

PRODUÇÃO IMOBILIÁRIA  
RESIDENCIAL

Florianópolis 1981-2010

Fotografia da capa por Ana Cartana, 2018.



Gustavo Rodrigo F. A. de Souza  
Jorge Lucas D. A. Soler  
Mariana B. S. Pfefer  
Samuel Steiner dos Santos

PRODUÇÃO IMOBILIÁRIA RESIDENCIAL  
FLORIANÓPOLIS 1981-2010

Relatório de pesquisa viabilizado pelo  
Programa de Educação Tutorial do curso de  
arquitetura e urbanismo da Universidade  
Federal de Santa Catarina

1ª Edição

Florianópolis  
Universidade Federal de Santa Catarina

## INFORMAÇÕES

A pesquisa intitulada “Transformações nos produtos imobiliários em Florianópolis: um estudo para as décadas de 80, 90 e 2000” foi viabilizada pela Universidade Federal de Santa Catarina através das seguintes entidades: Programa de Educação Tutorial (PET) do curso de arquitetura e urbanismo; Laboratório de Urbanismo (Laburb).

### Catálogo na fonte pela Biblioteca Universitária da Universidade Federal de Santa Catarina

P964

Produção imobiliária residencial [recurso eletrônico] : Florianópolis 1981-2010 / Gustavo Rodrigo F. A. de Souza ... [et al.]. – 1. ed. – Florianópolis : UFSC, 2020.  
293 p. : il., graf., tab., mapa

E-book (PDF).

Disponível em:

<[https://issuu.com/petarqfsc/docs/caderno\\_pesquisa\\_versao\\_final3](https://issuu.com/petarqfsc/docs/caderno_pesquisa_versao_final3)>

ISBN 978-65-87206-17-2

1. Mercado imobiliário – Florianópolis (SC). I. Souza, Gustavo Rodrigo F. A. de.

CDU 332.72

Elaborada pela bibliotecária Suélen Andrade – CRB-14/1666



LABORATÓRIO DE  
URBANISMO (LABURB)  
Arquitetura - UFSC

## SUMÁRIO

1. INTRODUÇÃO	16
2. A CIDADE NEOLIBERAL	32
3. O SUJEITO NEOLIBERAL	47
4. ENCLAVES FORTIFICADOS E A CIDADE DE MUROS	52
5. AGENTES IMOBILIÁRIOS E SUAS ESTRATÉGIAS	59
6. DINÂMICAS DO SETOR IMOBILIÁRIO RESIDENCIAL EM FLORIANÓPOLIS	75
6.1 Uma breve apresentação de Florianópolis e seu processo recente de urbanização	75
6.2 Os loteamentos, condomínios horizontais e condomínios verticais em Florianópolis	103
7. LOTEAMENTOS	122
7.1 Breve histórico da tipologia	122
7.2 Breve introdução às questões normativas e legais	136
7.3 Breve introdução às questões econômicas e sociais ligadas a tipologia	145
7.4 Análise do setor de produção de loteamentos no Distrito Sede de Florianópolis	159
8. CONDOMÍNIOS HORIZONTAIS	192
8.1 Breve histórico da tipologia	192
8.2 Breve introdução às questões normativas e legais	196

8.3 Breve introdução às questões econômicas e sociais ligadas a tipologia	200
8.4 Análise do setor de produção de Condomínios Horizontais no Distrito Sede de Florianópolis	205
9. CONDOMÍNIOS VERTICAIS	229
9.1 Breve histórico da tipologia	229
9.2 Breve introdução às questões normativas e legais	232
9.3 Breve introdução às questões econômicas e sociais ligadas a tipologia	237
9.4 Análise do setor de produção de Condomínios Verticais no Distrito Sede de Florianópolis	241
10. CONSIDERAÇÕES FINAIS	263
REFERÊNCIAS	281

## LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Estrutura geral da pesquisa	24
Figura 2: Arquitetura do medo	52
Figura 3: Shopping Cidade Jardim em São Paulo	56
Figura 4: Valorização Imobiliária em Ribeirão Preto (1995-2015)	69
Figura 5: Vetores de expansão e valorização imobiliária em Ribeirão Preto (esquerda) e São Carlos (direita)	70
Figura 6: Estratégias urbanas e impactos na valorização imobiliária	71
Figura 7: Território de Florianópolis	78
Figura 8: Núcleos de ocupação em Florianópolis	83
Figura 9: Gráfico ERV por bairro	85
Figura 10: Mapa de ERV por bairro	86
Figura 11: Gráfico ERV por bairro e por década	87
Figura 12: Eixos privilegiados das elites na Ilha de Santa Catarina	91
Figura 13: Densidade e renda por setor censitário em Florianópolis	93
Figura 14: Concentração dos extremos de renda em Florianópolis	95
Figura 15: Localização periférica dos empreendimentos do PMCMV no Aglomerado Urbano de Florianópolis	96
Figura 16: Núcleos urbanos informais e renda média domiciliar em Florianópolis (2016)	101
Figura 17: Distritos de Florianópolis	103
Figura 18: Produção de loteamentos, condomínios horizontais e condomínios verticais em Florianópolis	104
Figura 19: Análise proporcional na produção de loteamentos, condomínios horizontais e condomínios verticais por número de empreendimentos (2020)	106

Figura 20: Análise proporcional na produção de loteamentos, condomínios horizontais e condomínios verticais em Florianópolis em relação ao número de unidades produzidas	107
Figura 21: Distribuição territorial da produção de loteamentos, condomínios horizontais e condomínios verticais em Florianópolis na década de 80	108
Figura 22: Distribuição territorial da produção de loteamentos, condomínios horizontais e condomínios verticais em Florianópolis na década de 90	109
Figura 23: Distribuição territorial da produção de loteamentos, condomínios horizontais e condomínios verticais em Florianópolis na década de 2000	111
Figura 24: Distribuição dos loteamentos por distrito em Florianópolis	112
Figura 25: Distribuição da produção de loteamentos por distrito e por década em Florianópolis	113
Figura 26: Distribuição territorial da produção de loteamentos nas três décadas de análise	114
Figura 27: Distribuição dos condomínios horizontais por distrito em Florianópolis	115
Figura 28: Distribuição da produção de condomínios horizontais por distrito e por década em Florianópolis	116
Figura 29: Distribuição territorial da produção de condomínios horizontais	117
Figura 30: Distribuição dos condomínios verticais por distrito em Florianópolis	118
Figura 31: Distribuição da produção de condomínios verticais por distrito em Florianópolis	119
Figura 32: Distribuição territorial da produção de condomínios verticais	120
Figura 33: Propaganda de loteamento no Rio de Janeiro, fins do século XIX	132
Figura 34: Propaganda loteamento da Cia City em São Paulo	132
Figura 35: Método para estimar impactos no setor imobiliário	153
Figura 36: Custo da urbanização	154
Figura 37: Parcelas que compõem o Valor Global de Vendas (excluída permuta)	154

Figura 38: Comparação da taxa de retorno entre tipos de empreendimentos imobiliários	156
Figura 39: Comparação da taxa de retorno do loteamento em relação a outras alternativas de investimentos	156
Figura 40: Gráficos de empreendimentos por década e lotes produzidos por década	160
Figura 41: Gráficos de empreendimentos por década e lotes produzidos por década	161
Figura 42: Loteamentos implantados no Distrito Sede nos anos 70	163
Figura 43: Loteamentos implantados no Distrito Sede nos anos 80	164
Figura 44: Loteamentos implantados no Distrito Sede nos anos 90	165
Figura 45: Média de número de lotes produzidos por empreendimento por década	166
Figura 46: Loteamentos implantados no Distrito Sede nos anos 2000	167
Figura 47: Tipo de empreendedor responsável pelos loteamentos (pessoa física ou jurídica)	169
Figura 48: Relação entre tipos de empreendedores e total de lotes produzidos	170
Figura 49: Média do número de acessos por empreendimento, por década	175
Figura 50: Integração dos loteamentos no tecido urbano por década	175
Figura 51: Loteamento Jardim Anchieta (1975) e Jardim Por do Sol (1981)	176
Figura 52: Loteamento Jardim Germânia II (1998) e Colinas da Lagoa (2009)	177
Figura 53: Loteamento Jardim Santa Mônica e Jardim Cidade Universitária, ambos construídos na década de 1970	179
Figura 54: Loteamento Jardim Germânia (1988) e Baía Norte (1989)	180
Figura 55: Loteamento Village Club (1996) e Loteamento Jardim Germânia II (1999)	181
Figura 56: Padrão de empreendimentos tipo loteamento, por década	183
Figura 57: Loteamento Cidade Universitária (1973) e Amor a Ilha (1970)	184

