VIII Seminário Internacional da LARES
Mercados emergentes de Real Estate: novos desafios e oportunidades

03, 04 e 05 de Setembro de 2008
São Paulo - SP - Brasil

O MERCADO IMOBILIÁRIO EM RIBEIRÃO PRETO
produção de apartamentos no início do século 21 sob a ótica paulistana [1]

Simone Barbosa Villa[1]

1) Doutora pelo Programa de Pós-Graduação da Faculdade de Arquitetura e Urbanismo - Universidade de São Paulo (FAU-USP). Docente do Curso de Arquitetura e Urbanismo - Centro Universitário Barão de Mauá (Ribeirão Preto – SP) e Universidade de Franca / SP. Rua Campos Salles, 303, ap. 22, Ribeirão Preto – São Paulo – Brasil, cep. 14015110. email: simonevilla@yahoo.com

Palavras chave: mercado imobiliário Ribeirão Preto, apartamentos, São Paulo, modos de vida, qualidade habitacional.

Resumo

O presente artigo tem o objetivo de avaliar e pesquisar o conjunto da produção de apartamentos contemporâneos destinados à classe média, produzidos na cidade de Ribeirão Preto baseados na dinâmica do mercado imobiliário paulistano funcionando como uma referência tipológica. As reflexões centram-se nas seguintes questões: (i) a evolução histórica dos apartamentos contemporâneos na cidade de Ribeirão Preto e suas relações com o mercado imobiliário paulistano; (ii) as relações dos agentes do mercado imobiliário com a produção destas unidades, as dinâmicas imobiliárias, os métodos de pesquisa de satisfação empregados para obtenção de valores de referência ao projeto, entre outros aspectos; (iii) o papel do arquiteto perante o projeto - questões como o atendimento às demandas emergentes da sociedade e das condições de habitabilidade através de índices de satisfação dos moradores -, e perante a dinâmica imobiliária tecida pelos vários agentes; (iv) as questões locais – socio-culturais e econômicas confrontadas na produção destes edifícios na cidade de Ribeirão Preto. A justificativa desta análise se baseia na medida em que o mercado imobiliário paulistano por meio das diferentes formas de atuações de seus agentes se tornou, ao longo do século 20, uma referência nacional. A modalidade habitacional apartamento, considerada aqui como um "tipo", e seu processo de produção desenvolvida na cidade de São Paulo, é uma referência para a grande maioria das cidades de médio e grande porte brasileiras, exceto algumas características locais que não podem ser esquecidas. As tipologias ofertadas neste mercado servem de indutores da produção destas cidades, na medida em que em qualquer cidade brasileira podem-se encontrar apartamentos com características tipológicas semelhantes, ou muito próximas das vistas em São Paulo. Baseado neste entendimento, a cidade de Ribeirão Preto, interior de São Paulo, torna-se relevante exemplo no estudo da produção de edifícios de apartamentos, notadamente a partir do século 21, na qual se observa, entre outros fatores, a migração para este mercado de inúmeras empresas incorporadoras e construtoras tradicionalmente filiadas na cidade de São Paulo e a conseqüente abertura de mercados.

---

[1] O presente artigo é parte integrante da pesquisa de doutoramento concluída em março de 2008 intitulada Morar em Apartamentos: a produção dos espaços privados e semi-privados nos apartamentos ofertados pelo mercado imobiliário no século XXI na cidade de São Paulo. Critérios para Avaliação Pós-Ocupação comportamental. Programa de Pós-Graduação em Arquitetura e Urbanismo – Faculdade de Arquitetura e Urbanismo – Universidade de São Paulo (FAU-USP) sob a orientação da Profª. Drª. Sheila Walbe Ornstein – Departamento de Tecnologia da Arquitetura.

1. UM MERCADO A SE REFERENCIAR: O CASO PAULISTANO.

Assistiu-se ao longo do século 20 à consolidação da modalidade habitacional apartamento, quer produzida para as classes mais baixas, quer destinada aos extratos altos da sociedade brasileira, chegando atualmente a representar índices igualitários, ou até superiores em muitas regiões, aos das habitações térreas [2]. Tida como uma realidade nas cidades de médio e grande porte, a verticalização apresenta razões que ultrapassam a simples necessidade de atendimento às demandas habitacionais indo ao encontro da falta de espaço nos aglomerados urbanos. Representa uma forma de apropriação do capital e da especulação imobiliária que confere diferentes graus de status a seus moradores, valorização e lucro para seus agentes promotores e uma nova dinâmica urbana para a cidade.

Vários foram os motivos que levaram à produção de apartamentos durante as oito décadas de sua existência no Brasil. Segundo HOESEL e SOMEKH (2001), as hipóteses explicativas de seu surgimento passam, necessariamente, pelo campo da produção da habitação que inserida no modo de produção capitalista, obedece às mesmas condições inerentes à produção de uma mercadoria qualquer se tornando, a partir desta abordagem, o produto objeto do mercado imobiliário. O produto imobiliário, termo utilizado na linguagem do setor imobiliário, é concebido com o intuito mercadológico no qual a rápida circulação da mercadoria, bem como a expansão constante dos mercados consumidores são os pontos-chave. Neste mecanismo, o marketing tem papel decisivo, ao buscar transformar desejos em necessidades. Em outras palavras: produzem-se apartamentos e vendem-se "status" e "qualidade de vida".

A partir desta lógica, freqüentemente encarados como mercadoria, os edifícios de apartamentos produzidos no Brasil, chegaram ao final do século 20 apresentando a mesma tipologia de tempos atrás em áreas até 50% menores que nos anos 1950. Este "tipo", sob a alegação de ser um resultado projetual economicamente viável e que atende às necessidades dos moradores foi, nas últimas três décadas do século 20, comercializado em grande escala. (Fig. 1)

Fig. 1 - Tipologia apto 2 dormitórios – padrão comercializado na cidade de São Paulo. Fonte: Villa, 2008.

