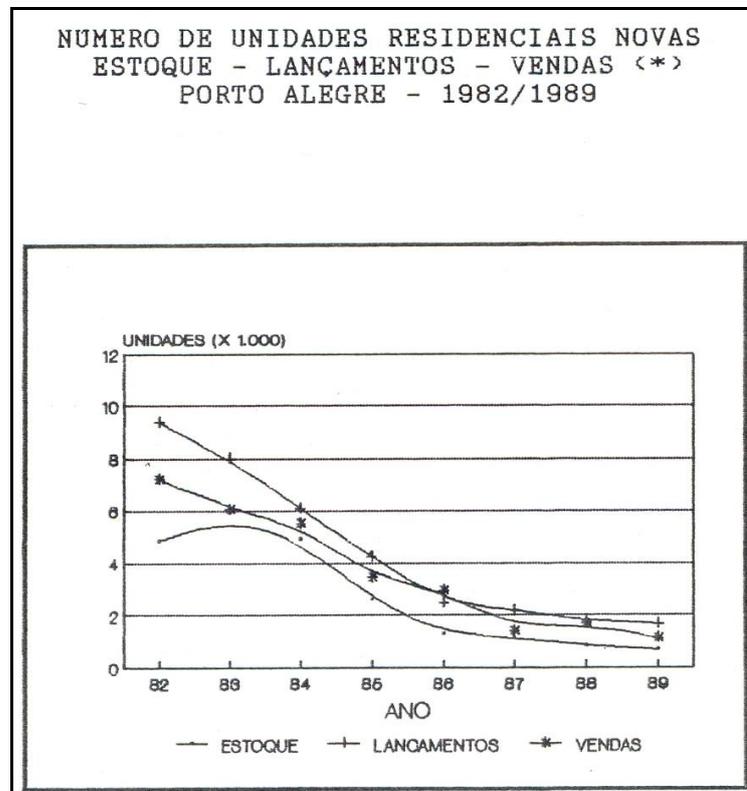
Em 1979 foi instituído, através da Lei Complementar N°43, o 1º Plano Diretor de Desenvolvimento Urbano de Porto Alegre – PDDU que deveria orientar as ações do poder público, iniciativa privada e cidadãos sobre o espaço urbano da capital nos anos seguintes.

De acordo com estudo realizado por Rovati (1990) o Plano de 1979 propunha uma política racionalizadora do uso do solo e dos equipamentos, visando a ocupação de vazios e espaços rarefeitos da área urbana existente. A distribuição espacial da cidade também era preocupação central do Plano que neste sentido criava zonas de uso do solo denominadas: Residenciais, Industriais, de Comércio e Serviços, Rurais e de Preservação Ambiental. Tais zonas estavam articuladas a uma proposta de descentralização urbana, operada a partir de unidades menores – as Unidades Territoriais de Planejamento. Segundo o Plano, cada uma destas Unidades deveria configurar uma pequena cidade, auto-suficiente nas suas funções diárias.

A partir de 1985, no entanto, alguns setores da sociedade, em especial o setor da construção civil, começaram a manifestar suas insatisfações com o Plano, e exigir revisão urgente do mesmo (ROVATI, 1990). O grupo favorável à mudança do plano argumentava que a legislação era demasiado rígida e por isso a indústria da construção civil estaria enfrentando séria crise, enquanto que em outras cidades estaria em franca expansão. Dizia-se também que o Plano era responsável por uma crise no setor que tinha por conseqüência a diminuição da oferta de novas moradias. A insatisfação maior era com os índices de aproveitamento do solo e a regulamentação da altura dos prédios. Em junho de 1987, após muitas discussões, o Plano foi alterado na Câmara de modo a atender as principais reivindicações do setor da construção civil, aumentando os índices de aproveitamento do solo em praticamente toda cidade.

O estudo de Rovati (1990) mostra que, de fato a indústria imobiliária atravessou um período de dificuldades nos anos 1980, com quedas significativas na produção de imóveis (ver figura 6), mas que a queda não tinha relação direta com o Plano Diretor.

Figura 6
Número de unidades residenciais novas:
estoque - lançamentos - vendas em Porto Alegre (1982/1989)



Fonte: Rovati (1990:117)

De acordo com Rovati (1990), a partir de 1982 houve uma queda generalizada do estoque, das vendas e dos lançamentos. No período, ocorreu ainda queda constante do número de empresas e empreendimentos e do preço médio do metro quadrado dos imóveis. No entanto, o autor mostra que no mesmo período houve importante modificação no tipo de produto ofertado, passando a área média do imóvel em 1989 a ser duas vezes maior que a área média do imóvel ofertado em 1982.

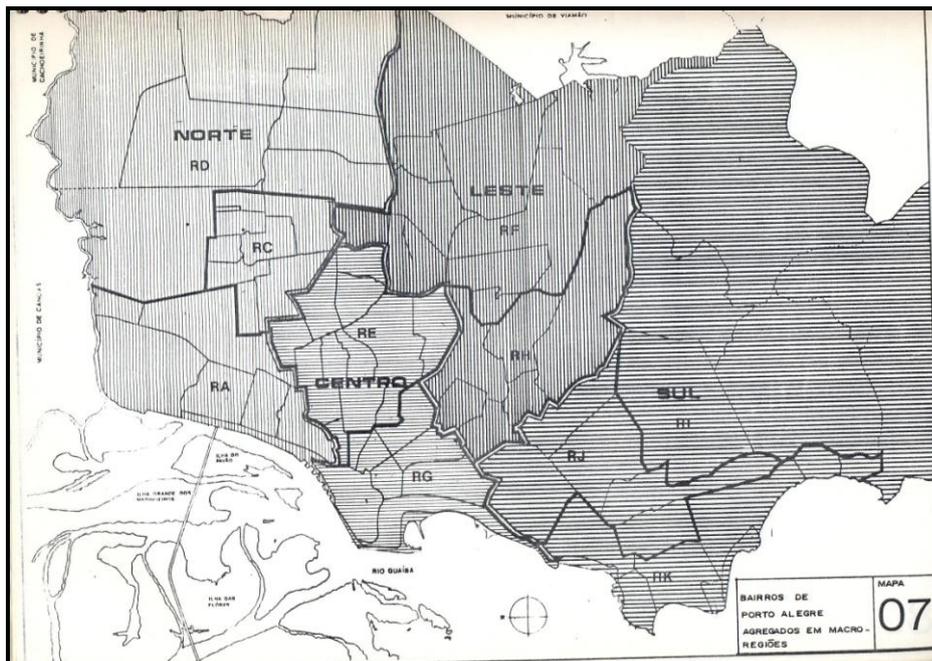
O estudo dos preços e tipos de imóvel levou o autor a concluir que a estratégia adotada pela indústria imobiliária para retomar os preços outrora praticados foi a “renovação” do produto (imóveis maiores e mais sofisticados), ou seja, a *inovação*, utilizando-se o termo preferido por Abramo (2007).

Através do estudo da distribuição espacial das vistorias imobiliárias, Rovati identificou tendências de utilização mais ou menos intensiva do solo urbano da cidade. “Tais tendências na distribuição espacial das vistorias foram também tendências experimentadas

pelo mercado” (1990:125). Conforme os dados de vistorias, as edificações foram localizadas em quatro macro-regiões da cidade (apresentadas na figura 7), da seguinte maneira: i) até 1981, foram vistoriadas mais edificações nas macro-regiões Norte e Centro; ii) de 1981 a 1987, foram vistoriadas mais edificações nas macro-regiões Sul e Leste; iii) a partir de 1988 a cidade voltaria a experimentar o ciclo “i”.

Figura 7

Mapa dos bairros de Porto Alegre agregados em macro-regiões



Fonte: Rovati (1990: apêndice 5)

Tal estrutura de distribuição dos imóveis é associada pelo autor aos índices construtivos da época. Nas macro-regiões Centro e Norte, vigoravam índices mais altos; e nas regiões Sul e Leste, índices mais baixos. A hipótese do autor é que uma vez esgotadas as terras que ofereciam ganhos fundiários extraordinários nas macro-regiões Centro e Norte, a indústria da construção civil privilegiou as macro-regiões Sul e Leste, promovendo um novo ciclo de atividades. Outra hipótese sobre a dinâmica espacial imobiliária se relacionou à renda da população residente nas macro-regiões. Sendo as macro-regiões Centro e Sul aquelas que concentram maior número de bairros residenciais ocupados por famílias de altas rendas, o autor fala da existência de dois “submercados” distribuídos da seguinte maneira: macro-regiões Centro e Sul, submercado para rendas média-alta, e Norte e Leste submercado para rendas média-baixa.

Por outro lado, a análise e espacialização dos dados relativos à oferta e venda no período 1982-1989 levou o autor às seguintes conclusões: i) queda no número de imóveis vendidos na macro-região Norte; ii) crescimento das vendas nas macro-regiões Leste e Sul; iii) grande concentração de vendas na macro-região Centro em 1989.

Quanto aos índices de aproveitamento do solo constantes no PDDU, alterados em 1987, a macro-região Centro sofreu as alterações mais profundas (ROVATI, 1990). A faixa de índices de aproveitamento 0,3 – 0,9 foi extinta, passando a 1,0 o menor índice existente no Plano. Bairros como Petrópolis, Bela Vista, Mont’Serrat e Três Figueiras foram exemplos desta transformação. Quando comparados os índices de aproveitamento do solo nos mapas de 1979 e 1987, o autor alerta para a coincidência das áreas de índices aumentados com as áreas habitadas pela população de alta renda, o que revelaria o interesse de aumentar a oferta de moradias precisamente nos bairros mais cobiçados pela população de alta renda. A partir destas observações, Rovati prognostica:

Alguns dos bairros localizados na macro-região Centro experimentarão em breve profundas transformações, notadamente os bairros **Bela Vista**, **Mont’Serrat**, Floresta, Cidade Baixa, **Menino Deus** e, de forma menos contundente, também parte do bairro Santana, os bairros Bonfim, Jardim Botânico, Santa Cecília, **Higienópolis**, **Cristo Redentor**, **Passo d’Areia**, Santa Maria Goretti, **Vila Ipiranga** e Mato Sampaio (1990:142, grifo nosso).

Gilberto Cabral defendeu sua dissertação de mestrado sobre a distribuição dos usos residenciais do solo em Porto Alegre em 1982. O estudo oferece uma leitura detalhada da estrutura residencial da cidade na época. De acordo com o autor, já no período de 1820-1890 eram lançadas as bases da distribuição dos usos residenciais do solo urbano então existentes em Porto Alegre:

Acompanhando o *espigão* da elevação central da cidade, desde seu centro histórico até a expansão pela Av. Independência, se caracteriza o *setor leste* [atual bairro Moinhos de Vento], articulando espacialmente áreas de *qualidade*. O Bairro Menino Deus, analogamente, definirá um *setor sul*, com as mesmas características, mas com menos intensidade.

Este período da evolução da cidade caracteriza um *momento* crucial para a fixação do esquema básico de distribuição setorial das áreas residenciais da cidade. (1982: 140-3, grifos do autor)

Estes dois setores, sul e leste, chamados de *preferenciais*, recebiam os estratos de alta renda e eram privilegiados pela implantação de infra-estrutura. No período subsequente, caracterizado pela industrialização, mesmo com a ocupação do centro por atividades de

controle e administração elevando o valor do solo, os estratos de altas rendas permaneceram nas áreas tradicionais da parte alta do centro. A área norte da cidade se consolidou como *setor industrial*, recebendo além da indústria nascente, habitações das classes operárias, classes baixas e média-baixas.

Mais tarde, com o advento do automóvel, que possibilitou famílias habitarem localizações periféricas com aprazibilidades naturais, os valores centrais (simbólicos ou reais) persistiram. As áreas consolidadas passaram a receber prédios mais altos para estratos de altas e médias rendas, o que implicou, conforme o autor, numa considerável densificação do *setor leste* a partir da década de 1950.

Na década de 1980, comparando dados da distribuição espacial da renda domiciliar média com os elementos fisiográficos do sítio urbano e o marco construído da cidade, o estudo empírico do autor identificou algumas tendências gerais para o assentamento dos estratos de altas rendas:

- Estes estratos tendiam a se agrupar em torno de uma diretriz com origem no centro urbano e direção leste.
- Esta distribuição atendia um padrão de concentração em torno do bairro Moinhos de Vento e do centro urbano principal, representado pela Avenida Independência.
- A mancha de renda mais alta coincidia com as principais vias radiais de acesso ao centro e troncos de equipamentos urbanos: Av. Independência, Av. Protásio Alves, Av. 24 de Outubro, e trechos das Av. Cristóvão Colombo e Ipiranga.
- Acompanhando a costa do Guaíba no sentido sul, surgia a segunda diretriz de rendas altas, menos intensa e mais irregular. Esta diretriz constituía um *eixo alternativo* para a expansão destes assentamentos, onde as altitudes maiores aliadas a visuais aprazíveis eram fatores preponderantes para a iniciativa de ocupação.

Quanto à localização dos assentamentos de baixa renda em relação ao centro da cidade Cabral explica que estes se encontravam em um *anel periférico* que correspondia a uma zona de urbanização e oferta de serviços precários. Estes estratos também ocupavam áreas onde o solo era pouco favorável à habitação ou construção e também áreas altas com dificuldade de acesso. Por fim encontravam-se assentamentos de baixa renda também em áreas consolidadas do centro da cidade, mas que permaneciam relativamente isoladas e em baixas altitudes.

Os assentamentos residenciais de rendas intermediárias situavam-se geralmente nas proximidades dos assentamentos de grupos de altas rendas, ou próximos às áreas de equipamentos e serviços existentes. Cabral (1982) constata um *gradiente* de rendas decrescentes a partir das áreas mais abastadas.

A pesquisa mostra que de modo geral, a distribuição dos usos residenciais por renda em Porto Alegre se organizava a partir de duas grandes diretrizes de desenvolvimento (leste e sul), onde se localizavam os setores de altas rendas e a maior percentagem de infra-estrutura e serviços. As características fisiográficas tinham peso relevante nas diretrizes e conseqüente formação dos setores residenciais.

O *setor* principal, de acordo com Cabral (1982), se organizava a partir do núcleo inicial da cidade (Alto da Bronze/ Praça da Matriz), onde se localizava um conjunto de vias e elementos paisagísticos importantes, tais como a Av. Duque de Caxias, Praça Júlio de Castilhos, Av. Independência e Parque Moinhos de Vento. “Deste setor inicial, se expandem e se produzem os assentamentos, serviços e elementos paisagísticos que associam a *qualidade* das parcelas de solo” (CABRAL, 1982: 164). Já o setor secundário, de direção sul, tinha a orla do Guaíba como principal elemento de organização. Neste caso seu potencial paisagístico, associado à altitude e aos demais elementos fisiográficos determinava a aprazibilidade e balizava a noção de *qualidade* do solo urbano.

Nos dois setores o autor identifica uma clara relação empírica entre altitude e renda média domiciliar. A altitude era básica na distribuição espacial da renda à medida que possibilitava melhor visualização da paisagem e microclima mais agradável, fatores estes que refletiam na aferição de qualidade e aprazibilidade associadas ao solo urbano.

Também foi identificada relação clara entre renda e a presença de fatores simbólicos que acabavam por influenciar o valor de compra e venda de certas parcelas do solo urbano. O efeito simbólico podia ser observado na região central da cidade através da Praça da Matriz, da Av. Duque de Caxias, da Av. Independência, e da Praça Júlio de Castilhos. De acordo com Cabral (1982) esses locais pareciam originar a diretriz mais importante de estratos de altas rendas e marcá-la à medida que se observa a expansão centrífuga destes estratos.

No mapa 2, resumimos algumas observações de Cabral sobre a distribuição dos usos residenciais do solo de Porto Alegre na década de 1980:

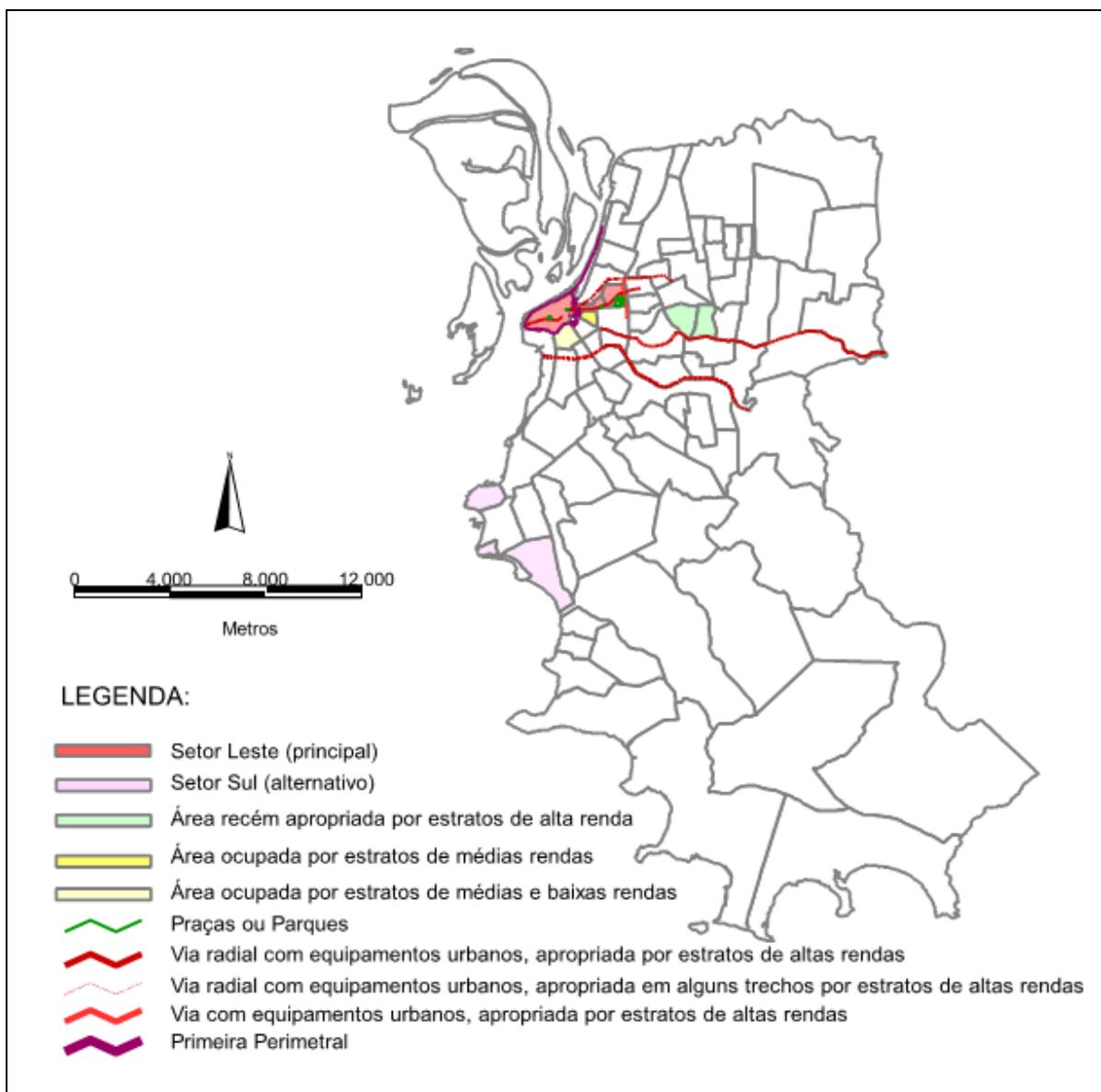
- No centro da cidade encontravam-se os estratos de alta renda. A região era ainda o centro comercial da Cidade por excelência.
- A área da Praça Júlio de Castilhos (articulada ao eixo do espigão Rua Duque de Caxias e Independência) possuía forte valor simbólico, e tratava-se de um centro comercial típico de estratos da alta renda mesclado com uso habitacional intensivo. O autor qualifica a área como núcleo comercial *segregado*. Configurava espaço privilegiado da cidade reunindo grande parte dos fatores físicos de qualidade, tais como: altitude; qualidade paisagístico-arquitetônica; comércio e hotéis de luxo.
- A região com mais alta renda domiciliar de toda a área urbana configurava-se em torno do Parque Moinhos de Vento, abrangendo a Avenida 24 de Outubro e Rua Quintino Bocaiúva.
- Iniciou-se a ocupação de áreas nos bairros Três Figueiras e Chácara das Pedras por estratos de alta renda. A região adjacente era constituída de áreas de *estoque*, mantidas vazias por grupos de promotores imobiliários e ocupada aos poucos sob a expulsão das habitações de médio-baixas rendas locais (ex: Vila Jardim).
- O bairro Petrópolis era um tradicional reduto de estratos de médias rendas.
- A região do Bonfim e Cidade Baixa apresentava heterogeneidade de usos e dinamismo acentuado, constituindo algo similar, de acordo com o autor, à zona de *transição* de Burgess. As rendas médias da região eram menores que a do conjunto do *setor leste*. O primeiro bairro abrigava estratos de médias rendas, enquanto o segundo, estratos de médias e baixas rendas.

A seguir, destacamos duas conclusões do autor sobre a distribuição dos usos residenciais do solo em Porto Alegre, consideradas muito importantes no desenvolvimento de nossa pesquisa:

- i) **Os estratos de altas rendas são agentes fundamentais na conformação do espaço urbano.** O estudo empírico de Cabral (1982) constatou uma *dominância* dos estratos de altas rendas na apropriação inicial de áreas consideradas de maior qualidade do sítio urbano. Foi constatada também uma relação positiva entre renda domiciliar e infra-estrutura, evidenciando que os estratos de altas rendas habitam as áreas mais equipadas.

ii) **Áreas de alta qualidade são fatores determinantes no direcionamento do crescimento urbano.** O mesmo estudo empírico verificou clara relação positiva entre renda domiciliar e espaço físico de *qualidade* (natural ou simbólico). No caso específico, os estratos de altas rendas ocupavam as áreas centrais da cidade em torno de marcos designados por elementos arquitetônicos e paisagísticos, mantendo elevado o valor da terra na área.

Mapa 2
Distribuição Espacial dos Usos Residenciais
do Solo em Porto Alegre no início dos anos 1980



Fonte: Elaborado pela autora a partir de Cabral (1982)

2.2 – Possibilidades e Limites da Base de Dados

A pesquisa utilizou como principal fonte de dados os Censos do Mercado Imobiliário de Porto Alegre, elaborados pelo Sindicato da Indústria da Construção Civil no estado do Rio Grande do Sul – SINDUSCON-RS. Os critérios para adotar a base de dados foram: possibilidade de acesso ao material, credibilidade e qualidade das informações, relevância dos dados em relação à pesquisa de dissertação e recorte temporal pertinente.

A Comissão da Indústria Imobiliária do Sindicato (CII), através do Departamento de Economia e Estatística (DEE), desenvolve desde 1998, pesquisa mercadológica que busca dimensionar o número de imóveis novos ofertados na capital gaúcha. Os censos imobiliários apresentam um panorama geral da produção de imóveis novos em Porto Alegre sempre considerando: tipos de unidades, faixas de valor, características dos imóveis, localização, fontes de recursos para construção e estágio das obras em comercialização. Apesar dos itens que compõem a pesquisa serem basicamente os mesmos todos os anos, o nível de detalhamento dos dados foi aumentando a cada edição, de modo que os últimos censos apresentam uma quantidade maior de informações e mais detalhada que os primeiros.

O referencial estatístico utilizado pelos censos para a realização da pesquisa de mercado compreende além das empresas cadastradas no Sindicato, os anúncios em classificados de jornais, revistas especializadas, propagandas impressas, relação dos projetos de edificações em construção fornecida pela Prefeitura de Porto Alegre e imobiliárias. Ressalte-se que a pesquisa do SINDUSCON não abrange todo o universo dos promotores imobiliários da cidade, mas sim a parcela que dá mais visibilidade a suas ações, através da declaração das empresas associadas ao Sindicato ou através dos anúncios em imobiliárias e classificados. Assim, alguns empreendimentos, de pequenos construtores ou de outra natureza, não são divulgados na mídia e, portanto não são contabilizados pela pesquisa.

O censo imobiliário abrange todos os empreendimentos, residenciais e comerciais, com unidades em venda, incluindo unidades na planta, em obras e concluídas. Uma vez colocada a venda uma unidade na planta, a mesma, pode se repetir no ano seguinte sob a condição de unidade em obras, ou unidade concluída. Os censos, portanto retratam a *oferta* de imóveis novos na cidade, ou ainda, o *estoque* de imóveis novos em dado momento (março ou abril de cada ano). Isto significa dizer que o mesmo imóvel pode ser contabilizado pelo censo em mais de um ano.

Os censos fazem o inventário do estoque dos seguintes tipos de unidades: apartamento (JK, um, dois, três ou quatro dormitórios), casa (dois, três ou quatro dormitórios), cobertura (um, dois, três ou quatro dormitórios), flats, salas, lojas e outros (esta categoria não apresenta definição clara).

Quanto às “faixas de valor”, os censos apresentaram várias modificações durante o período abordado. Até o ano de 2002, consideravam cinco faixas, expressas em Reais (R\$). De 2003 até 2005, além de aumentar o número de faixas de valor de cinco para sete, estas passaram a ser expressas em CUB (Custo Unitário Básico). Em 2006, foram incluídas mais quatro faixas e a representação permaneceu em CUB. A partir de 2007 o número de faixas permaneceu em onze, mas a representação voltou a ser em Reais (R\$). A falta de um padrão de informação sobre os preços gerou algumas dificuldades para o desenvolvimento da pesquisa. A criação de novas faixas no decorrer dos anos e as mudanças da unidade de valor (ora Reais, ora CUBs), obrigou-nos a fazer alguns ajustes. Foi necessário, por exemplo, uniformizar a série no que se refere à unidade de valor, para depois comparar os dados ano a ano.

No que se refere à localização da oferta, os censos trabalham com a unidade bairro. Esta unidade, no entanto, não permite uma espacialização precisa, capaz de identificar a localização do imóvel com relação a vias, praças, parques e outros equipamentos e infra-estruturas urbanas. Sabemos que a distribuição dos empreendimentos nos bairros não é homogênea e que a existência de certos equipamentos e infra-estruturas polarizam os investimentos imobiliários, concentrando a produção de imóveis em áreas bem definidas. Buscando contornar o problema, pelo menos em parte, realizamos algumas visitas *in locu* e pesquisamos materiais complementares (classificados de jornais e sites de oferta imobiliária). Estas visitas e pesquisas complementares revelaram-se muito importantes no sentido de controlar os dados do censo, essencialmente quantitativos

Insistimos sobre a importância de relativizar a espacialização dos dados dos censos, uma vez que cada unidade de análise, ou seja, cada bairro tem tamanho diferente. O bairro Petrópolis, por exemplo, que apresentou a maior oferta de imóveis novos tem área de 333 hectares, enquanto o bairro Bela Vista, que ficou em segundo lugar neste ranking tem apenas 92 hectares. Neste sentido, todos os dados foram analisados sob o contexto da cidade, e nunca de maneira isolada.

Duas edições do censo, referentes a 2001 e 2003, não informaram a distribuição das unidades por bairros³, nos obrigando a desconsiderar estes anos no que se refere a este quesito.

2.2.1 – SINDUSCON-RS: relevância da entidade para formação da base de dados

De acordo com Leal (1999) os primeiros esforços no sentido de organizar o setor da construção civil no Rio Grande do Sul surgiram no final da década de 1930, mais especificamente em 1939 com a criação do Sindicato da Indústria da Construção Civil de Porto Alegre, representante do setor da construção de pequenas estruturas. Em 1940 é fundada a Associação da Indústria da Construção Civil de Grandes Estruturas do Estado do Rio Grande do Sul. Em 1944 o Sindicato estende sua atuação para todo o estado, e modifica sua denominação para Sindicato da Indústria da Construção Civil das Pequenas Estruturas do Rio Grande do Sul.

Em 1949, é fundado o Sindicato das Indústrias da Construção Civil de Grandes e Pequenas Estruturas no Estado do Rio Grande do Sul, resultado da fusão das duas entidades supracitadas que perceberam as conveniências desta fusão para o setor da construção civil. Ainda conforme Leal (1999), o novo Sindicato surgiu com o propósito de fortalecer a categoria das indústrias construtoras, e de acordo com o que consta na Ata nº 1, “garantir a manutenção da harmonia entre as classes de empregados e empregadores”. (LEAL, 1999, s.p.).

A autora explica que no início da década de 1950 o Sindicato supera as diferenças do setor ligadas às grandes e pequenas estruturas, assumindo em 24 de setembro de 1953 a denominação que vigora até hoje: Sindicato das Indústrias da Construção Civil do Estado do Rio Grande do Sul - SINDUSCON-RS.

A primeira década de existência do Sindicato foi marcada pelos esforços de criação de uma entidade formal que respondesse às demandas do setor, principalmente nas questões coletivas. Em 1955 o Sindicato lança ampla campanha para se tornar membro do Conselho do Plano Diretor de Porto Alegre. No mesmo ano indica um representante para a Comissão de

³ Foram realizadas várias tentativas de obter estes dados junto ao SINDUSCON, que, infelizmente, não os forneceu. Aliás, registre-se que o SINDUSCON mostrou pouca ou nenhuma disposição de colaborar com a pesquisa ao longo de todo o seu desenvolvimento.

elaboração do anteprojeto do Código de Obras do município. E no outro ano envia novo membro para constituir a Comissão Consultiva do Código de Obras.