Figura 58: Loteamento Maria Luiza (1978) e Conjunto Guarani (1975)	184
Figura 59: Loteamento Jardim Anchieta (1975) e Jardim Santa Mônica (1970)	185
Figura 60: Áreas de lazer do Loteamento Jardim Anchieta (1975) e Jardim Santa Mônica (1970)	186
Figura 61: Loteamento Por do Sol II (1987) e Caiobig (1982)	186
Figura 62: Loteamento Jardim Itália (1996) e Domus Augusta (2004)	187
Figura 63: Loteamento Jardim Santa Mônica (1970) e Jardim Cidade Universitária (1973)	189
Figura 64: Loteamento Caiobig (1982) e Por do Sol II (1987), no Bairro João Paulo	190
Figura 65: Loteamento Jardim Germânia II (1998) e Jardim Germânia (1988)	190
Figura 66: Loteamento Colinas da Lagoa (2009) e Mirante das Baías (2010)	191
Figura 67: Reportagem demonstrando o interesse externo por Florianópolis	201
Figura 68: Manchete demonstrando marketing sobre a imagem de Florianópolis	201
Figura 69: Manchete demonstrando marketing sobre qualidade de vida em Florianópolis	202
Figura 70: Condomínio Roland Garros, Bairro Itacorubi	203
Figura 71: Condomínio Itália III, Bairro Itacorubi	204
Figura 72: Número de condomínios horizontais aprovados por ano no Distrito Sede	206
Figura 73: Condomínio Maria do Mar, Bairro João Paulo	209
Figura 74: Condomínio Colina dos Açores, Bairro Córrego Grande	209
Figura 75: Condomínio Portal do Itacorubi, Bairro Itacorubi	210
Figura 76: Condomínio Laje de Pedra, Bairro Itacorubi	211
Figura 77: Condomínios produzidos nas décadas de 80, 90 e 2000	212



Figura 78: Condomínios produzidos na década de 80	213
Figura 79: Condomínios produzidos na década de 90	215
Figura 80: Condomínios produzidos na década de 2000	217
Figura 81: Número total de condomínios horizontais por área total por década	220
Figura 82: Porcentagem de lotes ocupados por pessoa física e pessoa jurídica por década	222
Figura 83: Quantidade absoluta de condomínios horizontais empreendidos por pessoa física e jurídica	223
Figura 84: Quantidade absoluta de condomínios horizontais empreendidos por pessoa física e jurídica, por área e década.	224
Figura 85: Forma das vias internas, tipo I, tipo L e tipo Y	226
Figura 86: Forma das vias internas, outras tipologias	227
Figura 87: Produção de apartamentos em SP de 1992 a 2007	238
Figura 88: Condomínio vertical recém lançado em Florianópolis	239
Figura 89: Edifício Jorge Daux	242
Figura 90: Número de condomínios verticais aprovados por ano no Distrito Sede	244
Figura 91: Relação entre taxa de ocupação e número de pavimentos para zonas de alta densidade no plano diretor de 1976	247
Figura 92: Média de unidades por número de pavimentos, por década	249
Figura 93: Relação entre área interna, preço e distribuição de condomínios verticais nas décadas de 80,90 e 2000	251
Figura 94: Ilhas de condomínios verticais no Distrito Sede	254
Figura 95: Condomínio Granville (1984) - 781 unidades	257
Figura 96: Ed. Atlanta (1997) - 315 unidades	258
Figura 97: Residencial São Jorge (2005) - 342 unidades	260

## LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Crescimento populacional e da urbanização em Florianópolis	76
Tabela 2: Valor do m <sup>2</sup> para venda, por bairro, em Florianópolis (2017)	97
Tabela 3: Valor do m <sup>2</sup> médio entre capitais brasileiras (2013)	98
Tabela 4: Irregularidade Fundiária por distrito de Florianópolis (1977-2016)	100
Tabela 5: Custos e receitas comparativas entre condomínios e loteamentos	155
Tabela 6: Dados da produção de loteamentos por década em Florianópolis	160
Tabela 7: Área dos loteamentos por década	162
Tabela 8: Quantidade de loteamentos por incorporadoras ou grupo de incorporadoras	171
Tabela 9: Quantidade de lotes produzidos por incorporadora ou grupo de incorporadoras	172
Tabela 10: Média de lotes para pessoas físicas e jurídicas	203
Tabela 11: Número de condomínios horizontais aprovados p/ ano no Distrito Sede	206
Tabela 12: Número de aprovações por década em cada bairro	218
Tabela 13: Número de unidades por tipologia	227
Tabela 14: Produção total de condomínios verticais e respectiva produção de unidades no Distrito Sede por década.	245
Tabela 15: Produção de condomínios verticais por década e por número de pavimentos no distrito sede.	245
Tabela 16: Relação entre preço e área interna dos apartamentos por década	253

## **SIGLAS**

ABRAINCC - Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias

ACI - Área Comunitária Institucional

AVL - Área Verde de Lazer

BNH - Banco Nacional de Habitação

CELESC - Centrais Elétricas de Santa Catarina S.A.

CIDASC - Companhia Integrada de Desenvolvimento Agrícola de Santa Catarina

EPAGRI - Empresa de Pesquisa Agropecuária e Extensão Rural de Santa Catarina

ERV - Edifício Residencial Vertical

HBR - Habitação de Baixa Renda

HM - Habitação de Mercado

HMP - Habitação de Mercado Popular

IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

LC - Lei Complementar

LF - Lei Federal

MBA - Master of Business Administration

PMCMV - Programa Minha Casa Minha Vida

PMF - Prefeitura Municipal de Florianópolis

SECOVI - Sindicato das Empresas de Compra e Venda de Imóveis

SINDUSCON-SP - Sindicato da Construção Civil do Estado de São Paulo

TELESC - Telecomunicações de Santa Catarina S.A.

UDESC - Universidade do Estado de Santa Catarina

UFSC - Universidade Federal de Santa Catarina

UH - Unidade Habitacional

VGv - Valor Global de Vendas

## RESUMO

A produção habitacional formal, por suas características e especificidades, ocupa um papel destacado na organização do espaço urbano e projeta sobre ele as relações capitalistas. Se o metabolismo socioeconômico mais geral se altera, também se altera o modo de produção do espaço urbano e da moradia.

Esta pesquisa tem por objetivo compreender as principais transformações dos produtos imobiliários residenciais no Distrito Sede de Florianópolis, a partir do estudo de três tipologias: loteamentos, condomínios horizontais e condomínios verticais, no período compreendido entre 1981 e 2010.

A partir da produção imobiliária residencial, procurou entender como as transformações mais gerais do sistema socioeconômico modificam - mas também se adaptam - ao tocarem territórios concretos, repletos de história, de conflitos e de interesses não necessariamente alinhados entre si.

A pesquisa parte da hipótese de que nas últimas décadas os produtos imobiliários residenciais sofreram transformações importantes, em parte como respostas às mudanças no metabolismo do capitalismo em sua versão neoliberal e financeirizada; em parte condicionada por aspectos específicos de Florianópolis: seu território, seus agentes, suas instituições, seus conflitos e relações de poder.

Para tanto, foi feito um trabalho sistemático de levantamento junto aos arquivos do Instituto de Planejamento Urbano de Florianópolis, que resultou na elaboração de mapeamentos temáticos, planilhas de análise e gráficos diversos. Este trabalho foi complementado com o uso de ferramentas de geoprocessamento, do uso de imagens de satélite, do

Google street view, de pesquisas extensivas em sites de agências imobiliárias.