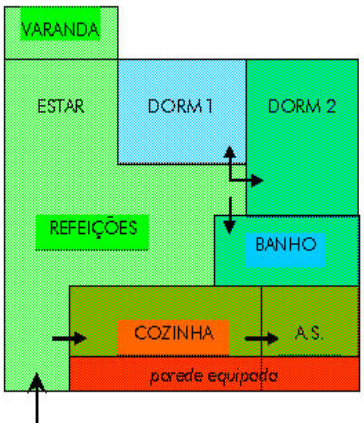

Fig. 2 – Propaganda publicitária de apartamento na cidade de São Paulo. Fonte: www.living.com.br

O sucesso como modelo de habitação, no entanto esconde algumas mazelas. Configurado como um produto imobiliário, o apartamento passa a estar sujeito aos modismos e a efemeridade dos produtos de consumo, de tal forma que nota-se o foco não nas reais necessidades dos

[2] Segundo o SEADE / IBGE no Município de São Paulo o total de apartamentos é de 25,05% para 73,46% de casas, números estes bastante ampliados no centro expandido, na qual se encontram bairros e setores amplamente adensados que chegam a apresentar cerca de 87% de apartamentos.

usuários, mas nas propagadas vantagens subjetivas, que com a força do marketing buscam transformar desejos em necessidades. Desta forma, assiste-se à freqüente transformação desta modalidade, que pode ser posta na direção da diminuição. Para compensar as perdas de área das unidades, verifica-se que, a partir dos anos 1970, os empreendimentos, principalmente de alto luxo, iniciam um processo que se desenvolve com toda a força nos dias atuais, de valorização da esfera coletiva dos edifícios de apartamentos, caracterizado pelo surgimento de equipamentos de uso coletivo (MACEDO, 1991; TRAMONTANO, 1998). Não bastava que os edifícios de apartamentos fossem dotados de variada gama de equipamentos coletivos. Tornava-se importante explicitar de que forma estes poderiam influir no status social dos moradores. Itens essenciais para se viver bem passaram a ser enfatizados na maioria dos lançamentos de apartamentos da cidade de São Paulo (VILLA, 2002).

Esta valorização das esferas coletivas pode ser notada na grande maioria dos edifícios de apartamentos lançados no Brasil, em medidas diferentes dependendo da classe social a que se destina. Nos apartamentos destinados às classes mais altas da sociedade a profusão e o requinte dos equipamentos chega ao desnecessário. Na medida em que o nível social, atrelado ao valor do imóvel, vai diminuindo, tais equipamentos são menos freqüentes nos edifícios de apartamentos. Importante é mencionar que os edifícios de apartamentos das classes mais altas se manifesta no cenário imobiliário como a grande referência de qualidade para os extratos médios e baixos da sociedade, indicando tendências e servindo como uma espécie de modelo ideal.

Em meio a uma diversidade cada vez maior de perfis de grupos domésticos, e das alterações cada vez mais múltiplas de seus modos de vida, os conceptores de edifícios de apartamentos, associados a incorporadores e vendedores, parecem considerar essas demandas de uma maneira pouco convincente, respondendo a estas alterações com a invenção freqüente de novas terminologias para os mesmos espaços repaginados de maneira cosmética. Este mecanismo, que tem gerado edificações de baixa qualidade espacial e arquitetônica pode ser traduzido na matéria do jornal Folha de São Paulo onde se indica que o volume gasto com marketing no processo de produção de edifícios altos é até seis vezes maior que os gastos com o projeto de arquitetura (SIQUEIRA e CUNHA, 2006). (Fig. 02)

Fig. 3 e 4 - Club House Santo André, SP, 2007, Condomínio Club, 3 e 4 dormitórios c/ suíte – 89, 116m². Equipamentos de uso coletivo. Fonte: www.cyrela.com.br. Dez. 2007.

Nota-se, neste cenário da produção de apartamentos, que o arquiteto é o agente menos consultado sobre o desenho dos apartamentos. Grande parte das premissas de projeto é decidida pela dupla incorporador-vendedor, sendo este último o que tem contato com o comprador no *stand* de vendas, e se arroga, por isso, a missão de definir padrões. Frente a estas questões nota-

se o questionamento do papel do arquiteto na definição do projeto, já que historicamente este foi sendo transformado em função das solicitações sócio-culturais e econômicas da sociedade. Também evidencia-se, por uma série de motivos, que o arquiteto deixou de deter o controle total do projeto no mercado imobiliário atual, reduzindo sua atuação à soluções de questões programáticas e estéticas. Houve uma espécie de distanciamento do arquiteto no que se refere aos processos que antecedem o momento em que ele é convocado para conceber um empreendimento e, portanto na definição de produtos. Por outro lado deu-se nos últimos vinte anos uma lenta e gradual degradação da imagem do projeto e dos próprios projetistas, com a conseqüente perda da dimensão real e ampla destes. A este processo se somaram falhas institucionais e de organização setorial que apresenta o Brasil, encerrados na fraca normalização técnica e na vaga definição dos papéis e das atividades profissionais (MELHADO, et. al. 2006). Além disso, a quase ausência de pesquisas e APOs no mercado imobiliário habitacional que possam retroalimentar o processo de projeto, torna discutível a qualidade espacial e arquitetônica ofertada em nossas cidades.

A modalidade habitacional apartamento, considerada aqui como um "tipo", e seu processo de produção desenvolvida na cidade de São Paulo, é uma referência para a grande maioria das cidades de médio e grande porte brasileiras, exceto algumas características locais que não podem ser esquecidas. As tipologias ofertadas neste mercado servem de indutores da produção destas cidades, na medida em que praticamente em qualquer cidade brasileira podem-se encontrar apartamentos com características tipológicas semelhantes, ou muito próximas das vistas em São Paulo (VILLA, 2008). (Fig. 3 e 4).