A década de 1960 parece ter sido permeada pela questão da habitação popular. Conforme Leal (1999) o tema que vinha sendo discutido em âmbito nacional, era de especial interesse ao Sindicato gaúcho, que criou em 1969 um departamento exclusivo para discutir a política nacional de habitação e sua repercussão no futuro das empresas construtoras. Na ocasião o Sindicato promoveu inúmeros debates com o Banco Nacional de Habitação e seus agentes financeiros. Data também desta época a instituição pelo SINDUSCON-RS de almoços semanais abertos a todos os interessados na indústria da construção para discutir a política nacional de habitação. Segundo a autora, com o passar do tempo, tais encontros tornaram-se grandes eventos, em que compareciam autoridades de diversas instâncias, palestrantes e associados, chegando a reunir centenas de pessoas.

A importância e representatividade do Sindicato frente o Estado pôde ser comprovada em 1972, quando é inaugurada a nova sede da entidade, localizada na Rua Uruguai. Na ocasião estiveram presentes o então Governador do Estado, Euclides Triches, o Prefeito Municipal, Telmo Thompson Flores e o Presidente do BNH, Rubens Vaz da Costa (LEAL, 1999).

Em 1979, foi votado o 1º Plano de Diretor de Desenvolvimento Urbano, de Porto Alegre. Na ocasião o Sindicato ainda não estava representado no Conselho do Plano Diretor, embora tenha participado ativamente da sua discussão, apresentando emendas ao projeto de lei e posteriormente se fazendo presente nas reuniões da Comissão Especial da Câmara Municipal para revisar o Plano. Durante a década de 1970, o Sindicato participou ativamente nos assuntos relativos à política habitacional estadual e municipal, formando inclusive, juntamente com a COHAB (Companhia de Habitação Popular) uma comissão de estudos sobre a concorrência para a construção de casas populares no Estado.

Segundo Leal (1999), nos anos 1970, consolida-se a ascensão da promoção imobiliária no interior do setor da construção civil, que passa a buscar a ampliação de sua influência dentro do Sindicato. Em 1974 cria-se a Vice-Presidência de Incorporações e, em 1977, o Departamento de Incorporações. Para o engenheiro e associado do Sindicato Nelson Maltz, até aquela década o Sindicato era composto basicamente por firmas construtoras que prestavam serviços para terceiros, setor público e privado:

Naquela época não havia empresário imobiliário, como surgiu na nossa geração, e estes surgiram em função de um evento, a criação do Sistema Financeiro Habitacional. Então mudou o construtor, que antes era um prestador de serviços, passando agora a ser um empreendedor imobiliário, com os riscos que isto implica (LEAL, 1999: 49).

A composição do Sindicato, de acordo com a autora, reunindo empreiteiros e incorporadores, atividades totalmente diferentes, foi inédita no país. Na década de 1980, o Sindicato passou a ser mais aberto e empresarial, debatendo publicamente diversos temas. Essa abertura encontrou resistência por parte dos empreiteiros que até então dirigiam o Sindicato. Com o tempo, entretanto, as divergências foram superadas e as duas categorias permaneceram integrando o mesmo Sindicato. Atualmente, conforme informações do *site* do Sindicato, o mesmo conta com 300 empresas associadas e 3.938 empresas cadastradas por todo o Estado.

2.3 – Tratamento e Análise de Dados

A partir dos censos, nossa pesquisa considerou como principais categorias de análise, a localização espacial, o tipo do imóvel e seu valor. A abordagem destas categorias ao longo do tempo permitiu a construção de um quadro evolutivo do mercado imobiliário na década.

Sobre as faixas de valor

Conforme exposto, as faixas de valor foram modificadas no decorrer da década. Para realizar a análise em termos de preço, uniformizamos as faixas de valor de todos os anos. Para tanto, o primeiro passo foi transformar todas as faixas de valor expressas em Reais (R\$) para CUB (Custo Unitário Básico). Em seguida o conjunto de faixas da década foi reagrupado em cinco novas faixas de acordo com as médias aritméticas obtidas do conjunto. Ao final, utilizamos as seguintes faixas de valor, expressas em CUB, obtidas das médias do conjunto: i) **até 90**; ii) **de 90 a 135**; iii) **de 135 a 210**; iv) **de 210 a 430**; v) **acima de 430**.

A etapa seguinte foi reclassificar os imóveis de acordo com as novas faixas. Para tanto realizamos ponderações matemáticas como a seguir exemplificada.

Quantos imóveis residenciais o bairro Petrópolis ofertou na faixa de valor mais alta em 1999? O quadro abaixo resume os dados do Censo de 1999:

FAIXAS DE VALOR (CUB)	até 109	de 109 a 163	de 163 a 272	de 272 a 543	acima de 543
Nº DE UNIDADES	64	2	60	122	47

Valor mais alto na tabela de 1999: >543 CUB

Valor mais alto na nova faixa de valor, obtida das médias do conjunto: >430 CUB

$$(543 \text{ CUB} - 272 \text{ CUB}) = 271 \text{ CUB}$$

$$(543 \text{ CUB} - 430 \text{ CUB}) = 113 \text{ CUB}$$

271 CUB \rightarrow 122 imóveis

113 CUB \rightarrow x imóveis

$$X = 50,8 \text{ imóveis ou } 51 \text{ imóveis}$$

X representaria o número de imóveis situados na maior faixa de valor – acima de 430 CUB. Portanto, o total de imóveis considerados na maior faixa de valor seria igual a soma de X ao número de imóveis pertencentes a maior faixa de valor definida em 1999: $51 + 47 = 98$.

Em resumo, segundo estas ponderações e para fins de nossa análise, consideramos que, em Petrópolis, em 1999, foram ofertadas 98 unidades residenciais na faixa de maior valor.

Este procedimento foi repetido para cada bairro, sempre que a faixa de valor original divergia das novas faixas estabelecidas.

Sobre a localização

Os censos localizam os imóveis por bairros. Segundo a definição oficial, da Prefeitura Municipal, Porto Alegre tem atualmente 79 bairros e 6 áreas sem denominação. Por vezes os nomes dos bairros citados nos censos não corresponderam à denominação oficial. Nestes casos, investigamos a localização desses bairros, que aparecem nos censos com uma espécie de “nome fantasia”, no mapa oficial da prefeitura, buscando a localização correspondente à nomenclatura oficial. A correspondência entre os nomes fantasias e os nomes oficiais dos bairros nos quais se localizam é apresentada na tabela 3.

Tabela 2
Denominações não oficiais e suas respectivas localizações

NOME FANTASIA	BAIRRO OFICIAL
Jardim Ipiranga	Cristo Redentor
Jardim Itália	Jardim Carvalho
Jardim Itati	Vila Ipiranga
Jardim Leopoldina	Rubem Berta
Jardim Planalto	Jardim Itu Sabará
Passo das Pedras	Área sem denominação
Protásio Alves	Área sem denominação

Elaboração: Júlia Fagundes

Sobre a abordagem do período

Para uma análise mais completa do comportamento do setor imobiliário na década, além de considerar os dados ano a ano, e ao longo da década, dividimos o período em duas metades, buscando observar se houve mudanças significativas entre a primeira e a segunda metade da década. Considerando que os censos de 2001 e 2003 não apresentaram os dados sobre a localização dos imóveis, a década foi abordada da seguinte maneira: 1999-2005, primeira metade do período; 2006-2010, segunda metade; cada um deles contendo cinco anos de dados completos.

A partir destas categorias realizamos o cruzamento dos dados, gerando diversos quadros relativos à: i) evolução do número de imóveis residenciais novos por bairros; ii) ranking dos bairros com maior oferta de imóveis residenciais novos no período 1999-2010; iii) evolução por períodos do número de imóveis residenciais novos por bairros; iv) número de imóveis residenciais novos na faixa de valor mais alta (acima de 430 CUB) e na faixa de valor mais baixa (até 90 CUB) por ano e por bairro; v) percentual de imóveis residenciais novos na faixa de valor mais alta (acima de 430 CUB) e na faixa de valor mais baixa (até 90 CUB) por bairro.

A elaboração dos mapas para a visualização dos dados foi a etapa seguinte. Utilizamos a base cartográfica constante no Diagnóstico Ambiental do Município de Porto Alegre, disponibilizado pelo Centro de Ecologia da Universidade Federal do Rio Grande do Sul⁴. A base cartográfica possui nível de detalhamento na escala 1:15.000 e formato de arquivo *shapefile* (shp). Todos os mapas foram elaborados com o *software* livre de Geoprocessamento gvSIG.

Foi realizada também uma entrevista com um incorporador imobiliário, cuja a empresa se dedica a produção de imóveis para estratos de alta renda. O objetivo foi semelhante ao buscado com as idas a campo para o reconhecimento da oferta de imóveis em alguns bairros. A entrevista nos serviu como outro elemento de controle de natureza qualitativa no sentido de confirmar ou relativizar os dados quantitativos.

⁴Disponível em:
www.ecologia.ufrgs.br/labgeo/arquivos/downloads/dados/Diagnostico_Ambiental_POA/cd/Base_cartografica_UTM_SAD69/

CAPÍTULO 3

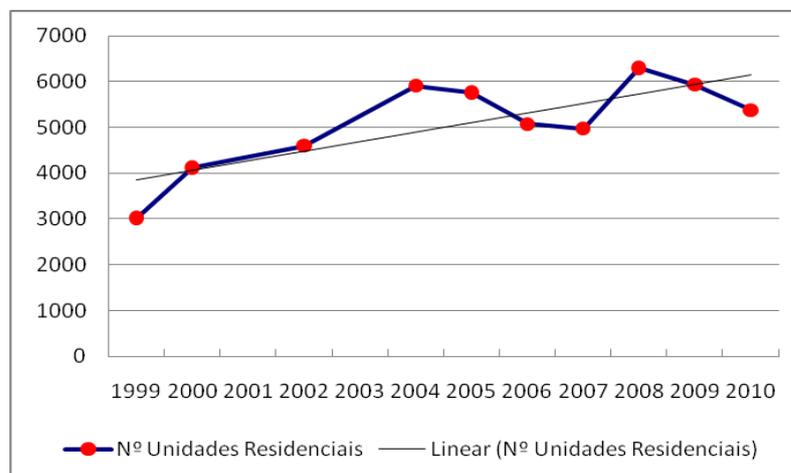
A AÇÃO DOS PROMOTORES IMOBILIÁRIOS: 1999-2010

3.1 – A Oferta de Imóveis Residenciais ao Longo da Década

No gráfico 1 resumimos a evolução da oferta de imóveis residenciais novos em Porto Alegre no período 1999 a 2010. Por motivos metodológicos, as unidades não especializadas foram desconsideradas, o que implicou o descarte dos dados de 2001 e 2003. Descartamos também um pequeno número de unidades ofertadas entre 1999 e 2006, igualmente não especializadas.

Gráfico 1

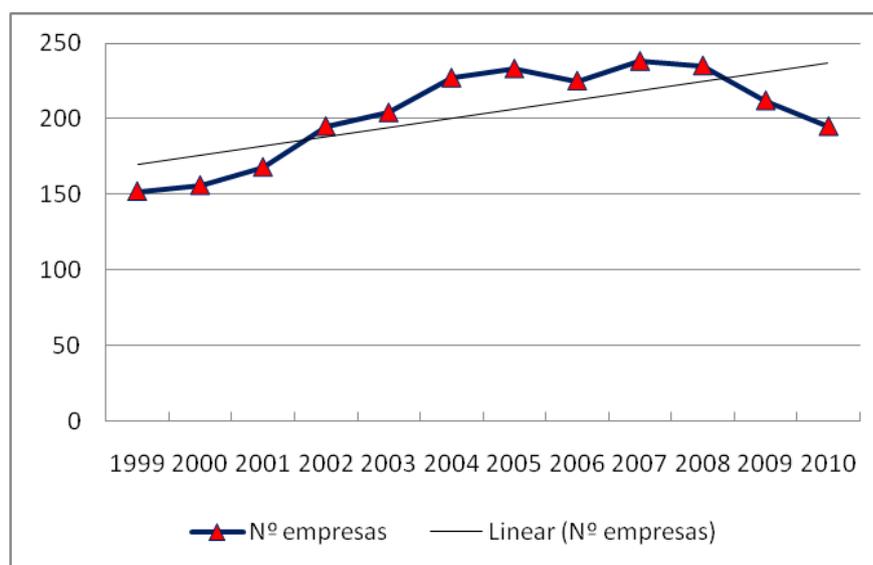
Evolução da Oferta de Imóveis Residenciais Novos em Porto Alegre (1999 - 2010)



Fonte: Censos Imobiliários do SINDUSCON-RS (1999-2010)

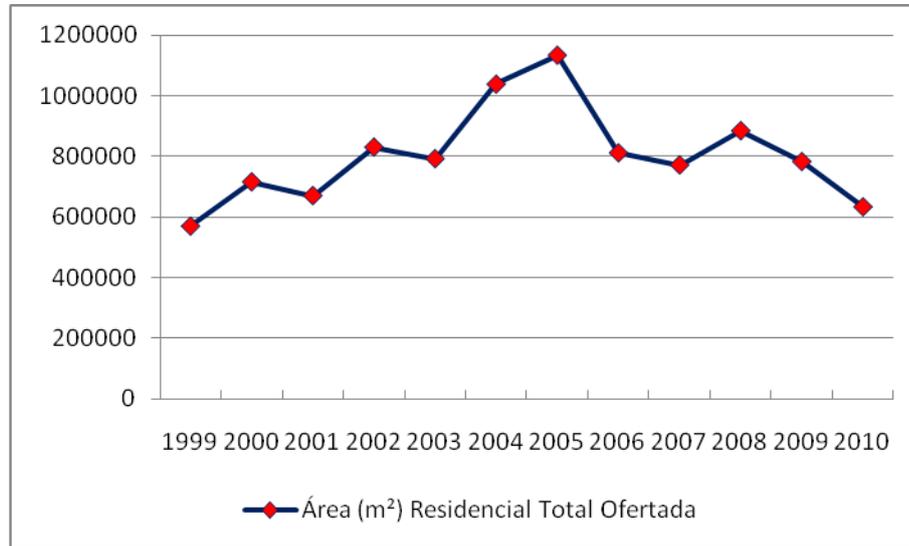
Em 1999 foi contabilizada a oferta de 3.024 novas unidades residenciais na cidade, passando a 4.119 no ano seguinte e 4.550 em 2002. No ano de 2004 foram contadas 5.911 novas unidades e em 2005, 5.760. Esta pequena diferença para menos no ano de 2005 se deve ao número de imóveis não especializados no censo, que por consequência não puderam ser contabilizados para esta pesquisa. Caso contrário o número de unidades em 2005 superaria em 58 unidades o número de 2004. Em 2006 ocorreu uma queda acentuada no número de unidades novas, passando para 5.077, e no ano seguinte 4.976. Em 2008 houve uma recuperação da oferta e foram contabilizadas 6.303 novas unidades. Os dois anos seguintes foram de queda, 5.935 unidades em 2009, e 5.377 em 2010. A linha de tendência, contudo, nos mostra que mesmo com os números em queda nos últimos dois anos, a oferta imobiliária residencial tende a crescer.

Gráfico 2
Evolução do Número de Empresas do Setor Imobiliário

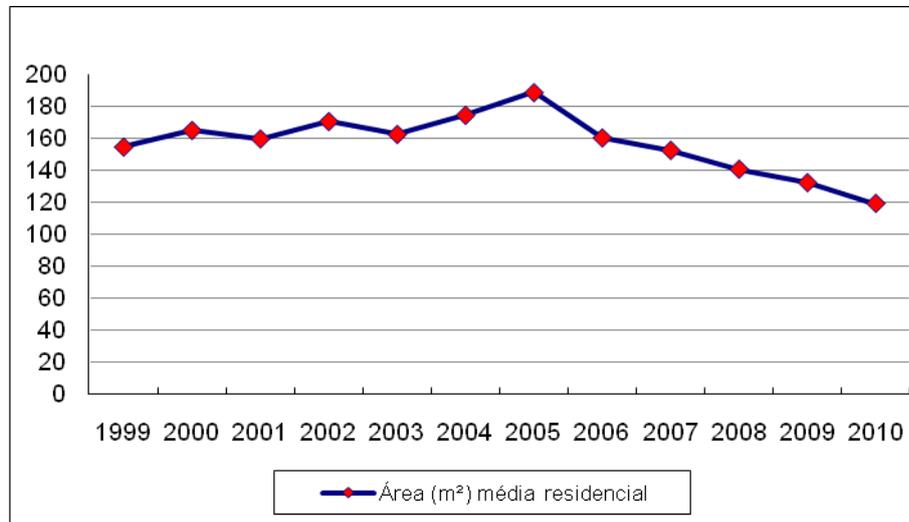


Fonte: Censos Imobiliários do SINDUSCON-RS (1999-2010)

O gráfico 2 mostra que em 1999, havia 152 empresas. Este número foi ascendente até 2005, quando foram registradas 233 empresas. No ano seguinte houve uma pequena queda, seguida de pequena elevação em 2007. A partir de 2008 o número de empresas voltou a diminuir, sendo registradas 195 em 2010. Mesmo com a queda dos números nos últimos anos, a linha de tendência aponta o crescimento do número de empresas na década.

Gráfico 3**Evolução da Área (m²) Residencial Total Ofertada em Porto Alegre (1999-2010)**

Fonte: Censos Imobiliários do SINDUSCON-RS (1999-2010)

Gráfico 4**Evolução da Área Média (m²) dos Imóveis Residenciais Novos Ofertados em Porto Alegre (1999-2010)**

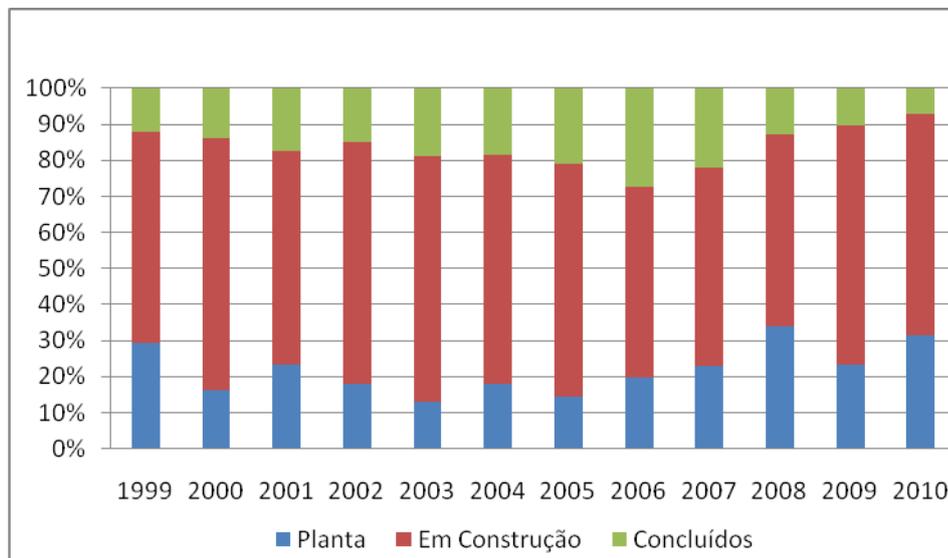
Fonte: Censos Imobiliários do SINDUSCON-RS (1999-2010)

Os gráficos 3 e 4 resultam de estimativas. Conhecendo a área total ofertada anualmente pelo setor imobiliário, bem como o percentual de imóveis com fim residencial, calculamos a área residencial total ofertada no período (gráfico 3). Para chegarmos à área média das unidades dividimos a área residencial total de cada ano pelo respectivo total de unidades residenciais (gráfico 4). O ano de 2005 registrou a maior área construída, 1.134.696

m², e também a maior área média por unidade residencial, 189 m². Em 2006 houve queda acentuada na área total; a área média das unidades também diminuiu, porém em menor proporção. Em 2010 foi registrada a segunda menor oferta de área construída, 633.220 m² e a menor área média por unidade, 119 m². A redução da área total construída não implica necessariamente na redução da área média das unidades. O processo que se relaciona mais diretamente à redução desta última é o aumento do número de unidades ofertadas por empreendimento. Basta olharmos o gráfico 1, novamente, para vermos que o número de unidades residenciais continua crescendo, ao passo que a área construída vem diminuindo (gráfico 3).

Gráfico 5

Evolução (%) das unidades em oferta por Estágio da Obra



Fonte: Censos Imobiliários do SINDUSCON-RS (1999-2010)

O estágio de comercialização dos imóveis é outro bom indicativo do comportamento do mercado. As incorporadoras iniciam as vendas quando os imóveis ainda estão na planta. É preciso considerar em que estágio de comercialização encontra-se a unidade. Para tanto o censo considera três estágios: em planta, em construção e concluído.

No período, o número de unidades em construção nunca é menor que 50%. As categorias “planta” e “concluído” apresentaram grande variação percentual. Ora predomina a primeira sobre a segunda, ora o contrário. Até 2002, o número de unidades na planta foi superior ao número de unidades concluídas. Já no período de 2003 a 2006, o número de unidades concluídas superou as unidades na planta. O ano de 2006 apresentou o maior percentual de imóveis concluídos de todo o período, o que indica uma possível desaceleração

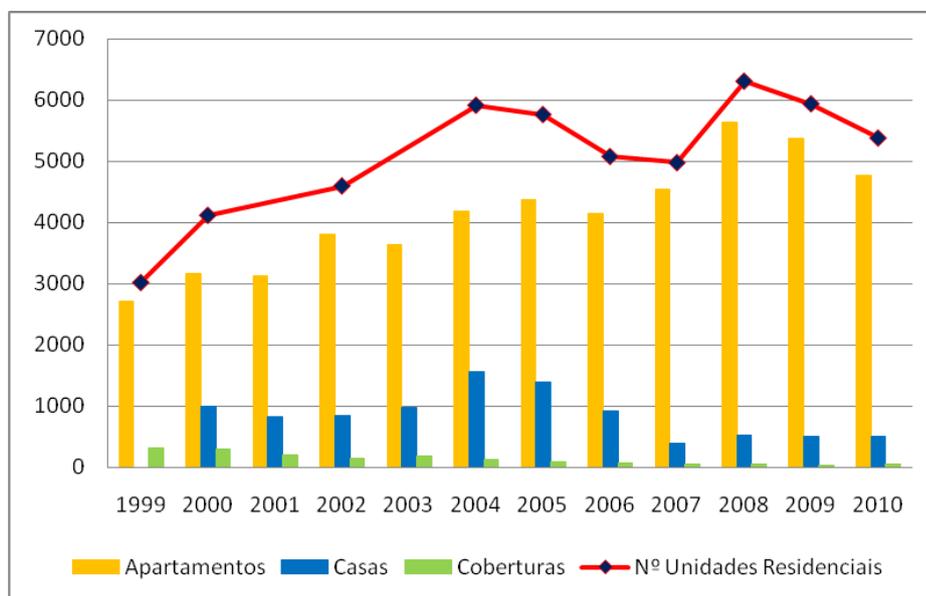
no ritmo de vendas, e um conseqüente aumento do estoque de imóveis novos. A partir de 2007 o percentual de imóveis concluídos diminuiu e o número de imóveis na planta aumentou, indicando um aquecimento das vendas, ou a retomada do ritmo inicial.

Este comportamento não é específico de Porto Alegre. Processo semelhante vem acontecendo em São Paulo, como mostra pesquisa do SINDUSCON-SP⁵, segundo a qual a cidade tem o menor estoque de imóveis novos desde 2005. De acordo com a pesquisa este movimento relaciona-se ao aumento na oferta de crédito, à elevação da renda da população e ao programa Minhas Casa, Minha Vida, responsáveis pelo aquecimento das vendas no mercado imobiliário e conseqüente redução do estoque de imóveis novos.

O alto percentual de imóveis na planta nos últimos anos, em especial 2008 e 2010, indica que os empreendedores estão confiantes no mercado e dispostos a fazer investimentos de longo prazo. Em resumo, um grande percentual de imóveis à venda na planta associado a um baixo percentual de imóveis concluídos, indica um mercado aquecido, que aposta no crescimento da demanda.

Gráfico 6

Evolução do Número de Apartamentos, Casas e Coberturas sobre o Total de Unidades Residenciais em Porto Alegre (1999-2010)

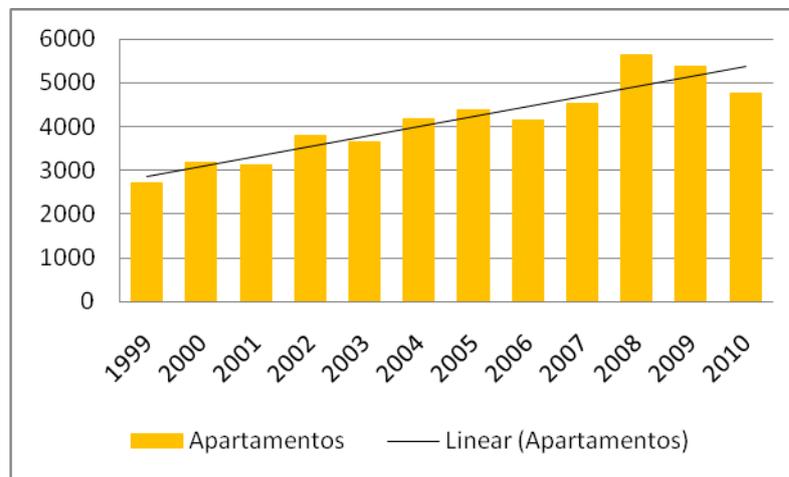


Fonte: Censos Imobiliários do SINDUSCON-RS (1999-2010)

⁵ Ver: FOLHA VITÓRIA. **Aquecimento do setor imobiliário reduz estoque de imóveis novos.** Disponível em: <http://www.folhavitória.com.br/economia/noticia/2010/10/aquecimento-do-setor-imobiliario-reduz-estoque-de-imoveis-novos.html> Publicado em 01/10/2010; FOLHA ONLINE. **SP tem menor estoque de imóveis e preços sobem 27% em dois anos.** Disponível em: <http://www1.folha.uol.com.br/folha/dinheiro/ult91u736359.shtml> Publicado em 17/05/2010.

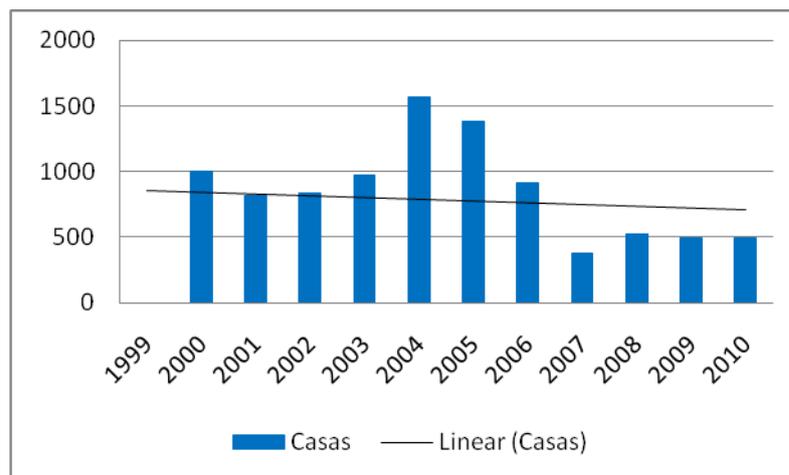
O gráfico 6 apresenta a evolução dos tipos de imóveis e a evolução total de unidades residenciais. Como podemos ver, os apartamentos (colunas amarelas) são predominantes no mercado, sendo responsáveis todos os anos por mais de 70% da oferta. A queda desta oferta durante o período acompanha a queda da oferta total, o que pode ser constatado neste gráfico através da linha vermelha. Observa-se que a redução do número de apartamentos não implica necessariamente no crescimento do número de casas e coberturas para o mesmo intervalo de tempo. Os gráficos 7, 8 e 9 mostram a evolução da oferta de cada um dos tipos.

Gráfico 7
Evolução do nº de Apartamentos em Porto Alegre



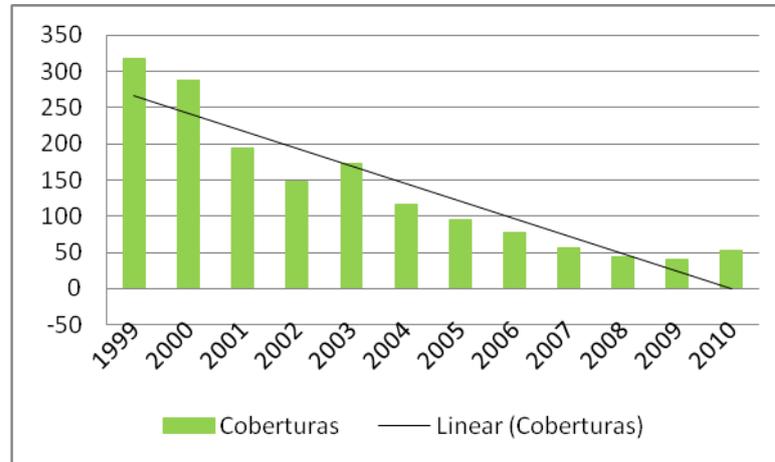
Fonte: Censos Imobiliários do SINDUSCON-RS (1999-2010)

Gráfico 8
Evolução do nº de Casas em Porto Alegre



Fonte: Censos Imobiliários do SINDUSCON-RS (1999-2010)

Gráfico 9
Evolução do nº de Coberturas em Porto Alegre



Fonte: Censos Imobiliários do SINDUSCON-RS (1999-2010)

Verifica-se que, no período, o número de apartamentos tende a aumentar, enquanto o número de casas e coberturas tende a diminuir. É interessante notar que o ano de 1999 não registrou nenhuma casa, mas registrou o maior número de coberturas (317 unidades) de todo o período. A tendência da diminuição da oferta de coberturas seguramente encontra uma de suas explicações na mudança do Plano Diretor de 1999, que tornou estas áreas “computáveis” – ao contrário do que acontecia até então, quando estas áreas eram “não computáveis”.

