

ABORDAGENS E TIPOLOGIAS DA PRODUÇÃO IMOBILIÁRIA E DO LOCAL COMO MERCADORIA

AMORIM, Wagner Vinicius ^{a*}

(a) Dr em Geografia, Professor da Universidade Estadual do Ceará (UECE). <http://lattes.cnpq.br/2836208805454597>

(*) CORRESPONDING AUTHOR

Address: UECE, Av. Dr. Silas Munguba, 1700, Campus do Itaperi, CEP: 60714903 - Fortaleza (CE), Brasil. Tel: (+ 55 91) 31019601
E-mail: wagner_g3@yahoo.com.br

RESUMO

Propomos a discussão de algumas abordagens e concepções atinentes ao mercado imobiliário, ao setor imobiliário e, mais detidamente, sobre a “produção imobiliária” e a ideia dos “locais como mercadorias”, cujas duas últimas noções, embasadas numa bibliografia selecionada e numa perspectiva teórica crítica, encampam uma concepção ampla, que vai além da noção de mercado imobiliário. Compreendemos que a discussão e a elucidação dessas noções e/ou termos contribuem para com o entendimento de uma das faces da ampla produção do espaço urbano, além de iluminar processos recentes pertinentes à construção da cidade. Demonstraremos essa perspectiva a partir da evolução do número dos estabelecimentos de Atividades Imobiliárias, de Construção de Edifícios e Obras de Engenharia Civil das cidades de Londrina/PR e Maringá/PR, tomando-as por exemplos empíricos constatados, e baseando-nos nos dados disponibilizados pela Relação Anual de Informações Sociais (RAIS), bem como a partir da evolução das empresas de atividades imobiliárias e da construção.

Palavras-chave: Mercado imobiliário; Setor imobiliário; Produção imobiliária; Produção do espaço urbano.

ABSTRACT/ RESUMEN

APPROACHES AND TYPES OF HOUSING PRODUCTION AND LOCAL PRODUCTION AS COMMODITIES

We propose a discussion of some approaches and concepts pertaining to the real estate market, real estate and, in more depth, “real estate production” and the idea of “places as commodities”. These last two notions, supported a selected bibliography and a theoretical perspective, bring a broad concept that goes beyond the idea of the real estate market. We understand that the discussion and the elucidation of these notions and / or terms contribute to an understanding of one side of the large-scale production of urban space, as well as shedding light on recent processes relevant to the construction of the city. We demonstrate that perspective from the evolution of the number of establishments of Real Estate Activities, Construction of Buildings and Civil Engineering Works in the cities of Londrina/PR and Maringá/PR, using them as empirical examples and based on the data available from the Annual Relation of Social Information (RAIS), as well as from the evolution of the real estate activity and construction companies.

Keywords: Real estate market. Real estate. Housing production. Production of space.

ENFOQUES Y TIPOLOGÍAS DE LA PRODUCCIÓN INMOBILIARIA Y DE LOS LOCALES COMO MERCANCÍAS

Proponemos un análisis de enfoques y conceptos relacionados con el mercado inmobiliario, sector inmobiliario y, más profundamente, acerca de la “producción inmobiliaria” y la noción de los “locales como mercancías”, cuyas dos últimas nociones, con el apoyo de una bibliografía seleccionada y una perspectiva teórica crítica, basan un concepto amplio que va más allá de la noción del mercado inmobiliario. Entendemos que la discusión y el esclarecimiento de estas nociones y/o términos contribuyen a la comprensión de una perspectiva de la amplia producción del espacio urbano, así como arrojan luz sobre los procesos recientes de interés para la construcción de la ciudad. Demostraremos esa perspectiva a partir de la evolución del número de los establecimientos de actividades inmobiliarias y establecimientos y de construcción de edificios y obras de ingeniería civil de las ciudades de Londrina/PR y Maringá/PR tomándolas como ejemplos empíricos constatados, y con base en los datos disponibles en la Relación Anual de Informaciones Sociales (RAIS) así como de la evolución de las actividades inmobiliarias de las empresas y de la construcción.

Palabras clave: Mercado inmobiliario; Sector inmobiliario; Producción inmobiliaria.

Article history:

Received 5 August, 2017
Accepted 17 October, 2017
Publisher 20 October, 2017

INTRODUÇÃO

Algumas abordagens e algumas concepções comumente divulgadas nas pesquisas e investigações atinentes ao mercado imobiliário e ao setor imobiliário tem demonstrado a necessidade da conceituação adequada do processo e das escalas geográficas e conceituais analisadas. Compreendemos que, antes de se considerar a existência de um capital imobiliário propriamente dito – o qual não será objeto deste artigo –, faz-se necessário considerar a “produção imobiliária” propriamente dita. O processo aqui enunciado é a produção do espaço, e neste artigo pretendemos cotejá-lo à ideia dos “locais como mercadorias” (LOGAN; MOLOTCH, 1987, 2015), pretendendo assim uma concepção ampla, que vá além da noção de mercado imobiliário.

Compreendemos que a discussão e a elucidação dessas noções e desses termos contribuem para com o entendimento de uma das faces da ampla produção do espaço urbano, além de ‘iluminar’ as lógicas econômicas e espaciais recentes atinentes à construção da cidade. Tomamos como exemplo empírico para a constatação dessa perspectiva analítica a evolução do número dos estabelecimentos de atividades imobiliárias em geral, de incorporação e construção de edifícios e obras e de engenharia civil das cidades de Londrina/PR e Maringá/PR, considerando-as para os fins deste artigo apenas como lócus empírico imediato da constatação concreta do abstrato pensado, e não propriamente como lócus empírico de um estudo de caso, o que não se aplica na proposta pretendida para este artigo.¹

O artigo está dividido em três partes: na primeira delas realizamos uma abordagem geral do mercado, do mercado imobiliário, do setor imobiliário e da ideia dos “locais como mercadorias”, apresentando as principais conceituações desenvolvidas à luz de um prisma teórico comum, o qual considera o conflito e não o equilíbrio no mercado. Na segunda parte, apresentamos uma tipologia das empresas de atividades imobiliárias e da construção, caracterizando-as de acordo com os critérios da Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE) e dos dados estatísticos da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS), bem como a partir dos dados locais levantados remotamente para as duas cidades em questão. Por fim, nas considerações finais, procuramos alinhar as abordagens e as conceituações colocadas em discussão a fim de compreender como o espaço urbano, produto, condição e meio do processo de valorização do capital e da reprodução das relações sociais de produção, comparece como momento central da reiteração e da reposição em patamares superiores da valorização do capital na produção imobiliária.

ABORDAGENS E CONCEITUAÇÕES: A ANÁLISE CENTRADA NA PRODUÇÃO

É farta a bibliografia existente em língua portuguesa sobre o mercado imobiliário e o setor imobiliário, bem como é farta a investigação científica e institucional desenvolvida sobre os dois temas no Brasil, principalmente no que diz respeito ao setor imobiliário. Muitos autores já desenvolveram pesquisas seminais sobre estes temas, alguns dos quais arrolaremos nesse artigo. Sem embargo, nosso objetivo é oferecer uma compreensão da “produção imobiliária” consoante à perspectiva teórica que deu escopo a nossa tese de doutorado (AMORIM, 2015, 2017), sem menosprezarmos

(1) Sugerimos ao leitor interessado em compreender o contexto econômico, político e histórico do mercado imobiliário nas duas cidades mencionadas que consulte nossa tese de doutorado ou livro (AMORIM, 2015, 2017), na qual metodologicamente desenvolvemos a análise destes espaços urbanos e dos seus respectivos mercados imobiliários, na qual justificamos nossa escolha pelo estudo das duas cidades, análise esta que não constitui objeto específico do presente artigo, mas que fundamenta empiricamente a reflexão atinente ao mercado imobiliário, ao setor imobiliário e sobre a produção imobiliária. Ademais, as fontes de dados empregadas são comuns às demais cidades brasileiras, não consistindo, neste momento e para os fins pensados para este artigo, as particularidades das duas cidades o objeto da investigação, mas sim as particularidades dos “locais como mercadorias” e momento central do processo de produção imobiliária.

as contribuições advindas de outras vertentes da Geografia Urbana e do pensamento econômico, mais e menos heterodoxas.

De acordo com a definição mais usual, utilizada pelos próprios agentes econômicos, o mercado imobiliário é o mercado do setor imobiliário – esse que, por sua vez, é muitas vezes identificado como um ramo do setor secundário da economia – que negocia com o terreno, bem como com qualquer construção edificada sobre esse terreno. As imobiliárias, que intermedeiam esse negócio, fazem-no por meio da venda ou locação, procedendo, assim, à comercialização ou administração dos imóveis.

Já o “setor imobiliário”, trata-se, segundo Topalov (1979, p. 109), do setor que “[...] produce y hace circular las mercancías inmobiliarias. Este sector incluye, claro está, la industria de la construcción y, también, todas las otras actividades capitalistas que intervienen en el ciclo de conjunto del capital en el sector: la promoción inmobiliaria, los rentistas inmobiliarios, el crédito inmobiliario”. Para Topalov (1979, p. 128), o setor imobiliário possui “[...] un peso económico muy importante en el producto nacional y en la inversión global. Representa un considerable volumen de empleo. Utiliza como input productos que previenen de muchas otras ramas, y tiene por tanto un efecto de estímulo importante sobre el resto de la economía”. Por conta das características tecnológicas e produtivas intrínsecas ao setor e em função da sua “débil acumulación” – características estas constatadas essencialmente em países de capitalismo avançado em meados do século XX –, coexiste um grande número de empresas medianas e pequenas e um pequeno número de grandes empresas (TOPALOV, 1979, p. 129). Observa o autor que “[...] acerca de las relaciones de producción en la construcción: en general, la implantación monopolista directa es débil. Incluso es frecuente que las mismas grandes empresas sigan siendo familiares, independientes formalmente de los grupos financieros” (TOPALOV, 1979, p. 130).

