

Aspectos espaciais da ação recente dos incorporadores imobiliários no Município do Rio de Janeiro*

Roberto Schmidt de Almeida
SUEGE/DEGEO

1 — O PAPEL DOS AGENTES MODELADORES DO USO DO SOLO URBANO

Ação de determinados integrantes da sociedade geram processos específicos que determinam o uso e a forma espacial da cidade. Esses integrantes conhecidos como agentes modeladores do solo urbano apresentam

uma importância crucial nas cidades de economia capitalista, onde as instituições estão amarradas às leis que regem a posse da propriedade privada e às determinações do jogo de mercado. Neste sentido a cidade capitalista, enquanto am-

* O autor agradece a colaboração de Dulce M. A. Pinto, Jana M. Cruz, Lília M. M. Azevedo, Lucia M. de Mattos, Marieta M. Barcelos e Miguel A. C. Ribeiro, técnicos da Divisão de Estudos Urbanos do IBGE, Dr. Knack Campos, do IDEG, Dr. José Alfredo M. de A. Corrêa, da MG-500/SERVENCO e Sr. Francisco Xavier, da F. X. Imóveis.

biente construído, pode ser vista como reflexo de mecanismos que a sociedade estrutura em um determinado espaço restrito.

As estratégias e o comportamento efetivo desses agentes provocam reflexos espaciais no processo de urbanização de uma área, reflexos esses que Corrêa (1979) define como:

- “emergência, no passado, de um distrito central de negócios;
- emergência posterior de centros secundários de negócios e áreas industriais;
- cristalização de formas determinadas de uso do solo;
- segregação espacial;
- mudanças locais da segregação residencial;
- alocação diferencial de investimentos públicos;
- esterilização da agricultura periurbana e especulação imobiliária precedendo a expansão urbana na periferia e
- direcionamento da urbanização.

A classificação, a descrição dos diversos papéis assumidos por esses agentes, o estudo detalhado de suas estratégias e as repercussões espaciais resultantes têm sido objeto de estudo de vários pesquisadores da estrutura interna das cidades, como Bourne (1971), Capel (1972), Clichevsky (1975), Harvey (1973), Topalov (1974), Castells (1974 e 1976), Borja (1975), Bahiana (1978), Santos (1979), Vetter, Massena e Rodrigues (1979), Vetter e Massena (1979), além dos trabalhos do Centre d'Études de Géographie Tropicale (C.E.G.E.T.), da Universidade de Bordeaux orientados por Alain Durand-Lasserre, que tratam da evolução dos sistemas de promoção imobiliária e fundiária nas cidades dos países em desenvolvimento (vinculados a esses estudos estão ligados aproximada-

mente 35 pesquisadores entre europeus, africanos, asiáticos e latino-americanos).

A obra organizada por Bourne (1971) destaca, nos capítulos referentes a processos, artigos que direta ou indiretamente tratam do tema, como os de Smith e o de Kaiser e Weiss. O artigo de Smith (1971) analisa o processo de filtragem, que, no contexto onde é tratado, significa um mecanismo de localização/relocalização urbana, onde a seletividade é o fator que gera a segregação residencial. A grande preocupação de Smith está voltada para o comprador, a sua dita *racionalidade* de escolha. O agente Estado também foi enfatizado, principalmente as agências de âmbito federal ligados a habitação.

A contribuição de Kaiser e Weiss (1971) focaliza a cadeia de decisões que os agentes modeladores operam para tornar efetivamente viável a ocupação residencial numa área urbana em potencial. Os autores analisam os estágios por que passa uma dada área urbana e descrevem o papel de cada agente nos diversos estágios. Eles enfatizam a figura do proprietário da terra, do empresário imobiliário e do consumidor. São vistos também três tipos de fatores que influenciam as decisões de cada agente, que são: os fatores contextuais (sócio-econômico e de políticas públicas), os vinculados aos agentes de decisão e as características da propriedade.

A revisão crítica de Bahiana (1978) explora o processo pelo qual se dá a luta pela posse do solo urbano, quem são os agentes dessa luta e suas diferentes estratégias. O autor tenta também elaborar uma tipologia dos agentes, baseando-se na visão dos autores analisados, a saber: Form, Capel, Clichevsky, Harvey e Borja.

Cada um dos autores define seus agentes e suas estratégias que

modelam o uso do solo. Assim, Form (1971) define os seguintes agentes: indústria imobiliária, proprietários industriais, proprietários individuais e inquilinos e o setor público, cada um dos quais apresentando estratégias específicas. A indústria imobiliária, a partir do objetivo da maximização dos lucros, informa a disponibilidade de solo, tenta um controle dos valores e organiza um mercado do solo urbano, visando a uma não paralisação dos seus lucros maximizados. Os proprietários industriais procuram maximizar uma localização em termos de custos mínimos de transferência tanto de matéria-prima quanto de mão-de-obra e de distribuição. Os proprietários individuais e inquilinos apresentam como preocupação básica a qualidade do ambiente onde vivem e a manutenção ou melhoria dessa qualidade ambiental tanto para uso quanto para troca. O setor público aparece aqui como mediador entre os demais agentes ou como um agente dotado de parcialidade, e decide em função de sua capacidade de formular leis e posturas e de executá-las e fiscalizar o cumprimento destas. Para Form a análise detalhada das situações conflitantes como, por exemplo, as posições dos proprietários industriais, proprietários individuais e inquilinos em relação à localização de indústrias poluentes, nos levará a uma sociologia do solo urbano. Capel (1974) define as grandes empresas industriais e de serviços, os proprietários do solo, agentes imobiliários do solo, agentes imobiliários e empresas construtoras e o Estado. Tais agentes apresentam suas próprias estratégias, a saber: as grandes empresas industriais e de serviços procuram localização ótima com um mínimo de custos de transferência, enquanto os proprietários do solo procuram o uso mais rentável possível (o residencial é extremamente lucrativo), utilizan-

do-se dos mecanismos da especulação por vias legais e ilegais. Os agentes imobiliários e empresas construtoras, por sua vez, produzem moradias para as diversas classes e manipulam esse mercado em relação ao consumidor e em relação ao poder público. O Estado é um agente duplo, pois pode decidir favoravelmente para qualquer um dos agentes em pauta ou ser um mediador imparcial nos conflitos interagentes.

Clichevsky (1975) e seu estudo sobre o crescimento periférico de Buenos Aires, considera como agentes os proprietários rurais, investidores independentes e as empresas urbanizadoras e/ou comercializadoras. Os proprietários rurais especulam com o solo rural na periferia rural-urbana, normalmente através de empresas imobiliárias ligadas à família, enquanto os investidores independentes constituem-se em especuladores que podem ou não estar ligados a empresas imobiliárias, dependendo da escala da especulação. As empresas urbanizadoras e/ou comercializadoras são as que realmente lideram o mercado do solo urbano, possuem capital para compra e para a geração da infra-estrutura exigida pelo poder público, podendo estar ligada a capitais estrangeiros ou não.

Já Harvey (1973), em seu estudo sobre Baltimore, considera como agentes os proprietários individuais de residência ou inquilinos, os agentes imobiliários, os proprietários da terra e de imóveis, a indústria da construção civil, instituições financeiras e instituições governamentais. Para Harvey os proprietários individuais e inquilinos estão preocupados com o valor de uso do imóvel, o valor de troca só afetando o proprietário quando este quer vendê-lo. Os agentes imobiliários, por sua vez, estão preocupados com o valor de troca do imóvel, tendo este valor como

referência para suas operações, visando a gerar valor de uso para outros. Já para os proprietários da terra e de imóveis o referencial mais importante é o valor de troca do imóvel, e, de certa forma, são eles que regem a especulação fundiária e imobiliária. As instituições financeiras geram condições de criação do valor de uso ou de valor de troca através do financiamento para aquisição ou construção do imóvel. Finalmente as instituições governamentais intervêm direta ou indiretamente no mercado imobiliário através de mecanismos instrumentais de controle.