2. BREVE EVOLUÇÃO HISTÓRICA DA MODALIDADE NA CIDADE DE RIBEIRÃO PRETO.

Com as características predominantemente horizontais, desde sua fundação oficial em 1856, a cidade de Ribeirão Preto passa por um processo de urbanização acelerada mantendo um traçado ortogonal, em quarteirões. As construções de habitações, a partir de 1921 baseadas pelo Código de Posturas, – que visava basicamente garantir a salubridade dos ambientes e da determinação do uso e ocupação do solo –, começaram a sofrer um processo de especulação imobiliária. Processos de especulação imobiliária foram iniciados na cidade, com a valorização da região central decorrente do surgimento de grandes construções, que representavam novas formas de investimento para a renda gerada com o auge do café. Iniciam-se assim a ocupação vertical do solo urbano, através da visão do empresário Antônio Diederichsen na aptidão da cidade para a prestação de serviços, representando uma nova injeção de ânimo no desenvolvimento da cidade (MIGLIORINI, 1997; BEZZON, 2002).

Durante muito tempo o edifício Diederichsen e uma série de outros edifícios altos comerciais, públicos e institucionais foram os que mais se destacavam na paisagem da cidade. Com a implementação do Código de Obras Arthur Saboya, em 1933, a cidade passar a se referenciar de forma mais efetiva à capital paulista, pois as adaptações feitas para aplicação do código em Ribeirão Preto referem-se justamente ao zoneamento, sendo mantidos os mesmos nomes indicados para São Paulo, e apenas, são alterados os perímetros das mesmas. Sob esta nova legislação é que os bairros foram sendo urbanizados e ocupados ao redor do núcleo central da cidade de Ribeirão Preto. Neste sentido importante reflexão é feita por Migliorini quando afirma que "(...) o próprio processo de planejamento urbano em Ribeirão Preto sempre seguiu a escola Haussmanniana, enquanto mediador entre a configuração da cidade, com seus decorrentes processos de controle do desenvolvimento urbano, e as expectativas do mercado imobiliário" (MIGLIORINI, 1997, p. 77).

Entretanto seria durante as décadas de 1960 e 1970 que a cidade de Ribeirão preto assistiria ao seu ainda incipiente processo de verticalização. De maneira geral as modalidades de

habitações construídas na cidade até a década de 1960 se restringiam à moradia térrea ou assobradada caracterizando uma paisagem basicamente horizontal. A modalidade habitacional em edifício de apartamento será efetivamente incorporada à dinâmica urbana da cidade de Ribeirão Preto somente na segunda metade da década de 1980 (ver tabela 01). Já durante a década de 1970 o desenvolvimento urbano apresentará índices surpreendentes chegando a 20 construções aprovadas por dia em 1975. Todo este efervescente mercado imobiliário somado à idéia de que novos tempos requeriam novas posturas culturais e sociais baseado em uma visão modernizadora e higienista a cidade será dirigida com uma legislação de zoneamento excludente que beneficiará sempre os interesses da elite urbana ribeirão-pretana. O quadrilátero central continuava a oferecer situação desejada para o mercado imobiliário na construção de edifícios altos, pois obedecia ainda o Código Sanitário Estatual que permitia que as edificações fossem construídas ocupando as divisas laterais. Já fora do quadrilátero central os recuos laterais para vizinhos eram de H/2, tornando pouco sedutora a implantação de edifícios altos nestas áreas. Puderam-se notar problemas de várias ordens gerados por esta ocupação já que as áreas centrais são aquelas que apresentam as redes de infra-estrutura mais antigas e de menor capacidade, que possuem ruas mais estreitas e que abrigam os principais edifícios de interesse histórico e cultural da cidade, sendo, portanto menos indicadas para serem verticalizadas. Este cenário é apresentado no período do milagre econômico, um dos momentos de maior crescimento vertical do centro da cidade. Não diferente do mercado imobiliário paulistano, o SFH (Sistema Financeiro de Habitação) – BNH (Banco Nacional de Habitação) irá privilegiar o capital produtivo atendendo aos empresários da construção civil, os agentes imobiliários e grandes proprietários de terra.

Tab.1 – EDIFÍCIOS VERTICALIZADOS DO QUADRILÁTERO CENTRAL DE RIBEIRÃO PRETO: NÚMEROS GERAIS

período	nº de edifícios	área construída	nº de aptos	pop. estimada acrescida p/ período (residentes)
1930 - 1939	1	10.789.10	99	415.80
1940 - 1949	1	6.734.00	0	-
1950 - 1954	5	9.875.00	0	-
1955 - 1959	5	11.612.59	28	117.60
1960 - 1964	17	97.844.34	352	1.478.40
1965 - 1969	9	46.686.28	222	932.40
1970 - 1974	12	67.052.07	296	1.243.20
1975 - 1979	27	162.219.14	777	3.263.40
1980 - 1985	33	162.557.95	775	3.255.00
1985 - 1989	86	445.054.46	2436	10.231.20
1990 - 1996	62	367.859.67	2439	10.243.80
TOTAIS	258	1.388.293.60	7424	31.180.80

Fonte: Migliorini, 1997, p. 93.

Os modelos de apartamentos produzidos por este mercado serão amplamente referenciados na produção paulistana, utilizando as mesmas tipologias básicas encontradas ali. Desta forma observam-se apartamentos destinados à classe média e alta com programas maiores e menores, entretanto apresentando a mesma referência tripartida de organização dos espaços internos. Alguns dados em relação ao número de unidades por andar nos indicam o redirecionamento, a partir de 1975, no mercado imobiliário ribeirão-pretano em direção a camadas mais altas da sociedade na produção de edifícios de apartamentos no quadrilátero central. Os equipamentos de uso coletivo é que diferenciaram a produção ribeirão-pretana da paulistana, na medida em que a maioria dos edifícios lançados na cidade de Ribeirão Preto terá apenas áreas ajardinadas e salão de festas – como um tipo de hall de entrada do edifício, enquanto o mercado paulistano já oferecia na década de 1970 vários itens de uso comum aos moradores de apartamentos. Outra similaridade com o edifício de apartamento paulistano reside na imagem de modernidade que este atrela através dos materiais de acabamento novos, decoração suntuosa, localização privilegiada e segurança que oferece. Neste sentido as características modernistas também serão incorporadas neste repertório.