Gottdiener (1997, p. 217-218), advoga por um “setor da propriedade”, ou setor imobiliário, cujas articulações estendem-se ao capital financeiro, aos políticos, aos grupos locais, partidos políticos etc., cujos interesses e conflitos tramados conformam o fio condutor das mudanças espaciais. Segundo a perspectiva de Gottdiener (1997, p. 218-219) para o caso estadunidense da década de 1980, estaríamos diante de um setor especial do capital, que se organiza em torno dos interesses fundiários no “circuito secundário” de acumulação, conforme propôs Lefebvre (2008, p. 71). Tais interesses podem ser potencialmente perseguidos por capitalistas endinheirados de qualquer uma das várias frações do capital, “[...] tornando bastante complexa e muitas vezes caóticas as ações associadas ao setor da propriedade” (LEFEBVRE, 2008, p. 71). Se há uma estrutura organizada ela é dada pela combinação de frações do capital financeiro, industrial e comercial e de instituições de classes e governamentais, porém sem um mecanismo abrangente de coordenação multiescalar e/ou entre as frações de capital e formas de investimento que o capitalizam (GOTTDIENER, 1997, p. 219 e 268).

Em Botelho (2007, p. 45-49), encontramos uma definição específica ao caso brasileiro. Segundo o autor, o setor imobiliário é mais amplo e complexo que o setor da construção, abrangendo-o, envolvendo como participantes desde atividades da produção a algumas atividades terciárias: empresários, proprietários fundiários, promotores, comerciantes, consumidores, agentes financeiros, produtores de materiais de construção, comerciantes de materiais de construção, projetistas etc. Em suma, ele é formado pelas atividades de três subsetores nacionais: a indústria da construção civil, a indústria produtora de materiais para a construção civil e as atividades ligadas ao terciário, tais como atividades imobiliárias comerciais e de administração – incorporação, loteamentos, administração de compra, venda e aluguel de imóvel.

Trata-se, o setor imobiliário, de um importante setor da economia brasileira. No ano de 2013, conjuntamente a indústria da construção civil e os serviços de atividades imobiliárias corresponderam a 13,7% do valor adicionado bruto ao produto interno bruto (PIB) brasileiro, a preços básicos segundo as classes e atividades (CBIC, 2014a).

Na figura 1 temos a composição da cadeia produtiva da construção civil por participação percentual no PIB total da cadeia, elaborada pela Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC), a partir dos dados da Associação Brasileira da Indústria de Materiais de Construção (ABRAMAT), em parceria com a Fundação Getúlio Vargas (FGV), para o ano de 2012. Segundo o mesmo estudo, o valor adicionado da cadeia produtiva da construção foi de R\$ 328 bilhões, o equivalente a 8,8% do PIB brasileiro.

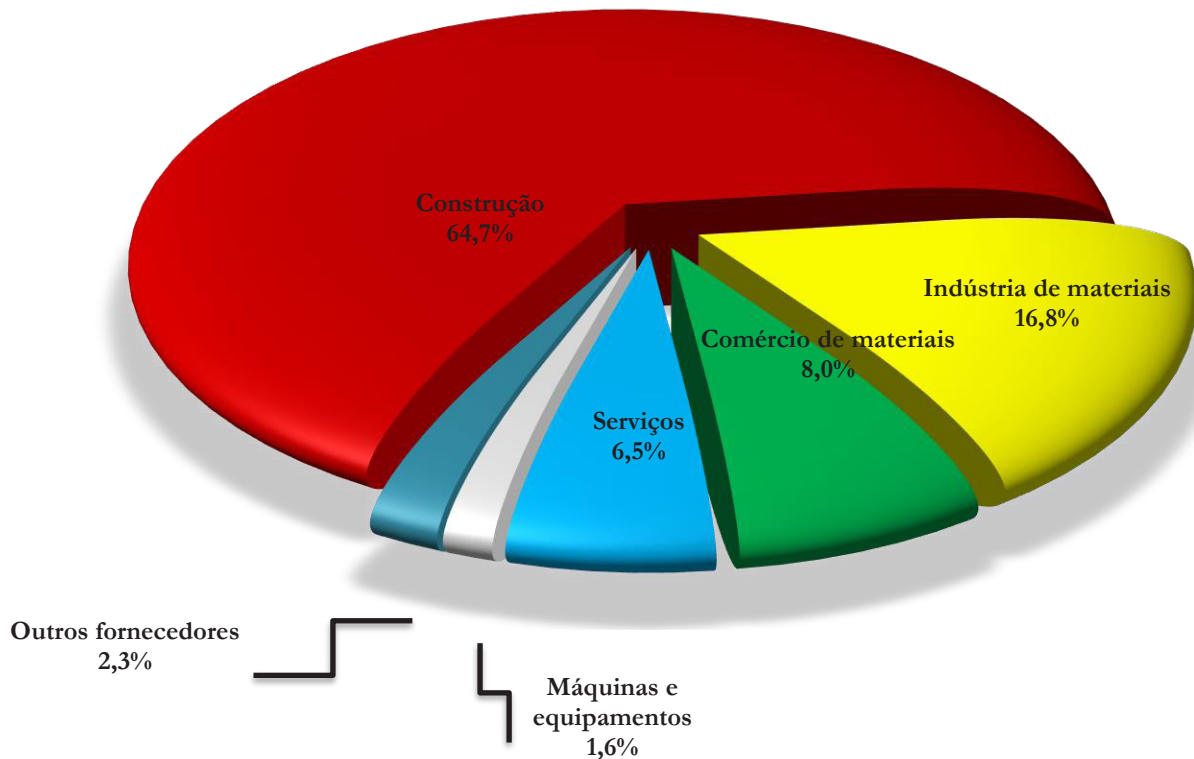


Figura 1 - Brasil. Composição da cadeia produtiva da construção por participação no PIB total da cadeia. 2012
Fonte: “Perfil da Cadeia Produtiva da Construção e da Indústria de Materiais e Equipamentos - 2012”. ABRAMAT e FGV Projetos. Extraído do Banco de Dados – CBIC (CBIC, 2014b). Disponível em: <http://www.cbicdados.com.br/menu/estudos-especificos-da-construcao-civil/cadeia-produtiva>. Acessado em 31 de jan. de 2015.

A respeito da articulação do setor imobiliário ao setor financeiro, a tese doutoral de Fix (2011) oferece uma compreensão específica à constituição do que a autora denomina “circuito imobiliário”, que vai da constituição do mercado de terras em nosso país após o fim da escravidão, perpassando pela formação do Banco Nacional da Habitação (BNH)/Sistema Financeiro de Habitação (SFH), ao Sistema Financeiro Imobiliário (SFI) e finalmente o Programa Minha Casa Minha Vida (PMCMV).

Esse movimento em que se sobressaem questões históricas, conjunturais e contextuais revela, de acordo com o escopo da pesquisa de Fix (2011), a financeirização do setor imobiliário. As transformações que perpassaram a conformação do “circuito imobiliário” no Brasil vão da estrutura da propriedade, da centralização financeira reservada e exercida pelas elites nacionais, da estruturação dos fundos públicos e privados que o retroalimentam, da abertura de capital das empresas na Bolsa de Valores de São Paulo (BOVESPA), da oferta de crédito imobiliário, das novas estratégias territoriais então ensejadas, da incorporação imobiliária, da morfologia urbana, do canteiro de obras à forma imobiliária.

Feitos esses devidos esclarecimentos a respeito do setor imobiliário e de suas articulações, voltamos ao tema do(s) mercado(s) imobiliário(s), observando que as escalas em que operam e os arranjos institucionais sobre as ações desempenhadas o diferenciam do setor imobiliário, embora sua compreensão não seja possível sem a desse último.

Ainda antes de aprofundarmos no debate dos termos mais particulares, a própria concepção de mercado contribui com a problematização do que pretendemos aqui discutir. De acordo com

Sandroni (1999, p. 378), mercado “[...] designa um grupo de compradores e vendedores que estão em contato suficientemente próximo para que as trocas entre eles afetem as condições de compra e venda dos demais”. “Concretamente, ele é formado pelo conjunto de instituições em que são realizadas transações comerciais [...]”. Sua formação pressupõe a existência de um excedente intercambiável, sendo que da interação entre oferta e demanda surge um sistema de preços, sendo que a demanda e a oferta agem em direções opostas (SANDRONI, 1999, p. 379).

Ainda que os economistas clássicos tenham construído suas teorias na suposição de que a economia de mercado fosse basicamente formada e/ou tendente ao equilíbrio e à concorrência perfeita, o funcionamento da economia de mercado modificou-se profundamente em função da expansão e da concentração dos agentes que operam do lado da oferta e em função da intervenção do Estado na economia, “formando empresas, regulando preços, estoques e a oferta monetária [...]” (SANDRONI, 1999, p. 379). Os mercados também podem ser classificados de acordo com seu alcance: local, regional, nacional e mundial e, dentre os fatores que determinam o seu alcance estão: “[...] a escala de produção, as características da mercadoria, a amplitude da demanda, o grau de organização do comércio e o estágio de desenvolvimento econômico e social” (SANDRONI, 1999, p. 379).

Não podemos permanecer apenas na acessível definição dos dicionários se o objetivo é decompor radicalmente os termos dentro dos limites e das possibilidades deste artigo. Seguindo o significado exposto anteriormente, deparamo-nos com questões fundamentais à compreensão do chamado mercado imobiliário: chamamos atenção à ideia de “proximidade” entre grupos de compradores e de vendedores, cuja perspectiva a partir desta ou daquela cidade, desta ou daquela localização, deste ou daquele segmento e bem imóvel pode ser variável. Também destacamos o fato de que o conjunto de “instituições” que o conforma também se diferencia do conjunto de instituições das demais mercadorias produzidas sob o capitalismo. Há que se ressaltar que essas instituições também se organizam conforme os segmentos do mercado imobiliário, isto é, de maneira heterogênea. As ideias de “excedente” e “concorrência” também são problemáticas sob a ótica do mercado imobiliário, bem como a estruturação de um sistema de preços segundo estes postulados clássicos enunciados, uma vez que, no âmbito desse mercado, a estruturação dos preços requer um tratamento especial, diferenciado daquele dado às demais mercadorias produzidas, cujo entendimento e apreensão reclamam uma “mirada espacial”.