A partir de análises verificaram-se fenômenos como: o surgimento de estratégias territoriais articuladas entre diferentes agentes; a mudança nas lógicas de localização das tipologias; mudanças representativas nos padrões arquitetônicos e urbanísticos dos empreendimentos; formas de integração ou segregação em relação a cidade existente; dinâmicas específicas de valorização e desvalorização dos produtos imobiliários; estratégias de marketing e comercialização, etc.

**Palavras-chave:** Mercado imobiliário; Florianópolis; Distrito Sede; Loteamentos; Condomínios horizontais; Condomínios verticais

# 1. INTRODUÇÃO

A produção habitacional formal, por suas características e especificidades, ocupa um papel destacado na organização do espaço urbano e projeta sobre ele as relações capitalistas. Se o metabolismo socioeconômico mais geral se altera, também se altera o modo de produção do espaço urbano e da moradia. Autores como Harvey (2013) e Dardot & Laval (2017) apontam a ocorrência de transformações importantes no metabolismo socioeconômico do capitalismo a partir da década de 1970. Estas mutações são causa e consequência de outras importantes mutações: modos de vida, de produção e consumo, na cultura, nas territorialidades resultantes, etc. No campo urbano, Harvey (2013) aponta estas mutações a partir da transição da “cidade de base social democrata, tecnocrática e keynesiana”, para aquela de cunho neoliberal, cujas dimensões fundamentais estão, nas formas assumidas pelo capitalismo financeirizado, na exacerbação do valor de troca em detrimento ao valor de uso na cidade (onde os produtos imobiliários tornam-se engrenagem fundamental no atual momento de acumulação capitalista), bem como em relação ao lugar ocupado pelo Estado e pela governança urbana. Em relação a este último aspecto, as transformações atuais parecem impor um novo modelo de gestão, em que o Estado assume uma coalizão com a iniciativa privada na busca de estratégias inovadoras e empreendedoras a fim de assegurar a atração de capitais e de impedir a redução de investimentos oriundos das crises econômicas que se sucedem nas últimas décadas.

Na esteira destas transformações, as cidades brasileiras tem sido objeto de políticas urbanas que, desde a década de 1990 se caracterizam, principalmente, pela: a) inversão seletiva de obras públicas em áreas urbanas; b) implementação de novas legislações de ordenamento e renovação urbana; c) geração de setores urbanos embelezados e a

promoção da competitividade turística; d) facilitação ao mercado imobiliário para empreendimentos residenciais, comerciais, etc.; e) implementação de políticas habitacionais em áreas de abertura urbana ou periférica.

Progressivamente, o conjunto destas ações tem encontrado correspondência como projeto global do modelo neoliberal que reforça a desigualdade (social, econômica, habitacional, residencial, de acesso à infraestrutura e oportunidades, etc.). Concretamente, as cidades têm gerado e/ou consolidado novas centralidades urbanas, fragmentando o espaço urbano em seu conjunto. Assim, o fenômeno da gentrificação, periferização e segregação socioespacial emergem hoje de modo mais evidente.

Segundo Abramo (2003) a lógica de produção das cidades e de seus espaços residenciais na América Latina resulta do funcionamento e articulação de três lógicas estruturantes: a lógica do Mercado, do Estado e da necessidade. Esta última diz respeito à construção das “cidades populares”, produzidas por um conjunto de atores e ações individuais que reproduzem continuamente o ciclo da ocupação/autoconstrução/autourbanização. A lógica do mercado, por sua vez, estrutura o espaço urbano segundo lógicas próprias (econômicas, culturais, legais e políticas) e formas espaciais específicas. Embora ambas as lógicas sejam estruturalmente importantes e interdependentes (ABRAMO, 2003), esta pesquisa busca iluminar aspectos ligados à lógica de mercado e da produção dos produtos imobiliários residenciais formais.

Quais são os impactos locais dessas transformações gerais? As mutações estruturantes apresentam-se como pano de fundo, configurando dinâmicas mais gerais que encontram diferentes formas de realização de acordo com o contexto. O que dessa transformação alcança uma



pequena cidade de um país periférico não é o mesmo do que ocorre nas metrópoles globais dos países centrais.

Com pouco mais de 500 mil habitantes (IBGE, 2019), pode-se dizer que a Florianópolis se estrutura a partir de algumas especificidades territoriais. Ainda que apresente problemas comuns a outras cidades de médio porte, características específicas do território aparecem nas relações entre a própria condição ilha, na história da urbanização através de freguesias e nas condicionantes ambientais, que contribuem para que a região central, onde hoje ainda se concentram os empregos e boa parte dos principais equipamentos urbanos, se distancie significativamente dos bairros localizados nos balneários da ilha ou nos municípios da região metropolitana.

Na capital catarinense, desde os anos 60, os investimentos públicos agiram no sentido de intensificar a dispersão urbana e o desequilíbrio funcional. Um primeiro ciclo de maior desenvolvimento foi responsável pela implantação de duas novas pontes, rodovias expressas e aterros, além da implantação da Universidade Federal e de grandes empresas públicas. Essas iniciativas consolidaram alguns eixos de valorização e o predomínio de uma percepção rodoviarista da mobilidade urbana. Algumas das áreas junto às praias, ainda pouco ocupadas nas décadas de 50 e 60, começaram a atrair grande interesse para a construção de balneários voltados às classes de alta renda.

Segundo Santos (2012), sobretudo a partir dos anos 80, foi possível observar “o surgimento da atividade turística como elemento chave para a expansão da cidade”. Os balneários passam a ser alvos de grandes projetos de loteamentos, como é o caso de Jurerê Internacional, que aliados a construção midiática de “capital da qualidade de vida” buscam atrair novos moradores de alta renda. Essa imagem de uma cidade “de primeiro mundo”, como aponta Sugai (2015), esconde uma série de problemas vinculados a falta de infraestrutura, especialmente

saneamento, e a existência de comunidades de baixíssima renda ocupando as encostas dos morros e as áreas de preservação.

O modelo de desenvolvimento urbano adotado, voltado para o turismo, se caracterizou pela desigualdade acentuada de investimentos entre bairros e pela transformação de comunidades tradicionais em pólos de especulação imobiliária. Uma cidade que inicialmente se configurava a partir de pequenas centralidades mais ou menos independentes, hoje reflete na difícil mobilidade urbana os traços de um espraiamento exclusivamente residencial, conectado até o centro principal através de grandes vias com baixíssima urbanidade.

Nesse contexto, mercado informal e formal assumem estratégias radicalmente diferentes ao longo do desenvolvimento da cidade. Imensas áreas com parcelamento irregular, baixa conectividade e precariedade na infraestrutura urbana dão o tom numa expansão urbana conduzida a partir das necessidades da população de média e baixa renda, que se divide entre a possibilidade de se morar ilegalmente dentro da ilha ou legalmente em algum conjunto afastado da região metropolitana. Por outro lado, e se relacionando diretamente com a produção informal, os produtos regulares do mercado imobiliário fortalecem alguns eixos urbanos voltados à altíssima renda e se renovam na busca de um comprador cada vez mais “elitizado”. Como objeto desse trabalho, toma-se o conjunto de produtos imobiliários residenciais do mercado formal.

Não obstante estas diferenças e os fatores endógenos específicos, Florianópolis expressa em seu território manifestações próprias do modelo de acumulação capitalista, cujos efeitos ocorrem em escala mundial. É o que Santos (2006) nos afirma ao falar do meio técnico-científico-informacional, no qual estaríamos todos mergulhados, e caracterizado pela tentativa de consolidação de uma ordem global “que busca impor, a todos os lugares, uma única racionalidade” (p. 338). Mas isto não ocorre sem conflito, já que, no

lugar, a racionalidade hegemônica é contraposta a outros agentes e processos. Assim ocorre uma relação dialética entre formação econômica e formação espacial. O resultado é o tensionamento entre esta ordem global – homogeneizante e vertical – que tende a produzir semelhança, uniformidade; e uma ordem local, marcada pela heterogeneidade, pelas horizontalidades - que fomenta diferença e diversidade.

De que forma as dinâmicas gerais se impõem, se adaptam ou se modificam ao encontrar uma formação socioespacial específica, com condicionantes ambientais, agentes, interesses, instituições e conflitos específicos? O fundamento que motiva a pesquisa é este, embora o recorte seja ainda amplo demais para poder viabilizar uma reflexão mais robusta.