Borja (1975) considera, o que ele denomina de agentes urbanos dominantes, a população e agentes capitalistas privados, definindo três tipos de conflitos entre eles:

agentes urbanos dominantes X população — como representante dos agentes urbanos dominantes está o Estado. O conflito se dá sob a forma de pressões que a população faz em relação ao uso dos equipamentos coletivos da cidade e as prioridades em termos de alternativas que o Estado determina;

agentes capitalistas privados X Estado — o conflito se dá sob a forma de pressões dos agentes capitalistas privados nos mecanismos de controle que o Estado usa para orientar o uso do solo urbano.

agentes capitalistas X agentes capitalistas — o conflito emerge sob a forma de lutas concorrenciais entre esses agentes em busca do espaço de maior valor na cidade, isto é, o espaço de menor custo e de maior lucro.

Outros trabalhos importantes considerando o problema na América Latina foram compilados por Castells (1974) na obra *Estrutura de Classes Y Política Urbana en America Latina*, onde deve-se fazer especial referência aos trabalhos de Cobos (1974), sobre política urbana na Colômbia; Nuñez (1974), sobre interesses de classe e mora-

dia popular no México; Sanchez, sobre estrutura social e política habitacional em Caracas; Balanoswsky, Pingeot, Recabarren e Vanderschueren (1974), sobre a mobilização urbana nas “cabeças de porco” (conventillos) de Santiago do Chile e Schteingart e Broide (1974), sobre processos sociais, política habitacional e desenvolvimento metropolitano de Buenos Aires. Esses autores mostram os agentes já classificados operando geralmente num contexto monopolista e mostram também o agente Estado sendo operado por essa estrutura monopolizada ou oligopolizada, embora nos trabalhos de Balanoswsky *et alli* tentou-se mostrar o Estado lutando contra a estrutura capitalista vigente para solucionar um problema habitacional em Santiago. Dentro dessa linha seria importante também destacar o trabalho de Castells (1976) *Movimientos Sociales Urbanos*, onde o autor destaca os conflitos resultantes dos choques de interesses entre a população e os agentes capitalistas e a arbitragem do poder público. Castells analisa casos de movimentos sociais urbanos em Paris, Montreal, cidades norte-americanas e no Chile, e mostra, por exemplo, no caso americano, a encampação da idéia de ecologia do grupo dos conservadores pelo grupo das esquerdas universitárias contra as grandes corporações que poluíam o meio ambiente. Castells vê nessa campanha uma alavanca poderosa para posteriores movimentos sociais urbanos no Estados Unidos.

Para o Rio de Janeiro, Santos (1977) analisa três movimentos sociais urbanos que ocorrem em Catumbi, Brás de Pina e Morro Azul e mostra muito bem os papéis, muitas vezes ambíguos, dos diversos agentes envolvidos nas disputas, principalmente o Estado em suas várias instâncias. Santos diz como isto ocorre... “Há exemplos em que agentes externos com grau

semelhante e de poder classificatório podem entrar em contradição. Quando a divergência se dá em etapas diferentes é imputável a mudança de linhas e de orientação de programas e metas políticas. O Governo da Guanabara, que antes não considerava os de Brás de Pina moradores, depois vai brigar para que eles sejam reconhecidos como tais e cria um plano para assegurar e incrementar o seu *status* de habitantes daquele espaço. No Catumbi, ao mesmo tempo uma instância representativa do Estado (o BNH) vai reconhecer nos catumbienses o direito a ficarem no bairro, enquanto que outra (o governo do Estado) vai vê-lo como inconvenientes”.

As pesquisas de Vetter, Massena e Rodrigues (1979) enfocam as relações entre a estrutura interna do Rio de Janeiro, o valor do solo e a equidade dos investimentos públicos em infra-estrutura (no caso da pesquisa em pauta foram estudados os investimentos alocados nos sistemas de água e esgoto). Os autores verificaram três hipóteses, que por si só explicam o problema:

“a) Que os investimentos nos sistemas de água e esgoto foram concentrados principalmente em áreas sendo ocupadas por grupos de alta renda.

b) Que o excedente fiscal resultante da diferença entre o valor presente dos benefícios e dos impostos locais foi capitalizado no valor da terra.

c) Que a distribuição espacial da população, segundo os grupos de renda, varia em função do valor do solo”.

Nas conclusões e recomendações os autores apresentam algumas alternativas para solucionar o problema, que vão desde soluções que implicam alterações institucionais, como nacionalização da terra, até alternativas fiscais, como alguns tipos de impostos urbanos.

Autores como Valladares (1978), Chinelli (1979), Beozzo de Lima (1979), Bolaffi (1979) e Lefèvre (1979) trataram do problema por outros meios, enfocando, como no caso de Valladares, a análise do programa de remoção de favelas do Rio de Janeiro, onde as relações entre favelados mutuários e o Estado e posteriormente entre os mutuários e os novos consumidores são estudados com grande rigor. Chinelli e Beozzo de Lima estudaram os loteamentos de periferia, a primeira dando especial atenção ao promotor imobiliário e suas relações com outros agentes como o Estado (principalmente a instância municipal), os proprietários da terra e os moradores; a segunda enfatizando as ações dos moradores/construtores e suas relações com os loteadores, a indústria da construção civil e o Estado. Bolaffi trata, em seus dois trabalhos, os relacionamentos do agente Estado, principalmente na instância federal (B.N.H. e demais agências federais de planejamento urbano) com os outros agentes, principalmente com os produtores de moradias. Bolaffi analisa também a política de uso do solo, as ações do agente indústria da construção civil e propõe o estudo aprofundado de algumas políticas fiscais como: taxa de contribuição de melhoria; imposto sobre ganhos de capital na transmissão de imóveis; lei do solo criado e lei do imposto territorial progressivo. Lefèvre estuda as estratégias dos incorporadores nos mecanismos de valorização do preço dos terrenos urbanos em localização diferenciada fazendo uma análise da lucratividade que é conseguida em diferentes situações, principalmente no caso dos terrenos mais baratos situados na periferia imediata às áreas mais valorizadas da cidade.

Acreditamos que os estudos acima tenham contribuído para uma compreensão preliminar do papel dos agentes modeladores no

uso do solo urbano, bem como para um melhor entendimento das formas espaciais por eles criadas.

2 — A PROMOÇÃO IMOBILIÁRIA E SEUS PRINCIPAIS INTEGRANTES: O INCORPORADOR, O ESPECIALISTA EM VIABILIDADE ECONÔMICA E TÉCNICA, O CONSTRUTOR E O CORRETOR

A construção de um prédio num terreno urbano, objetivando os mais variados fins, obedece a uma seqüência de ações técnicas e burocráticas que vai se tornando mais complexa a medida em que a escala do empreendimento aumenta. Essa seqüência passa apenas pela preparação da planta, sua posterior aprovação na prefeitura local ou nas agências governamentais competentes, a construção, o processo de habite-se e a ocupação do prédio, quando se trata de uma construção destinada geralmente ao uso do proprietário do terreno como, por exemplo, quando uma empresa constrói sua própria sede social.

Quando, porém, se trata de um lançamento imobiliário de grande porte, tanto residencial como comercial ou misto, é necessária uma complexa cadeia de ações de viabilidade econômica e técnica, um conjunto de contratos jurídico/comerciais e uma série de prestações de serviços financeiros, de planejamento de vendas, propaganda e corretagem. Uma minuciosa análise dessa cadeia de ações foi feita por Topalov (1974), mostrando que no decorrer do tempo houve uma modificação efetiva dos elementos componentes da cadeia, passando da tradicional ligação

proprietário do terreno — construtor para uma complexa combinação que inclui financistas, incorporadores, construtores, arquitetos, economistas, planejadores de vendas, advogados e corretores (p. 101), cada elemento desempenhando funções que Topalov classificou como:

a) — função de financiamento: levantamento do capital monetário inicial;

b) — função de promoção: gestão desse capital na sua fase de transformação em mercadorias;

c) — função de estudo técnico: viabilidade técnica da obra;

d) — função de construção: processo de construção da obra e suas possíveis subcontratações;

e) — função de comercialização: transformação final do capital mercadoria em capital monetário.

Esse crescimento do número de elementos participantes e da complexidade de suas respectivas ações é reflexo de um estágio mais avançado, e logicamente com maior margem de risco por que passa o capital investido na produção de imóveis em grandes centros.