Na decomposição desses atributos pela “mirada espacial” temos que, segundo a definição de Rebelo (2002, p. 304), o mercado imobiliário constitui-se num conjunto de segmentos de mercados, que apresentam heterogeneidade, durabilidade e fixidez espacial do bem imóvel:

[...] o mercado imobiliário pode ser descrito como um **conjunto de submercados ou segmentos de mercado** distintos mas **inter-relacionados, contendo espaços destinados a diferentes tipos de utilizações**, e que **se diferenciam por uma ou mais dimensões alternativas [...]**. Estes **segmentos de mercado** resultam da **consideração do conjunto dos atributos estruturais e das características de localização dos produtos imobiliários** por parte de compradores e vendedores com alguma inelasticidade comportamental. (REBELO, 2002, p. 304, grifos do autor).

Rebelo (2002, p. 304) observa que ainda que as características do imobiliário fossem idênticas e a elasticidade elevada, poderia produzir-se uma competição entre potenciais compradores condizente a rendas, expressas em preços, mais elevadas em determinadas localizações que em outras. Ademais, se a procura for inelástica, “[...] a competição entre fornecedores pode levar à criação de rendas de monopólio para os diversos tipos de espaços, e a transformação no ‘stock’ imobiliário existente” (REBELO, 2002, p. 305). A autora concorda que o preço de um produto imobiliário pode variar significativamente de segmento para segmento de mercado, sendo necessário reconhecer seus atributos, as condições subjacentes aos segmentos e sua estrutura, a qual pode consistir em segmentos nos quais interagem oferta e procura, com preponderância da primeira.

De modo semelhante, “a noção de sub-mercados imobiliários como categoria de análise útil para se entender a diversidade das situações contidas na cidade”, encontrada em Smolka (1987, p. 49, destaques meus), partilhada também por Alfonso (2005, p. 163), e inclusive por autores que escrevem para o mercado imobiliário, como é o caso de Souza (2012) e Cordeiro Filho (2011), assevera a existência de distintos segmentos, de submercados dentro do mercado imobiliário, cuja segmentação reproduz sua face incompleta, truncada,² em que agentes heterogêneos comandam movimentos de capital aos extratos que lhes conferem maiores rendimentos, corroborando continuamente determinados atributos e localizações em detrimento de outros, isto é, corroborando a “amplitude da diferenciação espacial produzida” (SMOLKA, 1987, p. 49), uma vez que o que ocorre num submercado depende em larga medida do que ocorre no outro.

De acordo com a definição dada por Melazzo (1997, p. 37 e 43), o mercado imobiliário capta um ambiente de tomadas de decisões – ações e decisões cumulativas individuais e institucionais, certas e incertas – na forma de alterações nos preços, nos tipos dos imóveis e nas localizações ofertadas, não se limitando ao expediente clássico da oferta e da demanda, haja vista que a oferta não se constringe às flutuações da demanda exercidas no mercado para aquisição de terras para a produção habitacional, por exemplo. Para Melazzo (1993, p. 59), “[a] oferta caminha à frente da demanda, e o mercado fundiário negocia, a cada momento, uma quantidade maior de terrenos, superior aos que serão imediatamente ocupados”. Isso porque, na medida em que novas áreas são adicionadas ao mercado o que, conseqüentemente, provoca alterações nos preços relativos e nas acessibilidades no interior da cidade, são geradas expectativas da possibilidade de ganhos fundiários no futuro, o que retroalimenta a demanda por terrenos, não somente daqueles recém incorporados, mas também daqueles situados em áreas já ocupadas em períodos passados, mas que permaneceram vazios (MELAZZO, 1993, p. 60).

Desse modo, está colocada a problemática da valorização de um bem que não decorre unicamente do produto edificado, mas da articulação entre ele e a localização produzida histórica e socialmente no decorrer do tempo e apropriada no processo de valorização e formação dos preços. Se se trata de uma mercadoria especial, o terreno, que não é produto do trabalho individual, cujo preço não está determinado pelo custo de sua produção, observemos, de acordo com Topalov (1984, p. 10), que o preço desse bem não pode ser compreendido ali onde ele é oferecido, no mercado imobiliário tomado simplesmente como relação entre oferta e demanda, mas onde se forma seu preço, no processo de valorização do capital sobre esse solo. Assim, sob a perspectiva de um mercado que comercializa “mercadorias” cuja “produção” difere das demais mercadorias produzidas e comercializadas no modo capitalista de produção, trata-se de um bem que se torna mercadoria, ao mesmo tempo em que torna-se propriedade privada, e por meio dessa relação possibilita que se cobre por sua disponibilidade, isto é, um rendimento ao seu proprietário.

Estamos, assim, diante de uma mercadoria especial, não produzida como tal, mas “organizada” como tal, como observou Polanyi (2000, p. 94), uma “não-mercadoria”, posto que “[...] tudo que é comprado e vendido tem que ser produzido para venda é enfaticamente irreal [...]” no que diz respeito à terra. De acordo com Polanyi (2000, p. 94), “terra é apenas outro nome para a natureza, que não é produzida pelo homem”, sendo sua descrição como mercadoria inteiramente fictícia, e com ajuda dessa ficção são organizados os mercados reais para esta mercadoria. Polanyi (2000, p. 94) problematiza o caráter do mercado da irreal e fictícia ‘mercadoria’ terra – e do trabalho e do dinheiro, abordados em seu livro “A Grande Transformação” como mercadorias especiais sob o capitalismo – observando que “permitir que o mecanismo de mercado seja o único dirigente do destino dos seres humanos e do seu ambiente natural, e até mesmo o árbitro da quantidade e do uso do poder de compra, resultaria no desmoronamento da sociedade”. A radicalidade de sua concepção consiste na defesa da ideia de que a terra é parte vital da vida social. Enfatiza que “a extrema

(2) Abramo (2007, p. 25), desde uma perspectiva heterodoxa, fala em uma “[...] capacidade de coordenação do mercado sempre limitada [...]”, que “[...] exige a utilização de instrumentos não mercantis para garantir a coordenação das decisões de localização [...]”, a rigor, a política urbana, indispensável à configuração da estrutura espacial da cidade.

artificialidade da economia de mercado está enraizada no fato de o próprio processo de produção ser aqui gozado ‘sob a forma de compra e venda’” (POLANYI, 2000, p. 95).

Assim, constituída a propriedade privada da terra como mercadoria, sobre ela e a partir dela organiza-se a moderna propriedade imobiliária e, portanto, seu mercado específico. Em consequência desse direito detido pelos proprietários, os empresários têm de dispor de um volume considerável de recursos para adquirirem terras necessárias à produção imobiliária (BOTELHO, 2007, p. 56), cujo processo articula diversos capitais e frações de capitais, capitalistas, proprietários, empresários, leis, instituições etc., formatando a difusa produção imobiliária e seu mercado.

Importa agora discernir os termos da “produção imobiliária”, prosseguindo com sua decomposição, tal como proposto no início desse artigo e dentro dos seus limites e das suas possibilidades. Portanto, dada a natureza desse artigo, é imprescindível a tarefa de elucidar os termos com os quais operamos o pensamento e conduzimos a investigação.

Noção fundamental à pesquisa como um todo, a “produção imobiliária” subjaz à estrutura conceitual que encampa a perspectiva analítica aqui empregada. Fundamental porque contém a categoria de produção. Deixando para trás por um momento os postulados delimitados, ou melhor, como afirma Polanyi (2000), “organizados” em torno da ideia de mercado, importa-nos reconhecer, a partir de Marx (2011), que a relação da distribuição com a produção por ela própria determinada é uma questão que evidentemente faz parte da própria produção. Para Marx, a distribuição é produto da produção, e não apenas da produção histórica em geral, mas da produção histórica determinada, porque a produção é seminal. E ela é também determinada unilateralmente pelos outros momentos, havendo uma interação entre os diferentes momentos. É a partir da produção que se desdobram distribuição e propriedade (MARX, 2011, p. 52). Produção, distribuição, troca e consumo não são idênticos, mas são todos momentos de uma totalidade, diferenças dentro de uma unidade.

De acordo com Marx (2011, p. 53), no “Grundrisse”:

A produção estende-se tanto para além de si mesma na determinação antitética da produção, como sobrepõe-se sobre os outros momentos. É a partir dela que o processo sempre recomeça. É auto evidente que a troca e o consumo não podem ser predominantes. Da mesma forma que a distribuição como distribuição dos produtos. No entanto, como distribuição dos agentes da produção, ela própria é um momento da produção. Uma produção determinada, portanto, determina um consumo, uma troca, e uma distribuição determinados, bem como relações determinadas desses diferentes momentos entre si. (MARX, 2011, p. 53, grifos nosso, itálicos no original).

No caso em tela, a produção histórica determinada, seminal, que está na origem do objeto, sendo também unilateralmente condicionada pelos outros momentos, interagindo com eles, diferenças dentro de uma totalidade e momento da produção porque distribui agentes da produção, é ela que – produção histórica determinada –, ao fim e ao cabo, condicionou historicamente um modo de consumo, de troca, de relações sociais contidas nesses momentos e entre eles. Assim sendo, pautamos a leitura do que compreendemos por “produção imobiliária” a partir desses breves extratos, cujo contexto teórico e metodológico nos leva a inquirir seus termos, não na sua pura defesa, mas para contrapô-los às ideias hegemônicas que restringem o debate simplesmente às relações supostamente neutras entre oferta e demanda e, sobretudo, para alcançar a melhor compreensão dos dados reais e da temática objetivada a partir da escala analítica eleita.

De acordo com Topalov (1984, p. 230), o capital que origina a operação de conversão da propriedade fundiária rural em mercadoria colocada à venda no mercado urbano, ou que origina a operação de construção, o capital de promoção imobiliária, é autônomo com relação à propriedade do solo. Todavia, há que se compreender sua multiforma atual, pois já não se trata de um capital puramente autônomo, nem de um proprietário puramente ausente, tampouco de uma propriedade como puro obstáculo ou forma fenomênica cujos agentes estejam divorciados entre si na valorização do espaço. Trata-se, a nosso ver, de compreender as formas pelas quais se realiza a acumulação do

capital na “produção imobiliária” a partir da sua relação com a propriedade fundiária/imobiliária e as demais relações sociais daí derivadas, dentre as quais a renda da terra e suas metamorfoses.