Os apartamentos em 1999 somaram 2.704 unidades. O maior número de casas ocorreu em 2004, com 1.566 unidades, registrando-se no mesmo ano 4.185 apartamentos e 117 coberturas. A tipologia apartamento alcançou o maior número em 2008, com 5.642 unidades.

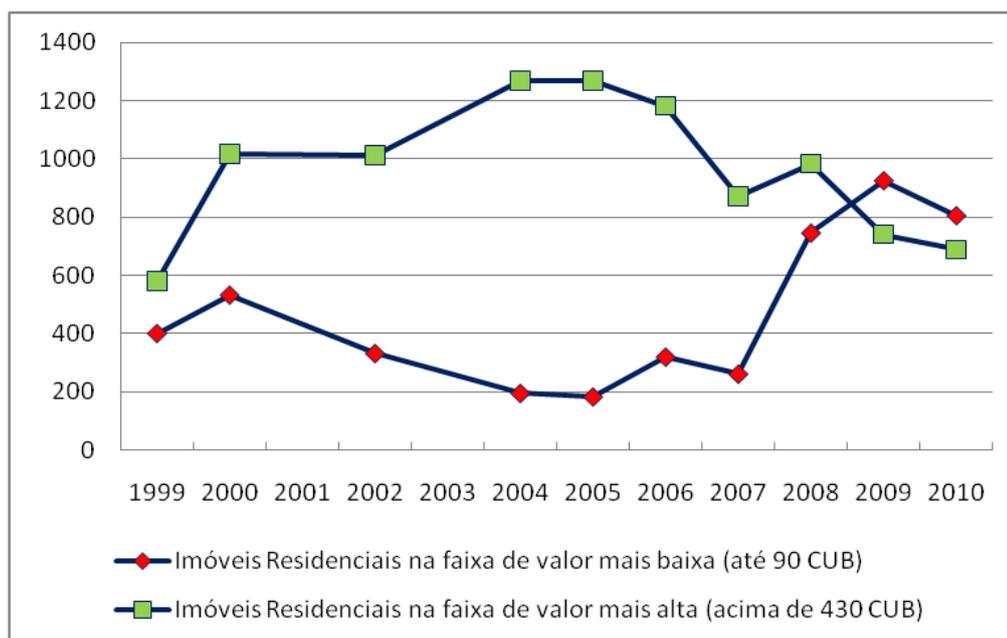
A classificação dos imóveis no censo também é feita por faixas de valor. Os valores estipulados e o número de faixas para a classificação, no entanto, foram se modificando no decorrer dos anos, resultando num conjunto heterogêneo de informações. Para a análise de toda a série foi necessário a uniformização das informações, procedimento explicado no capítulo 2.

O gráfico 10 nos mostra a evolução no número de imóveis residenciais lançados no mercado nas faixas de valor até 90 CUB (a mais baixa do censo) e acima de 430 CUB (a mais alta). Em 1999 foram lançados 581 unidades residenciais na faixa de valor mais alta, e 401 unidades na faixa de valor mais baixa. Em 2000 os números passaram para 1.018 e 533 respectivamente. De 2002 a 2005 a produção de imóveis de luxo aumentou, e o número de imóveis populares diminuiu. É interessante observar que o ano de 2005 apresentou o maior número de imóveis na faixa mais alta, e também o menor número de imóveis na faixa de valor

mais baixa. Foram lançados em 2005, 1.269 imóveis com valor acima de 430 CUB e apenas 183 unidades na faixa de valor até 90 CUB. Em 2006 o número de imóveis na faixa de maior valor diminuiu, ficando em 1.182, e o número de imóveis na faixa mais baixa, aumentou, passando para 320 unidades.

Gráfico 10

Evolução do Número de Imóveis Residenciais nas Faixas de Valor Mais Baixa (até 90 CUB) e Mais Alta (acima de 430 CUB) em Porto Alegre

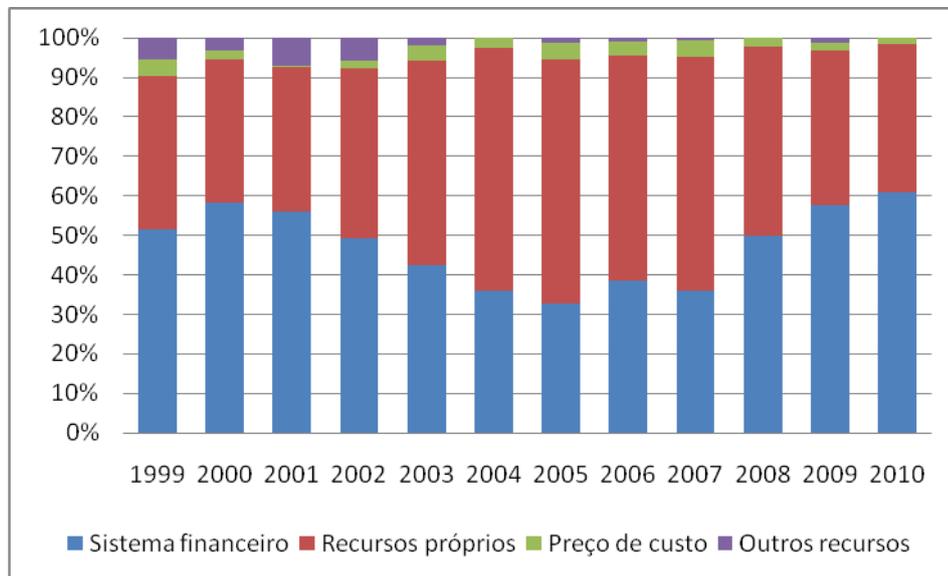


Fonte: Censos Imobiliários do SINDUSCON-RS (1999-2010)

Em 2008 o número de imóveis de até 90 CUB cresceu mais de 200% em relação ao ano anterior, passando de 261 para 741. Já os imóveis de valor acima de 430 CUB tiveram pequeno aumento, passando 871 para 983. Em 2009 o número de imóveis da faixa mais baixa superou o número de imóveis da mais alta – 926 contra 741 unidades. Em 2010 houve queda na oferta dos dois tipos de imóveis, mas o número de imóveis da faixa mais baixa continuou maior que o número de unidades da faixa mais alta – 836 contra 689 unidades.

Em síntese, verifica-se no período clara tendência de crescimento do número de imóveis residenciais ofertados na menor faixa de valor e diminuição do número de imóveis ofertados na faixa mais alta.

Gráfico 11
Evolução Percentual das Fontes de Recursos
para Construção da Obra em Porto Alegre



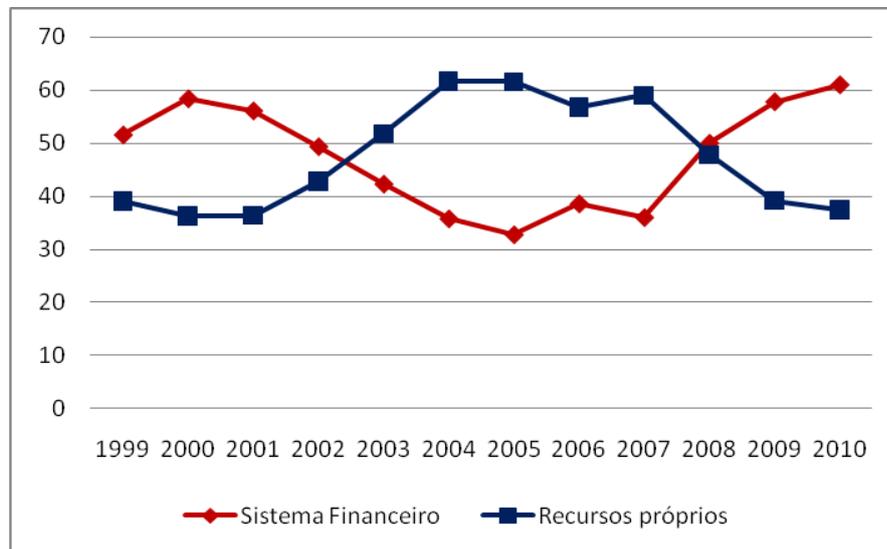
Fonte: Censos Imobiliários do SINDUSCON-RS (1999-2010)

Como vimos no Capítulo 1, uma das principais etapas do processo de produção imobiliária é a captação de recursos financeiros para a viabilização da obra. A pesquisa do SINDUSCON-RS considera quatro fontes de recursos: sistema financeiro, recursos próprios, preço de custo e “outros recursos”.

O gráfico 11 apresenta a participação de cada uma das principais fontes utilizadas em Porto Alegre. Observamos que as modalidades sistema financeiro e recursos próprios (auto-financiamento) são as fontes mais comuns. A primeira modalidade inicia o período de análise predominando sobre as demais. Em 2003 é ultrapassada pela modalidade recursos próprios, que segue predominante até 2007. Em 1999 a fonte sistema financeiro correspondeu a 51,57% das fontes de recursos, enquanto o auto-financiamento representou 39,06%. As obras realizadas a preço de custo representaram 4,21% e “outros recursos” 5,36% das fontes.

O auto-financiamento alcançou seu maior nível em 2004, correspondendo a 61,59% das fontes de recursos utilizadas. Já a modalidade sistema financeiro, que vem aumentando sua participação nos últimos anos, alcançou seu maior nível em 2010 - 60,98% dos recursos.

Gráfico 12
Evolução Percentual das Duas Principais
Fontes de Recursos para Construção da Obra em Porto Alegre



Fonte: Censos Imobiliários do SINDUSCON-RS (1999-2010)

Quando analisamos as duas principais fontes de recursos utilizadas em Porto Alegre, percebemos um movimento espelhado: a participação de uma fonte cresce e a outra diminui na mesma proporção. Até 2002 a fonte sistema financeiro predominou sobre a fonte recursos próprios e em 2003 houve uma inversão. Em 2005, ano de maior oferta no período, a fonte recursos próprios correspondeu a 60,5% de todos os recursos, o maior percentual registrado juntamente com 2004, enquanto o sistema financeiro teve sua menor participação, 32,8%. A partir de 2007, o movimento de participação das duas fontes volta a se inverter, tendo o sistema financeiro cada vez maior participação e o auto-financiamento menor. Em 2010 o sistema financeiro teve a maior participação de todo o período, 60,9% e o auto-financiamento teve seu menor registro, 37,4%. É interessante lembrar que em 2009 começa a vigorar o programa Minha Casa, Minha Vida, do Governo Federal, que financia a compra de moradias para famílias com renda de até 10 salários mínimos.

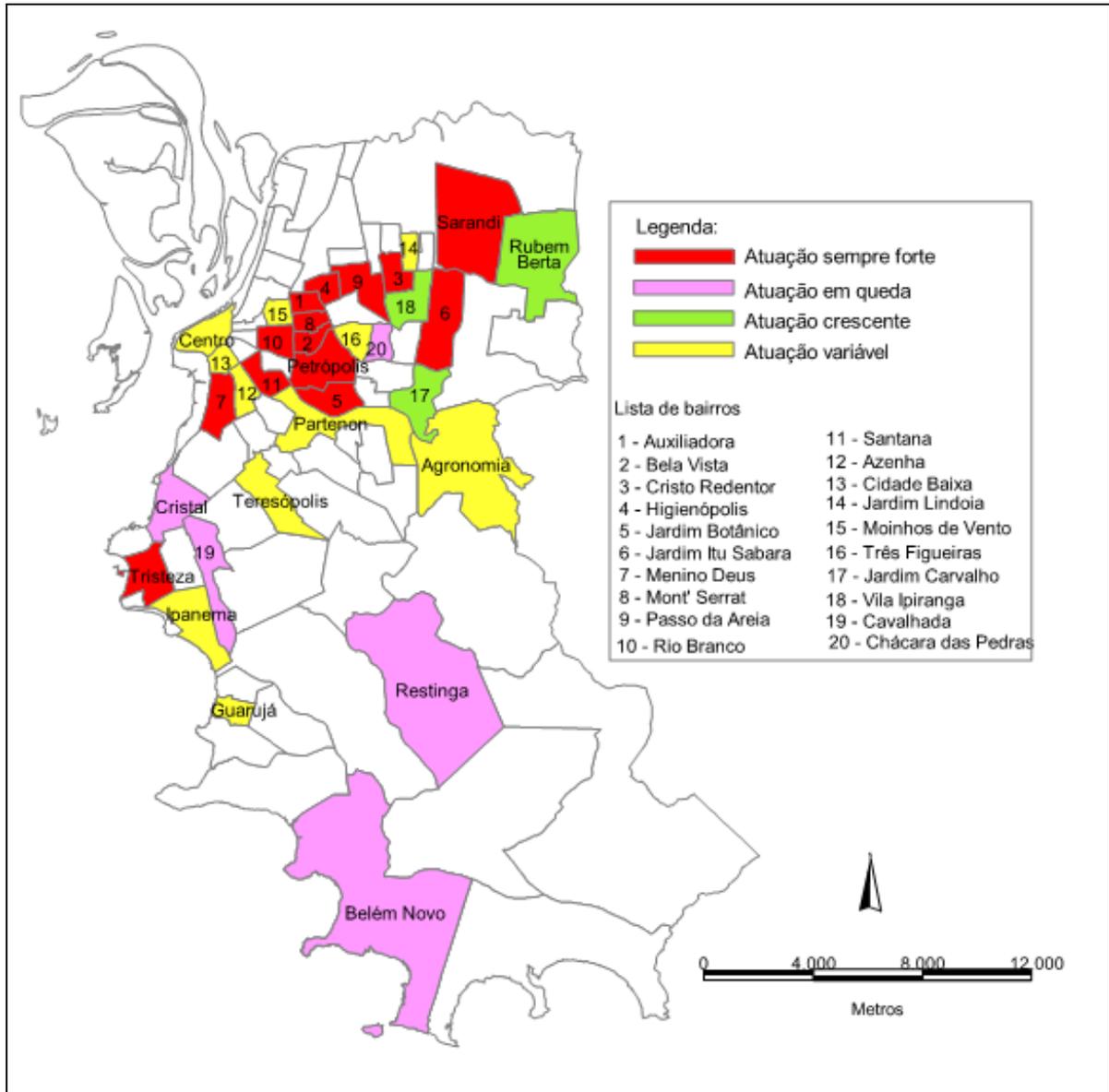
3.2 – A Cidade dos Promotores Imobiliários (período 1999-2010)

A análise dos dados especializados dos censos imobiliários, nos permite estudar a atuação dos promotores imobiliários nos diferentes bairros de Porto Alegre. Os promotores não agem de forma homogênea no espaço, e sim, de forma segmentada, investindo em

algumas áreas em detrimento de outras. A ação dos promotores, entretanto, não é caótica ou imprevisível, pelo contrário, estes agentes se utilizam de diversas estratégias sempre de modo a minimizar os riscos inerentes à atividade imobiliária.

Mapa 3

Caracterização da Atuação dos Promotores Imobiliários em Porto Alegre (1999 - 2010)



Fonte: Elaboração da autora, a partir de dados dos Censos Imobiliários do SINDUSCON-RS (1999-2010)

O mapa 3 apresenta uma primeira caracterização da distribuição da ação dos promotores imobiliários em Porto Alegre, segundo o seu nível de atividade. Os critérios adotados para a classificação apresentada no mapa serão explicados na sequência. Mas vale explicar desde logo que, para chegar a esta classificação, dividimos o número de imóveis

ofertados por bairro (N.I.) pelo número total de imóveis ofertados na cidade no respectivo subperíodo, e multiplicamos por cem. Consideramos que:

- N.I.< 0,1% = participação não significativa;
- N.I. [0,1: 1,0%] = participação pequena;
- N.I. [1,1: 1,5%] = participação média;
- N.I. [1,5: 3,5%] = participação grande;
- N.I.>3,5% = participação muito grande.

3.2.1 – A cidade da atuação intensa e permanente

Esta parte da cidade caracteriza-se pela atuação intensa e constante dos promotores durante todo o período. Os bairros que compõem este cenário representaram cada um, mais que 1,5% da oferta total da cidade no período e aparecem no mapa em vermelho: Petrópolis, Bela Vista, Jardim Itu Sabará, Menino Deus, Higienópolis, Passo da Areia, Tristeza, Sarandi, Rio Branco, Mont’ Serrat, Cristo Redentor, Santana, Jardim Botânico e Auxiliadora. O número de imóveis ofertados e o percentual de participação de cada bairro são apresentados na tabela 3.

Tabela 3
Percentual de Participação dos Bairros na Oferta
Residencial de Porto Alegre: 1ª e 2ª metade do período 1999 - 2010

Bairro	1999-2005	%	2006-2010	%	1999-2010	%
Petrópolis	2494	10,7	2576	9,3	5070	9,9
Bela Vista	1358	5,8	1229	4,4	2587	5,1
Jardim Itu Sabará	1038	4,4	1238	4,5	2276	4,5
Menino Deus	1140	4,9	1080	3,9	2220	4,3
Higienópolis	817	3,5	1101	4,0	1918	3,8
Passo da Areia	571	2,4	1339	4,8	1910	3,7
Tristeza	873	3,7	910	3,3	1783	3,5
Sarandi	877	3,7	738	2,7	1615	3,2
Rio Branco	558	2,4	803	2,9	1361	2,7
Mont’ Serrat	386	1,6	947	3,4	1333	2,6
Cristo Redentor	536	2,3	665	2,4	1201	2,4
Santana	589	2,5	509	1,8	1098	2,1
Jardim Botânico	366	1,6	674	2,4	1040	2,0
Auxiliadora	363	1,6	417	1,5	780	1,5
TOTAL*	11966	51,1	14226	51,4	26192	51,3

Fonte: Censos Imobiliários do SINDUSCON-RS (1999-2010)

Como mostra a tabela 3, apenas 14 bairros representaram 51,3% de toda oferta residencial da cidade no período 1999-2010. A área somada destes bairros totaliza 3.449 hectares, o que representa apenas 7,3% da área do município, que tem 47.325 hectares. Desta forma podemos afirmar que mais de 50% da oferta de imóveis residenciais novos de Porto Alegre está concentrada em menos de 8% de sua área.

Mesmo neste universo de poucos bairros a oferta não se distribuiu de maneira uniforme. A distância do primeiro colocado no ranking de ofertas, Petrópolis, para os demais é bastante expressiva e sugere um estudo mais detalhado das características e condições do bairro que levaram à ação contínua e intensa dos promotores imobiliários durante a década.

O bairro Petrópolis está situado a leste do Centro, a uma distância média de 3,5 quilômetros. Sua área é de 333 hectares, e configura o maior bairro da macro-região centro, considerada segundo os limites definidos por Rovati (1990). Segundo pesquisa do Centro de Pesquisa Histórica vinculado à Secretaria Municipal de Cultura⁶, até a década de 1950 o bairro mantinha algumas características rurais e era habitado por famílias que desejavam morar em locais mais afastados do centro. Conforme a mesma pesquisa, “atualmente o bairro pode ser considerado *independente* do centro” dispondo de ampla oferta de comércio e serviços. Seu desenvolvimento está diretamente ligado a implantação do seu eixo viário, principalmente a Avenida Protásio Alves (antigo Caminho do Meio) e mais recentemente, a Avenida Nilo Peçanha. A infra-estrutura viária acarretou na expansão imobiliária modificando as características originais do bairro e aumentando a população. Assim, “a valorização imobiliária acaba por mudar o bairro, a partir da abertura da Avenida Nilo Peçanha, na década de 1970, afastando os moradores mais humildes da região, que migram para os bairros como Vila Jardim, Bom Jesus e arredores” (PORTO ALEGRE, 2000: 81).

Hoje o bairro abriga uma população de classe média e média alta que habita predominantemente em edifícios multifamiliares. As casas, mescla de mansões e casas mais populares da época em que o bairro era precário em infra-estrutura, aparecem em número cada vez menor em detrimento dos edifícios residenciais e comerciais que vem predominando na paisagem. Basta uma rápida caminhada pelo bairro para vermos as antigas casas à venda (figura 8) ou sendo demolidas para dar lugar aos novos empreendimentos imobiliários.

⁶ Disponível em:

http://lproweb.procempa.com.br/pmpa/prefpoa/observatorio/usu_doc/historia_dos_bairros_de_porto_a_legre.pdf.

Figura 8
Casas na Rua Sinimbu, esquina Av. Iguaçu e na Av. Pirapó

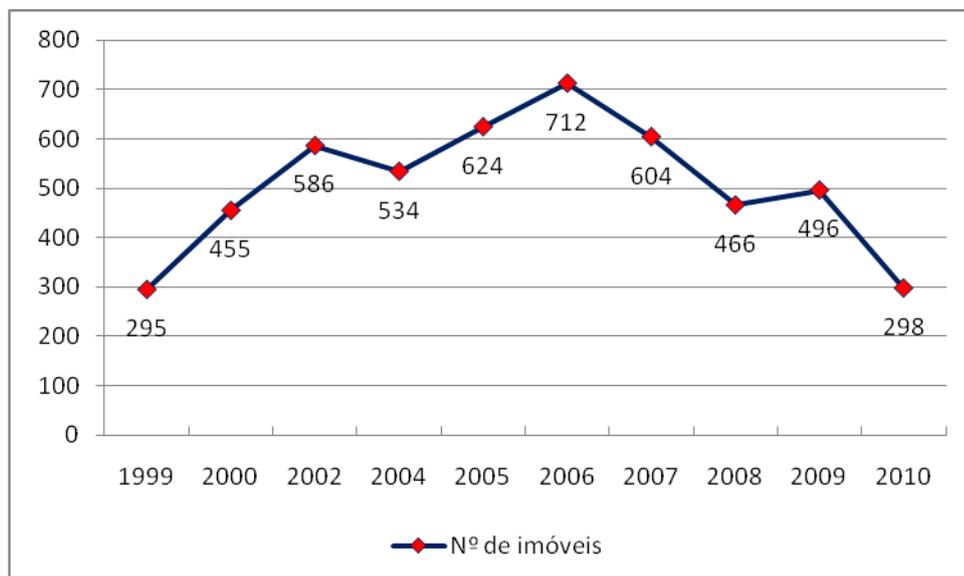


Fonte: Fotos da autora – abril de 2011

É interessante notar que estudos anteriores (Cabral, 1982), da década de 1980, sobre a configuração residencial do solo em Porto Alegre, não apontavam Petrópolis como núcleo residencial relevante, o que para nós indica um processo de importante transformação do bairro decorrente da ação recente dos promotores imobiliários.

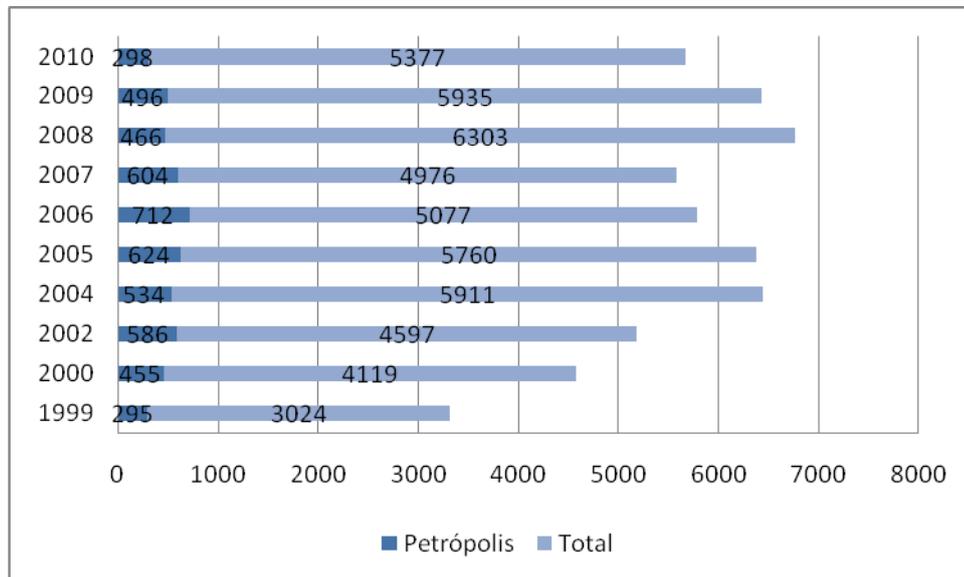
O aumento da atividade imobiliária no bairro pode ser identificado através dos censos imobiliários do SINDUSCON. A seguir apresentamos dois gráficos, sendo o primeiro relativo à evolução da oferta imobiliária em Petrópolis e o segundo relativo à evolução da oferta no bairro ao lado da evolução da oferta total, ou seja, de toda Porto Alegre.

Gráfico 13
Evolução da Oferta Residencial no bairro Petrópolis



Fonte: Censos Imobiliários do SINDUSCON-RS (1999-2010)

Gráfico 14
Evolução da Oferta Residencial: Petrópolis e Total

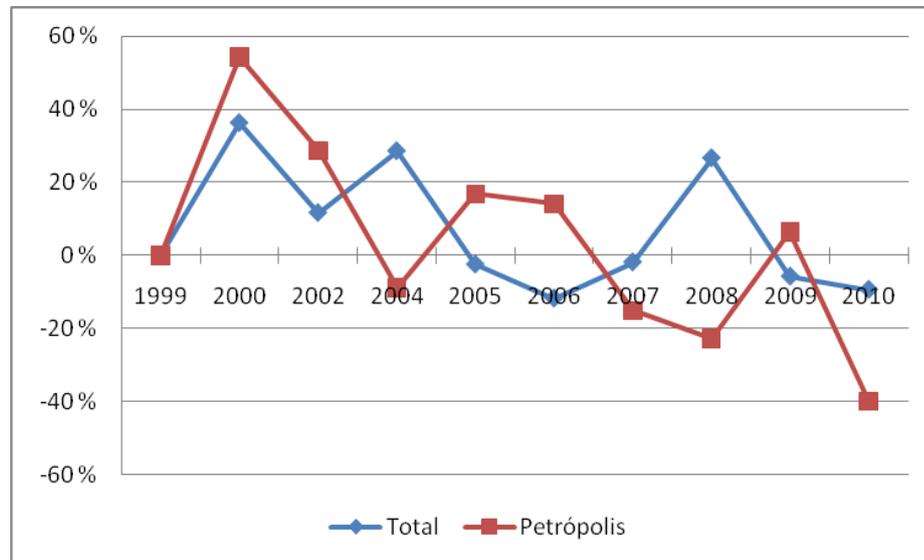


Fonte: Censos Imobiliários do SINDUSCON-RS (1999-2010)

Como podemos ver, a oferta residencial no bairro e na cidade cresceu bastante em dez anos. Até 2002 ambos os mercados cresceram, sendo que o mercado do bairro cresceu em ritmo maior que o do conjunto da cidade. Em 2004, a oferta em Petrópolis diminuiu 9% em relação a 2002, enquanto a oferta geral aumentou 30%. Nos dois anos seguintes a oferta aumentou no bairro enquanto diminuiu no conjunto, sendo que em 2006, Petrópolis registrou a maior oferta de todo o período, 712 unidades. Em 2007, os números tiveram queda tanto no bairro como no conjunto, mas o bairro manteve a maior oferta de imóveis mais uma vez. Já em 2008 a maior oferta de imóveis se deslocou para o bairro Vila Ipiranga, seguida do bairro Rubem Berta. Em 2009 este último bairro teve o maior número de unidades ofertadas, deixando Petrópolis em segundo lugar. Por fim em 2010 a oferta no bairro foi pequena, 298 unidades, enquanto o bairro Jardim Carvalho, primeiro colocado do ano, ofertou 390 unidades, e o Jardim Itu Sabará ofertou o mesmo número de unidades de Petrópolis, 298.

O gráfico 15 ajuda-nos a visualizar melhor e comparar a evolução das ofertas local e geral em termos percentuais. A forte queda da oferta em Petrópolis no último ano (principalmente) pode indicar que o mercado está se descentralizando e passando a atuar em outros bairros. Prova deste movimento é o surgimento de bairros como Jardim Carvalho e Vila Ipiranga, no cenário das maiores ofertas imobiliárias nos últimos anos.

Gráfico 15
Evolução (%) da Oferta Residencial: Petrópolis e Total



Fonte: Censos Imobiliários do SINDUSCON-RS (1999-2010)

Em 1999 o bairro ofertou 295 unidades, ficando atrás apenas do bairro Cavallhada que naquele ano ofertou 559 unidades. O censo aponta que, no mesmo ano, Petrópolis apresentou a maior concentração de apartamentos de três dormitórios (100 unidades) na faixa de valor entre R\$ 125 mil e R\$250 mil (o que equivale à faixa de 210 a 430 CUB). Teve também a maior concentração de apartamentos de dois dormitórios na faixa entre R\$ 75 mil e R\$125 mil (equivalente em CUB à faixa de 135 a 210), 60 unidades. Toda oferta foi do tipo apartamento.

No ano seguinte, 2000, foram ofertadas 455 unidades, o que valeu ao bairro novamente o primeiro lugar em número de ofertas. Deste total, 147 foram apartamentos de três dormitórios, 67 apartamentos de dois dormitórios, 41 coberturas e 108 casas. No ano de 2002, foram 586 imóveis residenciais sendo que 35% da oferta foi na faixa de valor acima de 430 CUB. Esta porcentagem correspondeu a 207 unidades, sendo 188 apartamentos de três dormitórios e 12 coberturas.