Por este motivo optou-se compreender estas transformações sob a ótica do espaço residencial, mais especificamente a partir dos produtos imobiliários residenciais formais (produzidos em respeito às normas urbanísticas) realizados em Florianópolis, tendo como recorte temporal as décadas de 1980, 1990 e 2000. Foram escolhidos os produtos imobiliários residenciais mais tradicionais e representativos: os loteamentos, condomínios horizontais e condomínios verticais.

Para tanto, esta pesquisa visa responder a seguinte pergunta:

Quais as transformações ocorridas nos loteamentos, condomínios horizontais e condomínios verticais produzidos em Florianópolis ao longo das décadas de 1980, 1990 e 2000?
---

Dentre as diversas transformações possíveis, aquelas que se pretendem apreender são:

1. Estratégias de distribuição espacial e de inserção urbana destes produtos no território municipal?
2. Quais mudanças de atores, interesses, arranjos institucionais e financeiros do ponto de vista dos produtores destes empreendimentos?
3. Quais transformações, de atores, interesses e dinâmicas econômicas do ponto de vista dos consumidores destes empreendimentos?
4. Quais transformações arquitetônicas e urbanísticas estes empreendimentos sofreram ao longo dos anos?
5. Qual tem sido o papel do Estado, sobretudo através da produção do quadro normativo, da implantação de infraestrutura e das políticas de financiamento e quais os impactos?
6. Quais disputas e sinergias são criadas entre o os diferentes atores produtores do espaço urbano (Estado, setores sociais excluídos, proprietários fundiários, incorporadoras, construtoras, demais setores econômicos, etc.)?

Estas questões mais estruturantes ajudam a iluminar determinados aspectos do problema, mas são insuficientes. Para além das “verticalidades” (SANTOS, 2006), cabe também entender o que de específico existe em contextos socioespaciais particulares, como por exemplo, as cidades médias brasileiras. O que encontramos nestes lugares é qualitativamente diferente das dinâmicas próprias de espaços urbanos em países centrais, ou até mesmo em outras metrópoles latino-americanas, onde se concentra parcela importante dos aportes teórico-conceituais e análises científicas produzidas. Recorrendo mais uma vez à Santos (1996), julgamos que a leitura mais pertinente da realidade está na reflexão dialética entre as dinâmicas mais gerais que tocam os vários lugares – as verticalidades – mas também da reação que

cada lugar oferece a partir de suas características históricas, geográficas, culturais, econômicas e políticas específicas - as horizontalidades.

Na busca de respostas às perguntas anteriores, esta pesquisa apoia-se em uma hipótese inicial, qual seja:

Nas últimas décadas os produtos imobiliários residenciais mais tradicionais (condomínios horizontais, loteamentos e condomínios verticais) de Florianópolis vêm sofrendo transformações importantes. Estas transformações são impulsionadas por mutações no sistema econômico global e o papel das cidades e da habitação na dinâmica de produção dos espaços urbanos. São igualmente acompanhadas por mudanças culturais que impulsionam a criação de formas renovadas de produtos imobiliários; mas também condicionadas por elementos específicos do lugar: agentes, territórios, estruturas políticas, institucionais e normativas, etc.

Consideramos inicialmente que estas transformações são impulsionadas por lógicas, que, embora convergentes, são de diversos tipos: alterações no sistema econômico global e o papel das cidades e da habitação a partir da década de 1970; mudanças na dinâmica de produção dos espaços urbanos, da distribuição dos grupos sociais e da lógica de atuação dos diversos atores envolvidos na produção e no consumo de produtos imobiliários residenciais; mudanças culturais importantes que impulsionam a criação de formas renovadas de produtos imobiliários; entre outros.

Ao longo da primeira aproximação ao objeto, percebeu-se que não seria possível realizar uma análise consistente em todo o território municipal, por conta de limitações operacionais: equipe, recursos financeiros, tempo. Esta condição impôs a necessidade de fazer um recorte territorial. Para justificar este recorte, procurou-se por critérios de

relevância e representatividade. Uma análise preliminar dos dados indicava forte predominância do número, tipologia e porte dos empreendimentos construídos no Distrito Sede de Florianópolis.

Esta análise preliminar dos dados, de maior abrangência territorial não foi descartada, sendo incluído neste caderno como um tópico específico, com a preocupação de contextualizar a dinâmica ocorrida no Distrito Sede com aquela ocorrida no município.

Deste recorte territorial surgem os objetivos, geral e específicos, da pesquisa. O objetivo geral pode ser assim definido:

Compreender as transformações ocorridas nos produtos imobiliários residenciais produzidos pelo mercado imobiliário formal realizados no Distrito Sede de Florianópolis no período compreendido entre 1980 e 2010

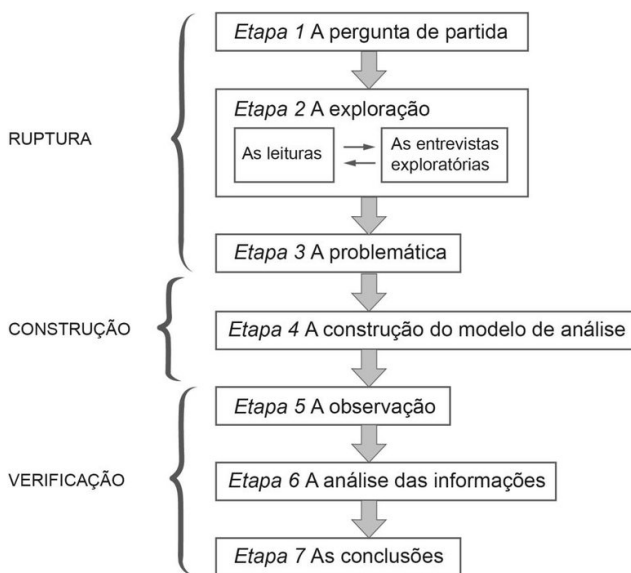
Como objetivos específicos, temos os seguintes:

1. Realizar o levantamento e caracterização geral dos loteamentos, condomínios horizontais e verticais produzidos no Distrito Sede entre 1980 e 2010;
2. Levantar e caracterizar os principais agentes envolvidos com a produção imobiliária residencial no Distrito Sede de Florianópolis entre 1980 e 2010, suas lógicas, interesses e estratégias;
3. Elaborar mapeamento temático que possibilite a espacialização das dinâmicas territoriais destes produtos em Florianópolis e, mais especificamente no Distrito Sede;
4. Analisar as transformações arquitetônicas e urbanísticas mais representativas nestas três tipologias; e

5. Levantar e analisar o histórico de surgimento e as principais alterações normativas para cada uma das três tipologias.

Do ponto de vista metodológico, para alcançar estes objetivos a pesquisa foi estruturada em alguns procedimentos e etapas, de acordo com o gráfico abaixo:

Figura 1 - Estrutura geral da pesquisa



Fonte: Quivy e Campenhoudt (2005 p. 44)

Após a definição da questão inicial da pesquisa, foi iniciada uma revisão de literatura. Em um primeiro momento, a estratégia foi filtrar autores, obras e conceitos que ajudassem a elucidar os aspectos mais estruturantes das transformações socioeconômicas (as verticalidades, no conceito de Santos, 2006). Para tanto, foram escolhidos os trabalhos de Harvey (2013) e Dardot & Laval (2016) que oferecem boas contribuições para a compreensão de surgimento e consolidação do neoliberalismo, enquanto ideologia política, cultural e econômica, mas também enquanto nova racionalidade produtora de subjetividades.

Um segundo conjunto de obras foi escolhido para ajudar a compreender os impactos das transformações socioeconômicas do ponto de vista da cultura e das relações sociais. Para tanto utilizamos como base as obras de Sennett (1976) e Baumann (2001), do campo da sociologia; e Dunker (2015), que traz reflexões a partir da psicanálise, mesmo que transborde para reflexões mais transversais, no caminho de produção de teorias sociais mais abrangentes. Buscava-se assim compreender até que ponto as novas formas de habitar eram não somente o resultado de inovações dos modos de acumulação capitalista impostas pelo neoliberalismo, mas também de modificações no sujeito, suas subjetividades, seus afetos e formas de sociabilidade. Este conjunto de reflexões foi abrigada sobre a denominação de “sujeito neoliberal”.