3 — A INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA NO MUNICÍPIO DO RIO DE JANEIRO: ELEMENTOS CONDICIONANTES, TENDÊNCIAS ESPACIAIS ALTERNATIVAS E ALGUNS ASPECTOS CONFLITANTES DESSAS TENDÊNCIAS

Sendo o incorporador um agente que atua como um canal de investimento do capital imobiliário de circulação, através do pré-financiamento das operações destinadas

ao acesso à propriedade do solo urbano, é importante que algumas condições garantidoras dessas operações sejam satisfeitas.

a) — *Disponibilidade e preço dos terrenos.* A possibilidade de um estoque de terrenos vagos ou com construções fáceis de serem demolidas e a preços baratos, no município do Rio de Janeiro, é algo muito difícil e já se torna impossível em certas áreas como zona sul, centro e partes da zona norte. Os incorporadores nesses locais estão trabalhando com um mercado de terrenos residual e altamente inflacionado, limitando, assim, essas áreas à atuação de umas poucas grandes empresas que possuem capital e uma boa estrutura técnica de planejamento, produção (construção) e vendas. Os demais bairros ainda dispõem de terrenos a preços baixos, mas sofrem problemas no lado da demanda, em função do reduzido poder aquisitivo da população que poderia adquirir moradias nesses lugares. Nesses casos, o papel do pequeno incorporador/construtor, que trabalha em escala reduzida, construindo prédios sem sofisticação para população de menor poder aquisitivo, é de extrema importância, pois os grandes incorporadores atuam esporadicamente nessas áreas.

Outro ponto que não pode ser desprezado é o mercado paralelo das habitações, que, segundo a Ademi (Associação dos Dirigentes de Empresas de Mercado Imobiliário), está em plena atividade, e foi responsável por aproximadamente 50% das habitações do Rio de Janeiro em 1980 (JB-10-5-81, matéria de Kristina Michaelles). Esse dado foi calculado através da diferença entre o número de habite-se concedidos pela prefeitura (17.719) e o número de ligações novas dadas pela Light (38.880) a unidades habitacionais, isto é, 21.161 moradias novas desvinculadas do mer-

cado convencional, que, muito embora estejam fora dos critérios de habitabilidade definidos pela prefeitura, estão efetivamente servindo de moradia a um contingente populacional que pode variar de 65 a 85 mil pessoas, distribuídas por grande parte do município do Rio.

Em função desses argumentos, podemos inferir que, para os incorporadores que controlam a maior parcela do espaço urbano de alto valor no Rio, a questão das alternativas espaciais para novos lançamentos estará amarrada a uma vinculação entre o empresariado e o setor público para a elevação do *status* de alguns bairros situados na zona norte da cidade, onde os terrenos ainda são baratos. O Estado garantindo a infra-estrutura física e de acessibilidade e os incorporadores sofisticando seus lançamentos, principalmente quanto ao planejamento das áreas comuns e esmero do acabamento geral de fachadas.

b) — *Criação, ampliação e manutenção da infra-estrutura física e da acessibilidade das áreas aos centros de trabalhos, compras e lazer.*

Sendo o poder público o agente responsável pela infra-estrutura física e de acessibilidade dos bairros, as alternativas espaciais dos incorporadores estarão ligadas a maior ou menor atuação do governo na “preparação” e manutenção dos equipamentos básicos do solo urbano.

As relações entre incorporadores e/ou construtores e o poder público são extremamente complexas, pois englobam variáveis diversas, espaços diferentes e períodos de tempo também diferentes. As relações entre incorporadores e governo hoje na Barra da Tijuca, por exemplo, são diferentes das relações entre os mesmos em Ipanema na década de 1965/75. Como também são diferentes as relações entre o governo e os grandes incorporado-

res que trabalham nas áreas “nobres” da cidade, das relações entre o governo e os pequenos e médios que trabalham nas zonas norte e oeste da cidade.

Essa diversidade de relações no tempo e no espaço entre incorporadores e o Estado é acrescida das variáveis políticas, tais como contingente potencial de eleitores em certos bairros, representantes atuantes nas assembléias legislativas e maioria parlamentar de determinado partido ligada ao poder executivo da prefeitura, levando a diferentes graus de prioridade quando se trata da ampliação ou manutenção da infra-estrutura física e de acessibilidade de alguns bairros antes de outros. O que se constata é que, no caso do Rio de Janeiro, os bairros da zona sul sempre tiveram prioridade em comparação com os da zona norte no que se refere a esse tipo de obras, como indicam Vetter, Massena e Rodrigues (1979). Mas, na medida em que a zona sul já não possui um estoque de terrenos que possa garantir a realização futura dos incorporadores/construtores, é necessário “preparar” outras áreas nobres e “exigir” do poder público as mesmas benesses que foram colocadas anteriormente na Zona Sul. Isto é elevar o “grau de satisfação de um determinado bairro”, conforme as palavras de um técnico em *Marketing* imobiliário, Psillakis (1975) . . . “Se um determinado bairro demonstrar um alto grau de satisfação, é de se esperar que os moradores dos bairros vizinhos sejam atraídos para esse, aumentando, pois, o seu potencial de compradores. Por outro lado, se acontecer o oposto, esse bairro perderá parte de seu potencial para seus vizinhos. Em síntese, pode-se dizer que o grau de satisfação gera aumento ou diminuição dos compradores em potencial do bairro”.

Esse trabalho de elevação do *status* ou do chamado “grau de

satisfação”, através da melhoria ou implantação de infra-estrutura física e de acessibilidade do poder público, pode ser verificado empiricamente no Rio através da leitura da PUB-Rio nas páginas 244/246 onde trata das proposições por áreas de planejamento. As áreas 3 (Ramos, Penha, Méier, Engenho Novo, Irajá, Madureira e Anchieta), 4 (Jacarepaguá e Barra da Tijuca) e 5 (Bangu, Campo Grande e Santa Cruz) são as que sofrerão fortes modificações de infra-estrutura de agora em diante, principalmente no que se refere à acessibilidade e ao saneamento básico. Portanto, não é à toa que os incorporadores, de 1979 para cá, estão estocando e lançando novos edifícios com padrão de acabamento superior em certas áreas desses bairros.

Por outro lado, a tendência de expansão das áreas de *status* para a zona norte do Rio, que pode ser verificada tanto por contactos com os grandes incorporadores quanto pela pesquisa que o Instituto de Desenvolvimento Econômico e Gerencial (IDEG) realiza para a Associação dos Dirigentes de Empresas de Mercado Imobiliário (ADEMI) sobre o desenvolvimento do mercado imobiliário no Rio de Janeiro, não ocorre tão tranqüilamente assim.

A revista *Veja* de 17/06/81 (p. 110) mostrou um dos muitos aspectos conflitantes por que passa o mercado imobiliário no Rio de Janeiro, com o artigo “Drible na crise: Empresário aposta na classe popular — e ganha”. A reportagem mostra o trabalho de uma corretora imobiliária localizada no bairro da Penha, a Francisco Xavier Imóveis, que comercializou, em 1980, 2.680 unidades habitacionais, mais do dobro do ano anterior, atuando preferencialmente nas áreas dos subúrbios das linhas da Leopoldina e Auxiliária e na Ilha do Governador. O artigo continua argumentando que os grandes incorpo-

radores já estão pouco a pouco deixando a zona sul pelos subúrbios, tendência essa já . . . “trilhada, no Rio, por alguns dos mais sólidos colossos dos imóveis, como a João Fortes Engenharia, Gomes de Almeida Fernandes e a Brascan Imobiliária”. Essa tendência corre o risco de ser tomada como simplista, se não estudarmos a questão das diferentes escalas de operações dos incorporadores de subúrbios em relação aos grandes incorporadores da zona sul. As estratégias de decisões de um incorporador que atua em bairros como Vila da Penha, Irajá, Penha ou Brás de Pina são bem diferentes das estratégias dos incorporadores que estão atuando atualmente na Tijuca, Méier, Grajaú ou Vila Isabel. Essa diferenciação se deve sobretudo às escalas de operações que viabilizam os projetos de um e de outro.