A verdade é que a investigação sobre a “produção imobiliária” desenvolveu-se sob distintas ênfases, ora recaindo sobre os aspectos atinentes ao setor imobiliário, ora sobre o mercado imobiliário, ora sobre os promotores, construtores, incorporadores, ora sobre o circuito imobiliário etc. Em que pesem estas diferentes “miradas”, a nossa recai sobre os agentes da “produção imobiliária” e sobre a leitura espacial desse processo de produção nas cidades, cientes de que dito processo não se limita a estas cidades, mas está geograficamente desenvolvido, e somente uma leitura a partir da perspectiva multiescalar possibilita sua apreensão.

De acordo com Pereira e Hidalgo (2008), trata-se a “produção imobiliária” de um processo de transformação geográfica, a ser apreendido multidisciplinarmente, dinâmico e com profundos e distintos efeitos econômicos, sociais e territoriais, os quais possibilitam-nos compreender suas derivações causais. Afirmam que a manufatura – no sentido de execução da produção – e os serviços constituem os principais componentes catalisadores da produção imobiliária, especialmente nas cidades latino-americanas (PEREIRA; HIDALGO, 2008). O próprio termo “imobiliário”, que faz alusão às atividades de serviços e às atividades propriamente construtivas e manufatureiras, não pode se restringir a sua definição etimológica, do latim *immobilis*, vocábulo que expressa todo o contrário do que ocorre precisamente no processo de “produção imobiliária”, em que o único fixo corresponde ao terreno onde se materializa dita atividade, não obstante a própria localização também seja algo mutável no tempo (PEREIRA; HIDALGO, 2008, p. 7).

Segundo Sposito (1991, p. 150), por “produção imobiliária” entende-se a produção que:

[...] ao se realizar através do consumo de um imóvel, permite aos que o produzem apropriar-se de uma fração da massa global da mais-valia, parcialmente como renda fundiária capitalizada e parcialmente como lucro decorrente do processo de construção do imóvel, através do capital investido nos meios de sua produção e a exploração do trabalho.

A “produção imobiliária”, de acordo com a autora (SPOSITO, 1991, p. 151), consiste na “[...] expressão da reprodução do capital aplicado em sua construção, tendo como condição o acesso a uma fração do território (terreno) [...]”, numa relação em que a terra se reveste de seu caráter de mercadoria, meio através do qual a produção imobiliária se realiza, “[...] garantindo ao proprietário desta, a realização da renda fundiária ali capitalizada e apropriada através da venda da construção ali imobilizada”, capturada a mais-valia como renda da terra (ao proprietário) e lucro (ao construtor/imobiliário). Como expediente capitalista de produção, a produção imobiliária coloca no mercado um produto com características específicas de produção e de consumo, as quais interferem distintamente na formação de seu preço, decorrentes da particularidade da mercadoria imóvel, diferente, portanto, das demais mercadorias dispostas no mercado (SPOSITO, 1991, p. 151).

Segundo Pereira e Hidalgo (2008, p. 7-8), a atividade imobiliária “está en la base de la construcción histórica de la ciudad, situación que se refleja en el modo en que los propietarios del suelo e inversionistas involucrados a la construcción que se desarrolla en él, han modificado constantemente el espacio edificado de la ciudad”. Esses agentes desempenham uma complexidade de relações na produção e apropriação do espaço e do valor imobiliário, e a compreensão da “produção imobiliária” perpassa a discussão do papel desses agentes na constituição e repartição do valor produzido (PEREIRA, 2011, p. 11). A “base” desse “valor produzido”, de acordo com Pereira (2014, p. 8), mesmo em um momento de profundas transformações financeiras, prossegue sendo o espaço, cuja relevância residente no monopólio da propriedade da terra põe em relevo a renda da terra na construção da cidade, prosseguindo esta, portanto, como desafio teórico seminal à compreensão da particularidade histórica da produção imobiliária, “[...] que se instala justamente na aplicação capitalista das condições de transformação do valor em preço no ramo da construção” (PEREIRA, 1988, p. 12-13). Assim, o preço de mercado do produto imobiliário não resulta só de seu preço

de produção individual, mas da existência espacial diferenciada dos produtos que o condicionam. Nesse sentido, afirma Pereira (1988, p. 112):

De um lado, a terra como elemento de trabalho e, de outro, como condição material para qualquer atividade na função de espaço e de base, apresenta-se como domínios distintos, mas, no tocante à produção imobiliária, eles manifestam-se imbricados no processo de valorização. Na produção imobiliária, a apropriação do espaço através da propriedade da terra manifesta-se tanto como elemento precedente como conseqüente da apropriação do trabalho de construir. A valorização imobiliária, devido a esta dupla manifestação, pode tanto pressupor os efeitos úteis criados pelas condições gerais de produção como pressupor o valor diretamente incorporado pelo trabalho de construir o imóvel.

É a apropriação da terra que possibilita uma “acomodação” interna à produção imobiliária, que se dá entre os proprietários da terra e o capital, a qual se intensifica na final elevação dos preços no mercado imobiliário, refletindo relações sociais que tanto dependem das condições de utilização do imóvel – ou da sua não utilização, fazendo da terra uma reserva de valor – como das condições locais e setoriais de sua produção (PEREIRA, 1988, p. 121-122).

Em sua forma plena, a propriedade privada da terra, pelo fato de ser transformada em continente de capital, imobiliza-o transformando-se em obstáculo para sua reprodução. Todavia, quando objeto de especulação, na forma de um ativo, dualmente liberta-o desse caráter de obstáculo econômico – embora espacialmente ainda restrito –, permitindo sua valorização crescente, cujos exemplos residem nos improdutivos vazios urbanos dispersos pela cidade (SPOSITO, 1990). Ainda que sejam estas propriedades improdutivas do ponto de vista capitalista e do ponto de vista do desenvolvimento urbano, elas consistem em fontes de acumulação e de captação da valorização socialmente produzida e espacialmente gerada na construção da cidade.

Seguindo um marco empírico concreto em nossa análise, deparamo-nos com a necessária abordagem da cidade, especificamente a partir do marco espacial da propriedade da terra como mercadoria, cuja apreensão esteja ensejada a partir das formas, das estratégias e das ações de grupos e agentes imobiliários locais. Essa perspectiva foi desenvolvida por Logan e Molotch (1987), para o quadro das cidades estadunidenses. Pensamos que ela é ainda válida para explorarmos a maneira segundo a qual os locais são transformados em mercadorias em nossa sociedade brasileira.

Logan e Molotch (1987, p. 17) chamam atenção para as operações reais e localizadas dos mercados, reais porque o interesse que os capitalistas têm sobre os locais é objetivo, pois, podendo mudar de uma cidade para outra, o interesse primordial na rentabilidade de suas operações num dado local expressam quão pertinentes servem os locais aos objetivos essenciais desses capitalistas. Essa pertinência advém da excepcionalidade contida em cada local, a qual não pode ser reproduzida noutro. Afirmam que “cada pedaço de terra é único no acesso idiossincrático que ele fornece para outras parcelas e usos, e esta qualidade ressalta a excepcionalidade da propriedade como uma mercadoria” (LOGAN; MOLOTCH, 1987, p. 23, tradução nossa). Mais da mesma parcela, mais do mesmo produto, em condições pontuais idênticas, não pode ser ofertado à demanda. Por essa razão, o proprietário de uma parcela específica controla todo um conjunto de acesso e de relações espaciais possibilitadas por essa parcela específica, operando com restrição sobre a concorrência (LOGAN; MOLOTCH, 1987, p. 23-24).

É essa singularidade situacional e contextual das parcelas – que não é produto da inventividade de um empreendedor individual ou mesmo de um grupo de empreendedores isoladamente – e seu acesso monopolista, seja nova ou velha a parcela em questão, que torna a terra praticamente impermeável às leis econômicas de oferta e demanda. Cada produto, seja qual for sua idade, é diferente e único e cada qual reforça o caráter monopolista e a estrutura de preços resultante, embora novas “levas” de construções conduzam o mercado a um novo patamar de preços, pelo mecanismo das rendas estabelecidas (LOGAN; MOLOTCH, 1987, p. 24-25). Por conta desse caráter “excepcional”,

as pessoas pagam o “preço do local”, que na verdade consiste em expectativas sociais esperadas e convencionadas, histórica e localmente compactuadas, segundo a ideia de que o novo preço no futuro sempre será maior que o preço velho no presente (LOGAN; MOLOTCH, 1987, p. 27).

Logan e Molotch (1987, p. 44) chegam a afirmar que os locais são “maquinações”, constructos sociais contingentes. São definidos por sua posição em uma determinada “organização” política, econômica, cultural, física e topográfica. A “desigualdade espacial” é tanto causa como consequência das diferenças entre os locais e os grupos se valem do controle sobre essa “desigualdade” para manter privilégios e status em suas localizações, em detrimento das localidades menores. Isso não se dá sem a ajuda de entidades de classe de base local, influentes nas decisões, nos conselhos e demais instâncias da municipalidade (LOGAN; MOLOTCH, 1987, p. 49).

Com base nessa perspectiva, Logan e Molotch (1987, p. 49) identificaram “intersecções” de forças que constituem os “assentamentos humanos”, assegurando os locais para as “fortunas urbanas” e as “fortunas urbanas” para os locais, em outras palavras, assegurando a consecução de interesses empresariais vinculados ao futuro de uma localidade, vinculados à manipulação dos locais como valores de troca, fazendo com que os locais alavanquem posições sociais e econômicas, não sem conflitos sociais intra e interlocais. Dessas históricas intersecções derivam segmentos empresariais, filiados aos locais e/ou aos movimentos que buscam locais em função da reprodução de suas “fortunas”.

Na sequência, avançamos para o estudo dos segmentos e grupos empresariais identificados e selecionados nas duas cidades, com base em uma caracterização a partir da tipologia das principais empresas ligadas à produção imobiliária e ao mercado imobiliário.

Em busca de uma tipologia das principais empresas: as atividades imobiliárias e a construção da cidade

Essa caracterização será desenvolvida de acordo com os critérios da Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE), baseada na classificação da Relação Anual de Informações Sociais (RAIS), e também com base nos dados locais levantados em trabalhos de campo nas cidades de Londrina e Maringá que, por fim, serão examinados à luz dos dados empíricos e das proposições tipológicas.