O número de unidades residenciais ofertadas chegou ao auge em Petrópolis no ano de 2006, com 712 unidades. Foi o maior número registrado em todo período de análise. Os apartamentos de três quartos corresponderam à maior parte da oferta, 525 unidades. A seguir apareceram os apartamentos de dois quartos com 108 unidades, e os apartamentos de um quarto com 54 unidades. A oferta de coberturas diminuiu bastante em toda a cidade e no bairro foram ofertadas apenas 9. Houve também a oferta de 8 casas. Do universo de 712 imóveis, 166 estavam na faixa de valor acima de 430 CUB, correspondendo a 23% da oferta.

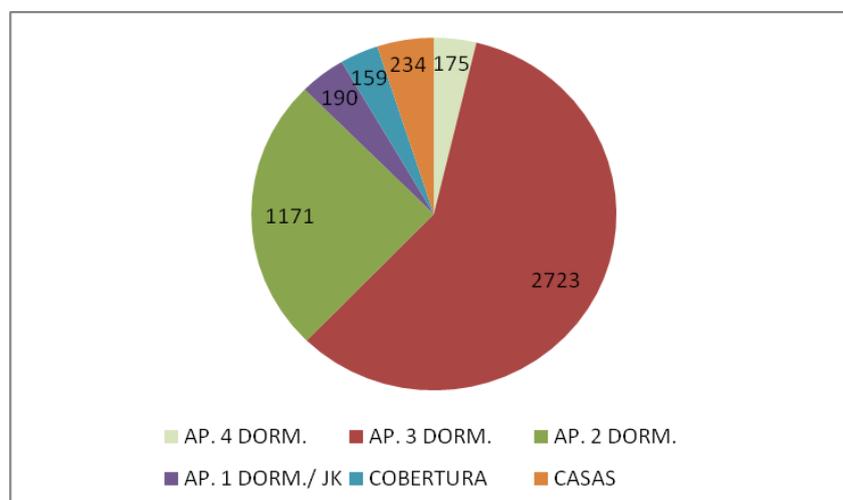
No ano seguinte, 2007, a oferta diminuiu para 604 unidades residenciais, e mesmo assim o bairro manteve a primeira posição no ranking de ofertas do SINDUSCON. Deste total, 382 unidades foram de apartamentos de três dormitórios e 180 foram apartamentos de dois dormitórios. Foram ofertadas 165 unidades na faixa de valor acima de 430 CUB, o equivalente a 27% do total.

Nos anos subsequentes houve queda na atividade imobiliária da região e outros bairros ganharam destaque no mercado. Em 2008, foram colocados à venda 466 imóveis em Petrópolis, enquanto na Vila Ipiranga foram ofertadas 705 unidades e no Rubem Berta 566. Já em 2009, foram 496 ofertas, contra 570 no Rubem Berta. A tipologia predominante continuou sendo a de apartamentos de três dormitórios seguida dos apartamentos de dois dormitórios. Em 2008 foram 285 unidades de três dormitórios e 101 unidades de dois dormitórios. Em 2009 foram 343 e 102 unidades respectivamente. O percentual de imóveis na faixa de valor mais alta continuou próximo dos 30%, mais especificamente 27% num ano e 25% no outro.

Em 2010, a oferta geral caiu 9%, passando de 5.935 unidades para 5.377. No mesmo período a oferta em Petrópolis sofreu queda ainda maior, 40%, passando de 496 unidades para 298. A tipologia predominante continuou sendo apartamentos com três dormitórios seguida dos apartamentos com dois dormitórios, 202 unidades e 70 respectivamente. Durante todo o período foram ofertados em Petrópolis: 2.925 apartamentos de três dormitórios, 1.241 de dois dormitórios, 234 casas, 200 apartamentos de um dormitório, 184 de quatro dormitórios e 166 coberturas (gráfico 16).

Gráfico 16

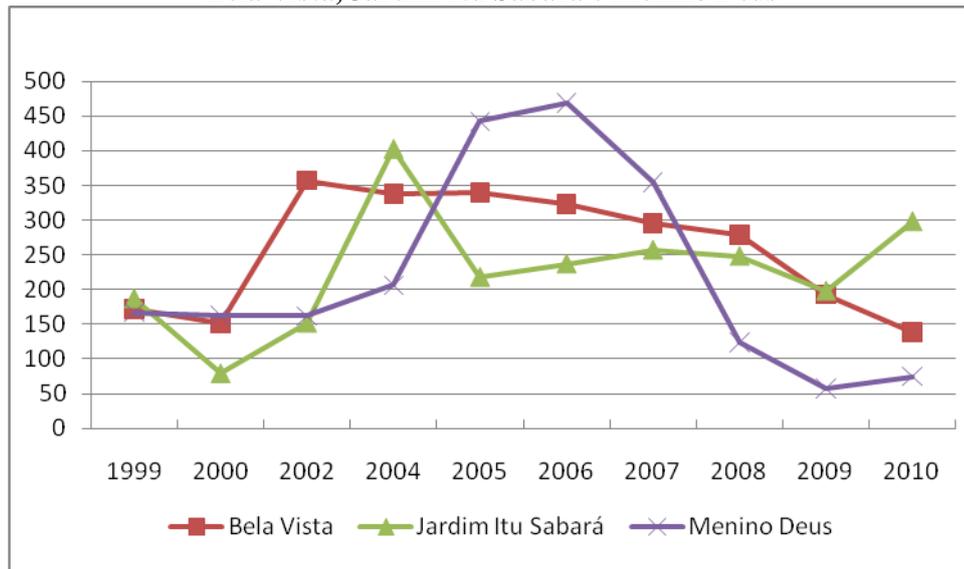
Oferta Residencial por Tipologia no bairro Petrópolis (1999 - 2010)



Fonte: Censos Imobiliários do SINDUSCON-RS (1999-2010)

Os bairros Bela Vista, Jardim Itu Sabará e Menino Deus destacaram-se por apresentar oferta superior a 4% durante o período. Cada bairro, porém apresenta características distintas que refletiram nas respectivas ofertas.

Gráfico 17
Evolução da Oferta Residencial nos bairros:
Bela Vista, Jardim Itu Sabará e Menino Deus



Fonte: Censos Imobiliários do SINDUSCON-RS (1999-2010)

Em termos de área, a Bela Vista figura entre os menores bairros do cenário de atuação constante do mercado imobiliário, com apenas 92 hectares. O bairro que faz divisa ao sul com Petrópolis teve, no entanto a segunda maior oferta de residências, 2.587 unidades. O bairro Jardim Itu Sabará, terceira maior oferta, com 2.276 unidades, apresenta área de 457 hectares, e se situa a leste do Centro a uma distância média de 8 quilômetros. Já o bairro Menino Deus, que ofertou 2.220 unidades, tem 215 hectares, se localiza a sul do Centro, a uma distância média de 2 quilômetros.

Quanto à infra-estrutura viária passam pelo bairro Bela Vista a Terceira Perimetral, a Av. Dr. Nilo Peçanha/ Nilópolis, Av. Neusa Goulart Brizola (vias de tráfego intenso), além da Av. Carlos Trein Filho e Av. Coronel Lucas de Oliveira. O acesso ao Centro pode ser realizado pelas avenidas Neusa Brizola e Protásio Alves (trajeto com certa de 4 quilômetros). No bairro Menino Deus passam as avenidas Érico Veríssimo, Getúlio Vargas, José de Alencar, Praia de Belas e Ipiranga. Já o bairro Jardim Itu Sabará é delimitado a sul pela Av. Protásio Alves, e a norte pela Av. Baltazar de Oliveira Garcia, não havendo no interior do bairro avenidas de grande porte.

Assim, Bela Vista e Menino Deus, com localizações mais “centrais” e de fácil acesso apresentaram maior estoque imobiliário direcionado ao público de maior poder aquisitivo. No primeiro caso, 57% da oferta foi de imóveis na faixa de valor mais alta, acima de 430 CUB, e no segundo caso, 15%. O bairro Jardim Itu Sabará por sua vez, ofertou 160 unidades na maior faixa de valor, o que correspondeu a somente 7% da oferta local.

Figura 9
Prédios na Rua Jaraguá, Bela Vista



Fonte: Fotos da autora – abril de 2011

Figura 10
Casa na Rua Passo da Pátria, Bela Vista



Fonte: Fotos da autora – abril de 2011

Na Bela Vista, toda a oferta foi na tipologia apartamento, sendo 1.499 unidades com três dormitórios e 375 de quatro dormitórios. Como podemos observar nas figuras 9 e 10, o bairro vem recebendo grandes empreendimentos de alto padrão, e assim como em Petrópolis, as casas estão desaparecendo em detrimento dos edifícios. A discussão sobre o bairro será retomada mais adiante quando tratarmos da cidade da classe alta.

Nos bairros Menino Deus e Jardim Itu Sabará, observa-se que a oferta imobiliária é mais heterogênea e abrangente em termos de público e de faixas de valor. Na figura 11, referente ao bairro Menino Deus, vemos dois empreendimentos de padrões distintos. O primeiro apresenta apartamentos de dois quartos, com 64 m², no valor de R\$ 289.000,00 e o segundo apresenta apartamentos de três quartos com cerca de 130 m² no valor de R\$ 450.000,00. Ambos situam-se na Rua Gonçalves Dias, próximos ao CETE (Centro Estadual de Treinamento Esportivo), importante equipamento de lazer da região e sempre mencionado nas propagandas imobiliárias para destacar as qualidades do bairro e dos imóveis à venda.

Figura 11
Edifícios na Rua Gonçalves Dias, Menino Deus



Fonte: Fotos da autora – abril de 2011

A oferta do bairro concentrou-se nas duas tipologias ilustradas acima, ou seja, apartamentos de dois dormitórios, 685 unidades (31% da oferta) e três dormitórios, 1.269 unidades (58% da oferta). As casas corresponderam a 2% da oferta, 44 unidades.

No bairro Jardim Itu Sabará, as casas representaram 9% da oferta local, 209 unidades. Os apartamentos de dois dormitórios representaram 40%, 913 unidades, e os de três dormitórios, 47%, 1.086 unidades. A figura 12 é ilustrativa deste quadro, referindo-se à oferta de um apartamento de dois dormitórios, com 67,65 m², construído em 2005, no valor de R\$ 185.000,00. Já a casa, construída em 2004, possui dois dormitórios, localiza-se em condomínio fechado, tem 84 m², e valor de R\$ 210.000,00.

Figura 12
Edifício e casa no bairro Jardim Itu Sabará



Fonte: Imobiliária Guarida. Disponível em www.guarida.com.br/detalhes.php?codigo=6910.002
www.guarida.com.br/detalhes.php?codigo=09241.001

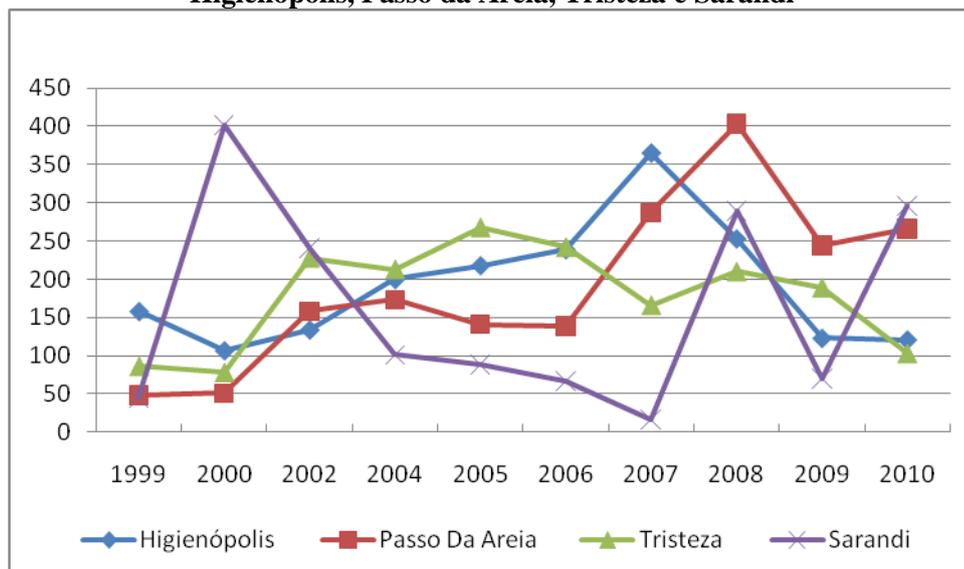
Como podemos ver, cada bairro apresenta um perfil de oferta distinto, tanto referente a faixas de valor quanto à tipologia. A área do bairro e seu tempo de participação no mercado imobiliário parecem determinar, em certo grau, a tipologia do imóvel e número de unidades ofertadas. Bela Vista, por exemplo, com a menor área, apresentou oferta exclusivamente de apartamentos, o que indica ocupação intensiva da área. No bairro Menino Deus, a oferta de apartamentos foi predominante, mas houve a presença de 44 casas (equivalente a 2% da oferta). Já no bairro Jardim Itu Sabará, que tem a maior área entre os bairros citados, foram ofertadas 209 casas, o equivalente a 9% da oferta. A grande área deste bairro permite ao setor imobiliário uma ocupação mais extensiva, ao contrário do que ocorre na Bela Vista, onde existem poucos terrenos disponíveis.

Neste caso, onde a oferta tende a diminuir pela falta de áreas livres para novas construções, o preço dos imóveis normalmente aumenta. A existência de infra-estrutura e proximidade de equipamentos urbanos, também influencia diretamente no preço do imóvel. Bela Vista, que conta com importantes eixos viários, praças, pequenos centros comerciais e está próxima ao Shopping Iguatemi, detém os imóveis mais caros, enquanto o Menino Deus, também com boa infra-estrutura oferece imóveis com preços um pouco mais baixos. O Jardim Itu Sabará, com menor infra-estrutura comparada, apresenta a maior parte de seus imóveis nas faixas de valor intermediárias.

Os bairros Higienópolis, Passo da Areia, Tristeza e Sarandi representaram cada um, entre 3,2 e 3,8% da oferta total de Porto Alegre.

Em Higienópolis (ver gráfico 18) foram ofertadas 1.918 unidades residenciais durante a década, sendo 817 na primeira metade e 1.101 na segunda metade. Os apartamentos de três dormitórios representaram 61% da oferta, 1.131 unidades, os de dois dormitórios 25%, e os de quatro dormitórios, 110 unidades, representaram 6% da oferta. O bairro apresentou 407 unidades na maior faixa de valor (acima de 430 CUB), o correspondente a 21% da oferta. A maior parte dos imóveis, no entanto, se concentrou na quarta faixa de valor, de 210 a 430 CUB, que caracteriza o bairro como de classe média e média alta.

Gráfico 18
Evolução da Oferta Residencial nos bairros:
Higienópolis, Passo da Areia, Tristeza e Sarandi



Fonte: Censos Imobiliários do SINDUSCON-RS (1999-2010)

No Passo da Areia (gráfico 18) foram ofertadas 1.910 unidades, sendo no primeiro período 571 unidades e no segundo 1.339. Este bairro se destacou pelo crescimento de 134% no número de unidades ofertadas da primeira para a segunda metade da década. Os apartamentos de três dormitórios predominaram na oferta com 1.320 unidades, o equivalente a 71%, e os apartamentos de dois dormitórios perfizeram 26% da oferta com 492 unidades. Em 2007 o bairro ofertou 133 apartamentos de três dormitórios na maior faixa de valor, e em 2008, 153, sendo que destes 119 custavam mais de R\$ 1.010.600. Nos anos anteriores a oferta de imóveis na maior faixa de valor foi inexpressiva, porém a oferta acima de 430 CUB deste biênio representou 16% da oferta total do bairro.

Na zona sul da cidade o bairro Tristeza ofertou 1.783 unidades, sendo 873 no primeiro período e 910 no segundo (gráfico 18). A tipologia casa de três e quatro dormitórios representou 17% da oferta, 310 unidades. Os apartamentos de três dormitórios somaram 766 unidades, e os de dois dormitórios 511. Os apartamentos de quatro dormitórios corresponderam a 5% da oferta, 87 unidades. Quanto às faixas de valor, 9% da oferta foi na faixa acima de 430 CUB, e a maior concentração de unidades se deu nas faixas de 135 a 210 CUB e 210 a 430 CUB.

Na zona norte o bairro Sarandi, ofertou 1.615 unidades divididas em 877 até 2005 e 738 no subperíodo até 2010 (gráfico 18). Os apartamentos de dois dormitórios perfizeram 59% da oferta, 955 unidades, e os de três dormitórios 23%, 371 unidades. A oferta de casas também foi expressiva, 278 unidades, equivalente a 17%. Em 2002 foram ofertadas 25 casas de dois dormitórios e 60 casas com três dormitórios, todas na faixa de R\$ 50 a R\$ 75.000,00 (equivalente a segunda faixa de valor de 90 a 135 CUB). Já em 2008, o bairro ofertou 192 casas de três dormitórios com área privativa de 150 a 200 m², mas a faixa de valor não foi informada. O Sarandi configura uma das maiores ofertas de habitação popular, e só em 2010 ofertou 210 apartamentos com até 45 m² na menor faixa de valor. A grande extensão do bairro aliada à localização, próxima a BR 290 que conecta a capital com a região metropolitana, transformam o bairro em área potencial de investimentos imobiliários em médio prazo.

Conforme podemos observar no gráfico 18, os dois bairros da zona norte, Passo da Areia e Sarandi, iniciaram a década com ofertas menores e chegaram a 2010 com as maiores ofertas. Enquanto no primeiro caso as vendas foram dirigidas para classe média alta, no segundo, a oferta esteve direcionada para a classe média e média baixa.

Os bairros Rio Branco e Mont' Serrat também configuram locais de ação constante e relativamente intensa dos promotores imobiliários estando em nono e décimo lugares no ranking de oferta residencial. Foram ofertadas 1.361 unidades no primeiro bairro e 1.333 no segundo. Os apartamentos de três dormitórios predominaram nos dois bairros, porém em proporções diferentes. No Rio Branco foram 739 unidades, equivalente a 54%, e no Mont' Serrat foram 611 unidades, equivalente a 46%. Os apartamentos de quatro dormitórios foram a segunda tipologia mais presente no Rio Branco, 239 unidades, ou 18%, enquanto no bairro vizinho os apartamentos de dois dormitórios aparecem em segundo lugar na oferta, 472 unidades ou 35%. Em ambos os bairros a oferta de imóveis acima de 430 CUB é expressiva, perfazendo 44% da oferta local no primeiro caso e 34% no segundo. Já a oferta de imóveis até 90 CUB é inexistente nesses locais.

Os outros bairros que caracterizam a cidade de ação constante dos promotores imobiliários são: Cristo Redentor, Santana, Jardim Botânico e Auxiliadora. Destes apenas o último possui oferta significativa de imóveis caros, acima de 430 CUB. Os demais bairros concentram a oferta nas faixas intermediárias de valor. Os apartamentos de três dormitórios também predominaram nesses bairros, com exceção do bairro Santana onde predominaram apartamentos de dois dormitórios.

3.2.2 – A cidade de atuação em declínio

Este cenário é caracterizado por bairros que tiveram queda significativa no número de unidades residenciais ofertadas, ou seja, apresentaram oferta grande ou muito grande na primeira metade da década, e oferta pequena na segunda metade. Estes bairros, representados no mapa 3 pela cor rosa, são: Belém Novo, Cavalhada, Chácara das Pedras, Cristal e Restinga.

Tabela 4
Percentual de Participação dos bairros na Oferta Residencial de Porto Alegre

Bairro	1999-2005	%	2006-2010	%	1999-2010	%
Cavalhada	1454	6,2	172	0,6	1626	3,2
Belém Novo	1289	5,5	258	0,9	1547	3,0
Cristal	462	2,0	261	0,9	723	1,4
Restinga	418	1,8	263	1,0	681	1,3
Chácara das Pedras	373	1,6	241	0,9	614	1,2
TOTAL	3996	17,1	1195	4,3	5191	10,2

Fonte: Censos Imobiliários do SINDUSCON-RS (1999-2010)

Com exceção do bairro Chácara das Pedras, localizado na macro-região centro, os demais bairros localizam-se na zona sul da cidade. Apesar da proximidade geográfica cada um dos quatro bairros apresenta perfil socioeconômico distinto e oferta imobiliária também.

O bairro Cavalhada registrou a maior queda no número de ofertas residenciais de Porto Alegre, passando de 1.454 unidades na primeira metade da década para 172 na segunda metade. Em 1999, o bairro ocupou a primeira posição no ranking de ofertas com 559 unidades, sendo todas na tipologia apartamentos de três dormitórios na faixa de R\$ 50.000,00 a R\$ 75.000,00 (equivalente à faixa de 90 a 135 CUB). No ano seguinte ofertou 256 unidades na mesma tipologia e faixa de valor. Em 2004 o bairro apresentou 111 apartamentos de dois dormitórios e 20 casas. A oferta continuou crescendo em 2005 com o lançamento de 365 casas de três dormitórios com garagem e churrasqueira, na faixa de valor entre 130 a 220 CUB, e 65 apartamentos de dois dormitórios na mesma faixa de valor. Os anos subsequentes, não apresentaram oferta expressiva, e o bairro praticamente desapareceu do cenário de lançamentos imobiliários. As imobiliárias, no entanto, estão apresentando oferta de lançamentos na Cavalhada o que indica que no próximo censo imobiliário o bairro deve voltar ao cenário.

Figura 13, abaixo: apartamento na Cavalhada



Figura 14, acima: casa em condomínio fechado na Cavalhada

Fonte: Imobiliária Guarida

Disponível em:

www.guarida.com.br/detalhes.php?codigo=24450.001

Fonte: Imobiliária Ducati

Disponível em:

www.imobiliariaducati.com.br/site/content/imovel/detalhe.php?id=15021

As figuras 13 e 14 ilustram a oferta do bairro. A primeira trata da oferta de um apartamento de dois dormitórios, com 59 m², construído em 2005, no valor de R\$ 190.000,00. A segunda trata da oferta de uma casa com três dormitórios, em condomínio fechado, ano 2008, área privativa de 146 m², no valor de R\$ 287.000,00.

No bairro Cristal, que faz divisa a sudeste com a Cavallhada, a oferta caiu de 462 unidades no primeiro subperíodo para 261 no segundo. O ano de maior oferta foi 2002, com 203 unidades, sendo 128 apartamentos de três dormitórios e 53 de dois dormitórios. Em 2008 foi registrada a segunda maior oferta, 138 unidades, divididas em 87 apartamentos de três dormitórios, 32 de dois dormitórios, 3 coberturas e 16 casas. No mesmo ano foi inaugurado o Barra Shopping Sul, em área até então habitada por famílias de baixa renda que foram reassentadas em outras áreas da cidade. Como empreendimento de grande porte o *shopping* causou grandes impactos na região, aumentando o fluxo de pessoas e o tráfego de veículos, além disso, os novos empreendimentos residenciais já utilizam o discurso dos benefícios de morar próximo ao *shopping*. Por essas razões, no futuro próximo, o bairro deverá sofrer uma ação mais intensa dos promotores imobiliários. Durante o período os imóveis na maior faixa de valor perfizeram 10% da oferta, sendo na maioria casas com três dormitórios.

Os casos de Belém Novo e Restinga serão explicados logo mais nos sub-capítulos “Cidade dos estratos de alta renda” e “Cidade dos imóveis na menor faixa de valor”. Já o caso do bairro Chácara das Pedras será abordado em ambos sub-capítulos, uma vez que o bairro apresenta oferta nas duas faixas de valor.

3.2.3 – As novas áreas de atuação

Alguns bairros tiveram destaque no cenário de oferta de imóveis novos apenas na segunda metade da década, passando de uma oferta pequena no primeiro subperíodo, para uma oferta muito grande na sequência. Estes bairros aparecem no mapa 3 em verde, e são nomeadamente: Jardim Carvalho, Rubem Berta, Vila Ipiranga.

A tabela 5 nos mostra a evolução da oferta residencial desses bairros e seus percentuais de participação em relação ao conjunto da cidade. Como podemos ver os três bairros aparecem com uma oferta pequena inicialmente, perfazendo menos que 1% da oferta total, e no segundo momento têm suas ofertas multiplicadas, aumentando também seus percentuais de participação na oferta geral.

Tabela 5
Percentual de Participação dos bairros na oferta Residencial de Porto Alegre

Bairro	1999-2005	%	2006-2010	%	1999-2010	%
Jardim Carvalho	71	0,3	1078	3,9	1149	2,2
Rubem Berta	157	0,7	1456	5,3	1613	3,2
Vila Ipiranga	227	1,0	1134	4,1	1361	2,7
TOTAL	455	1,9	3668	13,3	4123	8,1

Fonte: Censos Imobiliários do SINDUSCON-RS (1999-2010)

O bairro Jardim Carvalho teve sua oferta multiplicada por quinze, passando de 71 unidades no primeiro subperíodo para 1.078 no segundo. Em 2002, foram lançados 66 apartamentos de três dormitórios na terceira faixa de valor (135 a 210 CUB). É a partir de 2007 que a oferta começa a crescer de fato, com 124 unidades, sendo, destas, 55 apartamentos de três dormitórios com área privativa até 100 m², na faixa de valor entre R\$ 120.000,00 e R\$ 155.000,00 (faixa de 135 a 210 CUB), e 28 casas na mesma faixa de valor, com três dormitórios e área de até 80 m². A maior oferta foi registrada em 2009, com 405 unidades, sendo 216 apartamentos de dois dormitórios, e 189 de três dormitórios, todos nas faixas de valor intermediárias. Em 2010 a oferta manteve-se alta com 390 unidades, sendo 200 apartamentos de dois dormitórios e 190 de três dormitórios.

O bairro localizado na região leste da cidade, faz divisa a norte com Jardim Itu Sabará, a leste com Protásio Alves (bairro não-oficial) e Agronomia, a sul com o Partenon e a oeste com Jardim do Salso e Bom Jesus. As principais vias de acesso são a Av. Protásio Alves ao norte, a Av. Ipiranga ao sul e a Av. Antônio de Carvalho que corta o bairro no sentido norte-sul. De acordo com a prefeitura o “Jardim Carvalho possui em seu território uma gama de pequenos núcleos residenciais que o complementam, atuando muitas vezes como espaços “autônomos” dentro do bairro” (PORTO ALEGRE, 2000: 50). Dentre estes se podem citar: Cefer I e II, Vila dos Sargentos, e Conjunto residencial Ipê II. O núcleo residencial Jardim Itália é um dos mais recentes, e vem recebendo inúmeros imóveis novos. A maior parte dos lançamentos residenciais parece se concentrar neste novo núcleo que se localiza na parte norte do bairro, próximo a Av. Protásio Alves. As fotos a seguir ilustram esta oferta:

Figura 15
Empreendimentos residenciais no Jardim Carvalho



Fonte: Fotos da autora – maio de 2011

Tais empreendimentos (figura15) situam-se ao longo da Rua Abram Goldsztein, paralela a Av. Protásio Alves, e arredores. Além dos empreendimentos recentes, que já estão habitados, chama atenção a quantidade de edifícios em construção (figura 16). Em relação a tal aspecto é importante observar que o bairro, de características majoritariamente residenciais, não conta com grandes supermercados e nem área de comércio significativa que possa atender ao novo contingente populacional. Apesar da boa infra-estrutura “aparente” (ruas asfaltadas, calçamento e o Parque Marcos Rubim) o bairro está a uma distância aproximada de oito quilômetros do centro, e sete quilômetros do *shopping* mais próximo (Iguatemi). Quanto ao perfil socioeconômico da oferta, esta está direcionada para estratos de médias rendas.

Figura 16
Edifícios em construção no bairro Jardim Carvalho



Fonte: Fotos da autora – maio de 2011

Já no caso do bairro Rubem Berta, a oferta está direcionada para os estratos de média baixa e baixa renda. Do total de imóveis residenciais ofertados no bairro, 91%, ou seja, 1.468 unidades estavam na menor faixa de valor (até 90 CUB). Os conjuntos habitacionais existem em grande número e são característicos do bairro que apresenta a maior população de Porto Alegre. A ocupação mais intensiva do bairro está diretamente ligada aos projetos de habitação popular da extinta Companhia de Habitação do Estado do Rio Grande do Sul – COHAB/RS, financiados pelo também extinto Banco Nacional de Habitação - BNH. Dentre os conjuntos habitacionais criados, tem destaque o Conjunto Habitacional Rubem Berta, implantado no final de década de 1970, mas que teve suas obras estendidas até 1987, quando foi invadido. De acordo com Borghetti (2005) o conjunto foi projetado para abrigar cerca de 20.000 pessoas, em 4.992 unidades distribuídas em 156 edifícios. Além das unidades habitacionais o projeto também previa a instalação de equipamentos e serviços, como escola, pequeno comércio, centro de saúde, posto policial e áreas livres para recreação e lazer (Borghetti, 2005). Estas áreas livres, no entanto, não recebendo os equipamentos previstos pela COHAB/RS, logo foram ocupadas pela população local e por novos moradores, na forma de pequenos comércios, garagens, novas residências e ampliação das existentes.

Na época da ocupação e invasão do conjunto residencial, a infra-estrutura prevista para a área não havia sido implantada, ficando os moradores longo tempo sem luz elétrica, água encanada, coleta de lixo e pavimentação adequada que permitisse a chegada do transporte público. Coube aos próprios moradores, sanarem as deficiências infra-estruturais aos poucos.