Por fim, procurou-se um conjunto de obras que colaborassem na reflexão destas transformações sobre o espaço urbano: quais impactos nas dinâmicas urbanas, nas tipologias arquitetônicas e urbanísticas, as formas renovadas de segregação socioespacial, dos conflitos territorializados, etc. Para tanto foram utilizados conceitos como “enclave fortificado” de Caldeira (2011) e de “segregação sócio-espacial” trazida por Villaça (1998) e Vieira & Melazzo (2003).

Em paralelo a esta revisão de bibliografia foi iniciado o trabalho de levantamento de dados junto à Prefeitura Municipal de Florianópolis. Foi obtido acesso aos dados gerais dos loteamentos, condomínios



horizontais e verticais produzidos no município nas décadas de 1980, 1990 e 2000. No total foram obtidos dados de 3.197 empreendimentos, sendo 86,80% (2.773) condomínios verticais; 8,60% (277) condomínios horizontais e 4,60% (147). Os dados obtidos para cada tipologia, no entanto, não foram homogêneos:

1. Para os condomínios verticais, o banco de dados oferecia as seguintes informações: inscrição imobiliária, logradouro, bairro, área do lote, área construída, número de pavimentos e número de unidades habitacionais;
2. Para os loteamentos: número do projeto, código de cadastro, data de aprovação, proprietário, nome do loteamento, bairro, local da obra, área total e quantidade de lotes;
3. Para os condomínios horizontais: localização no cadastro, nome do empreendimento, bairro, local da obra, área total do empreendimento; e localização no cadastro.

De posse destas planilhas foi feita uma sistematização e análise preliminar, com comparativo entre as tipologias, entre distritos, entre períodos (décadas), com o objetivo de perceber algumas características mais gerais: dinâmica de distribuição territorial, porte dos empreendimentos, participação no conjunto de unidades habitacionais produzidas, etc. Foram elaborados gráficos e mapas gerais comparativos e houve confrontação destes dados com o referencial teórico utilizado, assim como com a questão e objetivos da pesquisa. Tratou-se, portanto, de uma coleta de dados exploratória, que ajudou no ajuste fino dos objetivos, da hipótese e da metodologia, a partir das seguintes constatações:

1. Existência de dinâmicas articuladas de espacialização dos empreendimentos no território da cidade, a partir

de uma lógica notável de seletividade territorial: poucas áreas concentravam, a cada década, um conjunto representativo de empreendimentos;

2. Esta concentração territorial, no entanto, não significava uma boa convivência entre as três figuras estudadas. Parecia haver disputas territoriais entre as tipologias, sobretudo a verticalização através dos condomínios residenciais, que parecia ser repulsiva as demais figuras estudadas;
3. A forte proeminência de um dos produtos (condomínios verticais) em detrimento dos outros;
4. Um forte declínio da representatividade dos loteamentos e uma baixa produção de condomínios horizontais;
5. Um aumento no porte e padrão construtivo condomínios verticais; e
6. Transformações no padrão arquitetônico e urbanístico dos empreendimentos imobiliários, evidente sobretudo nos loteamentos e condomínios verticais.

Destas conclusões provisórias, percebeu-se a necessidade de realizar um novo ciclo de revisão de literatura, que buscasse aproximar a pesquisa de outros estudos de caso com temática e abordagem semelhante: procurou-se por pesquisas que trouxessem reflexões sobre as estratégias dos diferentes agentes (produtores, consumidores, Estado, etc.) na produção das novas formas dos produtos imobiliários: para tanto exploramos as obras de Sampaio (2010), sobre os condomínios-clubes em São Paulo; Wissenbach (2007) que discutia a dinâmica de incorporação imobiliária em São Paulo; Barcella (2018), que reflete sobre a dinâmica dos agentes imobiliários e suas estratégias fundiárias em cidades médias; e o trabalho de Alas (2013) que discute o fenômeno dos supercondomínios e da verticalização na metrópole paulistana.

Esta bibliografia que trata das transformações nos produtos imobiliários formais forneceu uma variedade de conceitos acerca dos processos contemporâneos. Da auto segregação aos enclaves fortificados, da perda da relação com a rua (espaço público) à fetichização da vida em condomínio, as alterações recentes nessas habitações apontam para um modo de morar marcado quase que exclusivamente pelo valor de troca, por um intenso conflito com a cidade e pelo medo.

A partir desta segunda rodada de leituras, houve um esforço de reajustar aspectos da pesquisa, como a questão geral, a hipótese, objetivos e o método. Algumas decisões foram importantes:

1. Restrição da abrangência territorial da análise, saindo da totalidade do território municipal para o Distrito Sede. Esta decisão foi justificada pela necessidade de aprofundamento das reflexões em detrimento das limitações operacionais da pesquisa: restrições de tempo, recursos humanos e financeiros, bem como a disponibilidade de dados mais detalhados necessários para a análise. Foi escolhido o distrito com o número mais representativo de empreendimentos, para as três tipologias e durante as três décadas em análise;
2. Definição das dimensões de análise para os produtos imobiliários, procurando proporcionar um diálogo comparativo entre as tipologias, mas também certa flexibilidade, em vista das especificidades que cada figura carrega: histórico da tipologia; introdução às questões normativas e legais; introdução às questões econômicas e sociais ligadas a tipologia; e análise do setor de produção, transformações arquitetônicas e urbanísticas e dos atores no Distrito Sede de Florianópolis;

3. Após a seleção dos empreendimentos do Distrito Sede, restou o número de 38 loteamentos; 47 condomínios horizontais e 653 condomínios verticais. Para os loteamentos e condomínios horizontais, optou-se por analisar todos os empreendimentos. No caso dos condomínios verticais, foi necessário escolher uma amostragem representativa, diante da inviabilidade de analisar tantos empreendimentos. Um aspecto positivo deste recorte diz respeito ao fato que o conjunto de condomínios verticais estavam proporcionalmente distribuídos nas três décadas de análise: 212 em 1980; 224 em 1990; e 212 nos anos 2000. Optou-se por fazer uma pesquisa em cerca de 50% dos empreendimentos em cada década: 95 na década de 1980; 112 na década de 1990; 115 na década de 2000.

Para estes empreendimentos foram feitos os seguintes levantamentos:

1. Localização;
2. Padrão construtivo;
3. Valor de venda;
4. Área total do empreendimento;
5. Área coletiva e área privativa;
6. Proprietário/responsável/construtor;
7. Ano de construção;
8. Inserção urbana; (loteamentos e condomínios horizontais)
9. Análise do padrão arquitetônico e urbanístico.

Para a coleta de informações acerca dos empreendimentos, trabalhou-se com cadastros alfanuméricos fornecidos pela Prefeitura Municipal de Florianópolis, que continham uma série de informações específicas e reuniam a totalidade das aprovações no período. Assim, foi necessário fazer a pesquisa através da internet, cruzando informações de endereço e

nome do empreendimento, constante no banco de dados. Assim foi possível desenvolver análises sobre as características espaciais, arquitetônicas e urbanísticas dos empreendimentos através das imagens de satélite e do Google Street View.

Esses levantamentos geraram uma quantidade grande de dados, que foram sistematizados em planilhas e gráficos, de modo a permitir o cruzamento de informações entre as tipologias, as diferentes décadas e localizações. A partir disto foram feitas as análises, que estão agora organizadas neste documento.