Um incorporador típico dos bairros da Linha Auxiliar e Leopoldina trabalha em escala bem mais reduzida, pois não pode imobilizar seu pequeno capital por muito tempo, isso significa construir mais barato e vender mais barato que os incorporadores dos outros bairros, para garantir a demanda de um mercado consumidor de menor renda. Sua margem de lucros se define no diferencial entre o preço do terreno (comprado barato), a construção (prédios baixos, em média de 12 unidades, sem elevadores, com pouca mão-de-obra e com a colocação apenas de alguns itens mais chamativos como: carpete, que é mais barato do que o taco de madeira, esquadrias de alumínio, vidro cancelado, pastilhas ou azulejos decorados e algum mármore na portaria) e o preço final (na faixa entre 3.000 e 3500 U.P.Cs. em agosto de 1981, que é financiado para o comprador pelo S.F.H.). Uma grande parte desses incorporadores não são pesquisados pelo IDEG/ADEMI, mas foi com essas inúmeras unidades habitacionais de

pequenos prédios que a Francisco Xavier Imóveis alcançou um grande volume de vendas.

Para o chamado grande incorporador a zona norte ainda é Vila Isabel, Tijuca, Méier e Grajaú, sendo que no caso da Tijuca alguns consideram o bairro como uma zona a parte, não sendo considerada nem zona norte nem zona sul.

A escala de operações desse grande incorporador necessita de renda alta e média-alta, pois sua área de atuação compreende terrenos de alto valor (áreas “nobres” da Tijuca, centro do Méier ou no eixo da Rua Dias da Cruz e na parte central do Grajaú), sua tecnologia de construção é mais sofisticada (trabalha com um grande número de operários e técnicos, seus edifícios são quase sempre de dez andares e mais, pois a maioria dos projetos, em virtude do altíssimo preço dos terrenos, só se viabiliza economicamente a partir de um número de unidades que varia de 100 em diante, o que necessariamente, incluirá andares de garagens, áreas de lazer etc.). A *grife*, o “nome” de um incorporador de grande porte vincula-se ao seu mercado de terrenos e a sua clientela potencial e isso faz com que esses incorporadores não trabalhem em áreas que eles não tenham certeza (relativa) de vender pelo menos a metade das unidades em poucos meses.

É sob este prisma que entendemos a estreita vinculação entre a função de promoção (incorporação) e a de comercialização, garantindo a continuidade ou, por vezes, alterando significativamente a segregação residencial através da orientação e veiculação seletivizada das ofertas de imóveis na cidade.

A Francisco Xavier Imóveis ou a Olímpica Imóveis comercializam as unidades de um número muito grande de pequenos e médios incorporadores que possuem uma

pequena escala de operações; já corretoras como a Júlio Bogoricin Imóveis, MG — 500, ou a Sérgio Dourado comercializam as unidades de um número reduzido de incorporadores, mas que possuem grande escala de operações.

Essas áreas de atuação são diferentes espacialmente, assim como são diferentes também os tipos de construção, os preços, as modalidades de financiamento, os consumidores e as estratégias de comercialização. Para maiores detalhes sobre estratégias de venda ver os trabalhos de Psillakis (1975) e Palm (1976).

A diferenciação espacial na atuação dos promotores imobiliários pode ser percebida, no Rio de Janeiro, através de alguns dados compilados entre fevereiro de 1979 e abril de 1980, da pesquisa mensal do IDEG/ADEMI. Foram analisados 246 lançamentos imobiliários residenciais, totalizando 10.543 unidades habitacionais.

Se compararmos o número de lançamentos com o número de unidades habitacionais por bairros ou por regiões administrativas (Tabelas 1 a 4), verificaremos que bairros como Jardim Guanabara, Vila da Penha, Irajá, com 19, 11 e 10 lançamentos, respectivamente, ocupam os 2.º, 5.º e 6.º lugares na ordenação de lançamentos, mas ficam em 18.º, 23.º e 26.º em número de unidades oferecidas, evidenciando um bom número de prédios no total (40), mas oferecendo poucas unidades (448).

Para uma visualização da distribuição dos bairros no município do Rio de Janeiro utilize o mapa I e a listagem dos bairros em anexo. Dos 40 lançamentos em construção nesses bairros, a metade deles é feita com recursos próprios, não aparecendo ali nenhuma empresa de grande porte.

Situação oposta foi observada na zona sul e em bairros como Tijuca/Engenho Velho e em áreas “no-

TABELA 1

Lançamentos imobiliários no Rio de Janeiro, segundo as Regiões Administrativas

REGIÕES ADMINISTRATIVAS ORDENADAS SEGUNDO OS LANÇAMENTOS	LANÇAMENTOS	
	Absoluto	Relativo (%)
1.º IX — Vila Isabel.....	34	13,80
2.º XX — Ilha do Governador.....	31	12,60
3.º IV — Botafogo.....	28	11,38
4.º VI — Lagoa.....	26	10,57
5.º XIV — Irajá.....	24	9,76
6.º VIII — Tijuca.....	21	8,54
6.º XIII — Engenho Novo.....	21	8,54
7.º XVI — Jacarepaguá.....	18	7,32
8.º XII — Méier.....	14	5,69
9.º XI — Penha.....	10	4,07
10.º XV — Madureira.....	7	2,85
11.º XXIV — Barra da Tijuca.....	4	1,63
12.º V — Copacabana.....	3	1,22
13.º III — Rio Comprido.....	2	0,81
14.º XVIII — Campo Grande.....	2	0,81
15.º X — Ramos.....	1	0,41
TOTAL.....	246	100,00

FONTE: Revista **Ademi** — fevereiro de 1979 a abril de 1980.

TABELA 2

Unidades habitacionais lançadas no Rio de Janeiro, segundo as Regiões Administrativas

REGIÕES ADMINISTRATIVAS ORDENADAS SEGUNDO O NÚMERO DE UNIDADES HABITACIONAIS LANÇADAS	UNIDADES HABITACIONAIS LANÇADAS	
	Absoluto	Relativo (%)
1.º XIII — Engenho Novo.....	1 790 (21)	16,97
2.º IV — Botafogo.....	1 606 (28)	15,23
3.º IX — Vila Isabel.....	1 355 (34)	12,65
4.º VIII — Tijuca.....	1 173 (21)	11,13
5.º XVI — Jacarepaguá.....	1 008 (18)	9,56
6.º VI — Lagoa.....	920 (26)	8,73
7.º XII — Méier.....	589 (14)	5,59
8.º XXIV — Barra da Tijuca.....	428 (4)	4,06
9.º XV — Madureira.....	350 (7)	3,32
10.º XX — Ilha do Governador.....	327 (31)	3,10
11.º III — Rio Comprido.....	326 (2)	3,09
12.º XIV — Irajá.....	258 (24)	2,45
13.º V — Copacabana.....	140 (3)	1,33
14.º XI — Penha.....	132 (10)	1,25
15.º XVIII — Campo Grande.....	126 (2)	1,20
16.º X — Ramos.....	15 (1)	0,14
TOTAL.....	10 543 (246)	100,00

FONTE: Revista **Ademi** — fevereiro de 1979 a abril de 1980.
NOTA: Entre parênteses — número de lançamentos.

TABELA 3

Lançamentos imobiliários no Rio de Janeiro, segundo os bairros

BAIRROS ORDENADOS SEGUNDO OS LANÇAMENTOS	NÚMERO DE LANÇAMENTOS	
	Absoluto	Relativo (%)
1.º Botafogo.....	19	7,72
1.º Jardim Guanabara.....	19	7,72
2.º Méier (L. E.).....	14	5,69
3.º Grajaú.....	13	5,28
4.º Tijuca.....	12	4,88
5.º Ipanema.....	11	4,47
5.º Vila da Penha.....	11	4,47
6.º Vila Isabel.....	10	4,07
6.º Irajá.....	10	4,07
7.º Engenho Velho.....	9	3,66
8.º Andaraí.....	8	3,25
9.º Méier (L.D.).....	7	2,85
10.º Laranjeiras.....	5	2,44
10.º Freguesia (Jacarepaguá).....	6	2,44
11.º Jardim Botânico.....	5	2,03
11.º Leblon.....	5	2,03
11.º Penha.....	5	2,03
12.º Cachambi.....	4	1,63
12.º Madureira.....	4	1,63
12.º Barra da Tijuca.....	4	1,63
12.º Praça Seca.....	4	1,63
12.º Pechincha.....	4	1,63
13.º Flamengo.....	3	1,22
13.º Copacabana.....	3	1,22
13.º Gávea.....	3	1,22
13.º Maracanã.....	3	1,22
13.º Engenho Novo (L.E.).....	3	1,22
13.º Lins de Vasconcelos.....	3	1,22
13.º Vila Valqueire.....	3	1,22
13.º Jardim Carioca.....	3	1,22
13.º Freguesia (Ilha).....	3	1,22
13.º Tauá.....	3	1,22
14.º Rio Comprido.....	2	0,81
14.º Cordovil.....	2	0,81
14.º Vigário Geral.....	2	0,81
14.º Vicente de Carvalho.....	2	0,81
14.º Campo Grande.....	2	0,81
14.º Humaitá.....	2	0,81
15.º Ramos.....	1	0,41
15.º Brás de Pina.....	1	0,41
15.º Maria da Graça.....	1	0,41
15.º Engenho de Dentro (L.D.).....	1	0,41
15.º Engenho Novo (L.D.).....	1	0,41
15.º Engenho de Dentro (L.E.).....	1	0,41
15.º Colégio.....	1	0,41
15.º Oswaldo Cruz.....	1	0,41
15.º Bento Ribeiro.....	1	0,41
15.º Engenheiro Leal.....	1	0,41
15.º Cacuia.....	1	0,41
15.º Bancários.....	1	0,41
15.º Moneró.....	1	0,41
15.º Taquara.....	1	0,41
TOTAL.....	246	100,00

FONTE: Revista **ADEMI** — fevereiro de 1979 a abril de 1980.