Inicializado nas décadas de 1960 e 1970, o processo de verticalização da cidade de Ribeirão Preto alcançará durante a década de 1980 números alto[3], principalmente em decorrência da Lei Complementar 4889/86 que traz novas exigências com relação aos recuos e ao direcionamento das áreas internas das edificações verticalizadas. Lei esta que se curvava às pressões do mercado imobiliário que já tinha escolhido a parte mais alta do quadrilátero central como fonte segura de novos investimentos. Com esta Lei incentivou-se, mais ainda, a construção de edifícios verticais no quadrilátero central e em novas áreas da cidade permitindo maiores taxas de ocupação expandindo-se sua construção.

Esta produção potencializada de edifícios altos no quadrilátero central a partir de 1986 consolidou uma maneira de morar em alturas na cidade de Ribeirão Preto que foi bastante divulgada e procurada como investimento seguro no mercado imobiliário local e regional. A cidade passou a ser um pólo de desenvolvimento de negócios imobiliários com a consolidação de várias empresas construtoras e incorporadoras de maior porte como a Construtora Balbo, Construtora Jábali Aude, Cosac Empreendimentos, Construtora Lagoinha, Construtora Encol, entre outras. Estas empresas, geralmente construtoras, na grande totalidade dos casos, reunirão as funções de incorporadoras, produtora de projetos (com departamentos de arquitetura e engenharia) e em alguns casos até vendedoras, como é o caso da Jábali Aude. Em relação às tipologias produzidas neste período observa-se um predomínio de apartamentos de 2 e 3 dormitórios com programas maiores, principalmente nas áreas centrais que ofereciam para públicos mais seletos alguns equipamento de uso coletivo como piscina, quadra, salão de festas e playground.

Por outro lado identifica-se, principalmente nos bairros periféricos ao centro, o predomínio de programas menores, destinados às classes-médias e médio-baixa, inclusive com características de condomínios maiores que ofereciam alguns equipamentos de uso coletivo como piscina, playground e quadra poliesportiva. As referências projetuais paulistanas podem ser percebidas nestas tipologias, sempre com programas mais tradicionais, já que o mercado imobiliário via no edifício de apartamento um negócio ainda experimental e, portanto merecedor de cuidados quando se tratava de lançamentos arrojados para o cenário local. Diante disso, nos anos 1990 desenvolve-se certo incremento nas tipologias e identificarmos maiores referências à produção de apartamentos do mercado imobiliário paulistano.

O processo de produção de edifícios de apartamentos na cidade de Ribeirão Preto iniciou a década de 1990 com algumas alterações legais, com algumas tentativas de cercear a produção de edifícios de apartamentos na região central, mas os interesses particulares de empreendedores locais fizeram por fracassar qualquer atitude legislativa no sentido de normalizar e valorizar o patrimônio municipal da população[4]. Em 1996 a área central de Ribeirão Preto contava com uma população estimada de 31.180 habitantes distribuída em 258 edifícios com 7.424 unidades de apartamentos dos mais variados tipos e tamanhos (ver tabela 1). A grande maioria dos edifícios altos, cerca de 95%, foram lançados para uso residencial configurados em pavimentos tipos organizados espacialmente com um, dois e quatro apartamentos por andar, caracterizando faixas sociais abastadas. Foi neste desenvolvimento imobiliário que o mercado se fortaleceu aumentando seus capitais de investimentos e sua estrutura física. As construtoras locais que iniciaram seu processo de desenvolvimento na década de 1980, nos anos de 1990 cresceram em números apresentando uma maior profissionalização do processo de produção do projeto e construção de edifícios de apartamentos. Destacam-se as construtoras Jábali Aude e Encol que

[3] É durante o período de 1985 a 1989 que ocorre um *boom* na produção destes edifícios com um aumento significativo no total de unidades de apartamentos construídas pelo mercado imobiliário nesta cidade, chegando ao número de 2439 unidades construídas (ver tabela 01).

[4] Segundo Migliorini, 1997, até 1995 foram 13 alterações através de leis complementares, que vão desde a obrigatoriedade de colocação de obras de arte em edifícios altos à liberação de ruas e avenidas para a verticalização, sempre de iniciativa do legislativo tendo como objetivo benesses particulares.

praticamente dominaram o cenário de lançamentos de edifícios de apartamentos durante a década de 1990 na cidade de Ribeirão Preto. O mercado imobiliário ribeirão-pretano neste momento já apresentava uma dinâmica bastante similar ao mercado paulistano. As empresas maiores construtoras e incorporadoras investiam em profissionais mais gabaritados e mão de obra qualificada vislumbrando a qualidade do produto oferecido. (Fig. 5 e 6)

Fig. 5 e 6 - Edifício Monte Viso, década de 1990, quatro apartamentos por andar com 98m² de área útil cada – três dormitórios. A área de lazer equipada com duas piscinas - adulto e infantil -, espaço esportivo, salões de festa e jogos.
Fonte: www.copema.com.br.

Neste momento, as referências em relação ao mercado imobiliário paulistano podem ser melhores percebidas na produção de apartamentos da cidade conforme a tipologia e o padrão do empreendimento ofertado. A grande maioria dos edifícios de apartamentos lançados neste período oferecem unidades de dois e três dormitórios, com alguns casos apresentando suíte e dependências de empregados, se limitando aos programas tradicionais, com áreas que variavam conforme o bolso dos moradores. Uma característica que se configurou nestes casos foi a presença de varanda, tornando-se item fundamental para qualquer edifícios de apartamento construído na cidade. As áreas úteis encontradas variavam conforme os padrões de empreendimentos, seguindo de maneira geral o mercado imobiliário paulistano, em exceção no caso de apartamentos destinados às classes média-alta e alta que apresentavam área maiores.

Os apartamentos de um dormitório também foram lançados neste mercado, principalmente por Ribeirão Preto sediar um número relativamente grande de Universidades, Centros Universitários e Faculdades. Alguns bairros foram predominantemente verticalizados com edifícios de apartamentos, geralmente com no máximo cinco pavimentos, destinados ao público dos estudantes e solteiros, como é o caso do Jardim Ana Maria, Jardim Irajá, Jardim Nova Aliança, Monte Alegre, Jardim Paulista, entre outros.