Por fim, cabe explicar a estrutura de redação. Para dar conta das etapas da pesquisa e maior legibilidade aos resultados das análises realizadas, este caderno está organizado em três partes:

- a. Parte introdutória, que apresenta a problematização geral, as hipóteses, os objetivos da pesquisa, o método e estrutura de redação do caderno;
- b. Seção teórica: com a fundamentação teórica, a partir dos referenciais apresentados anteriormente e que estão organizados em quatro frentes de reflexão que se mostraram importantes no entendimento do objeto de pesquisa: a) a cidade neoliberal; b) o sujeito neoliberal; c) os enclaves fortificados e a cidade de muros; e d) os agentes imobiliários e suas estratégias, que pretende evidenciar quem são e quais lógicas principais de atuação (discursos, interesses, práticas e estratégias) dos setores sócio-econômicos vinculados à realização dos três tipos de produtos imobiliários analisados nesta pesquisa: condomínios residenciais horizontais fechados; condomínios residenciais verticais; e loteamentos.
- c. Estudo de caso: a segunda parte apresenta uma análise geral das transformações nos produtos imobiliários

estudados para as décadas de 1980, 1990, e 2000 em Florianópolis. Na seqüência, são abordadas as transformações de cada tipologia de maneira mais detalhada, utilizando o recorte territorial do Distrito Sede. Nesses capítulos, busca-se introduzir o histórico da tipologia, seus aspectos legais, e sua relação com determinados grupos sociais, antes de analisar propriamente os dados obtidos ao longo da pesquisa.

## 2. A CIDADE NEOLIBERAL

Para Pustrelo (2014), a cidade traz consigo a memória das práticas passadas e as marcas das práticas presentes que lhe reafirmam e/ou lhe transformam. Para o autor, a cidade é também o lugar por excelência onde as diferentes classes sociais convivem e se reproduzem. Uma cidade, qualquer cidade, é resultante de atuação de inúmeros agentes, instâncias e processos internos e externos, que articulam sociedade, mercado e Estado em diferentes níveis.

Com cerca de 501 mil habitantes, Florianópolis é caracterizada como uma cidade média, segundo definição do IBGE. Situada ao sul do Brasil, é, portanto, uma cidade média de um país periférico ao sistema econômico global. As dinâmicas sociais, econômicas e espaciais não são as mesmas das cidades encontradas em grandes metrópoles nacionais, tampouco dos maiores centros urbanos dos países centrais.

Não obstante estas diferenças e os fatores endógenos específicos, Florianópolis expressa em seu território manifestações próprias do modelo de acumulação capitalista, cujos efeitos ocorrem em escala mundial. É o que Santos (2006) nos afirma ao falar do meio técnico-científico-informacional, no qual estaríamos todos mergulhados, e caracterizado pela tentativa de consolidação de uma ordem global “que busca impor, a todos os lugares, uma única racionalidade” (p. 338). Mas isto não ocorre sem conflito, já que, no lugar, a racionalidade hegemônica é contraposta a outros agentes e processos. Assim ocorre uma relação dialética entre formação econômica e formação espacial. O resultado é o tensionamento entre esta ordem global – homogeneizante e vertical – que tende a produzir semelhança, uniformidade; e uma ordem local, marcada pela

heterogeneidade, pelas horizontalidades - que fomenta diferença e diversidade. Percepção semelhante nos trás Farias (2018):

Assim, ao mesmo tempo em que concentra as condições para sua reprodução e tende a totalizar sob sua égide os elementos heterogêneos do espaço urbano, o funcionamento do capital a partir de suas leis e necessidades iminentes estrutura um urbano fragmentado e desigual. Disso decorre que a dinâmica classista própria dessa sociedade está também na possibilidade de cada segmento social produzir e se apropriar das cidades. Da articulação entre espaço físico e modo de vida urbano procede o que Lefebvre (2000) denominou espaço abstrato, uma vez que as pessoas se relacionam com ele sob a forma de consumidor-mercadoria, e o valor de uso dos espaços é sujeitado pelo valor de troca. O espaço abstrato também mascara as contradições inerentes à apropriação do solo urbano, uma vez que a abstração faz parecer que basta uma ascensão de renda para que seja possível consumir os mesmos espaços. Essa lógica esconde as contradições de classes expressas na cidade. Assim sendo, é funcional para a reprodução das relações sociais no espaço urbano, o que implica na reprodução das próprias relações capitalistas (FARIAS, 2018, p. 286).

Falaremos aqui das verticalidades e homogeneidades impostas à Florianópolis para que possamos compreender de que forma estas dinâmicas mais globais influenciam a atuação do mercado imobiliário residencial em Florianópolis, seus agentes, discursos e estratégias (econômicas, políticas e territoriais).

Diversos autores (HARVEY, 2001; DARDOT & LAVAL, 2017; MARICATO, 2015; ROLNIK, 2015) descrevem mudanças substanciais na dinâmica de produção e reprodução das cidades pelo mundo, iniciadas na década de 1970 e intensificadas a partir de 1990, resultantes sobretudo da reestruturação produtiva do capitalismo, que



na escala mais ampla pode ser condensada no termo “globalização neoliberal” e, em relação aos espaços urbanos, representadas pelo conceito de “cidade neoliberal”.

Há uma concordância geral de que a mudança tem a ver com as dificuldades enfrentadas pelas economias capitalistas a partir da recessão de 1973. A desindustrialização, o desemprego disseminado e aparentemente “estrutural”, a austeridade fiscal aos níveis tanto nacional quanto local, tudo isso ligado a uma tendência ascendente do neoconservadorismo e a um apelo muito mais forte (ainda que, frequentemente, mais na teoria do que na prática) à racionalidade do mercado e à privatização, representam o pano de fundo para entender por que tantos governos urbanos, muitas vezes de crenças políticas diversas e dotados de poderes legais e políticos muito diferentes, adotaram todos uma direção muito parecida (HARVEY, 2001, p.168).

A crise econômica instaurada a partir do fim da década de 1960 levou a uma reconfiguração da produção capitalista. Em busca de recuperação, entrou em cena um conjunto de práticas políticas e econômicas junto a um aparato ideológico conhecidos como neoliberalismo. As mudanças propaladas pelo neoliberalismo tiveram início nos países europeus e nos Estados Unidos, sendo posteriormente exportadas para os países do capitalismo periférico (com exceção do Chile, que colocou em prática a agenda neoliberal durante a ditadura de Augusto Pinochet). Do ponto de vista econômico, tratou-se especialmente de abertura comercial e financeira, desregulamentação dos mercados financeiro e de trabalho, privatização e liberalização dos preços. No âmbito ideológico, é marcante o discurso de valorização de “eficácia da livre concorrência” contra a “ineficiência do Estado” na garantia do acesso aos bens e serviços, além da ideia de uma “subjetividade humana empreendedora.” (FARIAS & DINIZ, 2018, p. 286).

A compreensão a respeito do termo “neoliberalismo” não é pacífica. Os textos transcritos acima destacam uma de suas explicações mais recorrentes, de origem marxista, que compreende o neoliberalismo como uma política de classe, inspirada em ideologia econômica, que tem como objetivo último a implementação de formas de exploração, qual seja, a “acumulação por espoliação”. Trabalhos como de Harvey (2008) sugerem esta leitura ao enfatizar determinadas características do neoliberalismo, como a expansão e a renovação dos mercados globais, da privatização, da financeirização, dos modelos de gestão e de exploração do trabalho, expandindo as áreas e intensificando as formas de acumulação capitalista.

O neoliberalismo é em primeiro lugar uma teoria das práticas político-econômicas que propõe que o bem-estar humano pode ser melhor promovido liberando-se as liberdades e capacidades empreendedoras individuais no âmbito de uma estrutura institucional caracterizada por sólidos direitos a propriedade privada, livres mercados e livre comércio. O papel do Estado é criar e preservar uma estrutura institucional apropriada a essas práticas; o Estado tem de garantir, por exemplo, a qualidade e integridade do dinheiro. Deve também estabelecer as estruturas e funções militares, de defesa, da polícia e legais requeridas para garantir direitos de propriedade individuais e para assegurar, se necessário pela força, o funcionamento apropriado dos mercados (...) Mas o Estado não deve aventurar-se para além dessas tarefas. As intervenções do Estado nos mercados (uma vez criados) devem ser mantidas num nível mínimo, porque, de acordo com a teoria, o Estado possivelmente não possui informações suficientes para entender devidamente os sinais do mercado (preços) e porque poderosos grupos de interesse vão inevitavelmente distorcer e viciar as intervenções do Estado em seu próprio benefício.” (HARVEY, 2008, p. 02).