TABELA 4

Unidades Habitacionais lançadas no Rio de Janeiro, segundo os bairros

BAIRROS ORDENADOS SEGUNDO O NÚMERO DE UNIDADES HABITACIONAIS LANÇADAS	UNIDADES HABITACIONAIS LANÇADAS	
	Absoluto	Relativo (%)
1.º Méier (L.E.).....	1 160 (14)	11,00
2.º Botafogo.....	1 094 (19)	10,38
3.º Engenho Velho.....	756 (9)	7,16
4.º Vila Isabel.....	503 (10)	4,77
5.º Grajaú.....	490 (13)	4,65
6.º Lins de Vasconcelos.....	481 (3)	4,56
7.º Barra da Tijuca.....	428 (4)	4,06
8.º Tijuca.....	417 (12)	3,96
9.º Méier (L.D.).....	415 (7)	3,94
10.º Ipanema.....	347 (11)	3,29
11.º Freguesia (Jacarepaguá).....	334 (6)	3,17
12.º Rio Comprido.....	326 (2)	3,09
13.º Flamengo.....	314 (3)	2,98
14.º Madureira.....	279 (4)	2,65
15.º Andaraí.....	277 (8)	2,63
16.º Praça Seca.....	271 (4)	2,57
17.º Gávea.....	252 (3)	2,39
18.º Jardim Guanabara.....	204 (19)	1,93
19.º Taquara.....	202 (1)	1,92
20.º Laranjeiras.....	198 (6)	1,88
21.º Pechincha.....	179 (4)	1,70
22.º Engenho Novo (L.E.).....	141 (3)	1,34
23.º Copacabana.....	140 (3)	1,33
23.º Vila da Penha.....	140 (11)	1,33
24.º Campo Grande.....	126 (2)	1,20
25.º Jardim Botânico.....	116 (5)	1,10
25.º Humaitá.....	116 (2)	1,10
26.º Irajá.....	104 (10)	0,99
27.º Leblon.....	89 (5)	0,84
28.º Penha.....	88 (5)	0,83
29.º Maracanã.....	85 (3)	0,81
30.º Engenho Novo (L.D.).....	80 (1)	0,76
31.º Cachambi.....	64 (4)	0,61
32.º Freguesia (Ilha).....	39 (3)	0,37
33.º Oswaldo Cruz.....	38 (1)	0,36
34.º Tauá.....	33 (3)	0,31
35.º Cordovil.....	30 (2)	0,28
36.º Engenheiro Leal.....	24 (1)	0,23
36.º Jardim Carioca.....	24 (3)	0,23
37.º Vila Valqueire.....	22 (3)	0,21
38.º Maria da Graça.....	18 (1)	0,17
39.º Ramos.....	15 (1)	0,11
40.º Engenho de Dentro (L.D.).....	12 (1)	0,11
40.º Bancários.....	12 (1)	0,11
41.º Vicente de Carvalho.....	10 (2)	0,09
42.º Bento Ribeiro.....	9 (1)	0,09
42.º Moneró.....	9 (1)	0,09
43.º Vigário Geral.....	8 (2)	0,08
43.º Engenho de Dentro (L.E.).....	8 (1)	0,08
44.º Brás de Pina.....	6 (1)	0,06
44.º Cacuia.....	6 (1)	0,06
45.º Colégio.....	4 (1)	0,04
TOTAL.....	10 543 (246)	100,00

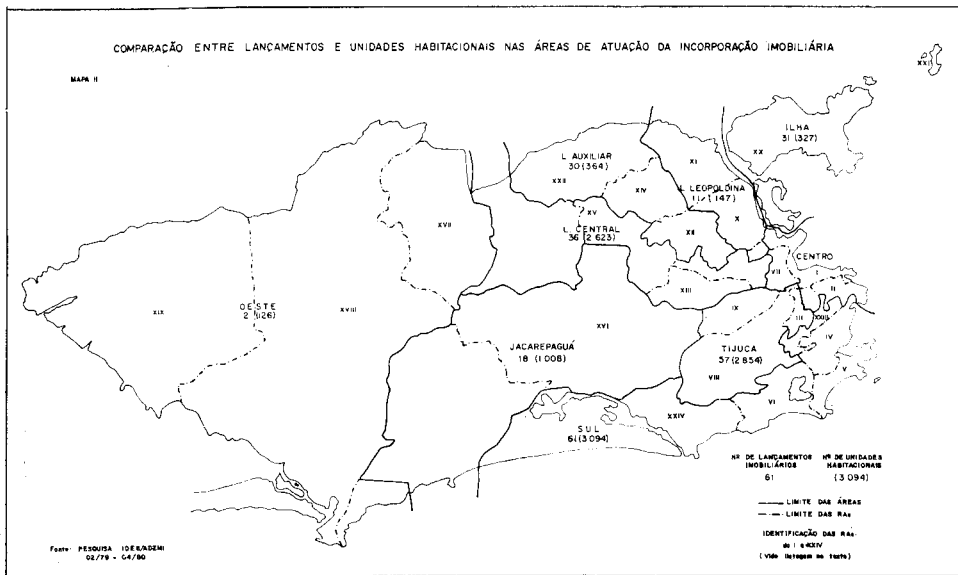
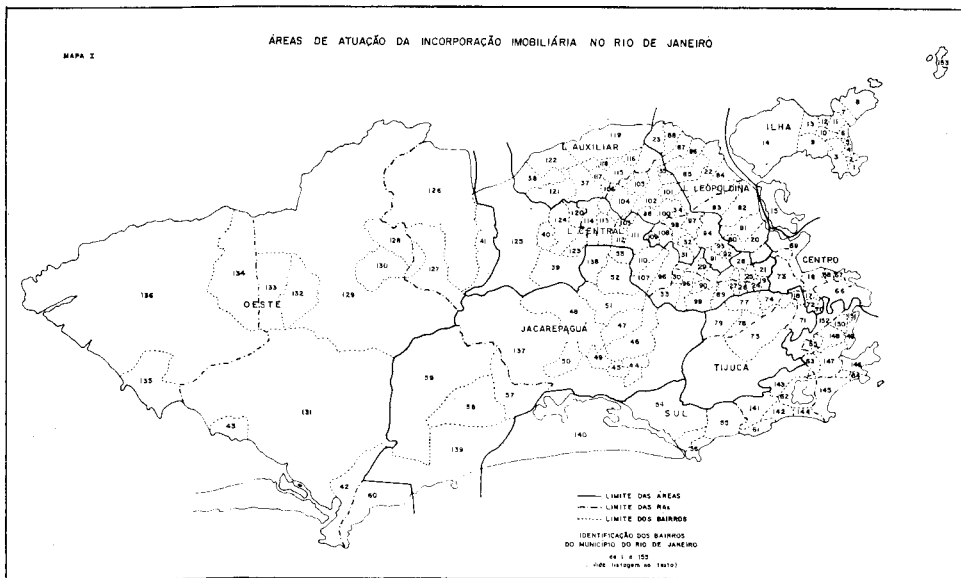
FONTE: Revista **ADEMI** — fevereiro de 1979 a abril de 1980

NOTA: Entre parenteses — número de lançamentos.

bres" de bairros como Méier (lado esquerdo), Grajaú e Vila Isabel. Por exemplo, nesses cinco bairros foram lançados 58 prédios, mas foram oferecidas 3.326 unidades habitacionais. Das empresas incorporadoras que atuaram nessas áreas estão construtoras do porte de João Fortes Engenharia, Veplan, Bulhões de Carvalho, Ribem-

boim, Wrobel, Pronil e outras de porte médio que tradicionalmente atuam na zona sul.