De acordo com Rigatti (1997) a região de entorno do assentamento sofreu alterações importantes em meados da década de 1990 com a ocupação de áreas a leste e a sul do conjunto, até então desocupadas. Tais áreas foram utilizadas pela Prefeitura Municipal para o reassentamento de vilas irregulares de outras partes da cidade tendo como caso emblemático a remoção e transferência da Vila Tripa para o bairro Rubem Berta. O autor explica que os novos assentamentos romperam com o isolamento do conjunto, ligando-o ao entorno por meio de novas vias e também aumentando a utilização dos estabelecimentos de comércio e serviços, bem como dos serviços públicos de saúde, educação e transporte.

Atualmente o bairro possui a maior população de Porto Alegre, além de ser um dos maiores bairros em extensão com 851 hectares. A demanda das classes populares por habitação na região (incluindo região metropolitana) somada aos programas de financiamento do governo federal que tornam esta demanda solvável, e a disponibilidade de terrenos para a

construção, conferem ao bairro grande potencial de atração para o mercado imobiliário, de modo que hoje o Rubem Berta constitui-se um dos mais cobiçados para a produção de imóveis populares.

Figura 17
Conjunto Habitacional Rubem Berta



Fonte: Borghetti, 2005

Figura 18
Lançamentos residenciais no Rubem Berta



Fonte: Imobiliária Guarida. Disponível em:
www.guarida.com.br/detalhes.php?codigo=24162.001
www.guarida.com.br/detalhes.php?codigo=24929.001

As figuras 17 e 18 ilustram a tipologia residencial predominante do bairro. No primeiro caso vemos o conjunto habitacional Rubem Berta, construído nas décadas de 1970/80, e na figura 18 podemos ver os novos empreendimentos imobiliários lançados na década de 2000. Estes últimos serão detalhados mais adiante quando tratarmos da oferta de imóveis na menor faixa de valor.

Por fim, o terceiro bairro que teve crescimento expressivo da oferta no período foi a Vila Ipiranga, passando de 227 unidades na primeira metade da década para 1.134 na segunda metade. O bairro também se destacou pelo número de imóveis na maior faixa de valor, 321 unidades, perfazendo 24% da oferta local. É interessante notar, no entanto, que até meados da década de 1990, o bairro caracterizava-se pelo uso predominantemente residencial de classe média e média-baixa (MARASCHIN, 1993).

Mesmo com a implantação do Shopping Center Iguatemi, em 1982-1983, entre os bairros Passo da Areia e Boa Vista, a valorização imobiliária do entorno começou pelos bairros localizados a sul e oeste do empreendimento (Boa Vista, Três Figueiras e Chácara das Pedras) preservando o bairro Vila Ipiranga da ação intensiva dos promotores imobiliários por mais tempo.

Outro fator que levou o bairro a permanecer fora do circuito imobiliário residencial durante o período, foi a existência de área destinada a preservação ambiental (MARASCHIN, 1993) – a Lei Complementar 43 de 1979 transformava a área conhecida como Chácara Silva-Bier em Unidade Territorial Funcional (UTF 35), com características de Parque Natural, onde deveria ser implantado o Parque Três Figueiras. É justamente nesta área, de acordo com Sanfelici (2009), que, em 2006, começa a ser implantado o empreendimento Jardim Europa da Incorporadora Goldshtein, anunciado como o primeiro “bairro inteiramente planejado” de Porto Alegre, e ocupando uma área de 406.562 m², até então um extenso vazio urbano.

Ainda de acordo com o autor o projeto inicial previa para a área a abertura e prolongamento das vias, a urbanização do Parque Germânia e a construção de 37 torres residenciais. As melhorias viárias e a urbanização do Parque já foram realizadas, entre outros motivos por serem fatores condicionantes e de valorização do empreendimento. As torres residenciais estão sendo lançadas aos poucos, havendo hoje sete empreendimentos prontos, sendo que alguns destes são compostos por várias torres.

A figura 19 mostra a localização do empreendimento próximo às avenidas Dr. Nilo Peçanha e Antônio Carlos Berta, o Parque Germânia que faz parte do empreendimento privado e os dois shoppings (Iguatemi e Bourbon Country) que parecem ser o fator mais relevante para a valorização da área (SANFELICI, 2009).

Figura 19 - Vista geral do Empreendimento Jardim Europa



Fonte: Incorporadora Goldsztein. Disponível em:
www.goldsztein.com.br/~aldeia/jdeuropa/conheca_goldsztein.php

Na concepção de Sanfelici (2009) a área do empreendimento residencial Jardim Europa configura hoje uma nova *fronteira urbana* na metrópole gaúcha, sendo esta entendida como “uma alteração efetiva na espacialização das classes sociais no interior da metrópole” (2009: 107). Apoiando-se em Abramo (2007), Gottdiener (1994) e outros teóricos, o autor explica que na busca pelo sobrelucro os incorporadores imobiliários procuram novas áreas ainda inexploradas pelo setor para realizarem novos investimentos. Contudo esta operação, como vimos na revisão bibliográfica, apresenta certo risco uma vez que não é possível saber com certeza se a população vai aderir e, por conseqüência, habitar a nova área/empreendimento. É por isso que o mercado cria permanentemente produtos mais modernos e novos equipamentos (por exemplo, espaço gourmet, sala de jogos), no intuito de depreciar o estoque imobiliário existente. A publicidade ostensiva é outro recurso usado pelos incorporadores a fim de atrair os estratos de renda superiores às novas áreas. O Jardim Europa, reúne todos estes indicativos, ou seja, era uma área pouco explorada pelo mercado imobiliário, habitada por estrato de renda média e média-baixa, que recentemente foi loteada pela Incorporadora Goldsztein e está sendo comercializada para os estratos de média-alta renda sob os signos da *exclusividade*, *contato com a natureza* e *proximidades dos melhores shoppings da cidade*. Soma-se a estes fatos, o grande investimento em publicidade por vários meios de comunicação. Todas estas características permitem o autor concluir que a área se constitui em uma nova fronteira urbana na região de Porto Alegre, e também uma nova centralidade para o mercado imobiliário que vê na região possibilidades de grandes lucros.

Os três bairros aqui abordados e classificados como novas áreas de atuação dos promotores imobiliários, juntos representaram 8,1% da oferta total da cidade no período 1999-2010. Quando consideramos as duas metades da década separadamente, a participação destes três bairros sobre a oferta geral na segunda metade do período sobe de 1,9% para 13,3%, percentual bastante significativo quando pensamos que a cidade é composta por 79 bairros.

3.2.4 – A cidade de atuação irregular

Vimos que em alguns bairros a oferta de imóveis residenciais foi sempre constante e numerosa, ou seja, sempre perfazendo mais do que 1,5% da oferta total da cidade. Em outros bairros a oferta, significativa na primeira metade do período, caiu muito na segunda. Mas há bairros onde a oferta oscilou entre grande e média, e em alguns casos entre pequena e grande. No total foram onze bairros nesta categoria (ver mapa 3, bairros em amarelo), sendo destes, dois situados na macro-região leste, três na macro-região sul, cinco na macro-região centro e um na macro-região norte (tabela 6).

Tabela 6

Participação dos bairros sobre a Oferta Total de Imóveis Novos em Porto Alegre

Bairro	1999-2005	%	2006-2010	%	1999-2010	%
Moinhos De Vento	802	3,4	345	1,2	1147	2,2
Cidade Baixa	495	2,1	394	1,4	889	1,7
Ipanema	545	2,3	304	1,1	849	1,7
Guarujá	525	2,2	313	1,1	838	1,6
Agronomia	310	1,3	516	1,9	826	1,6
Teresópolis	322	1,4	452	1,6	774	1,5
Jardim Lindóia	416	1,8	355	1,3	771	1,5
Três Figueiras	416	1,8	311	1,1	727	1,4
Centro	148	0,6	536	1,9	684	1,3
Partenon	161	0,7	523	1,9	684	1,3
Azenha	65	0,3	441	1,6	506	1,0
TOTAL	4205	18,0	4490	16,2	8695	17,0

Fonte: Censos Imobiliários do SINDUSCON-RS (1999-2010)

O bairro Moinhos de Vento teve a maior oferta da categoria, 1.147 unidades, chegando a um percentual de participação de 3,4% na primeira metade da década. Este bairro como vimos anteriormente, é tradicional, desde o século XIX, pela ocupação dos estratos de alta renda da cidade, e abriga algumas das principais vias radiais de acesso ao Centro como a

Avenida 24 de Outubro, e importantes equipamentos urbanos como o Parque Moinhos de Vento. Por ser bastante antigo e tradicional das camadas de alta renda, o bairro de 82 hectares encontra-se já bastante consolidado, restando poucas áreas para novas edificações.

O proprietário e diretor da “Uma Incorporadora”, Antônio Mary Ulrich, que atua no bairro há seis anos deu-nos um panorama local⁷. Ao perguntarmos se havia muitos espaços disponíveis no bairro para novos empreendimentos, Ulrich respondeu:

Não, não tem quase nada. O Moinhos é um dos bairros mais difíceis se não o mais difícil para gente poder construir porque realmente tem poucos terrenos disponíveis. É um bairro que é muito preservado, e que a gente acha que deve ser mesmo, tem vários prédios que têm valor histórico e portanto devem ser preservados, então são poucos os imóveis que realmente não têm nenhuma restrição de construção, então dá muito trabalho a gente encontrar. [...] os outros empreendimentos do Moinhos de Ventos quem fez fomos nós.

Ainda sobre as condições do Moinhos de Vento Ulrich, que também é morador local, falou que o bairro possui uma associação de moradores bastante atuante, preocupada com a conservação e preservação do bairro, e que já conseguiu impedir a realização de alguns empreendimentos imobiliários. Como exemplo ele cita o caso de um terreno com três sobrados na Rua Luciana de Abreu comprado pela Incorporadora Goldsztein (figura 20). As casas seriam demolidas para a construção de um novo empreendimento, mas “houve uma liminar que impediu a demolição delas” (ULRICH, 2011). Sobre este episódio, Ulrich coloca:

Sem entrar no mérito se devia ou não devia, essa é uma situação onde mostra que todo mundo perdeu: o bairro porque as casas estão se deteriorando há oito anos, no pior estado possível, e o empreendedor também porque não pôde realizar [seu empreendimento]. E não estou entrando no mérito do que ele queria fazer ou não. Acho que eu não tenho conhecimento suficiente para emitir uma opinião pessoal, mas estou apenas exemplificando aquelas situações onde no final todo mundo perde, e eu acho que a gente tem que ter o equilíbrio de fazer julgamento sem visões extremas.

⁷ Entrevista concedida dia 14/02/2011

Figura 20
Manifestação da associação de moradores “Moinhos Vive”
pelo tombamento do conjunto de casas da Rua Luciana de Abreu



Fonte: Blog da associação de moradores Moinhos Vive. Disponível em:
moinhosvive.blogspot.com/2008_06_01_archive.html

Na compreensão do entrevistado, há situações onde o bairro acaba perdendo investimentos e se deteriora por causa da visão muito restritiva e conservadora da associação de moradores ou de outras pessoas e entidades que pensam da mesma maneira. Ainda sobre esta situação, Ulrich disse:

E acho que ter uma visão dinâmica de preservação e evolução é importante, como exemplo eu posso citar o bairro Moinhos de Ventos, por exemplo, que tem o shopping [Moinhos] e um hotel [Sheraton]. Esse projeto hoje talvez não saísse, porque iriam dizer que ia destruir isso, iam destruir aquilo e não sei o que mais. Muito bem se a gente olhar dessa forma. Por outro lado, se não for um projeto dessa natureza de caráter transformador ele não teria revitalizado o bairro, ele criou um pólo de serviços que são lojas, cinemas, hospedagem, criou um pólo de atração de muitos visitantes, com isso gerou um pólo de lazer, então eu só vejo benefícios. Como morador do bairro antes eu tinha que sair daqui pra ir ver cinema no Iguatemi, então hoje tem uma qualidade. Se tivesse essa visão de preservar, mas ao mesmo tempo ter uma visão evolutiva eu acho muito importante.

O hotel e o *shopping* citados na entrevista foram inaugurados em 2001, e atendem um nicho de consumidores de alto poder aquisitivo. As relações estabelecidas por estes empreendimentos com o resto da cidade parecem não contemplar o Centro, que sequer é mencionado no *site* do hotel para explicar sua localização. Conforme o site *O Sheraton Porto*

*Alegre Hotel está situado no bairro Moinhos de Vento, sofisticado e exclusivo, a apenas 15 minutos de carro do Aeroporto Internacional Salgado Filho. Outro predicado da localização do Hotel, conforme o site oficial é seu posicionamento estratégico próximo a instituições financeiras, prédios comerciais importantes e bancos, além do *ultra-elegante Moinhos Shopping Center*, que está integrado ao hotel. É mencionada também a proximidade com a Rua Padre Chagas, também conhecida como *Calçada da Fama, uma rua famosa pelos restaurantes gourmet e bares badalados*⁸.*

Como podemos ver o bairro Moinhos de Vento, continua sendo um referencial para os estratos de alta renda da cidade e também para aqueles que vêm de fora e desconhecem Porto Alegre ainda. Sua área pequena (82 hectares), aliada a um longo histórico de atuação dos promotores imobiliários e aos movimentos de preservação do bairro hoje, fazem com que atualmente existam poucas áreas disponíveis para novos empreendimentos.

O bairro Cidade Baixa é outro exemplo de bairro tradicional, já se configurando como um dos setores residenciais da cidade no período de 1820 a 1890. “A área, limitada pelas Av. João Pessoa, Rua João Alfredo e Av. Venâncio Aires foi a expansão antiga da Área Central da Cidade, pelo lado leste” (CABRAL, 1982: 139). Na década de 1980, o autor define o bairro como área residencial relativamente homogênea, típica de estratos de médias e baixas rendas. A região deste bairro juntamente com a região do Bonfim constituía na concepção do autor, algo similar à zona de *transição* de Burges, com heterogeneidade de usos e dinamismo acentuado (CABRAL, 1982). Atualmente a Cidade Baixa constitui importante pólo de lazer noturno, com concentração de bares e restaurantes nas ruas Lima e Silva, José do Patrocínio, João Alfredo e República.

A oferta de imóveis no bairro concentrou-se nas tipologias apartamentos de dois dormitórios, 457 unidades, equivalente a 53% da oferta, e apartamentos de um dormitório ou JK, 328 unidades, correspondendo a 37%. Quanto às faixas de valor a oferta se concentrou nas faixas intermediárias, confirmando o perfil socioeconômico do bairro apontado por Cabral na década de 1980.

Os bairros de Ipanema e Guarujá também tiveram suas ofertas diminuídas da primeira para a segunda metade da década, sendo no primeiro caso a oferta reduzida de 545 para 304 unidades, e no segundo, de 525 para 313. Os dois bairros localizados na zona sul, à beira do

⁸ Citações retiradas do site: www.sheraton-poa.com.br/

Guaíba, ofertaram predominantemente casas. Em Ipanema foram registradas 596 ofertas da tipologia, o equivalente a 70% da oferta local, e no Guarujá 633 ofertas, perfazendo 76%. No primeiro bairro, 31% da oferta, ou seja, 259 unidades, estava na maior faixa de valor, acima de 430 CUB. No Guarujá a oferta se concentrou na terceira e quarta faixa de valor, sendo registradas apenas 45 unidades acima de 430 CUB.

Figura 21
Casas a venda em Ipanema e Guarujá respectivamente



Fonte: Imobiliária Vera Bernardes. Disponível em:
www.verabernardes.com.br/condominio-ipanema-porto-alegre_15781
www.verabernardes.com.br/condominio-guaruja-porto-alegre_15903

A figura 21 retrata esta oferta. Na foto da esquerda temos uma casa em condomínio fechado em Ipanema, com três dormitórios, 136m², construída em 2010, no valor de R\$ 339.000,00. A foto da direita é de uma casa também em condomínio fechado, no bairro Guarujá, com três dormitórios, área privativa de 207 m², ano 2004, no valor de R\$ 305.000,00.

De um modo geral observamos que produtos imobiliários com as mesmas características em Ipanema e Guarujá, tendem a ter preços mais elevados no primeiro bairro. No próprio exemplo aqui apresentado notamos que o imóvel do Guarujá possui as mesmas características do outro, porém com maior área privativa e, no entanto, o imóvel localizado em Ipanema é mais caro. A localização, mais especificamente a acessibilidade, evidentemente influencia diretamente no preço final do produto imobiliário. Vale lembrar que Ipanema está mais próxima da área central e maior acessibilidade do que Guarujá. Este se encontra cerca de 4 quilômetros mais ao sul do município.

Os bairros Agronomia e Teresópolis tiveram aumento da oferta na segunda metade da década, passando de uma oferta de nível médio para uma oferta de nível grande. A

Agronomia ofertou 310 unidades residenciais na primeira metade da década e, na segunda, 516 unidades. Já Teresópolis ofertou 322 unidades inicialmente e 452 no período seguinte. No primeiro caso a oferta predominante foi de casas, 69% (537 unidades) e, no segundo, de apartamentos de três dormitórios – 433 unidades, ou 56%.

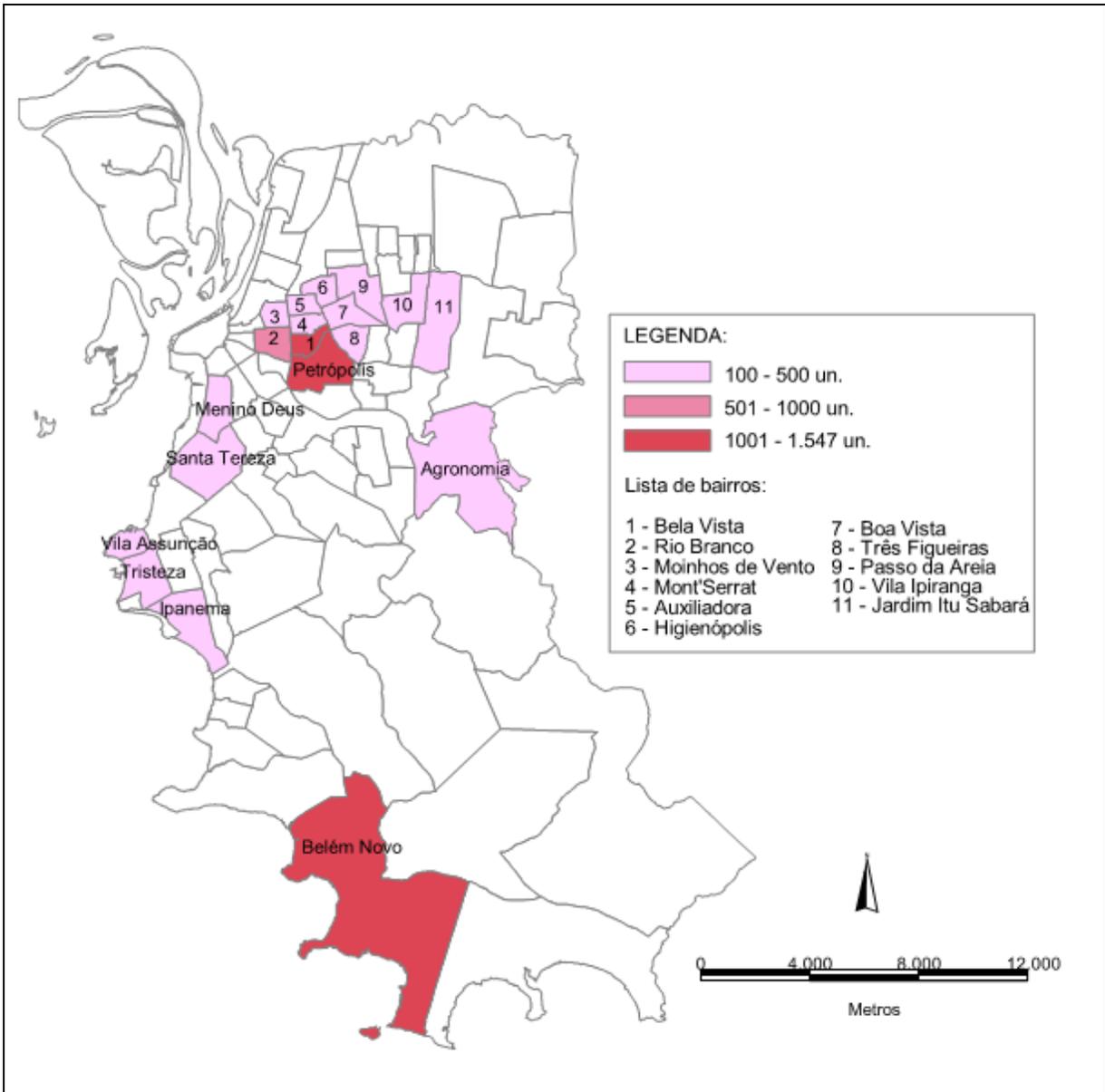
A Agronomia, localizada a cerca de 9 quilômetros a leste do Centro, faz divisa com o município de Viamão, e tem uma das maiores áreas de Porto Alegre, 1241 hectares. O bairro que faz divisa a sul com a Lomba do Pinheiro e a norte com zona indefinida, apresenta áreas de vazio urbano e com características rurais, o que permite e explica na última década a ocupação mais extensiva do território que se faz pela tipologia predominante de casas. Observamos que o bairro apresentou uma oferta bastante heterogênea do ponto de vista das faixas de valor, ofertando 188 unidades na maior faixa de valor e 262 unidades na menor faixa. Os condomínios fechados para a classe média-alta se proliferaram nos últimos anos transformando a estrutura socioespacial do bairro que até então se caracterizava pela ocupação de estratos de média e baixa renda, compondo (juntamente com zonas indefinidas, Lomba do Pinheiro, até Rubem Berta) uma extensa faixa periférica na parte leste de Porto Alegre.

3.2.5 – A cidade dos estratos de alta renda

Aqui apresentamos e discutimos a oferta de imóveis na faixa de valor mais alta do mercado, ou seja, acima de 430 CUB. Os imóveis desta faixa são considerados *caros* e de *alto padrão* e por vezes assim vamos nos referir a eles. Como vimos na revisão bibliográfica, o mercado imobiliário nas cidades latino-americanas é altamente segmentado, tanto em termos da oferta quanto de demanda, gerando uma estrutura socioespacial igualmente segmentada (ABRAMO, 2007). A oferta dos imóveis mais caros em Porto Alegre segue a mesma lógica de mercado e desta maneira fica restrita a poucos bairros, permitindo-nos aqui algumas considerações.

O mapa 4 localiza por bairros a oferta dos imóveis acima de 430 CUB em Porto Alegre.

Mapa 4
Distribuição da Oferta de Imóveis Residenciais na
Maior Faixa de Valor (acima de 430 CUB) em Porto Alegre (1999 - 2010)



Fonte: Elaboração da autora, a partir de dados dos Censos Imobiliários do SINDUSCON-RS (1999-2010)

No período analisado foram contabilizadas 9.615 unidades residenciais na faixa de valor acima de 430 CUB, distribuídas em 44 bairros. Dos 79 bairros oficiais, 35 não receberam nenhuma unidade desta faixa, e 26 receberam entre 1 e 100 unidades. O mapa 4 nos mostra a oferta de imóveis caros distribuída em 19 bairros, aqueles que apresentaram números que consideramos expressivos.

O bairro Belém Novo ofertou o maior número de imóveis nessa faixa de valor, seguido dos bairros Bela Vista e Petrópolis. Ao longo do período pesquisado Belém Novo ofertou 1.547 unidades residenciais, sendo todas na maior faixa de valor, na tipologia casa de três ou mais dormitórios com garagem, churrasqueira e dependência. Este número de unidades correspondeu a 16,1% da oferta total de imóveis acima de 430 CUB de toda a cidade. A oferta de imóveis de *luxo* concentrada no bairro tem explicação na implantação de condomínios fechados que se instalaram na região nas décadas de 1990 e 2000.

Esses condomínios, amplamente estudados na geografia urbana, sociologia e outras disciplinas, apresentam uma série de características que os distinguem dos demais assentamentos residenciais. Caldeira (2000) explica que esses, também denominados de enclaves fortificados, se caracterizam por serem propriedades privadas para uso coletivo, que enfatizam o valor do privado e do restrito em detrimento do público, são espaços fisicamente demarcados e isolados por muros, controlados por fortes esquemas de segurança que podem incluir guarda armada. Tais enclaves são espaços autônomos e independentes de seu entorno, podendo se situar em qualquer lugar inclusive em áreas rurais ou periferias, próximos a favelas. No caso em estudo existe uma única avenida de grande porte ligando o bairro ao centro da cidade, e por onde passa o transporte coletivo, Avenida Juca Batista (em amarelo no mapa). Por fim, o interior desses condomínios é marcado por forte homogeneidade social, uma vez que a escolha de seus moradores é viver entre pessoas do mesmo grupo social.

Quando analisamos a evolução da oferta imobiliária em Belém Novo, outro fato nos chama atenção: a oferta não se dá de maneira contínua no período, mas sim, de forma concentrada, entre os anos 2000 e 2006. Uma possível explicação para o caso é dada por Sposito (1996) quando discute a natureza da segregação espacial na cidade contemporânea. A autora fala que a expansão do tecido urbano quando realizada a partir de agentes imobiliários e fundiários (por exemplo, implantando condomínios fechados) dar-se-á pela capacidade do mercado de comprar e definir o uso dos novos terrenos, podendo alternar períodos de intensa ou fraca ocupação. Esta condição de ocupação imposta pelo mercado explica a oferta concentrada de imóveis em certos períodos, sendo provável que nos próximos anos haja novo processo de ocupação em Belém Novo ocasionado por novos condomínios ou pelo crescimento dos já existentes.

Figura 22
Condomínio TerraVille - bairro Belém Novo



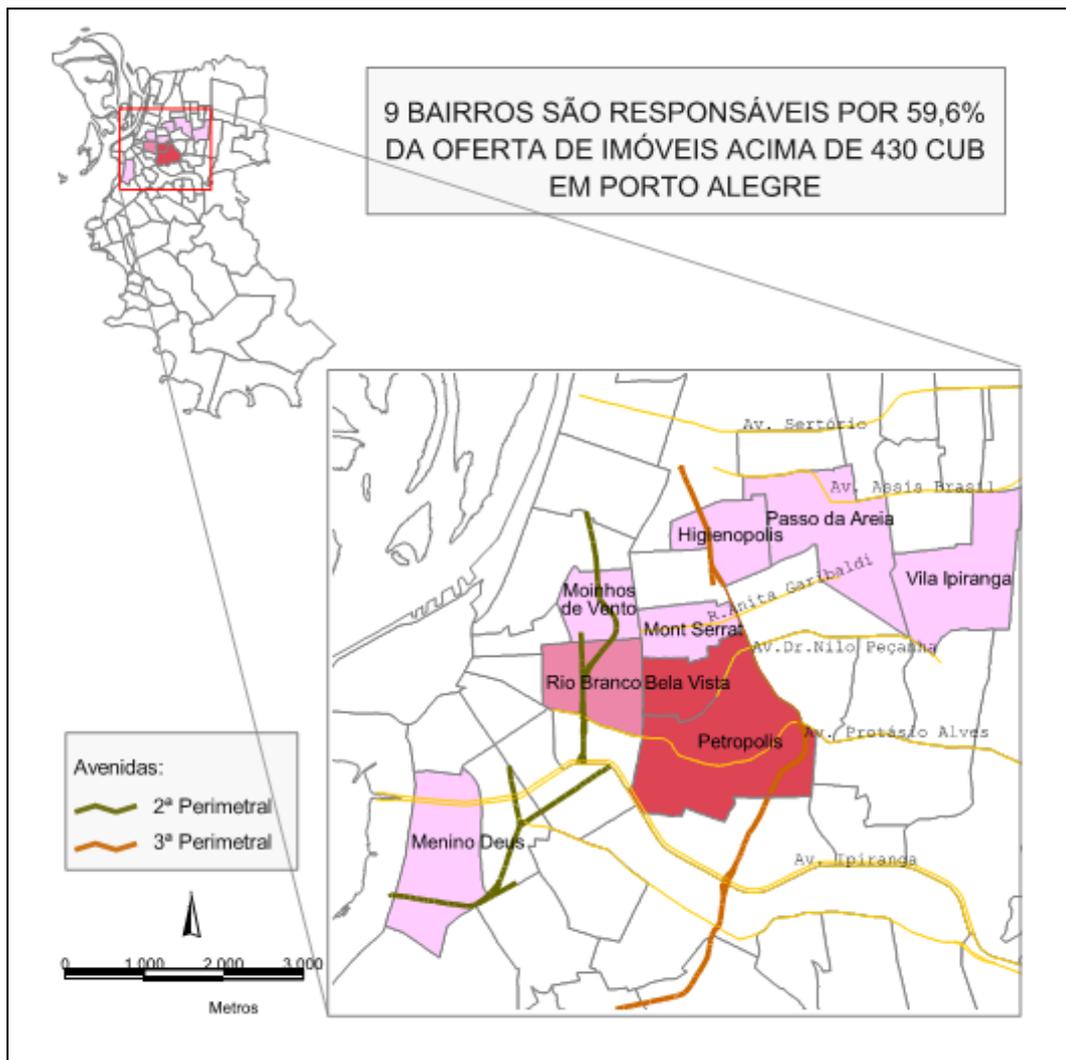
Fonte: Condomínio Terraville e Imobiliária Vera Bernardes. Disponível em:
www.terraville.com.br/home/
www.verabernardes.com.br/imoveis

O conjunto de imagens da figura 22 é de um condomínio do bairro. Na primeira imagem podemos observar o portal de entrada do condomínio e na sequência duas casas que se encontram a venda, com fotos e demais detalhes em *sites* de imobiliárias locais.