Para o autor, as principais características deste novo cenário são: instabilidade; manutenção de desemprego estrutural; fortalecimento do subemprego e de regimes instáveis de trabalho; dilapidação do poder sindical; aceleração do ritmo de inovação do produto com redução do ciclo de vida da mercadoria; focalização de nichos e produção em escalas menores; entre outros fatores. Esta inflexão veio acompanhada de um crescimento do poder econômico e político das organizações vinculadas ao capital financeiro, que tiraram partido do processo de desregulamentação financeira internacional. O Estado nesta nova conjuntura, limita sua atuação, em grande medida, ao socorro e manutenção da lucratividade do capital financeiro. No campo dos estudos urbanos, o autor compreende que a urbanização contemporânea é ao mesmo tempo produto e condição destes processos sociais mais amplos. Dentre a diversidade de dimensões das transformações, podemos citar algumas fundamentais:

- A imposição de uma crise estrutural, que é o resultado de uma dinâmica de crises sucessivas que abrangem os diversos domínios da sociedade: economia, institucional, política, ciência, entre outros (SANTOS, 2006);
- O papel avassalador do sistema financeiro e a permissividade do comportamento dos atores hegemônicos (SANTOS, 2006);
- A perda de legitimidade da democracia representativa e a reconfiguração do papel do Estado, que abandona o seu papel de regulador das demandas sociais para torna-se também um empreendedor urbano;
- Amplificação da competição entre lugares em busca de investimentos empresariais;
- Uma precarização das condições de renda e de trabalho e, conseqüentemente, um aumento da pobreza (SANTOS, 2006);

Estes aspectos se manifestam de formas e intensidades distintas, de acordo com a função exercida por determinada cidade na divisão internacional do trabalho. O ponto em comum, no entanto, parece ser o que Harvey (1992) chama de transição entre a “cidade de base social democrata, tecnocrática e keynesiana”, para aquela de cunho neoliberal, onde uma das dimensões fundamentais está nas formas assumidas pela governança. As transformações atuais parecem impor um novo modelo de gestão, em que o Estado assume uma coalizão com a iniciativa privada na busca de estratégias inovadoras e empreendedoras a fim de assegurar a atração de capitais e de impedir a redução de investimentos oriundos das crises econômicas que se sucedem nas últimas décadas.

Nesse movimento, observa-se uma crescente inserção da ação corporativa na produção e gestão das cidades, por meio de consórcios de grandes empresas atuando em todo o processo, desde as definições dos projetos, implantação e gestão dos serviços e equipamentos coletivos, em circuitos fechados, sem a necessária discussão pública mais ampla, confrontando-se, assim, aos direitos e obrigatoriedade da participação e inclusão social, legisladas pelo Estatuto da Cidade, em prol dos interesses coletivos.

Esta imposição ao Estado, no plano econômico, de uma crise fiscal e financeira tem inviabilizado a realização de políticas redistributivas. Antes da instituição de um sistema justo de distribuição de renda, serviços e bens públicos, o Estado tem trabalhado no sentido de atender aos “reclamos da finança e de outros grandes interesses internacionais, em detrimento dos cuidados com as populações cuja vida se torna mais difícil” (p. 19). Em certa medida esta visão é compartilhada por Mészáros (2015), para quem:

(...) em si, o capital não é mau nem bom, mas “indeterminado” em relação aos valores humanos. No entanto, essa “indeterminação” abstrata, que o torna compatível com o progresso concreto sob circunstâncias

históricas favoráveis, adquire uma destrutividade devastadora, quando as condições objetivas associadas às aspirações humanas começam a resistir a seu impulso expansionista (MÉSZÁROS, 2015, p.252).

Na esteira destas transformações, as cidades brasileiras tem sido objeto de políticas urbanas que, desde a década de 1990 se caracterizam, principalmente, pela: a) inversão seletiva de obras públicas em áreas urbanas; b) implementação de novas legislações de ordenamento e renovação urbana; c) geração de setores urbanos embelezados e a promoção da competitividade turística; d) facilitação ao mercado imobiliário para empreendimentos residenciais, comerciais, etc.; e) implementação de políticas habitacionais em áreas de abertura urbana ou periférica.

Progressivamente o conjunto destas ações tem encontrado correspondência como projeto global do modelo neoliberal que reforça a desigualdade (social, econômica, habitacional, residencial, de acesso à infraestrutura e oportunidades, etc.). Concretamente as cidades tem gerado e/ou consolidado novas centralidades urbanas, fragmentando o espaço urbano em seu conjunto. Assim, o fenômeno da gentrificação, periferação e segregação socioespacial emergem hoje de modo mais evidente.

Os trabalhos de Pozzo e Vidal (2011) e Sugai (2015) trazem para o plano local, de Florianópolis, esta reflexão:

Essa modernização [...] formou as novas condições materiais e as novas relações sociais que permitiram a "urbanização corporativa" no processo de expansão da cidade de Florianópolis. O capital turístico-imobiliário, que foi "eleito" como a principal atividade componente deste circuito moderno da economia, (definição por vezes enganadora, como buscaremos demonstrar

adiante), e a grande força que orienta a urbanização nesta última fase (POZZO; VIDAL, 2011, p. 4).

A valorização imobiliária e o afluxo de capitais e os constantes investimentos públicos e privados nas áreas urbanas situadas no eixo privilegiado de Florianópolis espelham, sob o ponto de vista da classe dominante, o sucesso de seu projeto de auto segregação espacial e a eficiência daquelas ações do Estado [...] este conjunto de investimentos, principalmente os de caráter viário, determinaram repercussões na área intraurbana favoráveis a ampliação dos processos segregativos e a transferência, desde meados da década de 90, de milhares de famílias de alta renda para Florianópolis (SUGAI, 2015).

A questão subjacente a todas estas análises diz respeito à mudança do estatuto do processo de urbanização no metabolismo socioeconômico contemporâneo:

Assim, a urbanização é um processo que facilita a acumulação do capital, garantindo suas condições, mas igualmente um processo de produção e consumo em si mesmo, já que a construção dos espaços urbanos opera dentro dos moldes da produção de mercadorias urbanas (construção civil, estruturas e vias públicas, por exemplo). Uma vez que o capitalismo é cíclico e seus momentos de crise se dão por superprodução de capital, formas de absorver o excedente são sempre necessárias, e "a urbanização desempenhou um papel particularmente ativo, ao lado de fenômenos tais como gastos militares, na absorção do excedente que os capitalistas produzem perpetuamente em sua busca pelo lucro." (HARVEY, 2013, p.83).

Assim, a disputa entre os diversos agentes e classes sociais sobre a cidade não está mais somente na procura pela melhor localização para a reprodução da vida ou para a intensificação das atividades produtivas

(indústria, comércio, serviços, etc.). Está também, e sobretudo, na própria reprodução do espaço urbano e na valorização contínua dos produtos imobiliários. Neste contexto a cidade deixa de ser o suporte para a acumulação, sendo ela mesma um dos mecanismos principais na engrenagem do capitalismo contemporâneo:

É importante ressaltar que a necessidade de constante valorização do capital tende a acelerar a velocidade de sua rotação, desde a produção, consumo, até seu retorno para a produção como investimento. Isso faz concentrar ainda mais os meios de produção e consumo nos centros urbanos, mas também a intensificar a mundialização dos mercados, buscando novos espaços de valorização. No capitalismo globalizado, por exemplo, as cidades desempenham um importante papel na financeirização da economia e na expansão do capital sob essa forma (CARLOS, 2015, apud FARIAS & DINIZ, 2018, p.285).