A partir da análise dos dados das tabelas 1 a 4 foi possível tentar empiricamente uma regionalização dos lançamentos imobiliários residenciais, dividindo a cidade em nove áreas de atuação da incorporação (Mapas I e II):



ÁREA SUL — que abrange integralmente as R.As de Botafogo, Santa Teresa, Copacabana, Lagoa e parcialmente a da Barra da Tijuca. Apresentou 61 lançamentos e ofereceu 3.094 unidades.

ÁREA DA TIJUCA — que engloba inteiramente as R.As da Tijuca, Rio Comprido e Vila Isabel, com 57 lançamentos e oferecendo 2.854 unidades.

ÁREA DA LINHA DA CENTRAL — que cobre parcialmente algumas R.As como Méier, Engenho Novo, Madureira e Bangu. Foram incluídos os bairros do Méier, Engenho de Dentro, Engenho Novo, Lins de Vasconcelos, Madureira, Osvaldo Cruz e Bento Ribeiro. Apresentou 36 lançamentos, com 2.623 unidades.

ÁREA DA LINHA AUXILIAR — abrangendo integralmente as R.As do Irajá e Anchieta e mais os seguintes bairros das R.As do Méier e Madureira: Cachambi, Inhaúma, Maria da Graça, Engenho da Rainha, Tomás Coelho, Del Castilho, Pilares, Abolição, Engenheiro Leal. Foram 30 lançamentos, totalizando 364 unidades.

ÁREA DA LINHA DA LEOPOLDINA — cobrindo inteiramente as R.As de Ramos e Penha. Apresentou 11 lançamentos, com 147 unidades.

ÁREA DA ILHA DO GOVERNADOR — recobrando toda a R.A. da Ilha do Governador, com 31 lançamentos e 327 unidades.

ÁREA DE JACAREPAGUÁ — que engloba integralmente a R.A. de Jacarepaguá e a parte oeste da R.A. da Barra da Tijuca (Recreio dos Bandeirantes, Vargem Grande, Vargem Pequena). Apresentou 18 lançamentos, totalizando 1 008 unidades.

ÁREA OESTE — que recobre inteiramente as R.As. de Santa Cruz, Campo Grande e parcialmente as R.As. de Bangu e Barra da Tijuca, onde alcança o bairro

de Grumari. Apresenta apenas 2 lançamentos, oferecendo 126 residências.

4 — AS INVESTIGAÇÕES SUBSEQUENTES: A QUESTÃO DAS ESCALAS DE OPERAÇÕES E DAS ESCALAS ESPACIAIS DE ATUAÇÃO DOS INCORPORADORES

O próximo passo da pesquisa será o de estudar dentro dessas áreas os incorporadores mais atuantes, tentar classificar suas escalas de operações, entender as causas de suas estratégias de localização de lançamentos, suas escalas espaciais de atuação e as articulações com as demais funções de estudo técnico e de comercialização.

Tentar-se-á verificar se essa expansão gradativa dos grandes incorporadores da zona sul em direção às áreas da Tijuca, linha da Central e Jacarepaguá, irá, em futuro próximo, alcançar as áreas das linhas Auxiliar e Leopoldina, e que efeito isso terá sobre o preço da terra nessas áreas. Tais explicações serão avanços na direção de um melhor conhecimento dos processos que geram a segregação residencial e o direcionamento da urbanização nos grandes centros urbanos brasileiros.

Essas duas expressões “escala de operações” e “escala espacial de atuação” são em nossa opinião chaves para a resolução de algumas questões que a geografia urbana procura resolver. Por exemplo, monitorar criticamente as ações dos agentes que podem modificar o espaço urbano em curto espaço de tempo.

As relações existentes entre a escala de operações, que define o quanto de capital o incorporador pode gerir em matéria de investi-

mento imobiliário como um todo, ou seja, compra do terreno, custos de financiamento, custos de viabilidade técnica, custos de construção e de comercialização, e a escala espacial de atuação, que define, em termos de alcance espacial, a ocorrência de um número variável de investimentos imobiliários simultâneos. O quadro 1 dá um marco de referência das possíveis correlações entre as escalas de operações e as escalas espaciais de atuação de incorporadores sediados em grandes aglomerações urbanas.

Para uma grande empresa incorporadora, atualmente, no Rio de Janeiro, só existe viabilidade em projetos de no mínimo 100 unidades. A magnitude de empresas como essas podem ser medidas em termos de área construída simultaneamente (uma média de 250.000 m²). Sua escala espacial de atuação mínima é o município,

podendo estender-se até ao nível internacional em alguns casos. Sua escala de operações pode variar entre 1000 e 2000 ou mais unidades habitacionais em construção ou construídas e colocadas à venda simultaneamente. Isto geralmente envolve mais de dez lançamentos simultâneos.

No outro extremo do quadro temos os incorporadores de muito-baixa escala de operações, isto é, gerem um ou no máximo três lançamentos de pequenos prédios de 3 ou 4 andares sem elevadores, totalizando de 12 ou menos a 30 unidades simultaneamente. A escala espacial de atuação é o próprio bairro ou no máximo mais um bairro vizinho (escala intralocal).

Esse quadro nos dá uma idéia clara da enorme diversificação de atuações que existe na construção civil, impedindo um processo de monopolização no setor, pelo menos a médio prazo.

QUADRO 1

Correlação entre os níveis de escalas de operações e espacial de atuação de incorporadores sediados em grandes centros urbanos.

ESCALA DE OPERAÇÕES (Em média de Unidades Habitacionais Lançadas em 1 ano)	ESCALA ESPACIAL DE ATUAÇÃO (ALCANCE)		INTRALOCAL	LOCAL	MUNICIPAL	ESTADUAL	REGIONAL OU NACIONAL	INTERNACIONAL
			1 ou 2 Bairros	De um Conjunto de 3 ou mais Bairros a Todo um Distrito ou Reg. Administrativa	De um Conjunto de Distritos ou Reg. Administrativas a Todo o Município	De um Conjunto de Municípios a Todo o Estado	De um Conjunto de Estados (Macrorregião) a Todo o País	Outros Países
GRANDE De 1 000 a 2 000 e mais						0	→	
MÉDIA De 500 a 1 000						0	→	
MÉDIA — BAIXA De 100 a 500					0	→		
BAIXA De 30 a 100			0	→				
MUITO — BAIXA De 12 ou menos a 30			0					

0 — nível de escala mínima
→ — nível de escala máxima

Se, atualmente, quem está conseguindo vender mais rapidamente seus estoques são os pequenos incorporadores que atendem a uma faixa de compradores situados entre Cr\$ 45.000,00 e Cr\$ 100.000,00 (3.º trimestre de 1981), os grandes estão com dificuldades de venda, em virtude do fim da prefixação da correção monetária (o S.F.H. trabalha com esse referencial e ele era sempre abaixo do índice de inflação), o que ocasionou uma série de fortes aumentos e, o que é pior, gerou uma expectativa negativa nos compradores de renda média-alta (Cr\$ 150.000,00 a Cr\$ 250.000,00 — 3.º trimestre de 1981), retraindo fortemente esse mercado. Em contrapartida, os grandes incorporadores têm suficiente fôlego financeiro para esperar a crise passar ou adaptar-se às novas conjunturas, formulando novas estratégias para diminuir seus custos operacionais.

5 — AS DÚVIDAS QUE PERSISTEM NO QUEM É QUEM DA PRODUÇÃO DO ESPAÇO URBANO CARIOCA

Duas grandes questões emergem quando tentamos entender o comportamento dos incorporadores imobiliários em grandes centros urbanos como é o caso do Rio de Janeiro. Uma delas referencia-se às relações entre os incorporadores, construtores e corretores imobiliários com o Estado, principalmente a nível municipal. A outra faz referência às relações concorrenciais entre os incorporadores, levando em conta o tamanho da empresa, os métodos de trabalho utilizados, a área de atuação, o público alvo de suas moradias e seus planos de expansão.