A crescente complexidade e divisão destas atividades tem resultado em várias classificações pela CNAE, sendo a mais atual a CNAE 2.2., vigente desde primeiro de janeiro de 2015. Segundo essa atual classificação (CNAE, 2015) a Seção Construção se divide em Construção de Edifícios, Obras de Infraestrutura e Serviços Especializados para a Construção. Já a Construção de Edifícios, que é a Divisão que nos interessa, se subdivide, por sua vez, nos seguintes Grupos: Incorporação de Empreendimentos Imobiliários e Construção de Edifícios (Figura 2).

O modo como a classificação dessas atividades alterou-se ao longo do tempo reflete as próprias transformações e especializações que surgiram internamente a estas atividades, além, é claro, das próprias mudanças técnicas na classificação institucional. Assim, as Figuras 1 e 2 trazem um organograma da organização mais atual das duas classificações oficiais.

Já a Seção denominada Atividades Imobiliárias, contém a Divisão Atividades Imobiliárias, a qual se divide nos seguintes Grupos: Atividades Imobiliárias de Imóveis Próprios e Atividades Imobiliárias por Contrato ou Comissão. O primeiro Grupo, Atividades Imobiliárias de Imóveis Próprios, se subdivide nas seguintes subclasses: Compra e Venda de Imóveis Próprios, Aluguel de Imóveis Próprios e Loteamento de Imóveis Próprios. Já o Grupo Atividades Imobiliárias por Contrato ou Comissão se subdivide nas seguintes classes: Intermediação na Compra, Venda e Aluguel de Imóveis e na classe Gestão e Administração da Propriedade Imobiliária. Dessas, somente a primeira classe se subdivide em duas subclasses: Corretagem na Compra e Venda e Avaliação de Imóveis e na de Corretagem no Aluguel de Imóveis (Figura 3).

Para a análise da evolução do número de empresas a partir do ano 2000 nas duas cidades adotamos a Tabela CNAE - 1995 como referência, uma vez que as versões mais atuais disponibilizam

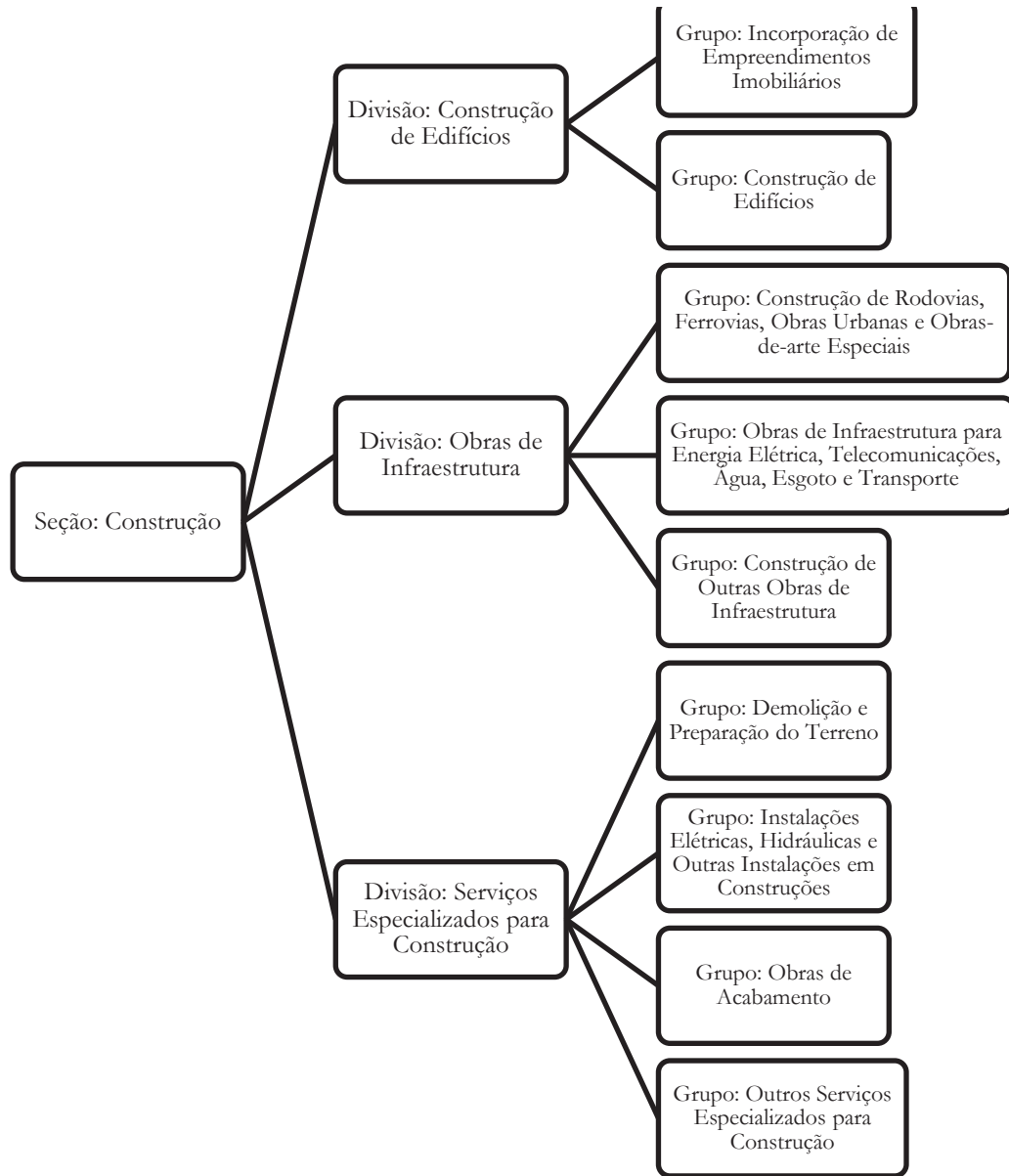


Figura 2 - Organização da Seção “Construção” segundo a CNAE 2.2.
 Fonte: Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE 2.2) (2015)
 Organização e elaboração: Wagner Vinicius Amorim (2015).

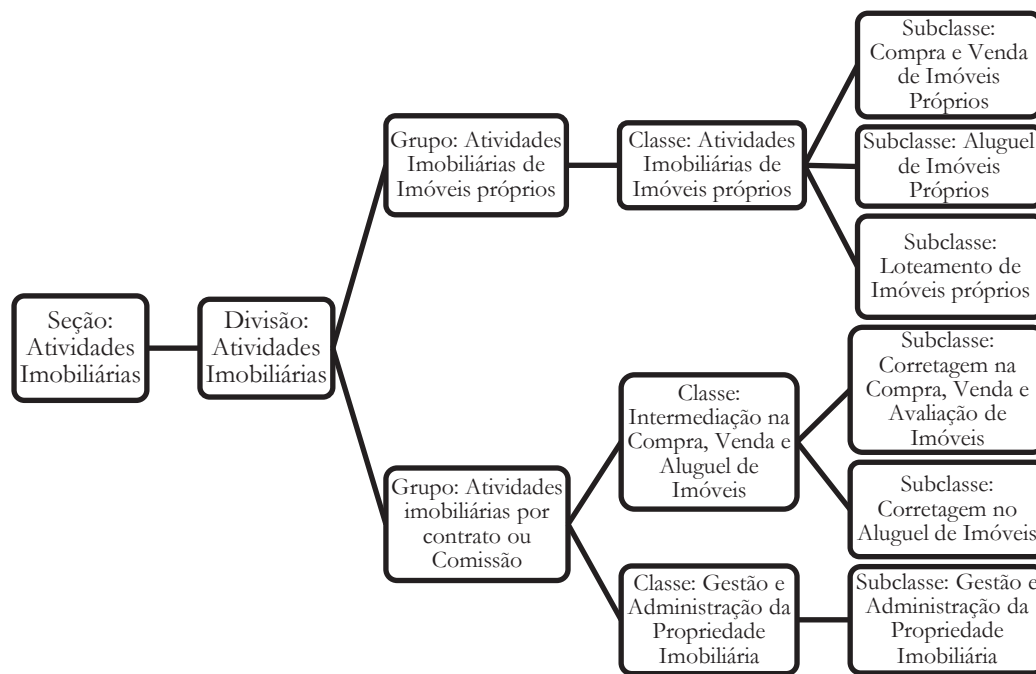


Figura 3 - Organização da Seção “Atividades Imobiliárias” segundo a CNAE 2.2.
 Fonte: Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE 2.2) (2015).
 Organização e elaboração: Wagner Vinicius Amorim (2015).

os dados desagregados somente a partir do ano de 2006, não possibilitando uma análise completa do contexto compreendido entre os anos de 2000 e 2013. Destacamos da Seção “Construção” a Divisão “Construção” e, dessa, o Grupo “Construção de Edifícios e Obras de Engenharia Civil”; e da Seção “Atividades Imobiliárias, Aluguéis e Serviços Prestados às Empresas”, a Divisão “Atividades Imobiliárias”, e dessa o Grupo “Atividades Imobiliárias por Conta de Terceiros”. Da Tabela CNAE 1.0, de 2001, destacamos o Grupo “Incorporação e Compra e Venda de Imóveis”, cuja sequencia está disponível para todo o recorte temporal, ou seja, entre os anos de 2000 e 2013.

As Tabelas 1, 2 e 3 e os Gráficos 1, 2 e 3 apresentam a quantidade de estabelecimentos da cidade de Londrina e da cidade de Maringá de acordo com a classificação explicada no parágrafo anterior. Os estabelecimentos da classificação “Grupos” estão dispostos, separadamente, para cada ano em valores absolutos.

A análise da Tabela 1 e da figura 4 demonstra que há um crescimento no número de estabelecimentos de Atividades Imobiliárias por Conta de Terceiros nas duas cidades. Em Londrina, esse número teve um aumento de 80,29% de 2000 para 2013, já em Maringá houve um crescimento da ordem de 165%. Até o ano de 2008, a cidade de Londrina apresentava um maior número de estabelecimentos que a cidade de Maringá, mas de 2009 em diante essa cidade ultrapassou Londrina em quantidade de estabelecimentos. Essa diferenciação é indicativa da dinâmica imobiliária que, nas duas cidades, revela um mercado imobiliário em ascensão, sobretudo no final da década de 2000, um pouco mais acentuado na cidade de Maringá.