Além de Belém Novo, que se localiza na parte sul do município, a oferta de imóveis na maior faixa de valor se concentra nas macro-regiões centro e norte (mapa 4). Os bairros Bela Vista e Petrópolis juntos são responsáveis por 29,5% desta oferta, contabilizando 2.911 unidades. Com um número bem menor de imóveis, 598, mas ocupando a quarta posição neste ranking, vem o bairro Rio Branco, responsável por 6,2% da oferta, e em quinto lugar o bairro

Moinhos de Vento, com 482 unidades, perfazendo 5%. Os bairros Mont Serrat (458 unidades) e Higienópolis (407) somados representam 9% da oferta, e o bairro Menino Deus, com 324 unidades, 3,4%. Os dois bairros localizados na região norte Vila Ipiranga e Passo da Areia perfazem 6,5% da oferta, apresentando, 321 e 304 unidades respectivamente.

Mapa 5
Bairros que Concentram a Maior Oferta de Imóveis



Fonte: Elaboração da autora, a partir de dados dos Censos Imobiliários do SINDUSCON-RS (1999-2010)

Esses nove bairros juntos representam 59,6% de toda oferta de imóveis de alto padrão. Como podemos observar no mapa 4 existe uma contigüidade geográfica da oferta, ou seja, os bairros que apresentam os imóveis mais caros são vizinhos ou muito próximos. Quando observamos a estrutura viária da cidade percebemos que essa região concentra os principais eixos viários apontados no Plano Diretor (1999): Assis Brasil, Anita Garibaldi, Nilo Peçanha, Protásio Alves, II Perimetral (composta pelas vias José de Alencar, Azenha, Princesa Isabel,

Silva Só, Mariante, Goethe e Félix da Cunha), e III Perimetral (Aparício Borges, Doutor Salvador França, Senador Tarso Dutra, Carlos Gomes, Augusto Meyer e Dom Pedro II). Estas vias e seus entornos também concentram os principais equipamentos urbanos, tais como supermercados, colégios, hospitais e centros médicos, terminais de ônibus, comércio de rua e centros comerciais, bares, restaurantes, e *shoppings*.

Inicialmente a oferta de imóveis acima de 430 CUB estava concentrada nos bairros Bela Vista e Petrópolis, sendo que no primeiro bairro, estes imóveis representaram 57% da oferta local, ou seja, das 2.587 unidades ofertadas no período 1.472 foram na faixa mais alta de valor. No bairro, um dos mais verticalizados da cidade, 100% da oferta foi de apartamentos. A tipologia “apartamento de quatro dormitórios” representou 14,7% da oferta, 375 unidades. Esta tipologia é indicativa de empreendimentos de alto padrão, uma vez que quanto maior o número de cômodos, maior é a área construída, e apenas consumidores de alto poder aquisitivo conseguem pagar por mais espaço. Em Petrópolis, os imóveis mais caros representaram 27% da oferta do bairro, 1.364 unidades, e a tipologia predominante foi “apartamento de três dormitórios”.

Os bairros Rio Branco, e Moinhos de Vento, embora com números absolutos bem inferiores a Bela Vista e Petrópolis, também tiveram uma oferta constante de imóveis na maior faixa de valor, sendo a tipologia “apartamento” de três dormitórios e quatro dormitórios a predominante. É importante ter em vista que o Moinhos de Vento é um bairro antigo tradicionalmente ocupado pelas classes altas, estando bastante consolidado e com poucos terrenos disponíveis para a construção civil.

Mont’ Serrat e Higienópolis tiveram oferta parecida, 458 e 407 unidades respectivamente, e bem distribuída durante o período. Já o bairro Menino Deus vem diminuindo sua oferta, que chegou ao auge em 2005, com 73 unidades, e nos dois últimos anos teve apenas 6 e 5 unidades respectivamente.

Os bairros da macro-região norte, Vila Ipiranga e Passo da Areia, entraram no cenário de imóveis de alto padrão apenas na segunda metade do período. Até 2006 não havia oferta significativa de imóveis caros na região. Em 2007 o bairro Passo da Areia surgiu neste cenário ofertando 133 unidades residenciais acima de 430 CUB, e no ano seguinte 153. Já a Vila Ipiranga surgiu em 2008, com 136 unidades, permanecendo no cenário nos dois anos seguintes com 89 e 93 unidades respectivamente. A tipologia casa não apareceu em nenhum momento, sendo a oferta predominante de apartamentos de três dormitórios com mais de 100

m². A tipologia apartamento de quatro dormitórios só apareceu no bairro Vila Ipiranga, totalizando 112 unidades nos três anos da oferta.

O bairro Passo da Areia é onde está localizado o Shopping Iguatemi, criado na década de 1980, e também o Shopping Bourbon Country (anos 2000). Estes empreendimentos por si só já justificariam a construção de novas moradias atraindo uma população ávida por morar perto de shoppings. É em 2006, no entanto, que surge próximo a estes shoppings, ocupando uma área entre Passo da Areia e Vila Ipiranga, o empreendimento imobiliário Jardim Europa, criado pela Incorporadora Goldsztein e anunciado como o primeiro bairro inteiramente planejado de Porto Alegre. O empreendimento consiste num conjunto de torres residenciais munidas de completa infra-estrutura de lazer. As unidades variam bastante de preço, podendo custar de R\$ 400 mil a mais de R\$ 1.000.000,00.

Logo abaixo apresentamos imagens de dois empreendimentos do Jardim Europa. Como podemos ver consistem em torres de grande altura.

Figura 23

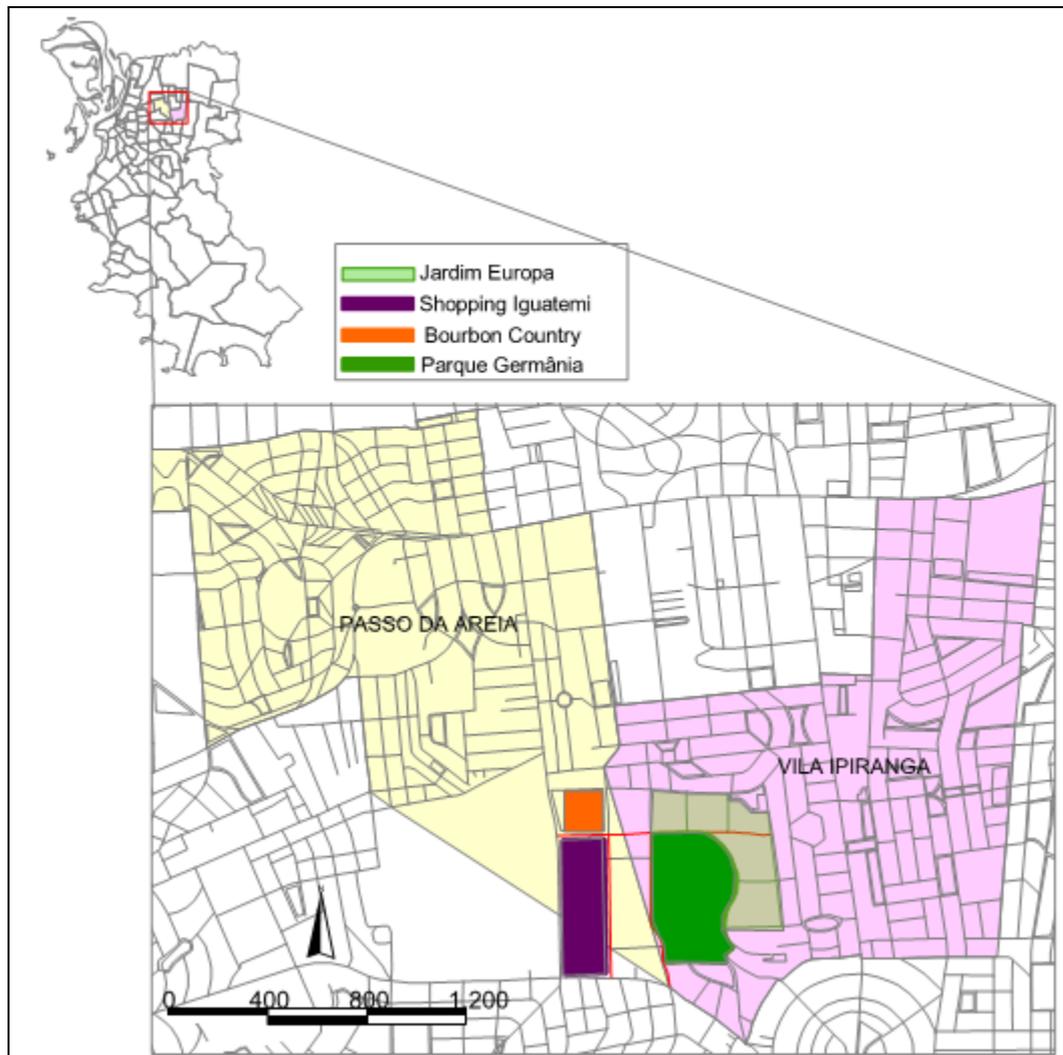
Empreendimentos Residenciais na Vila Ipiranga (Jardim Europa)



Fonte: Imóveis Trovit. Disponível em: <http://imoveis.trovit.com.br/>,
www.vivareal.com.br/apartamento-26396737/

Quem reside no Jardim Europa (mapa 6) de fato mora no bairro Vila Ipiranga. Vila Ipiranga e Passo da Areia foram definitivamente incorporados ao mercado imobiliário e se configuram hoje entre os locais mais atrativos para investidores e promotores imobiliários que atuam no mercado de média e alta renda de Porto Alegre.

Mapa 6
Localização do empreendimento Jardim Europa

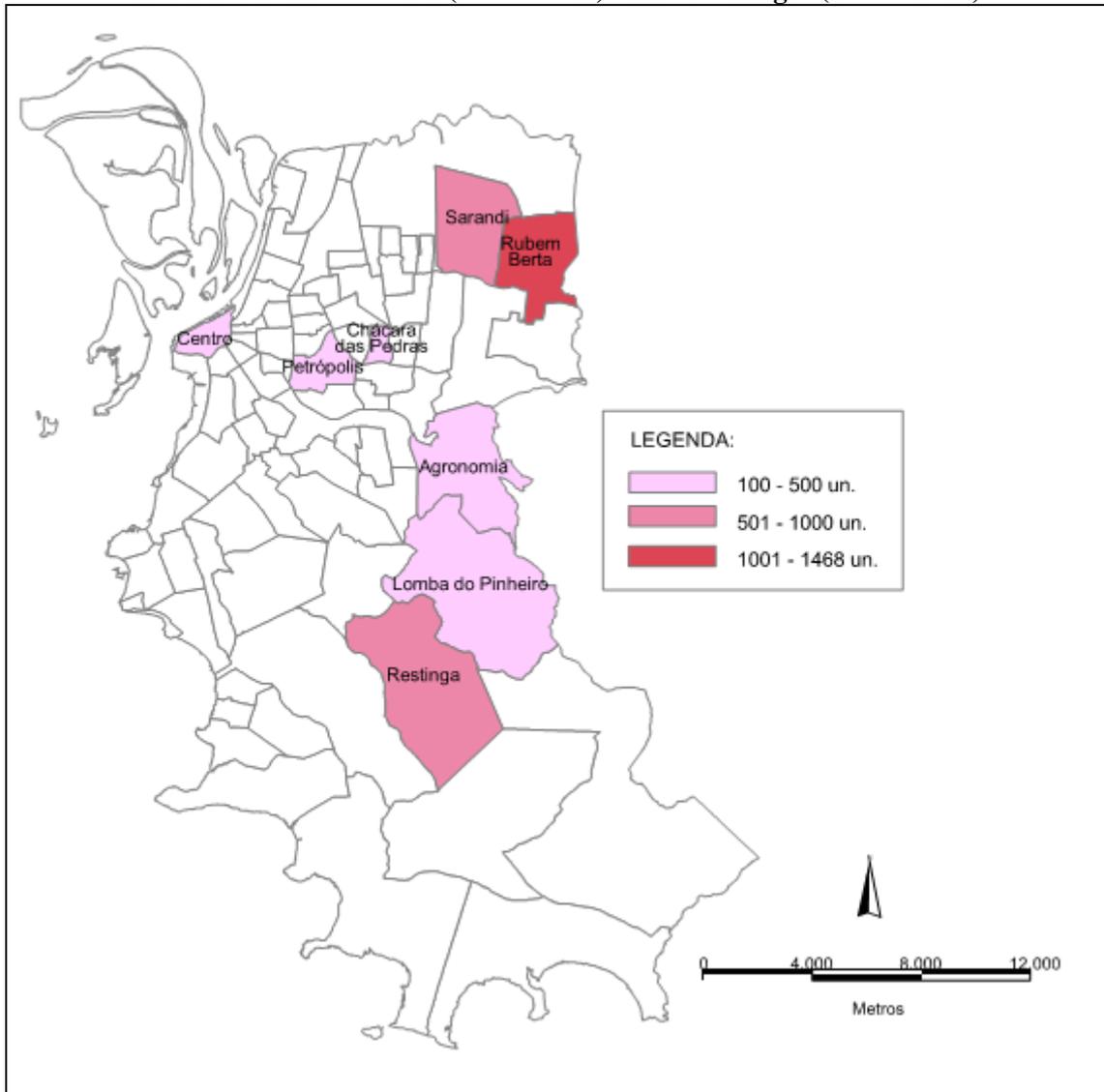


Fonte: Elaboração da autora

3.2.6 – A cidade dos imóveis da menor faixa de valor

Os imóveis da faixa de valor até 90 CUB se caracterizam por menor área média e menor infra-estrutura, não havendo na maioria dos casos itens como sacada, churrasqueira, dependência e garagem. A classe econômica, ou classe popular é o alvo de parte desta oferta, que vem crescendo nos últimos três anos. O mapa 7 apresenta a distribuição da oferta desse imóveis em Porto Alegre para o período 1999-2010.

Mapa 7
Distribuição da Oferta de Imóveis Residenciais
na Menor Faixa de Valor (até 90 CUB) em Porto Alegre (1999 – 2010)



Fonte: Elaboração da autora, a partir de dados dos Censos Imobiliários do SINDUSCON-RS (1999-2010)

Conforme observamos no mapa, o bairro que apresenta maior oferta de imóveis residenciais até 90 CUB é o Rubem Berta, seguido dos bairros Restinga e Sarandi, perfazendo os três bairros juntos 56% de toda oferta em questão.

No bairro Rubem Berta foram ofertadas 1.468 unidades na menor faixa de valor, o que correspondeu a 31,2% de toda oferta até 90 CUB em Porto Alegre, e 91% da oferta do bairro. Em 2008 foram ofertados 550 unidades, na tipologia apartamento de dois dormitórios até 45 m², e em 2009, 510. Em 2010 foram 179 unidades com as mesmas características.

Figura 24
Imóveis à venda no bairro Rubem Berta



Fonte: Imobiliária Guarida. Disponível em:
www.guarida.com.br/detalhes.php?codigo=24929.001
 Imobiliária Crédito Real. Disponível em:
www.creditoreal.com.br/portal/index.php?secao=vendas&modulo=detalhes&codigo=70319

As imagens da figura 24, obtidas em *sites* de imobiliárias, exemplificam a oferta do bairro. A primeira imagem refere-se à oferta de um imóvel de 37,58 m², com dois dormitórios, ano de construção 2008, no valor de R\$ 79.000,00. Na segunda imagem o imóvel ofertado foi construído em 2010, tem dois dormitórios, área privativa de 40 m², no valor de R\$ 80.000,00 (consulta realizada no dia 23/05/11). A implantação destes condomínios foi responsável pelo crescimento da oferta no bairro que até 2007 era pouco expressiva.

A Restinga, bairro localizado na zona sul de Porto Alegre, teve a segunda maior oferta de imóveis na menor faixa de valor, 659 unidades. Neste caso, os dois primeiros anos do período concentraram a maior parte oferta, que apresentou números baixos durante os anos seguintes se recuperando nos últimos dois anos. Aqui a oferta esteve dividida entre casas com dois dormitórios e garagem e apartamentos de dois dormitórios e garagem. Em 1999 foram colocados a venda 150 apartamentos e em 2000, 194 casas. É interessante observar que nestes dois anos a oferta de lojas também foi expressiva, 44 e 50 respectivamente, o que aponta para um incremento na oferta de serviços na região. Uma breve visita ao bairro permite-nos constatar uma concentração de comércio e serviços ao longo da Estrada João Antônio Silveira, onde se encontram agências bancárias, dos correios e várias lojas.

Nos últimos três anos, em que a oferta vem se recuperando, a tipologia apartamento de dois dormitórios até 45 m² correspondeu a 100% da oferta. Novamente uma visita ao local permite-nos observar inúmeros empreendimentos habitacionais que estão sendo construídos

com recursos do “Programa Minha Casa, Minha Vida”. Moradores locais, e líderes comunitários relatam que a implantação de tais condomínios, no entanto não está sendo acompanhada da infra-estrutura necessária, e já faltam no local, creches, escolas de ensino fundamental e médio, posto de saúde entre outros serviços. O crescimento populacional do bairro, gerado pelos novos empreendimentos vem provocando apreensão entre os moradores que já passam dificuldades com a falta de infra-estrutura local e a oferta insuficiente de transporte público urbano que liguem o bairro ao centro da cidade.

Na zona norte da cidade está localizado o bairro Sarandi, com a terceira maior oferta de imóveis populares, 528 unidades, o equivalente a 11,2% de toda oferta de Porto Alegre. Em 2010, ano de maior oferta, foram colocados à venda 210 apartamentos de dois dormitórios com até 45 m². Em 2000, foram 102 unidades, sendo 76 apartamentos de dois dormitórios e 26 de três dormitórios. Diferentemente dos dois bairros anteriormente citados, onde a oferta de imóveis populares correspondeu a mais de 90% da oferta local, no Sarandi, não colocado no ranking da oferta geral, os imóveis populares corresponderam a 33% das unidades ofertadas. Apesar de não receber nenhuma unidade na maior faixa de valor (acima de 430 CUB), o Sarandi apresentou uma oferta contínua de imóveis nas faixas intermediárias, de 90 a 135 CUB e 135 a 210 CUB.

A Lomba do Pinheiro, localizada na zona leste, foi a quarta colocada em número de unidades na menor faixa de valor, com 360. Este bairro até 2008 não havia aparecido nos censos imobiliários, com nenhum tipo de imóvel. Só em 2009 o bairro surge no cenário imobiliário com 140 apartamentos de dois dormitórios até 45 m², e em 2010 se mantém, aumentando a oferta para 220 unidades, na mesma tipologia.

De acordo com Fontoura (2005), foi na década de 1970 que o bairro de origem rural teve uma ocupação urbana mais intensa, ocasionada pela elevação dos preços dos imóveis na área central, a remoção de vilas da mesma área e pelos novos loteamentos que se desenvolviam nas áreas periféricas. Segundo informações da prefeitura, contidas em *Memória dos Bairros* (Porto Alegre, 2000), a Lomba do Pinheiro é formada por mais de trinta vilas e se caracteriza por forte organização comunitária na luta por direitos e melhorias, como a implantação de infra-estrutura e regularização fundiária. Fontoura (2005) comenta que em 1989 o bairro era considerado o maior aglomerado de loteamentos clandestinos e irregulares da cidade. Ainda de acordo com a autora, as características do processo de adensamento populacional, tais como precariedade infra-estrutural, aglomeração em locais insalubres e grande distância do Centro da cidade, caracterizam o bairro como periferia urbana.

Figura 25
Oferta de imóveis no bairro Lomba do Pinheiro



Fonte: Imobiliária Auxiliadora Predial. Disponível em:
www.auxiliadorapredial.com.br/Vendas/Imovel-Apartamentos-Lomba-do-Pinheiro-Porto-Alegre_29818
www.auxiliadorapredial.com.br/Vendas/Imovel-Apartamentos-Lomba-do-Pinheiro-Porto-Alegre_30540

O surgimento da Lomba do Pinheiro no cenário imobiliário caracteriza a expansão do mercado para as áreas periféricas visando atender este “novo nicho” que são as classes populares. Nas imagens acima podemos ver um lançamento imobiliário localizado em uma das principais vias do bairro, a Estrada João Oliveira Remião. O imóvel ofertado é de dois dormitórios, no valor de R\$ 75.000,00. A outra imagem apresenta a vista de outro imóvel com as mesmas características do anterior. É interessante observar a ocupação dispersa alternada com áreas verdes.

Constituindo um caso de exceção do que aqui chamamos de mercado para classe popular, encontramos na quinta posição em número de imóveis até 90 CUB o bairro Chácara das Pedras, com 323 unidades. Diferentemente dos outros casos em que a tipologia predominante foi apartamento de dois dormitórios com até 45 m², aqui a oferta esteve concentrada (100%) na tipologia “outros”. O material censitário, no entanto, não esclarece o que vem a ser esta tipologia, apenas a apresenta desta forma e considera a mesma do tipo residencial. Infelizmente a pouca disponibilidade do Sindicato em nos atender não nos permitiu esclarecer esta questão. Ao pesquisarmos em imobiliárias os imóveis disponíveis para venda no bairro, não encontramos nenhum exemplar nesta faixa de preço, mas apenas nas faixas de valor mais elevadas, sendo comum a oferta de imóveis de mais de R\$ 1.000.000,00.

Em situação similar à Chácara das Pedras, encontra-se Petrópolis, que ofertou 222 unidades até 90 CUB, correspondendo a apenas 4% da oferta do bairro – vale lembrar que

Petrópolis teve a maior oferta residencial de Porto Alegre. A tipologia “outros” correspondeu a toda oferta nesta faixa de valor em 1999, 64 unidades, e a 11 unidades em 2004. O restante da oferta foi da tipologia casa de dois dormitórios, sendo 66 unidades em 2000 e 20 unidades em 2004.

O bairro Centro ofereceu 298 unidades nesta faixa de valor, o que representou 6,4% de toda a oferta de imóveis até 90 CUB de Porto Alegre, e 44% da oferta de imóveis do bairro. Os maiores números foram no triênio 2006, 2007, 2008, com 88, 93 e 82 unidades respectivamente. A tipologia predominante foi de apartamentos JK com até 45 m², perfazendo mais de 90% da oferta, e em seguida apartamentos de um dormitório com a mesma área privativa. Por fim o bairro Agronomia recebeu 262 unidades habitacionais até 90 CUB, sendo 91 apartamentos de dois dormitórios em 2002, e 150 casas de até 45 m² em 2009.

A análise da oferta de imóveis na faixa de valor mais baixa do mercado em Porto Alegre, permite-nos algumas conclusões.

A maior parte da oferta se concentrou na segunda metade do período, em bairros que até então tinham pouca ou nenhuma presença no cenário do mercado imobiliário, a destacar Rubem Berta e Lomba do Pinheiro. Nestes locais considerados periféricos, a tipologia predominante foi apartamento com dois dormitórios até 45 m². Tal oferta comprova que o alto preço do produto imobiliário limita o poder de compra das classes populares, que se vêem obrigadas a consumir as menores áreas ofertadas no mercado.

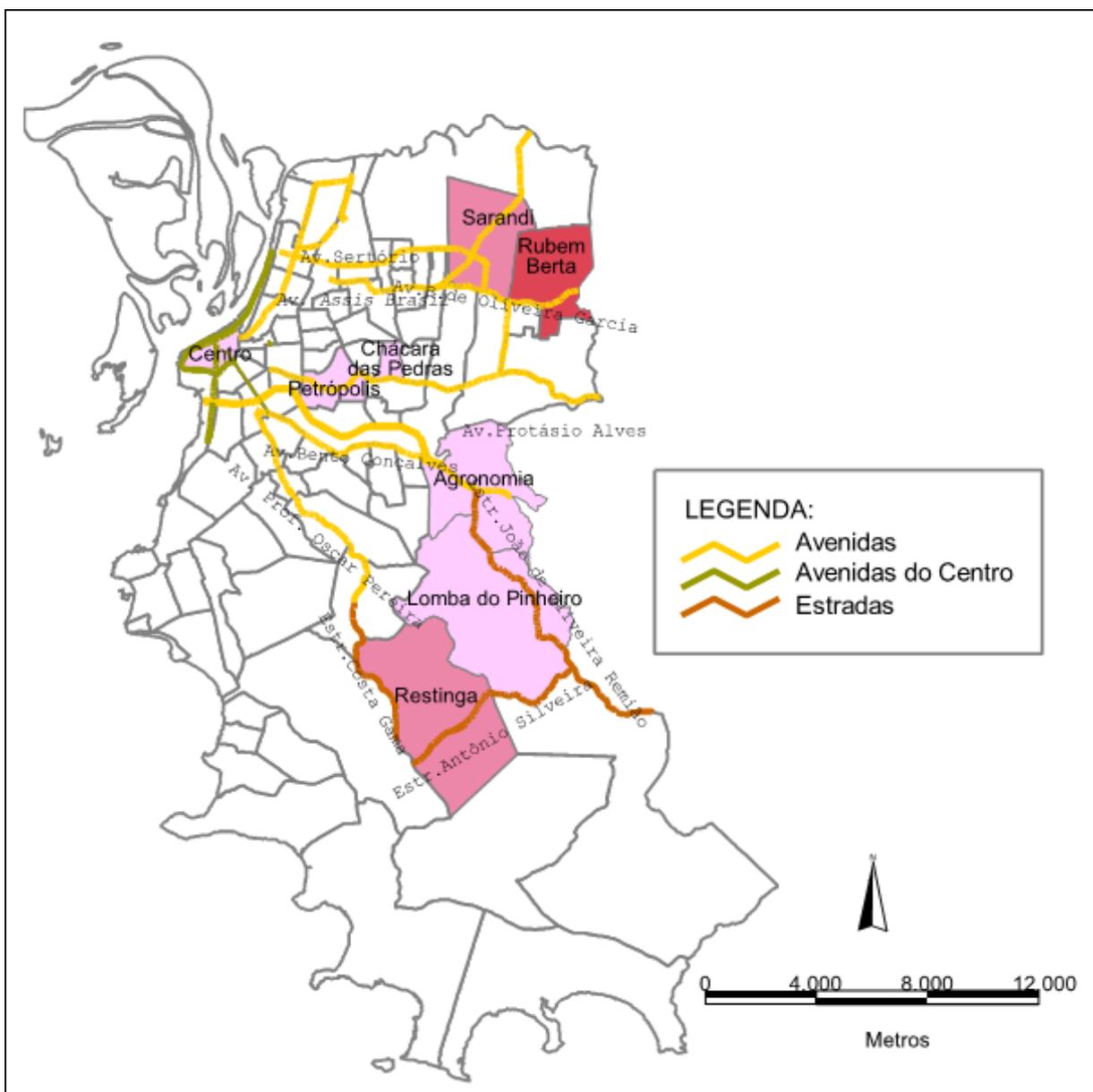
Enquanto nesses bairros a oferta predominante é de habitação de dois dormitórios, no Centro a totalidade de imóveis até 90 CUB é do tipo apartamento JK ou de um dormitório. Esta oferta por sua vez, sugere um público composto por pessoas sozinhas ou casais sem filhos que buscam a praticidade da localização central, normalmente próxima do local de trabalho ou estudo.

A presença de imóveis na menor faixa de valor em determinado local não determina seu perfil socioeconômico. Como vimos, bairros considerados “nobres” também tiveram oferta significativa de imóveis de menor preço. É necessário observar a incidência da oferta, assim como a sua representatividade no universo local. A identificação da tipologia associada à oferta também ajuda na caracterização do local, uma vez que públicos distintos têm necessidades distintas e conseqüentemente buscam produtos imobiliários diferentes.

Os bairros onde a oferta de imóveis até 90 CUB representou mais de 90% da oferta local, foram aqueles localizados mais distantes do Centro, e com menor infra-estrutura. As

estradas representam as vias de acesso locais, e não as avenidas (mapa 8). Quando nos aproximamos do Centro a oferta vai se transformando, tanto quantitativamente (diminui o número de unidades ofertadas) quanto qualitativamente (os imóveis de dois dormitórios até 45 m² dão lugar aos apartamentos JK ou de um dormitório). Conclui-se que neste caso efetivamente os imóveis se destinam à população de baixa renda.