De cada questão levantada surgem novas perguntas que tenderão

a ser respondidas na medida em que novos trabalhos forem feitos, visando a uma ampliação do conhecimento nesse campo. No âmbito das relações entre os incorporadores e o Estado surgem dúvidas, principalmente no que se refere aos graus do poder de barganha dos incorporadores junto ao Estado. Qual seria efetivamente o poder dos incorporadores? Esse poder seria mutável no tempo e no espaço? As oscilações conjunturais políticas e/ou econômicas poderiam modificar seriamente esse poder? Qual seria o poder de uma ADEMI? Relações pessoais de alguns incorporadores com os prefeitos ou governadores podem modificar seu poder de barganha? As associações de bairros podem diminuir o poder de barganha dos incorporadores junto ao Estado? O Estado tenderia a ser mais flexível com a incorporação em áreas menos congestionadas (Zona Norte ou Barra da Tijuca por exemplo)?

No campo das relações interincorporadores as dúvidas que surgem se situam principalmente nos aspectos espaciais de suas atuações. Notam-se “áreas de atuação” tradicionais de algumas empresas incorporadoras e também é possível inferir correlações entre o tamanho da empresa e sua área de atuação, mas os incorporadores não admitem que isso seja uma divisão de áreas resultante de um acordo de cavalheiros. Talvez um estudo específico das relações entre os incorporadores e os corretores que pesquisam terrenos para futuros lançamentos possa esclarecer esse ponto. Finalmente, uma última questão refere-se à não declarada “guerra de expansão” entre os grandes incorporadores da Zona Sul, deslocando-se para áreas anteriormente trabalhadas pelos pequenos e médios incorporadores do Méier, Engenho Novo e Vila Isabel, que já sentem os resultados da “invasão” dos grandes, pois os preços dos terrenos já saltaram

para além dos limites de suas possibilidades. Não sabemos nada sobre as futuras conseqüências de um processo como esse. Os pequenos mudariam de negócios ou trabalhariam para uma faixa mais restrita? Ou simplesmente fariam um deslocamento de suas incorporações para áreas ainda não cobertas pelos grandes?

Todas essas perguntas mostram que ainda temos muito que aprender sobre os agentes modeladores e suas estratégias. O acompanhamento e monitoração da expansão urbana via agentes modeladores é um esforço que só terá resultados através da união dos pesquisadores e da ampla divulgação sistemática das pesquisas sobre o tema.

BIBLIOGRAFIA

- 1 — BAHIANA, Luis Cavalcanti da Cunha — Agentes Modeladores e uso do solo urbano. *Anais da Associação dos Geógrafos Brasileiros*, São Paulo, V.XIX, p. 53-62, 1978.
- 2 — BALANOSWSKY, Viviam *et alii* — Movilización Urbana en los Conventillos de Santiago. In Castells, Manuel, *Estructura de Classe y Política Urbana en América Latina*, Argentina, Ediciones Siap, p. 164-190, 1974.
- 3 — BEOZZO DE LIMA, Maria H. — Em busca da Casa Própria: Auto-Construção na Periferia do Rio de Janeiro. In Valladares, Licia P. — *Habitação em Questão*, Zahar Editores, Rio de Janeiro, p. 69-91, 1979.
- 4 — BOLAFFI, Gabriel — Habitação e Urbanismo: O Problema e o Falso Problema. In Maricato, E. — *A Produção Capitalista da Casa (da cidade) no Brasil Industrial*, Editora Alfa-Omega, São Paulo, p. 37-70, 1979.
- 5 — BOLAFFI, Gabriel — Para uma Nova Política Habitacional e Urbana: Possibilidades Econômicas, Alternativas Operacionais e Limites Políticos. In Valladares, Licia P. — *Habitação em Questão*, Zahar Editores, Rio de Janeiro, p. 67-196, 1979.
- 6 — BORJA, Jordi — *Movimientos Sociales Urbanos*, Argentina (B. A.). Ediciones Siap (Planteos), p. 28-54, 1975.
- 7 — BOURNE, Larry S. — *Internal Structure of the City. Readings on space and Environment*, 5.ª edição, New York, Oxford University Press, 528 p., 1971.
- 8 — CAPEL, Horácio — Agentes y estratégias en la producción del espacio urbano español. *Revista de Geografía*, Barcelona, 8 (1 e 2): 19-55. Janeiro-dezembro, 1974.
- 9 — CASTELLS, Manuel — *Estructura de Classes y Política Urbana en América Latina*, Ediciones Siap, Argentina, 1974.
- 10 — CASTELLS, Manuel — *Movimientos Sociales Urbanos*, Sigilo Veintiuno Editores S.A., Madrid, 116 p. 2.ª Edición, 1976.
- 11 — CHINELLI, Filipina — Os loteamentos de Periferia. In Valladares, Licia P. — *Habitação em Questão*, Zahar Editores, Rio de Janeiro, p. 49-69, 1979.
- 12 — CLICHEVSKY, N. — El mercado de tierras en el area de expansión de Buenos Ayres: Su funcionamiento e insidência sobre setores populares, Argentina, *Revista Panamericana de Planificación*, p. 98-131, março 1975.
- 13 — COBOS, Emília Padilha — La Política Urbana del Estado Colombiano. In Castells, Manuel — *Estructura de Classes y Política Urbana en América Latina*, Argentina, Ediciones Siap, p. 16-110, 1974.
- 14 — CORRÊA, Roberto L. A. — Agentes Modeladores e Uso do Solo Urbano na Cidade Capitalista. Colóquio Franco-Brasileiro de Geografia Urbana, União Geográfica Internacional, Mimeo. p. 1-13, Rio de Janeiro, 1979.
- 15 — FORM, W. — The Place of Social Structure in the Determination of Land Use: Some Implications for a Theory of Urban Ecology. In Bourne, L. S. — *Internal Structure of the City. Readings on Space and Environment*, 5.ª Edição, New York, Oxford University Press, III cap., p. 180-187, 1971.

- 16 — HARVEY, D. — *Social Justice and the City*, E. Arnold, London, p. 153-194, 1973.
- 17 — KAISER, Edward J. & WEISS, Shirley F. — Public Policy and the Residential Development Process. In Bourne, L. S. — *Internal Structure of the City, Readings on Space and Environment*, 5.^a edição, New York, Oxford University Press, III cap., p. 188-199, 1971.
- 18 — LEFÈVRE, Rodrigo — Notas sobre o Papel dos Preços de Terrenos em Negócios Imobiliários de Apartamentos e Escritórios, na Cidade de São Paulo. In Maricato, E. — *A Produção Capitalista da Casa (e da cidade) no Brasil Industrial*, Editora Alfa-Ômega, São Paulo, p. 95-116, 1979.
- 19 — NUNES, Oscar — Interesses de Classes y Vivienda Popular en la Ciudad de México. In Castells, Manuel — *Estructura de Clases y Política Urbana en América Latina*, Argentina, Ediciones Siap, p. 111-141, 1974.
- 20 — PALM, Risa — Real Estate Agents and Geographical Information. *The Geographical Review*, July, p. 266-280, 1976.
- 21 — PALM, Risa — The Role of Real Estate Agents as Informations Mediators in Two American Cities. *Geografiska Annaler* 58 (B) — 1, p. 28-41, 1976.
- 22 — PSILLAKIS, Homero M. — Marketing Imobiliário — Variáveis de Decisão. *Revista da Administração de Empresas* 15 (6) p. 21-26, Rio de Janeiro, nov .dez. 1975.
- 23 — SANCHES, Magaly Estructura Social y Política de Vivienda en el Área Metropolitana de Caracas. In Castells, Manuel, *Estructura de Clases y Política Urbana en América Latina*, Argentina, Ediciones Siap, p. 142-163, 1974.
- 24 — SANTOS, Carlos N. P. — Três Movimentos Sociais Urbanos no Rio de Janeiro, *Revista de Religião e Sociedade* 2, 1977.
- 25 — SCHTEINGART, Martha & BROIDE, Beatriz — Processos Sociales, Política de Vivienda y Desarrollo Metropolitano, El caso de Buenos Ayres. In Castells, Manuel — *Estructura de Clases y Política Urbana en América Latina*, Argentina, Ediciones Siap, p. 235-286, 1974.
- 26 — SMITH, Wallace F. — Filtering and Neighborhood Change. In Bourne — *Internal Structure of the City. Readings on Space and Environment*, 5.^a edição, New York, Oxford University Press., III cap., p. 170-179.
- 27 — TOPALOV, C. — *Les Promoteurs Immobiliers*, Mouton, Paris, 413 p., 1974.
- 28 — VALLADARES, Licia P. — *Passa-se uma Casa*, Zahar Editores, Rio de Janeiro, 142 p., 1978.
- 29 — VETTER, D. M., MASSENA, R. M. R. — Quem recebe os Benefícios Líquidos das Ações do Estado nas Áreas Urbanas? Algumas sugestões para o Programa do Grupo de Trabalho da União Geográfica Internacional sobre problemas das grandes aglomerações urbanas. Colóquio Franco-Brasileiro de Geografia Urbana, UGI, Mimeo. p. 1-13, Rio de Janeiro, 1979.
- , ————— e RODRIGUES, E. F. — Espaço, valor da terra e equidade dos investimentos em infra-estrutura urbana: uma análise do Município do Rio de Janeiro. *Revista Brasileira de Geografia*, 41 (1 e 2): 32-71, Rio de Janeiro, jan./jun. 1979.