Também foram oferecidos apartamentos maiores com três ou quatro dormitórios, incluindo suítes, closets, dependência de empregados, despensas, salas de t.v, escritórios, para moradores de classe média alta e alta. Neste mercado encontram-se apartamentos um por andar com metragens superiores à 400m² e uma gama maior de equipamentos de uso coletivos. Porém o mercado imobiliário ribeirão-pretano sempre se manteve dentro dos padrões tradicionais de lançamentos, havendo raríssimos exemplos de lotfs, duplex e outras tipologias mais inovadoras. Este mesmo mercado também se manteve mais tradicional na abordagem do produto lançado. A maioria dos anúncios publicitários de oferta de apartamentos para a venda foi dada ênfase ainda no produto – materiais de acabamento, presença de interfones, armários embutidos de madeiras nobres, elevadores de marcas específicas, etc. -, condição esta já abandonada na década de 1990 pelo mercado paulistano que via na ênfase dos estilos de vida maior lucratividade.

3. ENTENDENDO O MERCADO IMOBILIÁRIO CONTEMPORÂNEO DE APARTAMENTOS EM RIBEIRÃO PRETO.

Foi durante a década de 1990 que o mercado imobiliário se diversificou, ampliando as áreas de produção de edifícios de apartamentos, coincidindo com o próprio desenvolvimento econômico e urbano da cidade de Ribeirão Preto. Segundo Bezzon (2002), novos corredores verticais em função dos vetores sul, leste e sudeste - vetores de crescimento da cidade com a implantação de grandes empreendimentos comerciais -, atraem para seu entorno diversos loteamentos abertos a verticalização, assim como alterações nos índices urbanísticos existentes a fim de permitir a exploração vertical das edificações. Novos projetos urbanos foram elaborados nestas regiões objetivando a valorização de suas terras e edificações, assim como atraindo o olhar de investidores e futuros compradores em potencial. Outra oferta do mercado imobiliário ribeirão-pretano foi o lançamento de inúmeros condomínios horizontais e verticais implantados em grandes áreas com inúmeros serviços informatizados e equipamento de lazer que propagavam a idéia de mais segurança, praticidade e proximidade dos serviços essenciais.

Em relação a estes "edifícios âncoras" pólos de desenvolvimento de outras áreas destinadas à verticalização na cidade damos especial atenção à área de desenvolvimento nas imediações do Ribeirão Shopping. Segundo Garrefa (2002), foi notável a transformações do entorno do Ribeirão Shopping nestes últimos 20 anos, que recebeu empreendimentos diversos como bares, agências bancárias, edifícios de escritórios, postos de gasolina, agências de veículos, lojas de móveis, etc. Esta área também foi caracterizada com empreendimentos de alto padrão devido aos bairros horizontais voltados à classe alta que já se desenvolviam ali. È neste contexto de desenvolvimento imobiliário que surgiram no final dos anos de 1990 e início de 2000 uma nova área de verticalização na cidade – a avenida João Fiúsa e suas imediações.

Outra característica que pode ser observada e que difere do mercado imobiliário paulistano do ribeirão-pretano é referente ao enfoque dado à publicidade e seus meios de divulgação. No mercado imobiliário ribeirão-pretano o profissional de marketing, por meio da empresa publicitária, começou a participar mais efetivamente do processo de venda do empreendimento a partir de segunda metade da década de 1990. O empreendimento era lançado e divulgado na grande maioria das vezes por empresas imobiliárias locais que vendiam o produto através de plantas e perspectivas ilustradas, sem amplas promoções publicitárias. Foram as empresas maiores, que agrupavam a função de construtoras e incorporadoras, que começaram a investir efetivamente no ramo publicitário e a se referenciar no mercado paulistano na maneira de divulgar e vender o produto. Interessante perceber que sem um enfoque potencializado nestes recursos de marketing, o produto oferecido deveria apresentar qualidades espaciais, arquitetônicas, de localização, entre outras. Característica esta que foi aos poucos abandonada para ceder lugar a empreendimentos com padrão de vendas, divulgação, e conseqüentes tipologias bastante próximas dos empreendimentos lançados em São Paulo. (Fig. 7 e 8)

Fig. 7 e 8 - Edifício Grand Paysage, localizado na avenida João Fiúsa, Construtora Copema. 2.500 m² de área de lazer. 135m² de área útil, sendo 4 dormitórios (1 suíte). Fonte: www.copema.com.br.

No cenário da produção de edifícios de apartamentos na cidade a partir dos anos de 2000 destaca-se o desenvolvimento de uma região verticalizada conhecida por Fiúsa. Segundo Garrefa (2002), a avenida João Fiúsa, localizada a aproximadamente quinhentos metros do Ribeirão Shopping, foi fruto de uma operação entre empreendedores do Shopping Santa Úrsula e a Congregação das Irmãs Ursulinas, proprietárias do terreno. Foi neste espaço que a cidade assistiu à construção de edifícios verticalizados para moradia de alto padrão com coberturas que chegam a valer dois milhões de reais. Neste ambiente os empreendedores locais viram a possibilidade do desenvolvimento de um mercado destinado às classes média-alta e alta como fonte segura que investimentos. Todo o foco da produção do mercado imobiliário de alto padrão voltou-se para esta área e para alcançar os objetivos de venda estas empresas investiram na imagem do lugar. Neste sentido é que poderá ser observada uma aproximação com o processo de produção e comercialização dos empreendimentos lançados em São Paulo. As empresas construtoras e incorporadoras utilizam o caso paulistano como uma referência de sucesso e passam a usar uma linguagem semelhante na divulgação e até na produção dos edifícios de apartamentos lançados na cidade de Ribeirão Preto.