Tabela 1 - Londrina e Maringá. Estabelecimentos de Atividades Imobiliárias por Conta de Terceiros. 2000-2013.
 Este grupo contém as seguintes classes: Incorporação de Imóveis por conta de terceiros; Administração de imóveis por conta de terceiros.

Atividades Imobiliárias por Conta de Terceiros (Grupo CNAE)*														
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Londrina	56	55	61	57	54	54	55	51	55	64	70	78	91	106
Maringá	43	47	43	44	44	40	49	49	52	65	74	88	101	114

Fonte: Relação Anual de Informações Sociais (RAIS). Organização: Wagner Vinicius Amorim (2015).

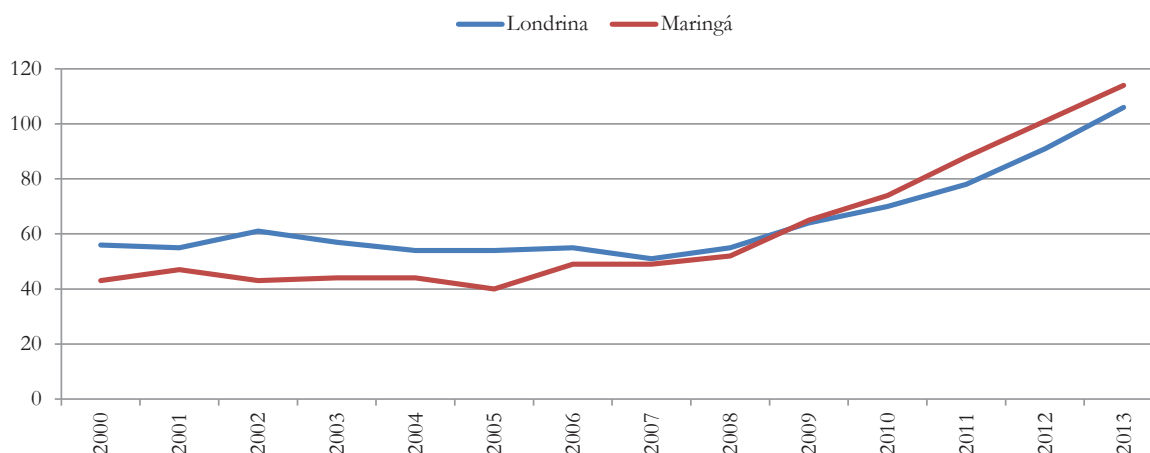


Figura 4 - Londrina e Maringá. Estabelecimentos de Atividades Imobiliárias por Conta de Terceiros*. 2000-2013.

* Este grupo contém as seguintes classes: Incorporação de Imóveis por conta de terceiros;
Administração de imóveis por conta de terceiros.

Fonte: Relação Anual de Informações Sociais (RAIS). Organização: Wagner Vinicius Amorim (2015).

De acordo com a análise da Tabela 2 e da figura 5, que apresentam a quantidade de estabelecimentos de Construção de Edifícios e Obras da Engenharia Civil nas duas cidades, observa-se que, se no ano de 2000, Londrina possuía mais estabelecimentos desse tipo que Maringá, no ano de 2001 há uma diminuição em Londrina e um crescimento em Maringá. Maringá seguiu com uma maior quantidade de estabelecimentos até o ano de 2010, perdendo tal posição para Londrina nos anos de 2011 e 2012, mas voltando a ultrapassá-la no ano de 2013. No período em questão, o aumento do número de estabelecimentos desse tipo em Maringá foi de 89,47%, e em Londrina esse aumento foi de aproximadamente 33,61%, portanto, menor que o de Maringá.

Tabela 2 - Londrina e Maringá. Estabelecimentos de Construção de Edifícios e Obras de Engenharia Civil. 2000-2013.

Construção de Edifícios e Obras de Engenharia Civil (Grupo CNAE)*														
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Londrina	470	439	453	459	462	503	464	506	563	596	692	746	777	628
Maringá	380	447	516	486	505	507	527	539	613	599	718	705	733	720

* Este grupo contém as seguintes classes: Edificações (residenciais, industriais, comerciais e de serviços); Obras Viárias; Grandes Estruturas e Obras de Arte; Obras de Urbanização e Paisagismo; Montagem de Estruturas; Obras de Outros Tipos.

Fonte: Relação Anual de Informações Sociais (RAIS). Organização: Wagner Vinicius Amorim (2015).

Esta dinâmica própria ao setor imobiliário que, porém se revela localmente e articuladamente desvela as mútuas influências de um mercado imobiliário local, denota como a dinâmica econômica local e a orientação dos capitais no sentido dos investimentos imobiliários tornam-se intrinsecamente explicativos da dinâmica imobiliária, não cabendo aqui apenas explicações de ordem macroeconômica, mas também a compreensão dos contextos histórico-locais como momento central do processo de valorização imobiliária.

AMORIM, W. V.

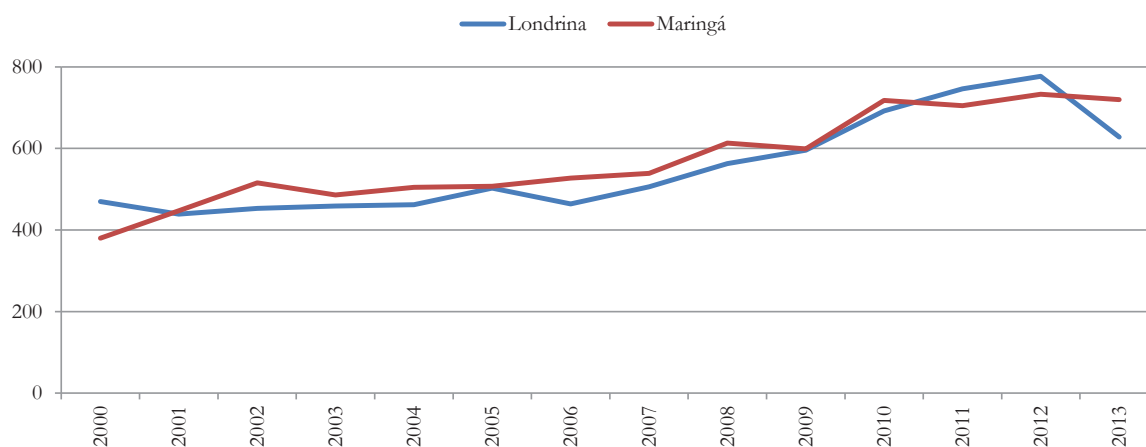


Figura 5 - Gráfico: Londrina e Maringá. Estabelecimentos de Construção de Edifícios e Obras de Engenharia Civil*. 2000-2013.

* Este grupo contém as seguintes classes: Edificações (residenciais, industriais, comerciais e de serviços); Obras Viárias; Grandes Estruturas e Obras de Arte; Obras de Urbanização e Paisagismo; Montagem de Estruturas; Obras de Outros Tipos.

Fonte: Relação Anual de Informações Sociais (RAIS). Organização: Wagner Vinicius Amorim (2015).

Já a Tabela 3 e a figura 6, em que são apresentados os números dos estabelecimentos de Incorporação e Compra e Venda de Imóveis, apresentam uma variação constante, ora tendo uma cidade à frente, ora outra. Nos anos de 2000 e 2001, Londrina apresentava um maior número de estabelecimentos desse tipo. Empatadas em 2002, somente em 2003 e 2004 a quantidade de estabelecimentos de Maringá ultrapassou os números de Londrina. Em 2005, novamente apresentaram a mesma quantidade. Em 2006 e 2007 prevaleceu Londrina. Entre 2008 e 2010 Maringá sobressaiu-se. Finalmente, de 2011 até 2013, Londrina apresentou um número maior que Maringá. As duas cidades apresentaram altas taxas de crescimento no número desses estabelecimentos, sendo de 496% para Londrina, e de 644% para Maringá.

Tabela 3 - Londrina e Maringá. Estabelecimentos de Incorporação e Compra e Venda de Imóveis. 2000-2013.

Incorporação e Compra e Venda de Imóveis (Grupo CNAE)*														
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Londrina	25	30	31	34	31	36	48	51	49	58	89	106	127	149
Maringá	18	24	31	37	32	36	46	48	61	85	91	96	105	134

* Este grupo contém a seguinte classe: Incorporação e Compra e Venda de Imóveis (A promoção de projetos imobiliários, ou seja, a organização de meios financeiros, técnicos e físicos para a realização de empreendimentos imobiliários, residenciais ou não, inclusive loteamento, destinados à venda.

A compra e venda de imóveis por conta própria.

Fonte: Relação Anual de Informações Sociais (RAIS). Organização: Wagner Vinicius Amorim (2015).

Importa compreender a temporalidade desta variabilidade, considerando que a década de 2000, especificamente a segunda metade, foi palco temporal das mudanças históricas na institucionalidade do mercado imobiliário e habitacional brasileiro, seja pela abertura de capital na Bolsa de Valores de São Paulo (BOVESPA) por parte das “empresas imobiliárias”,³ bem como pelo lançamento do PMCMV no ano de 2009. Este contexto histórico da presença cada vez maior da financeirização imobiliária e de um crédito mais abundante, direta e indiretamente, é estruturalmente explicativo da dinâmica imobiliária comum às duas cidades no que se refere a ampliação do número de estabelecimentos de Incorporação e Compra e Venda de Imóveis.

(3) Nomenclatura genérica utilizada pela Bolsa de Valores de São Paulo (BOVESPA), para classificar as empresas do setor imobiliário de capital aberto (MELAZZO, 2013, p. 6).