BAIRROS DO RIO DE JANEIRO

- | | |
|---------------------------|------------------------|
| 1 — Ribeira | 50 — Curicica |
| 2 — Zumbi | 51 — Tanque |
| 3 — Cacuia | 52 — Praça Seca |
| 4 — Pitangueiras | 53 — Campinho |
| 5 — Praia da Bandeira | 54 — Itanhangá |
| 6 — Cocotá | 55 — São Conrado |
| 7 — Bancários | 56 — Joá |
| 8 — Freguesia | 57 — Camorim |
| 9 — Jardim Guanabara | 58 — Vargem Pequena |
| 10 — Jardim Carioca | 59 — Vargem Grande |
| 11 — Tauá | 60 — Grumari |
| 12 — Moneró | 61 — Vidigal |
| 13 — Portuguesa | 62 — Lagoa |
| 14 — Galeão | 63 — Humaitá |
| 15 — Cidade Universitária | 64 — Leme |
| 16 — Santo Cristo | 65 — Cosme Velho |
| 17 — Cidade Nova | 66 — Centro |
| 18 — Praça da Bandeira | 67 — Saúde |
| 19 — Mangueira | 68 — Gamboa |
| 20 — Manguinhos | 69 — Caju |
| 21 — Benfica | 70 — Catumbi |
| 22 — Penha Circular | 71 — Rio Comprido |
| 23 — Jardim América | 72 — Estácio |
| 24 — São Francisco Xavier | 73 — São Cristóvão |
| 25 — Rocha | 74 — Maracanã |
| 26 — Riachuelo | 75 — Tijuca |
| 27 — Sampaio | 76 — Alto da Boa Vista |
| 28 — Jacaré | 77 — Vila Isabel |
| 29 — Todos os Santos | 78 — Andaraí |
| 30 — Encantado | 79 — Grajaú |
| 31 — Abolição | 80 — Higienópolis |
| 32 — Pilares | 81 — Bonsucesso |
| 33 — Água Santa | 82 — Ramos |
| 34 — Vila Cosmos | 83 — Olaria |
| 35 — Vista Alegre | 84 — Penha |
| 36 — Vaz Lobo | 85 — Brás de Pina |
| 37 — Guadalupe | 86 — Cordovil |
| 38 — Parque Anchieta | 87 — Lucas |
| 39 — Jardim Sulacap | 88 — Vigário Geral |
| 40 — Magalhães Bastos | 89 — Engenho Novo |
| 41 — Padre Miguel | 90 — Méier |
| 42 — Barra de Guaratiba | 91 — Catumbi |
| 43 — Pedra de Guaratiba | 92 — Maria da Graça |
| 44 — Anil | 93 — Del Castilho |
| 45 — Gardênia Azul | 94 — Inhaúma |
| 46 — Freguesia | 95 — Engenho de Dentro |
| 47 — Pechincha | 96 — Piedade |
| 48 — Taquara | 97 — Engenho da Rainha |
| 49 — Cidade de Deus | 98 — Tomás Coelho |

- 99 — Lins de Vasconcelos
100 — Vicente de Carvalho
101 — Vila da Penha
102 — Irajá
103 — Turiaçu
104 — Rocha Miranda
105 — Colégio
106 — Honório Gurgel
107 — Quintino Bocaiúva
108 — Cavalcanti
109 — Engenheiro Leal
110 — Cascadura
111 — Madureira
112 — Oswaldo Cruz
113 — Bento Ribeiro
114 — Marechal Hermes
115 — Coelho Neto
116 — Acari
117 — Barros Filho
118 — Costa Barros
119 — Pavuna
120 — Deodoro
121 — Ricardo de Albuquerque
122 — Anchieta
123 — Campo dos Afonsos
124 — Vila Militar
125 — Realengo
126 — Bangu
127 — Senador Camará
128 — Santíssimo
129 — Campo Grande
130 — Senador Vasconcelos
131 — Guaratiba
132 — Inhoaíba
133 — Cosmos
134 — Paciência
135 — Sepetiba
136 — Santa Cruz
137 — Jacarepaguá
138 — Vila Valqueire
139 — Recreio dos Bandeirantes
140 — Barra da Tijuca
141 — Gávea
142 — Leblon
143 — Jardim Botânico
144 — Ipanema
145 — Copacabana
146 — Urca
147 — Botafogo
148 — Laranjeiras
149 — Flamengo
150 — Catete
151 — Glória
152 — Santa Teresa
153 — Paquetá

FONTE: Secretaria Municipal de Planejamento — 1981.

SUMMARY

This work aims to identify the main vectors of private real estate acting by the end of the 70's, on Rio de Janeiro, focusing on the main locational alternatives in the process of urban residential space production process, for medium and high income strata. These alternatives may be useful as a framework for investment decisions at the beginning of the 80's. A large scale investment, carried out by the Real Estate sector on a densely occupied city, with steep topography and few "amenities" areas, as well as weak transport structure, becomes, therefore, a decision which is increasingly complex. Among the strategies of incorporators, seeking future investments, we have: advertising, which tries to change living habits, pressure upon public sector towards more investments in facilities in some areas, large scale use of the national Housing Financial System (SFH-Sistema Financeiro da Habitação) programs, new building technologies, increase or decrease of the land stock, and finally, control over the pace of new units coming to the market.

Understanding of the acting strategies of incorporators, from the point of view of firm size (operational scale) and their geographical basis (neighborhood), as well as the new units introduction strategies, may be a first step on the attempt to gather subsidies to more neat comprehension on the residential segregation process at Rio de Janeiro.

RÉSUMÉ

Le présente travail identifie les vecteurs de tendance du marché immobilier privé à la fin de la décade 70 dans la municipalité de Rio de Janeiro et considère les principales alternatives de localisation pour la création d'espace résidentiel urbain destiné aux couches de la population à revenu moyen et élevé. Ces alternatives pourront servir de base de référence aux décisions d'investissement du secteur immobilier au début des années 80.

L'entreprise d'un investissement de taille par le secteur immobilier, dans une ville de grande densité, avec une topographie accidentée, ayant des aires d'aménités fortement concentrées et une structure de transport de masse déficitaire, devient une décision chaque fois plus complexe. Des mécanismes comme la publicité, ayant pour les changements de moeurs habitacionnels; la pression auprès des pouvoirs publiques pour que soient entrepris des investissements d'infrastructure dans certaines aires: l'utilisation, à grande échelle, des programmes du Système Financier d'Habitation (SFH); l'emploi de nouvelles technologies de construction; l'augmentation ou diminution du rythme des mises en vente et du stock des terrains, sont des stratégies employées par les promoteurs afin d'assurer la rentabilité de leurs investissements futurs.

Le Etude du rôle de promoteurs à partir de l'analyse de la taille des entreprises (l'échelle d'opérations), de leur base géographique d'activités (les quartiers) et de leurs stratégies de mise en vente aide à la compréhension plus nette des procédés de ségrégation résidentielle dans la municipalité de Rio de Janeiro.