As principais construtoras e incorporadoras que atuam nesta área são COPEMA, Pereira ..vin, Stéfane Nogueira, Habiarte Barc, empresas que iniciaram sua produção na década de 1990 construindo empreendimentos de menor porte. Importante destacar que várias alterações foram feitas na legislação local a fim de viabilizar melhores índices de aproveitamento de áreas, sempre no sentido dos interesses particulares dos empreendedores. Como foi uma área projetada, os terrenos dos edifícios são bem mais amplos que os terrenos da área central da cidade, o que privilegiou os recuos e as condições de conforto dos edifícios. Além disso, no processo de negociação desta área foi destinado um recuo obrigatório de 20 metros a partir da avenida para destinação de áreas verdes – local este que recebeu tratamento paisagístico e acabou por agregar valor estético ao empreendimento. (fig. 9, 10 e 11)

Fig. 9, 10 e 11 – Equipamentos oferecidos no Edifício Sequóia, Construtora Pereira Alvin, próximo à Fiúsa, 4 suítes, 255 m². Heliponto, área de lazer com salão de festas com espaço gourmet e pátio privativo, área para churrasco, sauna com sala de repouso, fitness com vista para a raia coberta, raia de 25m coberta e climatizada, varanda de jogos, quadra de squash, putting green, conjunto aquático com piscinas adulto e infantil, quadra de tênis, quadra poliesportiva e playground. Fonte: www.pereiraalvim.com.br.

Os edifícios de apartamentos lançados e construídos nesta região são os que mais se aproximam dos modelos ofertados na cidade de São Paulo: tipologias de 2, 3 e 4 dormitórios com programas e áreas que podem variar conforme o padrão do empreendimento. Outra similaridade com o modelo paulistano se refere aos tipos de equipamentos de uso coletivos

ofertados nestes edifícios. Nestes edifícios localizados na avenida João Fiúsa e proximidades temos vários níveis de equipamentos coletivos, desde os mais básicos – com piscina, quadra poli-esportiva, salão de festas, sauna e *playground* -, até os mais sofisticados com espaço *gourmet*, *fitness*, brinquedoteca, piscina com raia semi-olímpica, sala de repouso, etc. Nestes empreendimentos verifica-se a constância da tipologia "quatro dormitórios compacto" com áreas úteis construídas que variam de 115 a 170 m². As variações eram referentes a alguns itens do programa como a presença de lavabos, dependências de empregados, despensa, varandas, nº de suítes, closets. Todo o processo de divulgação e promoção de vendas destes empreendimentos se espelha no caso paulistano, com a valorização do stand de vendas, do material publicitário, na decoração do apartamento, na divulgação via imprensa.

De outro lado vê-se no mercado imobiliário ribeirão-pretano uma ênfase na produção de edifícios de apartamentos destinados à públicos específicos como os estudantes e pessoas que vivem sós. Geralmente estes empreendimentos se localizam em bairros menos nobres, portanto localizados próximos às universidades e instituições de ensino de vários níveis da cidade. Os apartamentos freqüentemente são mais simples e não apresentam ênfase na questão publicitária, já que atingem compradores com poder aquisitivo menores. Raros são os exemplos de tipologias de apartamentos duplex, lofts e flats, já que o mercado imobiliário ribeirão-pretano se mantém direcionado para as tipologias mais tradicionais e vê nestas inovações incerteza na garantia de liquidez do empreendimento.

Outras áreas da cidade também continuaram a receber edifícios de apartamentos com tipologias básicas de dois, três e até quatro dormitórios com programas menores destinados à classe-média, os chamados "predinhos" com até cinco pavimentos, apresentando uma versão reduzida dos edifícios altos de apartamentos. Desprovidos de área de lazer e equipamentos de uso coletivo, estes empreendimentos são idealizados e construídos por uma grande quantidade de pequenas empresas que vêem neste mercado mais barato a possibilidade de lucro.

Sobre os agentes envolvidos no processo de produção de edifícios de apartamentos na cidade de Ribeirão Preto notamos algumas características particulares no processo de produção do projeto e definição do produto a ser lançado[5]: (i) o arquiteto, geralmente terceirizado trabalha em seu próprio escritório e participa mais efetivamente na definição do produto desde a compra do terreno até os acabamentos finais da obra. A maioria dos projetos é destinada a poucos arquitetos que se especializam neste mercado. (ii) incorporador / construtor: geralmente agregam as duas funções e tem a responsabilidade de viabilizar e comercializar o produto lançado. È quem divide as definições do produto juntamente com o arquiteto. (iii) vendedor: na grande maioria dos casos as empresas que comercializam os empreendimentos são terceirizadas e de natureza imobiliária, entretanto tem pequena participação na definição do produto, sendo acionados somente para a venda das unidades. No caso de Ribeirão Preto há um *poll* de imobiliárias que realizam a venda e estão em contato com o cliente diretamente no stand de vendas do edifício. Algumas construtoras assumem este papel no processo todo. (iv) profissional da área de Marketing: totalmente terceirizados são profissionais que atuam muito mais na divulgação e comercialização do empreendimento do que em sua definição. São contratados para elaboração de material de lançamento, divulgação e comercialização de várias formas: panfletos, folders, propagandas, etc.

---

[5] Com intuito de avaliar de maneira mais próxima os agentes do mercado imobiliário ribeirão-pretano e seus papéis no processo de produção de edifícios de apartamentos foram realizadas entrevistas estruturadas. As questões foram desenvolvidas a partir dos seguintes critérios: (i) os objetivos gerais da pesquisa de doutorado deveriam ser considerados, (ii) buscou-se a uniformidade das informações, já que diferentes profissionais seriam entrevistados (arquitetos, incorporadores, construtores e vendedores). As entrevistas foram realizadas durante o mês de junho de 2006.

Após análise comparativa da produção de edifícios de apartamentos na cidade de São Paulo com a cidade de Ribeirão Preto, nota-se que mesmo com características similares, aspectos importantes se diferenciam notadamente no processo de produção e definição do projeto destes empreendimentos. Se por um lado observa-se que há certa vontade do mercado imobiliário ribeirão-pretano, a partir da figura de seus agentes, notadamente do incorporador, de alcançar os padrões paulistanos, por outro lado, o papel do arquiteto no processo de definição e elaboração do projeto, portanto na definição do produto, nos indica ser mais efetivo neste mercado.