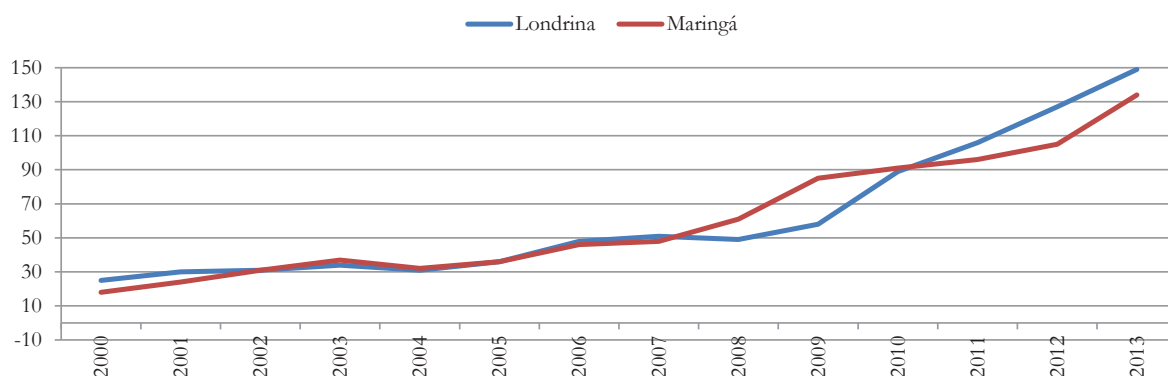


Figura 6 - Gráfico: Londrina e Maringá. Estabelecimentos de Incorporação e Compra e Venda de Imóveis*. 2000-2013.

* Este grupo contém a seguinte classe: Incorporação e Compra e Venda de Imóveis (A promoção de projetos imobiliários, ou seja, a organização de meios financeiros, técnicos e físicos para a realização de empreendimentos imobiliários, residenciais ou não, inclusive loteamento, destinados à venda.

A compra e venda de imóveis por conta própria).

Fonte: Relação Anual de Informações Sociais (RAIS). Organização: Wagner Vinicius Amorim (2015).

A análise do conjunto de dados desenvolvida até aqui possibilita-nos compreender e examinar a dinamização do mercado e da produção imobiliária locais, seja em seu devido contexto local, bem como no quadro conjuntural macroeconômico e das transformações institucionais atinentes ao financiamento imobiliário e a habitação, transformações estas ambientadas em finais das duas décadas passadas – SFI, criado em 1997, e o PMCMV, em 2009, como marcos inaugurais de um novo período do imobiliário e da habitação no país, dentre os marcos jurídico-legais, atinentes às leis criadas em função da expansão e da financeirização do setor imobiliário no país.

O contexto local também é revelador das transformações estruturais do mercado e da produção imobiliária ao longo das últimas décadas. Constatamos essa mudança significativa a partir de fontes primárias de pesquisa, que são, no entanto, comuns à grande parte das cidades brasileiras, e que podem ser vislumbradas como possibilidades analíticas a serem reproduzidas noutras cidades, que, ademais, revelam as especificidades do local como uma mercadoria e como órbita de valorização do capital no circuito imobiliário. O esforço analítico que vem a seguir pretende demonstrar contextualmente e a partir de outras fontes de dados o argumento que temos desenvolvido neste artigo, dando ênfase ao local, sem, no entanto, descuidar das tipologias anteriormente consideradas.

A classificação atual (Figuras 1 e 2) corresponde, em grande medida, às informações atinentes às empresas, as quais identificamos nas cidades estudadas a partir da sua listagem nos serviços de consulta telefônica online, cujas categorias de busca são: “Administradora de Imóveis”, “Construtoras”, “Construtores” e “Imobiliárias”. Na sequência apresentaremos a análise dos dados levantados, a fim de desenvolver uma leitura da tipologia local dos agentes produtores e agentes imobiliários.

Com base na Telelista e noutros meios de divulgação, identificamos um total de 40 administradoras de imóveis para a cidade de Londrina, e de 18 para Maringá. Com relação às empresas da construção, identificamos 146 para Londrina, e 140 para Maringá. Já com relação às imobiliárias, identificamos 251 empresas para a cidade de Londrina, e 165 para a cidade de Maringá (Tabela 4). Vale ressaltar que esse levantamento não é exaustivo, todavia ele consiste numa amostragem construída a partir dos serviços virtuais mais usados para divulgar contatos e imobiliárias nas duas cidades. Dando sequência a essa análise, organizamos os seguintes quadros e tabelas, com a síntese dos dados sobre o ano de implantação e sobre a atuação dessas empresas.

Tabela 4 - Quantidade de empresas de atividades imobiliárias e da construção listadas na cidade de Londrina e na cidade de Maringá. 2015

	Londrina	Maringá
Administradoras de imóveis	40	18
Construtoras	146	140
Imobiliárias	251	165

Nas Tabelas 5 e 6 observam-se as décadas de abertura das empresas londrinenses e maringenses, as quais tivemos acesso à informação. Apesar da ausência do ano de abertura para muitas delas, constata-se que se tratam, em sua maioria, de empresas com não mais de três a quatro décadas de existência. Ademais, diferentemente das décadas precedentes, após 1970, houve um predomínio da pessoa jurídica em relação à construção, incorporação, proposição de novos loteamentos e comercialização, o que atesta o grau de profissionalização e o nível de organização da atividade. Fato este que se deve à criação da Lei Federal N° 4.591, de 16 de Dezembro de 1964, a partir do que houve uma grande formalização dessas atividades nas cidades brasileiras. Ademais, a referida lei reconheceu a existência de uma atividade específica de um capital concreto que é diferente do das construtoras, a incorporação imobiliária.

Na cidade de Londrina a abertura das empresas construtoras e imobiliárias foi maior na década de 1990 e 2000, conforme verificamos na Tabela 5, justamente em função da abertura e dinamização de novos setores de valorização imobiliária na cidade.

Tabela 5 - Londrina. Década de abertura das empresas de atividades imobiliárias e da construção. Décadas de 1960 a 2010.

	Administradoras de imóveis	%	Construtoras	%	Imobiliárias	%
Década de 1960	1	2,5	5	3,42	7	2,78
Década de 1970	1	2,5	9	6,16	20	7,96
Década de 1980	2	5,0	11	7,53	23	9,16
Década de 1990	2	5,0	36	24,65	32	12,74
Década de 2000	3	7,5	26	17,93	31	12,35
Década de 2010	-	-	16	10,95	17	6,77
Sem informação	31	77,5	43	29,45	121	48,20
Total	40	100,00	146	100,00	251	100,00

Fonte: Telelista (<http://www.telelistas.net/>), Empresas do Brasil (<http://empresasdobrasil.com/>), Wooki (<https://wooki.com.br/>), Jornal Bolsa de Imóveis (<http://www.jornalbolsadeimoveis.com.br/>) e sites de cada empresa.
Organização: Wagner Vinicius Amorim (2015).

No caso da cidade de Maringá, a abertura dessas empresas concentrou-se entre as décadas de 1980 e 2000 (Tabela 6), sobretudo nessa última, refletindo a expansão dos negócios imobiliários na cidade a partir das dinâmicas mais atuais do setor imobiliário brasileiro e do mercado imobiliário local. O contexto econômico local e a conjuntura macroeconômica comparecem na medida em que se trata de um setor – o imobiliário – que i-mobiliza e re-valoriza recursos provenientes de distintos capitais nas orbitais locais do mercado imobiliário, ou seja, articula espaço e mercado, repondo os patamares de valorização do capital na medida em que aciona a produção do espaço urbano na esteira da produção imobiliária.

Tabela 6 - Maringá. Década de abertura das empresas de atividades imobiliárias e da construção. Décadas de 1960 a 2010.

	Administradoras de imóveis	%	Construtoras	%	Imobiliárias	%
Década de 1960	1	5,55	-		-	
Década de 1970	1	5,55	9	6,42	5	3,03
Década de 1980	1	5,55	27	19,28	22	13,33
Década de 1990	3	16,66	25	17,85	28	16,96
Década de 2000	5	27,77	38	27,14	43	26,06
Década de 2010	-	-	13	9,28	20	12,12
Sem informação	7	38,88	28	20,00	47	28,48
Total	18	100,00	140	100,00	165	100,00

Fonte: Telelista (<http://www.telelistas.net/>), Empresas do Brasil (<http://empresadobrasil.com/>), Wooki (<https://wooki.com.br/>) e sites de cada empresa. Organização: Wagner Vinicius Amorim (2015).

Com relação às atribuições, às segmentações dentro do ramo de atividade e às especializações das construtoras e incorporadoras londrinenses e maringenses, o perfil que construímos possibilita-nos apontar as seguintes atividades desempenhadas:

1. construtoras de obras residenciais, havendo as construtoras que se dedicam mais aos edifícios e aquelas que mais se dedicam aos “espaços residenciais fechados” e loteamentos abertos;
2. construtoras de obras comerciais, corporativas, educacionais, industriais, agroindustriais, hospitalares, de clínicas médicas, de agências bancárias, de hotéis e centros turísticos, de shopping centers, de postos de combustível, de super e hipermercados etc.;
3. construtoras focadas em grandes obras públicas e de infraestrutura – terraplanagem, pavimentação asfáltica, conservação de rodovias, saneamento, conjuntos habitacionais, gerenciamento e execução de ampliações e construções de subestações de energia, engenharia e concessionárias de rodovias –, empresas de engenharia voltadas às atividades de reparos, manutenção, reforços estruturais e reformas, consultorias e laudos técnicos periciais etc.

Já com relação às atribuições, às segmentações dentro do ramo de atividade e às especializações das imobiliárias londrinenses e maringenses, o perfil construído possibilita-nos apontar as seguintes atividades desempenhadas, segundo empresas que atuam como:

1. imobiliária, construtora, incorporadora e administradora de imóveis;
2. administradora de imóveis próprios;
3. administradora de imóveis de terceiros;
4. imobiliária e construtora;
5. intermediação na venda de imóveis novos, com plantões locais de vendas, e na intermediação de imóveis de terceiros;
6. consultoria e assessoria imobiliária;
7. imobiliárias fundadas exclusivamente para um determinado empreendimento, podendo ser imobiliária e loteadora;
8. intermediação na compra/venda/locação de imóveis urbanos e rurais;
9. formação de grupos para condomínios a preço de custo – caso mais específico de algumas imobiliárias e construtoras da cidade de Maringá.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O artigo pretendeu contribuir com um esforço de compreensão das diversas faces da produção imobiliária local, analisando a atuação das incorporadoras, construtoras, imobiliárias, consultoras e administradoras de imóveis locais. Para tanto, primeiramente foi necessário percorrer as principais abordagens e conceituações do mercado imobiliário, do setor imobiliário, da “produção imobiliária” e, finalmente, retomar a ideia dos “locais como mercadorias”, de Logan e Molotch (1987). A caracterização dos agentes foi realizada para que pudéssemos empreender esforços analíticos em busca de uma tipologia das principais empresas, e aí chegarmos às atividades imobiliárias e a construção da cidade.