Mapa 8
Bairros e Principais Vias com Oferta na Menor Faixa de Valor

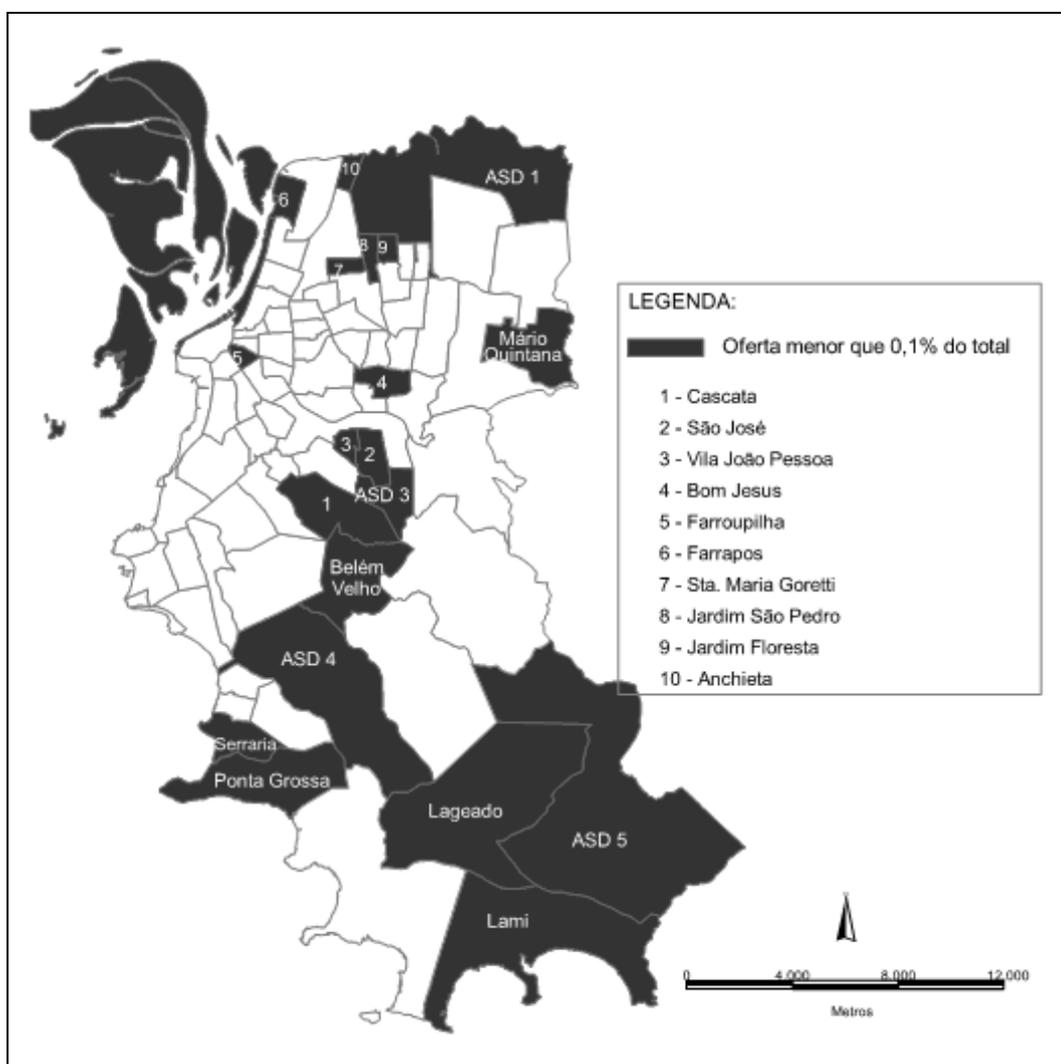


Fonte: Elaboração da autora, a partir de dados dos Censos Imobiliários do SINDUSCON-RS (1999-2010)

3.2.7 – A cidade excluída do mercado

Tratamos até agora daqueles bairros que ao longo do período estudado se destacaram pelo número de unidades residenciais novas ofertadas. Alguns bairros, no entanto receberam poucas unidades ou nenhuma, indicando que ainda não são atrativos aos promotores imobiliários, ou possuem algum tipo de restrição para a construção. Os bairros Belém Velho, Cascata, Serraria, Ponta Grossa, Jardim Floresta e Chapéu do Sol, sequer são citados nos censos imobiliários. Outros bairros como Anchieta, Santa Maria Goretti, Jardim São Pedro e Mário Quintana, aparecem nos censos pontualmente, em um ou dois anos no máximo, e com oferta inferior a 50 unidades no período.

Mapa 9
Cidade Excluída do Mercado



Fonte: Censos Imobiliários do SINDUSCON-RS (1999 – 2010)

Estes bairros que não se destacam no mercado imobiliário estão representados no mapa 9. Neste mapa constam todos os bairros que não atingiram 0,1% da oferta total (51.079 unidades) da cidade, equivalente 51 unidades.

É possível observar que a zona sul da cidade concentra a maior parte dos bairros e áreas excluídas do mercado imobiliário. Tal condição explica-se em parte pelo Plano Diretor vigente e seu macrozoneamento que classifica quase toda a zona sul do município como “cidade rururbana”, com características de ocupação extensiva. Alguns bairros da zona sul como Belém Velho e Cascata, ainda conservam características rurais, onde predominam pequenas propriedades unifamiliares dedicadas à agricultura familiar e agroecológica.

Além das restrições impostas pela lei, outro fator que parece limitar a ação dos promotores imobiliários é a presença de áreas de ocupação irregular. Conforme Aguiar e Heidrich (2011) essas ocupações entram em conflito com a cidade formal que as considera incômodas e por isso deseja removê-las. É interessante notar que a região dos bairros Cascata, São José e Vila João Pessoa, de geografia bastante acidentada, que aparece em nosso mapa 9 como sendo de pouca expressividade para o mercado imobiliário, abriga diversas áreas de ocupação irregular de acordo com Aguiar e Heidrich (2011). Com uma geografia mais regular, porém com a presença marcante de ocupações irregulares também se encontram os bairros Bom Jesus e Mário Quintana.

A baixa participação de alguns bairros no cenário de lançamentos imobiliários indica um espaço urbano relativamente heterogêneo com vastas áreas ainda pouco modificadas pelos promotores imobiliários.

3.3 – A Nova Geografia de Centralidades

Com base em nosso referencial teórico e pesquisa empírica podemos dizer que Porto Alegre possui hoje uma nova centralidade, com características de subcentro regional metropolitano (CORRÊA, 1993). De um certo ponto de vista, esta situação não foi apontada nos estudos realizados até a década de 1990 por nós referidos (CABRAL, 1982; ROVATI, 1990). Tal centralidade situa-se a leste do Centro Histórico, tendo como núcleo os bairros de Petrópolis e Bela Vista, e se estendendo até os bairros Passo da Areia e Vila Ipiranga. Na zona sul do município identificamos um subcentro de bairros (CORRÊA, 1993) ou núcleo

secundário de atividades, localizado entre os bairros Tristeza, Ipanema e Vila Assunção. Este subcentro é de menor importância, tanto pelo pequeno número de serviços que oferece, quanto por sua área de abrangência e empreendimentos atraídos.

Partimos de estudos sobre Porto Alegre que caracterizavam uma estruturação por setores, que se dava a partir de núcleos centrais e subcentros. Além do Centro Histórico que continua abrigando importante parcela de equipamentos urbanos, atividades e serviços, identificamos uma nova centralidade de abrangência metropolitana que parece orientar na última década as atividades do mercado imobiliário residencial das classes altas, e por consequência, exerce grande poder de atração sobre as demais camadas sociais – como observam Cabral (1982) e Abramo (2003), as classes de maior renda têm poder estruturador sobre o espaço urbano uma vez que elas ocupam parcelas de espaço com maior infra-estrutura e amenidades.

O Centro Histórico continua concentrando os principais terminais de transporte inter-regionais e intra-urbanos, o que constitui importante característica das áreas centrais (CORRÊA, 1993). O Centro continua apresentando grande fluxo de pessoas, automóveis, serviços e mercadorias, além de uso intensivo do solo, ampla área vertical e limitado crescimento horizontal. Os serviços da administração pública tanto municipal quanto estadual permanecem na área corroborando para mantê-la como ponto focal da gestão do território. Todas estas características aparecem no sentido de confirmar que ainda hoje a região do bairro Centro constitui-se como importante centralidade da capital gaúcha e região metropolitana.

Tal descrição corresponde, conforme Corrêa (1993), ao núcleo da área central, que comporta ainda uma zona periférica (também chamada de zona de obsolescência ou de transição), caracterizada por inúmeros terrenos e prédios abandonados que outrora abrigavam indústrias, e construções baixas grandes consumidoras de espaços, como armazéns, depósitos e garagens. Em Porto Alegre esta zona de transição parece se localizar ao longo dos eixos Voluntários da Pátria, Farrapos, Mauá e adjacências, que além daquelas características comportam área residencial de estratos de baixa renda, cortiços, comércio popular e hotéis baratos, também característicos das zonas periféricas ao núcleo central.

Cabral (1982) identificou em Porto Alegre dois importantes setores residenciais de estratos de alta renda estruturadores do espaço urbano, nomeadamente *setor leste* e *setor sul*. O primeiro setor era o mais importante, agrupando famílias de alta renda em torno dos bairros

Moinhos de Vento e Centro. O setor sul acompanhando a orla do Guaíba, constituía um eixo alternativo, de ocupação mais irregular. Estes setores concentravam maior parcela de infraestrutura e equipamentos urbanos, bem como comércio e serviços, constituindo o que, no âmbito deste trabalho, entendemos como *centralidades*.

A partir da caracterização de Cabral (1982) do Setor Leste, podemos afirmar que até a década de 1980, Porto Alegre possuía uma área central bem definida, agregando todas as características descritas na literatura como determinantes de centralidade, ou seja: abrigava o Centro de negócios (*Central Business District*), era o centro comercial por excelência e concentrava equipamentos urbanos, infra-estrutura e serviços, constituindo área de ampla acessibilidade. Da mesma forma, tinha origem neste centro a principal diretriz de desenvolvimento que organizava os agrupamentos de estratos de alta renda na cidade. Em suma esta área central desempenhava amplo poder estruturador sobre o restante da cidade.

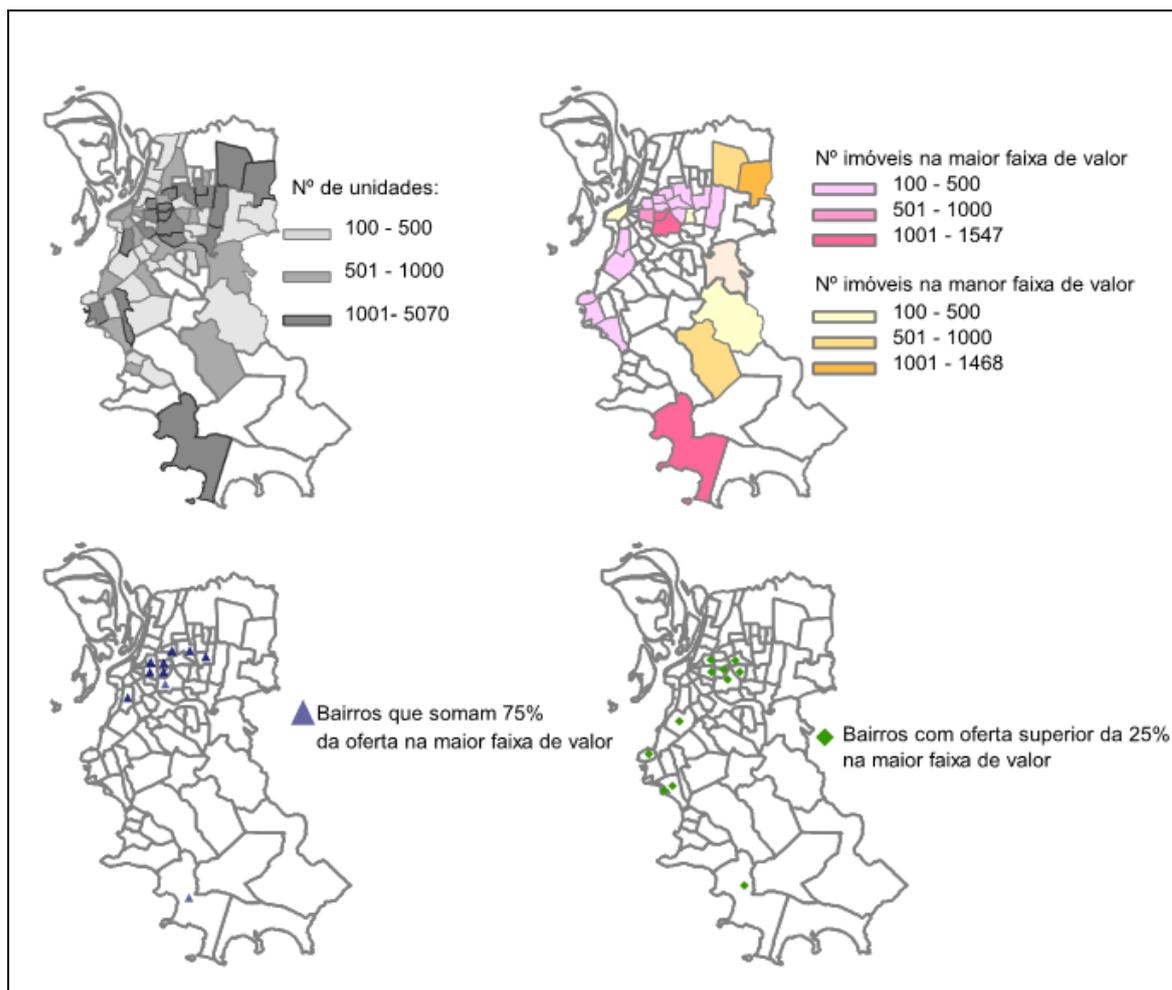
Atualmente, no entanto, percebemos que o Centro não reúne mais este conjunto de características, que outrora lhe conferia a noção de *qualidade* descrita por Cabral (1982). O valor simbólico desempenhado pela Praça Júlio de Castilhos, por exemplo, então pólo comercial típico dos estratos de alta renda, não é mais constatado, tendo essa modalidade de comércio se transferido para os *shoppings*. O Centro Histórico é evidentemente uma região de ocupação consolidada, que hoje dispõe de poucas áreas para construção de novos empreendimentos. De qualquer maneira não nos parece exagerado afirmar que não exerce mais o mesmo poder de atração sobre os estratos de alta renda que exercera no período anterior.

Nossa pesquisa relativa ao período 1999 a 2010 identificou que o maior volume de ofertas ocorreu nos bairros Petrópolis e Bela Vista. Estes dois bairros juntos foram responsáveis por 15% de toda oferta residencial da cidade, totalizando 7.657 unidades. Tal oferta, como descrevemos na seção anterior, não é significativa apenas do ponto de vista quantitativo, mas também em termos qualitativos, representando 29,5% da oferta de imóveis na maior faixa de valor, 2.836 unidades. Cabe lembrar que os outros bairros que apresentaram oferta significativa nesta faixa de valor foram respectivamente Rio Branco, Moinhos de Vento, Mont' Serrat e Higienópolis, todos próximos, formando uma área contínua de estratos de alta renda. Com exceção do bairro Menino Deus, localizado um pouco mais a sul, e Belém Novo (extremo sul), esta oferta segue em direção leste até os bairros Passo da Areia e Vila Ipiranga, tendo estes dois surgido recentemente no circuito imobiliário de alta renda.

A partir deste cenário podemos afirmar que do ponto de vista do mercado imobiliário, Porto Alegre apresenta uma nova centralidade, ou seja, um novo referencial de atuação para os promotores imobiliários que não se dá mais a partir do Centro Histórico, mas sim, a partir dos bairros Petrópolis e Bela Vista, seguindo em direção leste.

Figura 26

Perfis de Atuação do Mercado Imobiliário em Porto Alegre



Fonte: Elaboração da autora, a partir de dados dos Censos Imobiliários do SINDUSCON-RS (1999-2010)

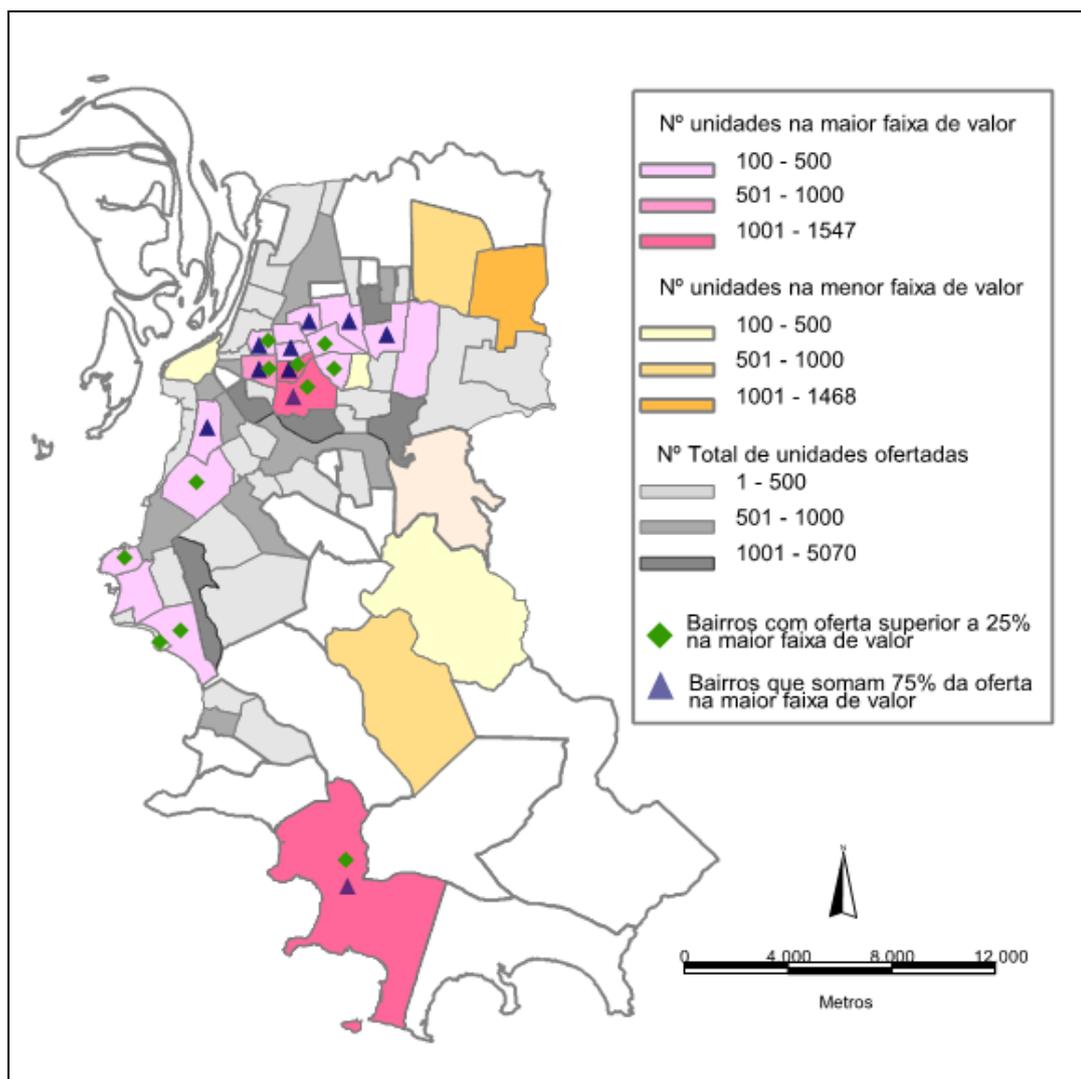
Os mapas reunidos na figura 25 apresentam quatro cenários do mercado imobiliário em Porto Alegre para o período 1999-2010. No primeiro mapa temos a distribuição da oferta nos bairros em número de unidades. Os bairros que se destacaram neste cenário apresentando as maiores ofertas (acima de 1.000 unidades) foram respectivamente: Petrópolis, Bela Vista, Jardim Itu Sabará, Menino Deus, Higienópolis, Passo Da Areia, Tristeza, Cavahada, Sarandi, Rubem Berta, Belém Novo, Rio Branco, Vila Ipiranga, Mont' Serrat, Cristo Redentor, Jardim Carvalho, Moinhos De Vento, Santana e Jardim Botânico.

No mapa seguinte, espacializamos a oferta por faixas de valor, adotando as mesmas categorias apresentadas nos itens “A cidade dos estratos de alta renda” e “A cidade dos imóveis até 90 CUB”. Neste mapa são destacados os bairros com oferta expressiva de imóveis na menor faixa de valor e acima de 430 CUB.

O terceiro mapa apresenta os bairros que juntos somaram 75% da oferta de imóveis na maior faixa de valor (acima de 430 CUB). Estes bairros são respectivamente: Belém Novo, Bela Vista, Petrópolis, Rio Branco, Moinhos de Vento, Mont’Serrat, Higienópolis, Menino Deus, Vila Ipiranga e Passo da Areia.

Por fim, o quarto mapa mostra os bairros que tiveram mais de 25% de suas ofertas na maior faixa de valor, a saber: Belém Novo, Bela Vista, Petrópolis, Rio Branco, Moinhos de Vento, Boa Vista, Três Figueiras, Santa Tereza, Vila Assunção, Pedra Redonda e Ipanema.

Mapa 10
Perfil da Oferta de Imóveis Novos em Porto Alegre (1999 - 2010)



Fonte: Elaboração da autora, a partir de dados dos Censos Imobiliários do SINDUSCON-RS (1999-2010)

Quando reunimos o conjunto de informações dos quatro mapas obtemos o cenário representado no mapa 10. Conforme este mapa, os bairros Petrópolis e Bela Vista, além de concentrarem parte significativa da oferta residencial da cidade, concentram também a oferta de imóveis de luxo, que como vimos, tende a orientar o restante da oferta uma vez que atrai equipamentos urbanos e serviços⁹. Em relação a tal aspecto observamos que parte expressiva do restante da oferta, sobretudo de imóveis caros, concentra-se nos bairros ao redor, configurando no mapa uma mancha extensa e contínua. Acompanhando a evolução desta oferta podemos afirmar que a mesma vem se deslocando sistematicamente para leste, chegando hoje até a Vila Ipiranga, configurando o que Abramo (2007) descreve como processo de extensificação da cidade formal.

Na zona sul da cidade, observa-se outro foco de oferta residencial para extratos de alta renda entre os bairros Santa Tereza, Vila Assunção, Tristeza, Ipanema e Pedra Redonda. Esta oferta, no entanto é bem menor que a encontrada no foco Petrópolis e Bela Vista, e a tipologia predominante é de casas, caracterizando uma ocupação mais extensiva do espaço. Alguns bairros próximos, como Cristal e Cavahada apresentaram oferta expressiva de imóveis, enquanto outros como Camaquã e Vila Nova recebem poucos imóveis novos ainda. Esta região da cidade que já era apontada por Cabral (1982) como eixo alternativo de ocupação dos estratos de alta renda, parece manter este perfil. Ainda que os promotores imobiliários venham investindo na região, a produção de imóveis novos na zona sul é bem inferior a produção das zonas centro e norte, diferenciando-se também pelo tipo de oferta, unidades unifamiliares. Ainda hoje o potencial paisagístico, representado pelo Guaíba, parece estar entre os principais fatores de atração de novos moradores para a região. Nos últimos anos a região vem recebendo mais infra-estrutura e serviços, certamente visando responder às demandas das classes médias e altas locais, mas também na perspectiva de atrair novas famílias para a região.

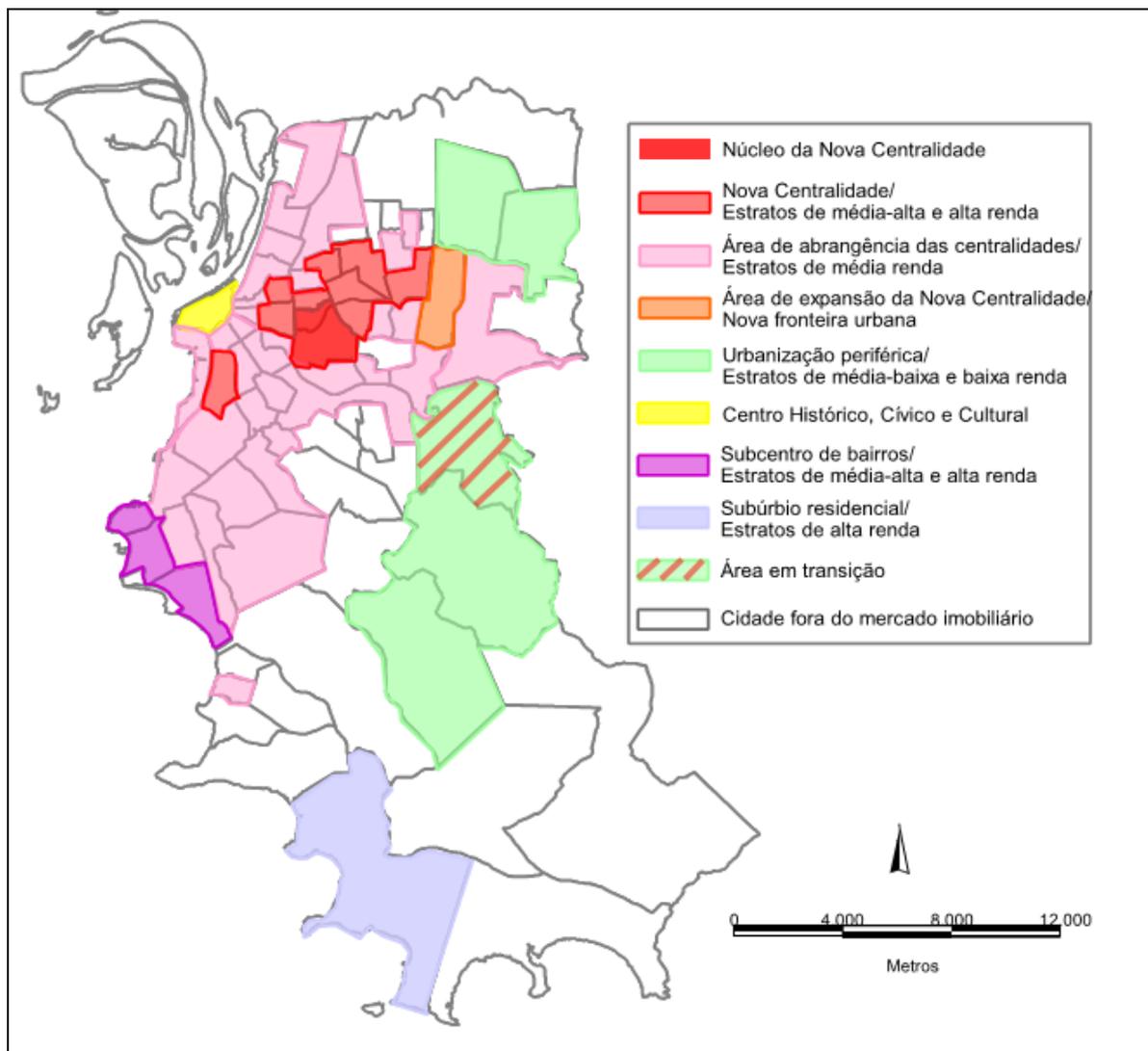
Através do mapa podemos observar também uma predominância da oferta de imóveis populares na faixa limítrofe do município com a região metropolitana. Como vimos anteriormente esta oferta vem crescendo nos últimos anos, sobretudo naqueles bairros considerados periféricos, já caracterizados por ocupações de baixa-renda e infra-estruturas precárias. O incremento da construção civil nestes locais, no entanto não vem sendo

⁹ O bairro Belém Novo reúne os mesmos atributos, porém como já vimos, este bairro constitui um caso de exceção, com produção imobiliária diferenciada e pontual, baseada na construção de condomínios fechados.

acompanhado da implantação dos serviços e equipamentos urbanos necessários, corroborando para manter estas localidades sob o status de região periférica, dependente das áreas centrais.

O Centro, por sua vez, não teve grande destaque no cenário imobiliário. Sabemos que isto, em parte, deve-se ao fato de ser uma área consolidada. Observando a tipologia predominante (apartamento de um quarto ou JK) juntamente com a faixa de valor dos imóveis (40% estava na faixa até 90 CUB) podemos dizer que os novos imóveis do bairro não se destinam às famílias de alta renda, sugerindo que o Centro perde importância como referência na estruturação residencial dessas classes. Neste contexto, parece ficar claro o movimento de deslocamento dos estratos de alta renda do Centro em direção a leste, gerando uma redistribuição dos usos residenciais do solo em Porto Alegre e, conseqüentemente apontando para uma nova geografia de centralidades.

Mapa 11
A Nova Geografia de Centralidades de Porto Alegre (1999 - 2010)



Fonte: Elaboração da autora, a partir de dados dos Censos Imobiliários do SINDUSCON-RS (1999-2010)

O mapa 11 representa nossa proposta de modelo de organização espacial da cidade de acordo com a ação dos promotores imobiliários neste período.

Segundo este modelo, os bairros Petrópolis e Bela Vista são o novo setor residencial dos estratos de média-alta e alta renda de Porto Alegre. Tendo atraído o maior número de imóveis *caros* no período analisado, configuram o núcleo da centralidade. A ocupação nestes bairros é intensiva, predominando a tipologia de apartamentos de três e dois dormitórios. A implantação da Terceira Perimetral e consolidação da Avenida Carlos Gomes como eixo de negócios, contribuiu para a valorização imobiliária local bem como conferiu maior acessibilidade aos bairros. Outros eixos viários importantes são as avenidas Protásio Alves e Nilópolis. Alguns equipamentos urbanos como a Praça Carlos Simão Arnt, situada na Avenida Nilo Peçanha, exercem hoje grande efeito simbólico sobre os estratos de alta renda, tal qual exerciam a Praça da Matriz ou a Praça Julho de Castilhos na década de 1980.

O bairro Moinhos de Vento ainda é uma referência para os estratos de alta renda, porém, sua área reduzida e alta densidade de ocupação, limita a construção de novos empreendimentos imobiliários no local. O bairro Rio Branco, por sua vez, contíguo ao Moinhos de Vento, recebeu inúmeros empreendimentos residenciais de luxo, o que reforça a idéia defendida por alguns pesquisadores de que a localização dos estratos de alta renda atrai e influencia a localização dos demais estratos (semelhantes ou inferiores).