Alguns fatores podem justificar tal quadro. Inicialmente é fato que o mercado imobiliário da cidade de Ribeirão Preto é constituído por uma miríade menor e menos complexa que a do mercado paulistano, na qual se concentram figuras – como é o caso na grande maioria do incorporador + construtor -, e que o profissional de marketing, que geralmente é terceirizado, atua basicamente no processo de divulgação e comercialização do edifício. Esta questão nos parece central, já que o *briefing* do produto é elaborado em parceria com o incorporador e o arquiteto. Outro fator pode estar associado à questão das características familiares da empresas predominantes que atuam no mercado imobiliário ribeirão-pretano. Neste cenário familiar, e, portanto menos impessoal, os agentes, na maioria dos casos, estabelecem vínculos de amizade e relacionamento estreitando as relações profissionais e as tornando menos rígidas. Neste sentido o arquiteto contratado para elaboração dos projetos dos empreendimentos, participa deste ciclo de forma efetiva e nem sempre é solicitado por conta de suas qualidades profissionais, mas por fatores de ordem social. Fica, neste sentido, a indagação de que tais fatores poderiam nos indicar que na cidade de Ribeirão Preto os apartamentos oferecidos pelo mercado possuem maior qualidade habitacional.

Tab. 2 - Projetos aprovados para construção de edifícios em Ribeirão Preto de 1997 a 2008 (até 31/05/2008)

Ano	Três e quatro pavimentos	Acima de quatro pavimentos	Total
1997	42	24	66
1998	70	24	94
1999	60	21	81
2000	61	18	79
2001	53	31	84
2002	75	30	105
2003	89	59	148
2004	64	40	104
2005	48	30	78
2006	33	25	58
2007	32	39	71
2008	23	27	50

Fonte: CODERP, junho de 2008

4. PERSPECTIVAS PARA O CENÁRIO FUTURO DESTA PRODUÇÃO.

Nota-se, a partir de 2005, que o mercado imobiliário ribeirão-pretano iniciou um processo de atratividade de empresas de outras regiões do país como é o caso da Chemin Construtora - de São Paulo -, da Rossi - de Campinas -, e da Arco - de Belo Horizonte, afirmando o mercado ainda em expansão na cidade. Tal abertura de mercado fez surgir na cidade outra modalidade de negócio: a associação de grandes empresas consolidadas no mercado paulistano com empresas locais. Este é o caso das parcerias desenvolvidas entre a paulistana Klabin Segall e a Copema; a Adolpho Lindenberg e a Habiart Barc; Camargo Correia, a Perplan Empreendimentos e Urbanização e a Bild Desenvolvimento Imobiliário. Em ambos os casos, a referência é do modelo paulistano de habitações, tanto vertical como horizontal, notadamente quando se analisa as tipologias ofertadas, os padrões de acabamentos, e, toda a conduta da propaganda e do marketing dos empreendimentos. (Fig. 12, 13 e 14)

Diante de um cenário aquecido do mercado imobiliário brasileiro a cidade de Ribeirão Preto, a partir de 2007, tornou-se palco de lançamentos residencial de diferentes portes. Com a relativa estabilidade econômica do país e principalmente a diminuição das taxas de juros dos financiamentos imobiliários, o mercado ribeirão-pretano, inicialmente focado em lançamentos destinados às classes mais altas, voltou-se também à produção de habitações para as classes-médias. Versões mais econômicas dos modelos tipológicos paulistanos foram lançadas em diferentes bairros da cidade, inclusive em áreas que á tempos não recebia novos lançamentos residenciais. As empresas incorporadoras e construtoras que migraram para a cidade foram: Fit Residencial- empresa do grupo Gafisa; Goldfarb – consolidada pela atuação na aquisição do primeiro imóvel; Trisul; Living – empresa do grupo Cyrela e Ecoesfera empreendimentos sustentáveis, na grande maioria empresas paulistanas que apresentam como foco de trabalho o "primeiro imóvel" de um comprador. Com esta ampliação do mercado várias empresas paulistanas imobiliárias e de consultoria imobiliária também instalaram-se em Ribeirão Preto, fazendo emergir renovadas formas e padrões de negócios imobiliários às tradicionais empresas locais.

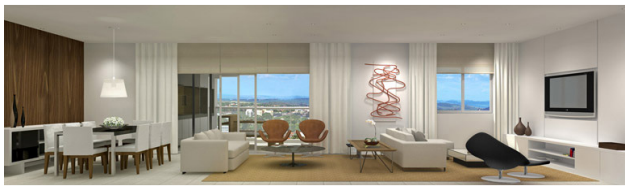

Fig. 12, 13 e 14 – Edifício Portes Du Soleil, parceria Construtora Copema e Klabin Segall, 4 dormitórios e vários equipamentos de uso coletivos. Fonte: www.copema.com.br

Uma das razões para esta expansão de negócios para o interior pode ser explicada no modelo examinado por Vernon (1966) para quem as inovações no ciclo do produto se enquadram em um sistema composto por quatro fases que vão da introdução ao declínio. Para o autor, a fase da introdução pressupõe investimentos em inovação, para os quais se necessita de grandes mercados consumidores para sua consolidação, já a fase do declínio simboliza o momento em que o produto se torna incapaz de gerar lucro sem novos investimentos em inovação. Assim, na medida em que se consolida o produto deixa de apresentar-se como novidade, implicando com isto em menores investimentos e em uma padronização, que por sua vez pode ser alcançada por empresas de menor envergadura, acirrando assim a concorrência. Neste momento, visando a manutenção do ciclo do lucro, as empresas pioneiras tendem a buscar por um lado mercados onde o produto ainda pode se apresentar como inovação e por outro constituir nova onda de "inovação" onde o mercado se mostra saturado. Desta forma, compreende-se que no caso de Ribeirão Preto, no momento em que o produto no mercado paulistano deu sinais de saturação, este pôde surgir como "novidade" no interior do estado e em outras capitais, sustentando desta forma as taxas de lucro para este modelo.