As empresas associadas aos negócios imobiliários possuem uma complexidade e operam por meio de uma diversidade de estratégias, expedientes e ações que torna difícil, ou até impossível, compreendê-las e enquadrá-las numa única tipologia. Ademais, questionamos aqui a compreensão comum de como se compõe e se estrutura o chamado mercado imobiliário, como está organizado e como pode ser definido, se sob o ponto de vista propriamente de um mercado, como assevera Abramo (2001), cuja proposta de “convenção urbana” constitui-se na arena por onde circula, negocia-se, compra-se e se vende o produto imobiliário, ou se, contrariamente, contrasta em relação a uma organização específica e acabada de mercado, cujos conflitos, assimetrias, contradições, regulação inacabada, modos de organização e operação diferencia-o daquilo que, do ponto de vista capitalista, se entende por “pleno mercado”. Ao abordar conceitos e tipologias do mercado imobiliário, do setor imobiliário, da produção imobiliária e dos “locais como mercadorias” procuramos contribuir com uma leitura contextual da produção imobiliária. O desenvolvimento de uma análise tipológica das principais empresas ligadas às atividades imobiliárias e à construção na e da cidade foi executado para que pudéssemos empreender esforços analíticos em busca de uma leitura compreensiva do papel dessa fração do capital nas cidades.

Significa, portanto, entender a produção do espaço urbano a partir da atuação desses agentes, compreendendo como a segmentação do e no mercado imobiliário – expressa na dinâmica do preço da terra urbana – esta articulada à segmentação socioespacial – que pode ser representada por meio de indicadores socioeconômicos, de rendimento, por exemplo. Sem reduzi-las a si mesmas, ciente de que são condicionadas por elementos mais complexos, estas segmentações são operacionalizadas pelos agentes privados e públicos e, no caso dos primeiros, tais segmentações encampam boa parte das suas decisões que, quando pactuadas e articuladas entre um ‘grupo local’ de agentes, rearranjam a estrutura urbana e impõem à cidade e aos cidadãos uma ‘matriz espacial de valorização imobiliária’.

Ainda que a palavra matriz, aqui tomada como metáfora, carregue um sentido rígido, tal qual seu uso nas “ciências duras”, compreendemos que os agentes do mercado imobiliário e da produção imobiliária agem no sentido de que o manejo da estrutura espacial urbana seja tão manipulável e controlável como uma variável física comportada num sistema. Não fossem as assimetrias, diversidades, conflitos e heterodoxias dos submercados e dos agentes do mercado a metáfora seria precisa. Além do mais, a disputa permanente e desequilibrada entre distintos e assimétricos capitais, proprietários e agentes particulares contesta os ideais da conversão da metáfora em ‘verdade absoluta’, e impõe a contingência espacial da fugaz produção dos “locais como mercadorias”.

AGRADECIMENTOS

Pesquisa desenvolvida em nível doutoral com apoio da Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo (FAPESP) e apoio do Lincoln Institute of Land Policy na modalidade Postgraduate Student Fellow/Apoyo a Tesis de Maestría y Doctorado - 2014

REFERÊNCIA BIBLIOGRÁFICA

- ABRAMO, Pedro. **Mercado e ordem urbana**. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2001.
- ABRAMO, Pedro. **A cidade caleidoscópica**. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2007.
- ALFONSO, Oscar. La ciudad segmentada - una revisión de la síntesis espacial neoclásica. **Revista de Economía Institucional**, Bogotá, 2005, vol.7, n.13, pp. 159-191. Disponível em: <http://www.economiainstitutional.com/pdf/No13/oalfonso13.pdf>. Acessado em 19 de dez. de 2014.
- AMORIM, Wagner Vinicius. **A produção imobiliária e a reestruturação das cidades médias**: Londrina e Maringá/PR. 2015. 413f. Tese (Doutorado em Geografia). Universidade Estadual Paulista, Presidente Prudente/SP.
- AMORIM, Wagner Vinicius. **A produção imobiliária e a reestruturação das cidades médias**: Londrina e Maringá (PR). São Paulo: Cultura Acadêmica, 2017.
- BOTELHO, Adriano. **O urbano em fragmentos**. São Paulo: Annablume; FAPESP, 2007.
- CBIC - Câmara Brasileira da Indústria da Construção. PIB Brasil e Construção Civil. **Informações sobre o PIB Brasil e da Construção Civil de acordo com os dados oficiais divulgados pelo IBGE**. CBIC: Brasília, 2014a. Disponível em: <http://www.cbicdados.com.br/menu/pib-e-investimento/pib-brasil-e-construcao-civil>. Acessado em 27 de jan. de 2015.
- CBIC - Câmara Brasileira da Indústria da Construção. **Cadeia Produtiva. Estudos Específicos da Construção Civil**. CBIC: Brasília, 2014b. Disponível em: <http://www.cbicdados.com.br/menu/estudos-especificos-da-construcao-civil/cadeia-produtiva>. Acessado em 31 de jan. de 2015.
- CORDEIRO FILHO, Antonio. **Empreendedorismo no Mercado Imobiliário Habitacional**. São Paulo: Atlas, 2011.
- FIX, Mariana. **Financeirização e transformações recentes no circuito imobiliário no Brasil**. 2011. 263f. Tese de Doutorado (Doutorado em Desenvolvimento Econômico), Instituto de Economia, Universidade Estadual de Campinas, 2011.
- GOTTDIENER, Mark. **A Produção Social do Espaço Urbano**. (2ª ed.). São Paulo: Edusp, 1997.
- LEFEBVRE, Henri. **Espaço e política**. Belo Horizonte: Ed. UFMG, 2008.
- LOGAN, John R.; MOLOTCH, Harvey L. **Urban fortunes. The political economy of place**. Los Angeles: University of California Press, 1987.
- LOGAN, John R. La ciudad como máquina de crecimiento. In: Observatorio Metropolitano de Madrid (Ed.). **El mercado contra la ciudad. Globalización, gentrificación y políticas urbanas**. Madrid: Traficantes de Sueños mapas, 2015, p. 157-210.
- MARX, Karl. Produção, consumo, distribuição, troca [circulação]. In: _____. **Grundrisse**. São Paulo: Boitempo, 2011 [1858], p. 7-64.
- MELAZZO, Everaldo S. **Mercado imobiliário, expansão territorial e transformações intra-urbanas: o caso de Presidente Prudente - SP**. 1993. 144f. Dissertação de Mestrado. (Mestrado em Planejamento Urbano e Regional). Instituto de Pesquisa e Planejamento Urbano e Regional (IPPUR) da Universidade Federal do Rio de Janeiro, 1993.
- MELAZZO, Everaldo S. Expansão Territorial e Estruturação do Espaço Urbano: Referências Teóricas. **Cadernos do Departamento de Planejamento**, UNESP – Presidente Prudente – SP, N° 2, p. 37 a 46, 1997.
- MELAZZO, Everaldo S. Estratégias fundiárias e dinâmicas imobiliárias do capital financeirizado no Brasil dos anos 2000. **Mercator**, Fortaleza, V. 12, N° Especial (2), 2013, p. 29-40. Disponível em: <http://www.mercator.ufc.br/index.php/mercator/article/viewFile/1118/507>. Acessado em 27 de jan. de 2015.
- PEREIRA, Paulo C. X. **Espaço, técnica e construção**. São Paulo: Nobel, 1988.
- PEREIRA, Paulo C. X. Negócios imobiliários e transformações sócio-territoriais em cidades latino-americanas: agentes, produtos e segregação. (Apresentação). In: PEREIRA, Paulo C. X. (org.). **Negócios imobiliários e transformações sócio-territoriais em cidades da América Latina**. São Paulo: FAUUSP, 2011.
- PEREIRA, Paulo C. X. Moinho satânico globalizado: imobiliário e ubiquidade financeira. In **Anais do XIII Seminário Internacional da RII, VI Taller de Editores RIER. XII Seminário de la Red Iberoamericana**

- de Investigadores sobre Globalización y Territorio (RII)**. Salvador/BA, 2014. Disponível em: http://www.rii.sei.ba.gov.br/anais_xiii/gt4/gt4_paulo.pdf. Acessado em 08 de jan. de 2015.
- PEREIRA, Paulo C. X.; HIDALGO, R. (Orgs.). **Producción inmobiliaria y reestructuración metropolitana en América Latina**. Santiago do Chile: Alfabetas Artes Gráficas, 2008.
- POLANYI, Karl. O mercado auto-regulável e as mercadorias fictícias: trabalho, terra e dinheiro. In: _____. **A Grande Transformação. As origens de nossa época**. 2ª ed. São Paulo: Ed. Campus, 2000 [1944], pp. 89-98.
- REBELO, Emília M. D. D. A. **Mercado Imobiliário e Transformações Urbanas**. (2002). 1344f. Tese (Doutorado em Engenharia Civil), Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto. Disponível em: <http://repositorio-aberto.up.pt/handle/10216/12977>. Acessado em 12 de dez. de 2014.
- SANDRONI, Paulo (org.). **Novíssimo Dicionário de Economia**. São Paulo: Ed. Best Seller, 1999.
- SMOLKA, Martim. Para uma reflexão sobre o processo de estruturação interna das cidades brasileiras: o caso do Rio de Janeiro. **Espaço e Debates**, São Paulo, n. 21, 1987, pp. 39-50.
- SOUZA, Genival E. **Mercado imobiliário. Fatores que influenciam a decisão de compra de imóveis**. São Paulo: Scortecci, 2012.
- SPOSITO, Eliseu S. **Produção e a Apropriação da Renda Fundiária Urbana em Presidente Prudente**. (1990). 156f. Tese (Doutorado em Geografia Humana), Universidade de São Paulo.
- SPOSITO, Maria E. B. **O chão arranha o céu: a lógica da (re)produção monopolista da cidade**. (1991). Tese de Doutorado (Doutorado em Geografia), Universidade de São Paulo, 1991.
- TOPALOV, Christian. **La urbanización capitalista**. Mexico: Editorial Edicol Mexico, 1979.
- TOPALOV, Christian. **Ganancias y rentas urbanas. Elementos teóricos**. Madrid: Siglo XXI, 1984.