Não havendo mais muitos terrenos para novos empreendimentos de alto padrão nas regiões supracitadas os promotores imobiliários deslocaram suas atividades sistematicamente para as áreas em volta, menos exploradas. Aos poucos estes bairros vêm sendo incorporados pelo mercado imobiliário passando a compor este cenário para estratos de alta renda, ou ainda, passando a compor a nova centralidade. Podemos observar esta situação nos bairros Mont'Serrat, Boa Vista, Três Figueiras, Higienópolis, Passo da Areia e Vila Ipiranga. O aporte de infra-estrutura e serviços nesta região é crescente, visando atender as demandas da nova população. A região já abriga dois *shoppings centers*, sendo um deles o maior da cidade, além de inúmeros supermercados, hipermercados, escolas renomadas e diversas praças e parques.

É importante observar que, o Plano Diretor de 1999 instituiu o *Corredor de Centralidade* Anita Garibaldi – Nilo Peçanha, que corta a cidade e, mais especificamente, esta região no sentido oeste-leste. De acordo com o artigo 30 da Lei do Plano Diretor (PORTO

ALEGRE, 1999), *Corredor de Centralidade* é o espaço definido por duas vias estruturadoras principais que tem entre outros objetivos:

- I - tornar mais eficiente o sistema de transporte urbano e as condições de ingresso metropolitano com a criação de novas alternativas de circulação;
- III - **estimular prioritariamente a densificação** visando a orientar estrategicamente a ocupação do solo;
- V - estruturar uma rede de pólos comerciais multifuncionais, **formando centros de bairro** que visem a atender à população em suas necessidades de bens, serviços e empregos.

(LEI COMPLEMENTAR Nº 434/99, grifo nosso)

Portanto, a ação dos promotores imobiliários que vem se intensificando na região encontra justificativa e respaldo na própria legislação municipal.

Respeitando o movimento de deslocamento sistemático dos estratos de alta renda dentro da cidade, acreditamos que o bairro Jardim Itu Sabará será o próximo a receber investimentos imobiliários destinados aos estratos de alta renda, caracterizando o que denominamos de “área de expansão da nova centralidade”. O bairro teve a quarta maior oferta de imóveis de Porto Alegre, indicando que foi definitivamente incorporado pelo mercado imobiliário. Além de estar ao lado da Vila Ipiranga (o bairro mais recentemente incorporado ao mercado imobiliário de alta renda) possui extensa área com inúmeros terrenos vazios e preços relativamente mais baixos para atuação dos promotores imobiliários. Frente a estas características, a noção de nova fronteira urbana apresentada por Sanfelici (2009) também se aplica ao bairro.

O bairro Agronomia registrou um número expressivo de ofertas tanto na maior faixa de valor (188 unidades) quanto na menor (262 unidades), indicando um perfil heterogêneo de ocupação. A literatura nos mostra que o mercado imobiliário tende a direcionar a oferta para públicos específicos, homogeneizando as áreas, o que para nós indica que a Agronomia passa por um momento de transição de seu perfil imobiliário e dentro de alguns anos terá sua oferta direcionada para um único nicho. Face aos últimos condomínios horizontais de luxo criados no bairro, o aporte em infra-estrutura deverá ser crescente, atraindo novos empreendimentos de luxo, e expulsando os moradores de menor renda do bairro – a proximidade com o campus da UFRGS possivelmente alimenta esse processo. Desta forma acreditamos que nos próximos anos a oferta imobiliária local será dirigida a estratos de alta renda.

Um subcentro de bairros pode ser identificado no mapa em cor lilás, na zona sul da cidade, abrangendo aqueles bairros já apontados em estudos anteriores como setor alternativo

para estratos de alta renda. A ocupação mais extensiva da área, conforme prevê o Plano Diretor, com predomínio de residências unifamiliares, não comporta a instalação de grandes equipamentos urbanos como *shoppings centers*. Todavia a região dispõe de boa infraestrutura viária, e um comércio local diversificado, que possibilita atender as necessidades básicas da população. Ademais a orla do Lago Guaíba atrai centenas de pessoas para a região nos finais de semana para a realização de atividades de recreação e lazer. Bares e restaurantes, e até um novo centro comercial (*Passeo Zona Sul*) fazem parte das opções que a região oferece para a população local e visitante.

A grande área em cor de rosa no mapa representa os assentamentos de estratos de média renda, que como vimos, procuram se localizar próximos aos assentamentos de alta renda, na busca pela distinção espacial e infra-estrutura (CABRAL, 1982; ABRAMO, 2007). Desta maneira consideramos que estas áreas são polarizadas pelas centralidades, e por isso as classificamos como áreas de abrangência das centralidades.

No extremo sul do município encontramos os grandes empreendimentos urbanísticos, ou condomínios fechados, destinados a residência de estratos de alta renda. Estes empreendimentos se caracterizam pelo acesso restrito, segurança intensiva, infra-estrutura privada e grande distância das áreas centrais. Neste sentido, as vias rápidas são fundamentais para conectar estes assentamentos ao restante da cidade. Os subúrbios residenciais, tipo de urbanização originada nos Estados Unidos, se espalharam rapidamente pelos países da América Latina, e hoje caracterizam a paisagem urbana das grandes cidades e até mesmo das cidades médias.

Por fim, os estratos de média-baixa e baixa renda que buscam acessar a cidade via mercado imobiliário formal encontram espaço majoritariamente nas bordas da cidade, nas áreas de divisa com a região metropolitana. Nestas regiões a infra-estrutura ainda é precária, incapaz de atender a toda população local. Faltam ruas e avenidas pavimentadas para facilitar o acesso, assim como linhas de transporte público, e serviços, obrigando a população a se deslocar até as áreas centrais para suprir suas necessidades de serviço e emprego. Estes bairros têm as condições de áreas periféricas reforçadas na medida em que se mantêm na dependência de outras localidades para existirem plenamente.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esta dissertação refletiu sobre a reestruturação da cidade contemporânea, supondo que tal processo é marcado pela emergência de novas centralidades e pode ser observado a partir do estudo da ação dos promotores imobiliários – agentes cuja dinâmica ao mesmo tempo modela o espaço e resulta de suas transformações. Porto Alegre foi escolhida como estudo de caso. O objetivo geral da pesquisa foi descrever a distribuição espacial da oferta de imóveis novos na cidade, visando analisar, compreender e refletir sobre sua estrutura urbana e, em particular, sobre sua geografia de centralidades.

Segundo nossa hipótese inicial, a dinâmica da promoção imobiliária na última década expressaria a emergência de novas centralidades. Para o caso específico de Porto Alegre supomos que: (i) o centro histórico não atrai mais os estratos de alta renda e (ii) não constitui mais a principal diretriz de desenvolvimento da estrutura de usos residenciais do solo, como apontou Cabral (1982) em estudo realizado há três décadas; (iii) novas áreas residenciais para estratos de alta renda caracterizariam novas centralidades; (iv) a ação dos promotores imobiliários refletiria e ao mesmo tempo fortaleceria uma estrutura de múltiplas centralidades.

Inicialmente abordamos as noções de estrutura urbana, área central e centralidade. Vimos que desde o início do século XX pesquisadores vêm utilizando modelos de representação gráfica buscando explicar a estrutura urbana. Por outro lado, as transformações estruturais que acometem as cidades nas últimas décadas tornam o espaço urbano cada vez mais complexo. Os modelos espaciais, por sua vez, na tentativa de representar a

multiplicidade de processos e formas deste espaço, também se tornam mais complexos. Contrariamente dos primeiros modelos da Escola de Chicago, que pretendiam explicar a dinâmica urbana através de um conjunto restrito de “leis naturais”, os modelos mais recentes incorporam múltiplos aspectos da dinâmica urbana e constituem um valioso instrumento para representar e compreender o espaço urbano.

O modelo proposto nesta dissertação para Porto Alegre teve por base o estudo da ação dos promotores imobiliários e nos conduziu a algumas reflexões conclusivas.

O Centro Histórico, pelo menos do ponto de vista da produção de imóveis residenciais novos, não é relevante para os estratos de alta renda. Como já foi observado, apesar de o bairro estar bastante consolidado, não dispondo de muitas áreas para novas construções, os novos empreendimentos ofertados não se direcionam ao público de alta renda: no período 1999-2010, 44% dos imóveis novos colocados à venda situavam-se na menor faixa de valor e quase 90% eram apartamentos do tipo JK e de um dormitório. O perfil do bairro se alterou. O Centro passou a atrair pessoas solteiras ou jovens casais, que buscam a funcionalidade da localização ou que não dispõem de dinheiro suficiente para arcar com os preços e custos de apartamentos grandes, quase sempre localizados em áreas consideradas mais *nobres*.

Apesar da mudança no perfil da oferta, cabe pelo menos assinalar que, segundo diversos autores, o Centro ainda exerce uma centralidade de abrangência regional, relacionada a sua ampla infra-estrutura, ao grande número de terminais de transporte coletivo intra-urbanos e metropolitanos que ali se localizam, comércio e serviços diversificados, sedes de bancos, teatros, bares, restaurantes e outros serviços, valor histórico e cívico. O estudo que realizamos, restrito à oferta de imóveis residenciais novos, não oferece elementos para confortar ou contrariar tais observações.

Nossa pesquisa constatou que espaços como a Praça da Matriz, a Rua Duque de Caxias ou a Avenida Independência, que segundo Cabral (1982) atraíam os estratos de alta renda, já não são referências para estes grupos sociais. Novos espaços de moradia e de comércio foram aos poucos deslocando o interesse desses grupos para outros locais da cidade. Neste sentido, a implantação dos *shoppings centers* em áreas distantes do Centro Histórico teve importância marcante, retirando da área central especialmente o comércio de luxo, e atraindo aquela parcela da população que até então freqüentava o centro da cidade para ali fazer compras e se divertir.

O Shopping Iguatemi, inaugurado em 1983, é bastante ilustrativo deste cenário, tendo hoje forte valor simbólico sobre os estratos de alta renda, tal qual exercia a Praça Júlio de Castilhos apresentada na pesquisa de Cabral (1982). Como vimos no capítulo anterior, com base em Maraschin (1993), nos anos 1980 os bairros em torno do Shopping apresentaram aumento da renda média domiciliar e valorização dos terrenos, bem como receberam maiores investimentos em infra-estrutura após a implantação do empreendimento comercial. Atualmente, podemos observar nas campanhas publicitárias das incorporadoras, que a grande maioria dos empreendimentos lançados nas zonas leste e norte faz referência ao Shopping Iguatemi – e mais recentemente ao Shopping Bourbon Country – quando informam a localização do empreendimento.

A publicidade sobre o mega-empreendimento Jardim Europa, faz amplo uso de sua condição de proximidade (“apenas uma quadra”) dos *shoppings* Iguatemi e Bourbon Country para valorizar sua área e atrair moradores de estratos de alta renda – aliás, a mesma publicidade evita fazer qualquer referência ao nome oficial do bairro onde se localiza o empreendimento, a Vila Ipiranga. Os resultados de nossa pesquisa confirmam este movimento de investimento imobiliário na região através do incremento significativo da oferta nos bairros Vila Ipiranga e Passo da Areia. Constatamos também um incremento qualitativo desta oferta, pois parte significativa dos imóveis situa-se na faixa acima de 430 CUB, ou na faixa imediatamente inferior.

Referência semelhante à dirigida ao Shopping Iguatemi nas campanhas publicitárias, no sentido de valorizar o produto ofertado, não se verifica com equipamentos localizados no centro da cidade. Tampouco se verifica a oferta de produtos no Centro Histórico sob os signos de exclusividade, autenticidade ou qualidade de vida “em meio ao verde”, amplamente utilizados como estratégia para atrair estratos de alta renda para novas áreas em processo de valorização.

Assim podemos dizer que as hipóteses ‘i’ e ‘ii’ apontadas no início desta pesquisa se confirmam, ou seja, o Centro Histórico não atrai mais os estratos de alta renda e da mesma maneira não constitui mais a principal diretriz de desenvolvimento da estrutura de usos residenciais do solo, como foi apontado por Cabral (1982). Contudo é preciso salientar que o Centro continua orientando a localização de outros estratos sociais que não os superiores. A região se configura como boa opção de moradia principalmente para o público disposto a comprar imóveis usados em prédios mais antigos, onde a infra-estrutura é relativamente menor. Estes imóveis já sofreram o processo de depreciação fictícia – para empregar uma

noção utilizada por Abramo (2007) – enquanto mercadoria do circuito capitalista e, por isso, apresentam valores mais baixos que os lançamentos.

Os processos de depreciação do estoque residencial e evasão das classes altas, tal qual observamos no Centro Histórico, ainda não são verificados no bairro Moinhos de Vento, que conserva suas características residenciais direcionadas para estratos de alta renda. Das 1.147 ofertas residenciais do bairro, 482 estavam na maior faixa de valor e nenhuma oferta foi encontrada na menor faixa. Equipamentos urbanos como Parque Moinhos de Vento, conservam seu valor simbólico sobre os estratos de alta renda, que continuam frequentando estes espaços de lazer e diversão. Na última década, além dos imóveis residenciais, novos espaços de elite foram criados no bairro, como o Hotel Sheraton e o Moinhos Shopping Center. A Rua Padre Chagas tornou-se referência de bares, cafés e restaurantes sofisticados, constituindo um dos espaços mais elitizados da cidade. A atuação da associação de moradores, ao que parece, ajuda a preservar o bairro da ação intensiva dos promotores imobiliários. A luta pela conservação dos antigos casarões do bairro impede o adensamento excessivo causado pela concentração de prédios e desta maneira mantém certa qualidade de vida a seus moradores. Em síntese, o bairro continua figurando entre os preferidos pelos estratos de alta renda e desta maneira exerce influência sobre a localização de novos assentamentos residenciais. Como já ressaltamos, no entanto, o número reduzido de terrenos, os altos preços cobrados e as restrições à construção, tendem a limitar cada vez mais a atividade imobiliária no bairro, fazendo com que os promotores se desloquem para outras áreas da cidade que possibilitem maior liberdade de ação e lucros.

O grande número de imóveis residenciais novos e na maior faixa de valor do mercado identificados na pesquisa nos bairros Petrópolis e Bela Vista, indicam o deslocamento da principal diretriz de desenvolvimento da estrutura de usos residenciais do solo que outrora emergia do Centro Histórico.

Uma vez esgotadas as possibilidades de lucros excepcionais na área central, os promotores foram deslocando suas atividades para leste do Centro, configurando o que Abramo (2007) chama de processo de extensificação da “cidade” formal, com contínua promoção de inovações espaciais para os estratos superiores da sociedade. O incremento da oferta residencial nos bairros próximos a Petrópolis e Bela Vista nos últimos anos reforça a hipótese de deslocamento da diretriz de estruturação dos usos do solo e ao mesmo tempo confirma as previsões de Cabral (1982) e Rovati (1990), sobre um provável crescimento da cidade em direção leste.

O crescimento da oferta para os estratos superiores nestes bairros concomitantes ao aporte de infra-estrutura e serviços – novas avenidas, centros comerciais, *shoppings* e parques são alguns exemplos de investimentos públicos e privados na região – validam a terceira hipótese de que novas áreas residenciais para estratos de alta renda em Porto Alegre caracterizam novas centralidades. Neste sentido a quarta hipótese – que a ação dos promotores imobiliários refletiria e ao mesmo tempo fortaleceria uma estrutura de múltiplas centralidades – também se confirma.

Obviamente a explicação para a formação das novas centralidades (não só em Porto Alegre) não deve ser pautada unicamente na ação dos promotores imobiliários. Como vimos na revisão bibliográfica, diversos são os fatores que levam a descentralização e formação de novas centralidades. A intensificação do uso do automóvel, possibilitando maior mobilidade das pessoas, certamente é uma das principais causas para a dispersão dos assentamentos residenciais. A implantação de infra-estrutura, assim como a oferta de comércio e serviços, condições essenciais na geração de centralidades, pouco dependem dos promotores imobiliários. Serviços como sistema viário, água, esgoto, iluminação e coleta de lixo são de responsabilidade do Estado, assim como a elaboração de leis e normas para regular o uso do solo. A oferta de comércio e serviços depende da demanda. O comércio varejista, procurando ficar próximo de seu mercado consumidor, desloca-se para as novas áreas residenciais fortalecendo o processo de formação das novas centralidades (CORRÊA, 1993).

O modelo de estrutura urbana proposto para Porto Alegre neste trabalho, evidentemente, não tem a pretensão de retratar de maneira conclusiva a atual geografia de centralidades da cidade. Nosso objetivo é subsidiar novas reflexões a respeito da temática. Como sabemos, o próprio ritmo de transformação do espaço que se vive presentemente, não recomenda o enunciado de respostas definitivas. Além disso, este estudo desenvolveu uma reflexão sobre a geografia de centralidades baseada unicamente no estudo dos promotores imobiliários. Certamente se considerasse as ações de outros agentes modeladores do espaço – empresas de modo geral, proprietários fundiários, poderes públicos – o estudo poderia propor um modelo mais apurado.

Este estudo permitiu-nos ainda observar a atuação espacialmente diversa dos promotores imobiliários, refletindo as desigualdades deste espaço. Relembramos que apenas 14 bairros representaram 51,3% de toda oferta residencial da cidade no período estudado. Em outras palavras, mais de 50% da oferta de imóveis residenciais novos de Porto Alegre está concentrada em menos de 8% de sua área.

A ação dos promotores é dinâmica, tal qual o espaço urbano, permitindo-nos observar o deslocamento de suas atividades em curtos períodos de tempo. Em apenas uma década, vimos que algumas áreas onde havia intensa atuação dos promotores no início do período, perderam dinamismo, enquanto outras sofreram o processo inverso.

É neste sentido que acreditamos que o estudo da ação dos promotores imobiliários reflete a dinâmica espacial da cidade e permite a discussão da geografia de centralidades – nossa hipótese geral.

A evidência do deslocamento dos estratos de alta renda em Porto Alegre, através do deslocamento da oferta imobiliária, confirma a emergência de uma nova geografia de centralidades. À luz desta nova geografia, acreditamos que o esquema de representação da estrutura urbana de Porto Alegre proposto por Villaça (2001), segundo o qual a cidade se organizaria a partir do Centro num raio de 180°, precisa ser revisado. Se antes a cidade se estruturava a partir do Centro Histórico, tendo o Lago Guaíba como fator limitante de sua expansão, agora – tendo sua centralidade se deslocado a leste – parece se estruturar segundo o “modelo 360°” de Villaça. A construção da Terceira Perimetral no período 1999-2003 reforça esta hipótese: via projetada nos anos 1940 e que tem um de seus trechos mais valorizados justamente entre o Shopping Iguatemi e os bairros Bela Vista e Petrópolis, a Terceira Perimetral está no centro da região que, na última década, concentrou grande parte da oferta de imóveis destinados aos grupos sociais de alta renda.

BIBLIOGRAFIA

ABRAMO, P. **Mercado e ordem urbana**. Rio de Janeiro: Bertrand do Brasil, 2001.

_____. A Cidade COM-FUSA: a mão inoxidável do mercado e a produção da estrutura urbana nas grandes metrópoles latino-americanas. **Revista Brasileira de Estudos Urbanos e Regionais** (ANPUR), v. 9, N.2, Novembro 2007, p. 25-59.

_____. **A cidade caleidoscópica**. Rio de Janeiro: Bertrand do Brasil, 2007b.

AGUIAR, Rodrigo Costa de; HEIDRICH, Álvaro Luiz. **A ocupação irregular em Porto Alegre no ano de 2000**. In: XXX Encontro Estadual de Geografia – Outras Geografias: entre território e ambiente, região e desenvolvimento, 2011.

BEUAUJEU-GARNIER, J. Os espaços residenciais (Capítulo 9). In **Geografia Urbana**. 2ª. ed. Lisboa: Calouste Gulbenkian, 1997, p. 189-209.

BORGHETTI, Luiz Marcos. **Metamorfose arquitetônica e a acomodação do tecido urbano: O caso do Rubem Berta**. Dissertação (Mestrado) - Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Faculdade de Arquitetura. Programa de Pesquisa e Pós-Graduação em Arquitetura - PROPAR, Porto Alegre – RS, 2005.

BORSODORF, Axel. **Cómo modelar el desarrollo y la dinámica de la ciudad latinoamericana**. EURE (Santiago), Santiago, v. 29, n. 86, mayo 2003. Disponível em <<http://www.eure.cl>>.

BOTELHO, Adriano. **O urbano em fragmentos: a produção do espaço e da moradia pelas práticas do setor imobiliário**. São Paulo: Annablume; Fapesp, 2007.

CABRAL, Gilberto Flores. **Distribuição espacial dos usos residenciais do solo – O caso de Porto Alegre**. Dissertação (Mestrado em Planejamento Urbano e Regional) – PROPUR/UFRGS, Porto Alegre, 1982.

CALDEIRA, Teresa Pires do Rio. **Cidade de muros: crime, segregação e cidadania em São Paulo**. São Paulo: Ed. 34 / Edusp, 2000.

CARLOS, Ana Fani Alessandri. A segregação como fundamento da crise urbana. In Sposito, M. E. B. (org.) **Urbanização e cidades: perspectivas geográficas**. Presidente Prudente: GasPEER, 2001, p. 47-56.

_____. **A cidade**. 8 ed. São Paulo: Contexto, 2005.

_____. A segregação como fundamento da crise urbana. In Sposito, M. E. B. (org.) **Urbanização e Cidades: perspectivas geográficas**. Presidente Prudente: GasPEER, 2001, p. 47-56.

CLICHEVSKY, Nora Silva; SAFFER, Nirce; CASSIANO, Paulo. **O mercado de terra na região metropolitana de Porto Alegre**. Porto Alegre: UFRGS, Propur, 1982.

CORRÊA, Roberto Lobato. **O Espaço Urbano**. 2 ed. São Paulo: Ed. Ática, 1993.

DATTWYLER, Rodrigo Hidalgo; BORSDORF, Axel; SÁNCHEZ, Rafael. **Globalización, neoliberalismo y producción inmobiliaria: Hacia La ciudad vallada em lãs capitales Del Cono Sur. El caso de Santiago Del Chile**. In: Anais do X Encontro de Geógrafos da América Latina. São Paulo, 2005.

FONTOURA, Ana Elisa Sparano. **Participação, territorialização e identidade na periferia de Porto Alegre: Estudo de caso comparativo no Bairro Lomba do Pinheiro**. Dissertação (Mestrado) - Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Instituto de Geociências. Programa de Pós-Graduação em Geografia, Porto Alegre – RS, 2005.

JANOSCHKA, Michael. El nuevo modelo de la ciudad latinoamericana: fragmentación y privatización. **Revista Eure**, nº 85, Santiago do Chile, dezembro de 2002, pp. 11-29.

LEAL, Elisabete. **Construindo um sindicato: 50 anos do SINDUSCON-RS (1949-1999)**. Porto Alegre: Grafic-Offset, 1999.

MARASCHIN, Clarice. **Alterações provocadas pelo Shopping Center em aspectos da estrutura urbana – Iguatemi, Porto Alegre, RS**. Dissertação (Mestrado em Planejamento Urbano e Regional) – PROPUR/UFRGS, Porto Alegre, 1993.

MARICATO, Ermínia. **Por um enfoque teórico na pesquisa sobre habitação**. In: Cadernos Metrôpole, nº 21. PP.33-52. 1º sem. 2009.

NORMANN, Tássia Coser; UEDA, Vanda. **Anunciando um novo estilo de vida: os condomínios fechados na região metropolitana de Porto Alegre**. In: XXIV Encontro Estadual de Geografia – Território, Sociedade e Natureza: Novas dinâmicas espaciais. 2004.

PORTO ALEGRE – Prefeitura Municipal – Secretaria de Planejamento Municipal (2000). **Plano Diretor de Desenvolvimento Urbano e Ambiental – PDDUA – Lei Complementar 434/99**. Porto Alegre, SPM.

_____. – Prefeitura Municipal – Secretaria de Planejamento Municipal. **Memória dos Bairros**. Porto Alegre, PMPA, 2000.

RIGATTI, Décio. **Do Espaço Projetado ao Espaço Vivido: Modelos de Morfologia Urbana no Conjunto Rubem Berta**. Tese (Doutorado) Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo – FAU/USP, São Paulo, 1997.

_____. **Transformações morfológico-funcionais e limites para a revitalização de centros urbanos degradados**. In: Anais do XII Encontro da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Planejamento Urbano e Regional. Belém, 2007.

ROLNIK, R.; FRÚGOLI JR., Heitor. Reestruturação urbana na metrópole paulistana: a Zona Leste como território de rupturas e permanências. **Cadernos Metr pole**, n. 6, pp. 43-66, 2º sem. 2001.

ROVATI, João Farias. **A fertilidade da terra urbana em Porto Alegre: uma leitura da interven o do Estado na cidade**. Rio de Janeiro, UFRJ, IPPUR, 1990.

SANFELICI, Daniel de Mello. **A produ o do espaço como mercadoria: Novos eixos de valoriza o imobiliária em Porto Alegre/RS**. Disserta o (Mestrado em Geografia Humana) – FFLCH/USP, São Paulo, 2009.

SECCHI, Bernardo. **Primeira li o de urbanismo**. São Paulo: Perspectiva, 2006.

SILVA, William Ribeiro da. **A forma o do centro principal de Londrina e o estudo da centralidade urbana**. Geografia – Londrina – Volume 12 – Número 2 – jul./dez. 2003. Disponível em <http://www.geo.uel.br/revista>

SOJA, Edward W. **Geografias pós-modernas: a reafirma o do espaço na teoria social**. Rio de Janeiro: Jorge Zahar Ed., 1993.

SOARES, Paulo Roberto Rodrigues. Metamorfoses da metrópole contemporânea: Considera es sobre Porto Alegre. In: **GEOUSP – Espaço e Tempo**. São Paulo, n  20, p. 129 – 143, 2006.

SOUZA, Marcelo Lopes de. **ABC do desenvolvimento urbano**. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2003.

SPOSITO, Maria Encarna o Beltrão. Reflexões sobre a natureza da segrega o espacial nas cidades contemporâneas. **Revista de Geografia**. AGB Dourados (MS). Set/out/nov/dez 1996, n 4, p. 71-85.

_____. A produ o do espaço urbano: Escalas, diferenças e desigualdades socioespaciais. In: **A produ o do espaço urbano: agentes e processos, escalas e desafios** / Ana Fani Alessandri Carlos, Marcelo Lopes de Souza, Maria Encarna o Beltrão Sposito (organizadores). São Paulo: Contexto, 2011.

TELLA, Guillermo C.  nsulas de riqueza em oc anos de pobreza... O el proceso de fragmentación territorial de Bueno Aires. **Scripta Nova – Revista Eletr nica de Geografía e Ciencias Sociales**. Barcelona, vol. IX, n  194, agosto de 2005.

TISSOT, Kau  da Silva. **Estudo de caso de dois planos de reestrutura o para o bairro Rubem Berta**. Trabalho de Conclusão de Curso de Gradua o. Universidade Federal do Rio Grande do Sul. Departamento de Ciências Administrativas, Porto Alegre – RS, 2009.

TOPALOV, Christian. **La urbanizacion capitalista**. 1 ed. Cidade do México: Ed. Edicol, 1979.

UEDA, V. - Comunica o coordenada - **Porto Alegre: incorpora o imobiliária e reestrutura o urbana na metrópole meridional do Brasil**. 2004.

UEDA, Vanda. **Os novos empreendimentos imobiliários e as transformações recentes no espaço urbano de Porto Alegre.** In: Anais do X Encontro de Geógrafos da América Latina – 20 a 26 de março de 2005.

VILLAÇA, Flávio. **Espaço intra-urbano no Brasil.** 2 ed. São Paulo: Studio Nobel: FAPESP: Lincoln Institute, 2001.

Outras fontes consultadas:

BRASIL. Presidência da República. **Lei nº 4.591, de 16 de dezembro de 1964.** Dispõe sobre o condomínio em edificações e as incorporações imobiliárias. Disponível em: <www.planalto.gov.br/ccivil/leis/L4591.htm>. Acesso em 23 fev. 11.

GUARIDA IMÓVEIS. *Site* da imobiliária. Disponível em: <www.guarida.com.br>. Acesso em 15 mai. 11.

GOLDSZTEIN, Incorporadora. *Site* oficial da incorporadora que apresenta o empreendimento Jardim Europa. Disponível em: <www.goldsztein.com.br/~aldeia/jdeuropa/index.php> Acesso em 05 jun. 11.

IMOBILIÁRIA DUCATI. *Site* da imobiliária. Disponível em: <www.imobiliariaducati.com.br> Acesso em 15 mai. 11.

MOINHOS VIVE. Blog do Movimento Moinhos Vive – Porto Alegre. Disponível em: <moinhosvive.blogspot.com/2008_06_01_archive.html>. Acesso em 02 set. 11.

TROVIT, Imóveis. Site de oferta de imóveis. Disponível em: <<http://imoveis.trovit.com.br>> . Acesso em 14 jul. 11.

SHERATON, Porto Alegre Hotel. *Site* oficial. Disponível em: <www.sheraton-poa.com.br/> Acesso em 21 jun. 11.

SINDICATO DA INDÚSTRIA DA CONSTRUÇÃO CIVIL NO ESTADO DO RIO GRANDE DO SUL. Porto Alegre, abril de 2011. Disponível em: <www.sinduscon-rs.com.br>

TERRAVILLE. *Site* que apresenta o empreendimento imobiliário. Disponível em: <www.terraville.com.br/home> Acesso em 13 mai. 11.

UFRGS, Centro de Ecologia, Laboratório de Geoprocessamento. Diagnóstico Ambiental do Município de Porto Alegre. Base cartográfica de Porto Alegre. Disponível em: <www.ecologia.ufrgs.br/labgeo>. Acesso em 02 abr. 10

VERA BERNARDES, Imobiliária. *Site* da imobiliária. Disponível em: <www.verabernardes.com.br> Acesso em 13 mai. 11.