Em relação aos produtos produzidos neste novo mercado em ascensão, observa-se que as referências aos modelos paulistanos de morar são mais explícitas, já que o arquiteto e a empresa imobiliária também são sediados na cidade de São Paulo. Os projetos são idealizados, elaborados

e desenvolvidos na capital e comercializados em Ribeirão Preto. A possível demanda é identificada e o empreendimento é lançado, mesmo sem ter sido aprovado pelo poder público local. O sucesso inicial de vendas do empreendimento garante a continuidade do processo de aprovação legal local. Quanto a este fenômeno, pode-se chamá-lo de transplante, já que vários dos projetos lançados são cópias íntegras ou em partes de projetos já construídos na cidade de São Paulo, ou mesmo em outras cidades de porte semelhante à de Ribeirão Preto. As diferenças entre o universo paulista e o ribeirão-pretano, neste caso, são reduzidas às questões formais de acabamentos do empreendimento, recursos de infra-estrutura tecnológica disponíveis e, principalmente, na quantidade de equipamentos de uso coletivo ofertados. (Fig. 15)

Algumas conclusões podem ser discorridas neste cenário. A abertura de mercado pode conferir ao consumidor da cidade certa ampliação das possibilidades de escolha, já que o número de lançamentos residenciais aumentou significativamente nos últimos dois anos. Entretanto, a grande maioria dos empreendimentos residenciais lançados não discute questões locais de ordem sócio-cultural, reduzindo as possibilidades de adequação de tais imóveis aos modos de vida dos moradores. Fato este ocorrido pelo distanciamento dos agentes locais do mercado imobiliário, principalmente do arquiteto, no processo de elaboração dos empreendimentos. Por outro lado, o mercado local se tornou mais competitivo, com a inserção de empresas de médio e grande porte concorrentes que apresentam situações econômicas estáveis, estimulando a busca por diferenciações.

Fig. 15 – Encarte publicitário para comercialização de empreendimento vertical na cidade de Ribeirão Preto. Fonte: encarte publicitário, 2008.

Fica então a indagação: em que direção o mercado vai caminhar? Alguns caminhos podem ser indicados. De um lado o mercado imobiliário ribeirão-pretano pode caminhar no sentido da padronização e da massificação dos modelos habitacionais lançados, na qual o usuário e suas necessidades são os elementos menos considerados no processo que prioriza a quantidade e o lucro em detrimento à qualidade. Neste caso as condicionantes são a tipificação de modelos habitacionais já testados em outros contextos, a padronização de condutas de vendas valorizando excessivamente a imagem do empreendimento e a valorização da quantidade de unidades

lançadas e comercializadas. Esta conduta pode representar um problema de ordem maior para o mercado imobiliário local, na medida em que se despeja na cidade um número de habitações superior a demanda e apresenta uma visão imediatista do problema habitacional local, valorizando a efetiva liquidez do imóvel em detrimento a qualidade de vida de seus usuários.

Por outro lado vê-se o sentido da diferenciação pela qualidade dos empreendimentos habitacionais lançados, notadamente da qualidade espacial. Tal conduta está alicerçada na busca constante do atendimento às reais necessidades dos usuários, obtida através de processos de projetos que incluam pesquisas de Avaliação Pós-Ocupação com enfoques comportamentais, a recolocação da figura do arquiteto como gestor e idealizador de moradias e o atendimento às questões sócio-culturais locais. A união de vários fatores relevantes como: o conhecimento do modo de vida da sociedade local e da real demanda habitacional, da viabilidade e saúde econômica dos empreendimentos, do desenvolvimento e aprimoramento de novas tecnologias e mão de obra, parece ser um caminho mais seguro para o problema habitacional da cidade de Ribeirão Preto.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

BEZZON, J. C. F. Política e Planejamento do desenvolvimento urbano da cidade de Ribeirão Preto no período de 1983 a 2002: análise crítica do modelo de verticalização periférica ancorada e informatizada. 2002. 208f. Dissertação (Mestrado em Arquitetura e Urbanismo) – Universidade de São Paulo / Escola de Engenharia de São Carlos/ Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, São Carlos.

HOESEL, P; SOMEKH, N. A verticalização em São Paulo: apontamentos metodológicos. CADERNOS DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ARQUITETURA E URBANISMO. São Paulo: Editora Mackenzie, v. 1, n. 1, p. 9-30, 2001.

MELHADO, S.; et al. Uma perspectiva comparativa da gestão de projetos de edificações no Brasil e na França. Gestão & Tecnologia de Projetos, América do Sul, setembro de 2006.

MIGLIORINI, V. L. B. Os Padrões de Desempenho do Uso a Ocupação do Solo na Previsão e Controle do Adensamento de áreas Intra-urbanas. 1997. 169f. Tese (Doutorado em Engenharia e Construção Civil e Urbana) – Universidade de São Paulo / Escola Politécnica, São Paulo.

SIQUEIRA, D.; CUNHA, J. Lógica de mercado padroniza arquitetura. FOLHA DE S. PAULO, São Paulo, 15 de janeiro de 2006. Caderno Dinheiro, B 12, secção arquitetura.

VILLA, S. B. Apartamento Metropolitano: habitações e modos de vida na cidade de São Paulo. 2002. 220f. Dissertação (Mestrado em Arquitetura e Urbanismo) – Universidade de São Paulo / Escola de Engenharia de São Carlos/ Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, São Carlos.

VILLA, S. B. Morar em Apartamentos: a produção dos espaços privados e semi-privados nos apartamentos ofertados pelo mercado imobiliário no século XXI na cidade de São Paulo. Critérios para Avaliação Pós-Ocupação comportamental. 2008. 365f. Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo) – Universidade de São Paulo / Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, São Paulo.

VERNON, R. La inversión internacional y el comercio internacional en el ciclo de productos. In: ROSENBERG, N. (org.). Economia Del Cambio tecnológico. México: Fondo de Cultura Econômica, 1979,1ª ed., 1996.