Harvey (2013) evidencia o papel central da dinâmica de urbanização contemporânea para o capitalismo financeirizado, sendo a produção imobiliária um dos principais elementos de absorção de excedentes do capital. Tal análise é compartilhada por Souza (2018), para quem:

Na acumulação do sistema capitalista, há uma massa crescente de dinheiro à procura de algo rentável para investimento, com riscos e crises cíclicas durante o processo. A produção imobiliária de valores de troca na cidade se apresenta como uma alternativa de reinvestimento de excedentes e apropriação para o capital financeiro global, acelerando e aprofundando a especulação imobiliária e os conflitos sociais. Com a desregulação do sistema financeiro na segunda metade da década de 1980, o financiamento imobiliário de mercado expandiu-se rapidamente por meio de hipotecas residenciais, ativos das famílias negociáveis no mercado, com inflação dos preços e estímulo à especulação. Sem controle de avaliação de riscos desses

créditos no mercado hipotecário, a alta de preços resultou em uma gigantesca inadimplência e em execuções de hipotecas nas cidades dos Estados Unidos da América, além de uma profunda crise de ativos imobiliários, que resultou na “bolha imobiliária” de 2008, sendo os bancos socorridos pelo tesouro estadunidense para evitar a quebra do sistema, com estimativas, à época, próximas a um trilhão de dólares americanos. Com a integração dos mercados financeiros global essa crise acabou por atingir os demais países centrais e o rearranjo de investimentos na globalização. Para Harvey (2014), esse movimento tem um aspecto ainda mais sombrio, uma vez que implica uma grande recorrência de reestruturação urbana por meio de uma “destruição criativa”. Para esse autor, “quase sempre, isso tem uma dimensão de classe, pois em geral são os pobres, os desprivilegiados e os marginalizados do poder político os que sofrem mais que quaisquer outros com esse processo.” (SOUZA, 2018, p.249).

Uma das dinâmicas trazidas pelo neoliberalismo nos principais centros urbanos do mundo, incluindo-se o Brasil e a América Latina, são as estratégias de “revitalização urbana”, onde setores da cidade sofrem transformações estruturantes a partir de uma atuação conjunta entre poder público e iniciativa privada. As obras públicas apresentam-se assim como territorialmente seletivas, focalizadas e excludentes, embelezando e revalorizando determinadas áreas onde as melhorias urbanísticas e ganhos financeiros são monopolizados por certos agentes econômicos específicos. Estas dinâmicas geralmente ocorrem de duas formas: 1) a partir da criação de novos eixos de valorização, deslocando de forma articulada os investimentos públicos e privados para novas frentes de urbanização; ou 2) para a transformação de setores urbanos considerados “decadentes”, o que Harvey (2013) chama de “destruição criativa”. Neste caso, significa a reestruturação de setores urbanos a partir da lógica de destruição dos elementos pré-existentes para a reconstrução de algo novo, garantindo a reprodução do capital. Não



significa somente a imposição de novos objetos construídos (edificações, espaços públicos, infraestrutura e equipamentos urbanos) mas também a abertura para novas dinâmicas econômicas, atores, discursos e práticas espaciais. Essa dinâmica de substituição geralmente ocorre em áreas consideradas, por determinados agentes, como deterioradas, por mais que apresentem muitas vezes um forte caráter de apropriação popular ou vinculadas à camadas de renda intermediária ou baixa. Nas experiências encontradas pelo mundo, essa destruição do "velho" para a criação do "novo", é também mediada pela mercantilização dos espaços físicos urbanos e ocorre através da articulação entre Estado e capital imobiliário, significando geralmente a expulsão de populações tradicionalmente vinculadas ao lugar, não raras vezes por meio de violência física, econômica ou emocional. É o que Harvey (2013) caracteriza como "poder financeiro apoiado pelo Estado força a desobstrução dos bairros pobres, em alguns casos, tomando posse violentamente da terra ocupada por toda uma geração" (p. 83).

Assim, a urbanização neoliberal implica um custo altíssimo para as populações mais pobres, acentuando a segregação urbana, a concentração imobiliária, e a periferação. A diminuição da participação do Estado na política urbana, aliada a seu afastamento de outras formas de garantia de direito, relegam aos bairros mais pobres a completa ausência de infraestrutura, um crescimento da violência, as ações militarizadas e a negação de sua inserção na cidade, por meio de políticas excludentes e higienistas. Além disso, corresponde a certo tipo de cidade, certa forma de existir, de viver, certo modo de vida hegemônico. A estrutura segregatória em termos de cor, de sexo, gênero, manifesta-se nas cidades de variadas formas e por diferentes mediações. A constituição racista das classes sociais no Brasil, por exemplo, periferiza o negro e o coloca como alvo preferencial da repressão policial urbana. A violência urbana atinge de maneira massiva a população LGBT, com agressões e assassinatos cotidianos, tornando o corpo que não corresponde ao

modelo familiar hegemônico um corpo negado pelo espaço público. Da mesma maneira, a violência e o machismo estruturais fazem do espaço urbano um espaço de medo e violência para as mulheres (FARIAS & DINIZ, , 2018, p.288).

Por hora, cabe destacar o fato de que os maiores centros urbanos do país e do mundo, incluindo-se neste rol Florianópolis, tem sofrido mudanças estruturais em suas dinâmicas de urbanização. Muitas destas transformações só são compreensíveis quando se percebe a mudança no padrão de acumulação do capital, do papel do mercado – dentre eles o mercado imobiliário – e sua relação com o refluxo do poder intervencionista do Estado impostos pelo neoliberalismo. Estas verticalidades tocam o território e transformam a dinâmica de urbanização, apesar das características específicas de cada cidade e da orientação política de seus governos.

A cidade, em si, passa a ser objeto de negócios e apropriações privadas, que envolvem associações corporativas. Se, por um lado, criam novas oportunidades econômicas e equipamentos sofisticados, de outro, ao intensificarem as condições de exclusividade do consumo desses espaços e serviços inerentes, fortalecem a privatização seletiva da cidade, pelo acesso solvável restritivo, situação que intensifica a privatização do espaço coletivo, a fragmentação enclausurada nas metrópoles brasileiras, a exclusão mais intensa e maior violência urbana. Configura-se um “planejamento invisível”, com ganhos e investimentos públicos ambíguos. Ao se retirarem, vão deixando para trás a desconstrução do sentido de cidade de acesso público, aberta ao uso coletivo social, transformando bens públicos em espaços privados (arenas, rodovias pedagiadas, equipamentos turísticos, áreas exclusivas de moradia e de escritórios). Enfim, nesse processo de transmutação consensuada entre os capitais transescalares, o Estado nacional e o encantamento dos usuários de renda solvável pelo consumo do espetáculo

e eficiência do serviço vão se configurando fragmentos de espaços mais seletivos e exclusivos na privatização promovida pelo urbanismo neoliberal, deixando as periferias pobres abandonadas às suas próprias práticas, com as sobras da cidade (SOUZA, 2018, p.257).

A autora destaca ainda que são premissas destes novos arranjos público-privados do urbanismo neoliberal nas cidades brasileiras:

- Definições segmentadas, que incidem nas áreas mais valorizadas da cidade e nas áreas de expansão;
- Planejamento empresarial de mercado e ausência de discussão sobre a definição de projetos de âmbito local e regional;
- Empreendimentos direcionados para a recepção de visitantes e de público local de consumo solvável, de rendas média e alta;
- Grande aporte de recursos públicos direcionado a empresas e mercado;
- Administração e operação de serviços, equipamentos e áreas públicas associadas a uma crescente gestão empresarial, por um longo período, sem aquisição desses bens, que permanecem de propriedade pública e sem riscos de investimento; e
- Eficácia incerta, diante da complexidade urbana em que são inseridos nas cidades brasileiras.

Em Florianópolis, ao observarmos a morfologia concreta da cidade, podemos compreender que a atividade do capital imobiliário guarda semelhanças importantes com as dinâmicas descritas por Souza (2018). A atuação do mercado imobiliário, suportado pela intervenção pública, tem ocorrido segundo movimentos lógicos e sucessivos: é nos setores geográficos propícios à implantação de espaços de comércio, escritórios e moradias de luxo que ele é mais ativo, pois é neste tipo de organização

que ocorre uma maximização de seus lucros. Neste sentido é menos difícil compreender o papel planejador acordado pelo capitalismo imobiliário, pois quanto mais o capital especializado se desenvolve em grande escala, mais ele se concentra em mãos pouco numerosas, fazendo-se valer de ganhos extraordinários proporcionados pela exploração da renda da terra. A concentração e extensão do controle do capital imobiliário sobre o espaço urbano seguem a lógica de aumento das vantagens recíprocas e da maximização dos lucros.

Assim a dinâmica de urbanização orientada pelo marco ideológico neoliberal passa a modificar a lógica de produção do espaço urbano, onde a condição de mercadoria da terra urbana, do espaço residencial e dos modos de vida urbano, tende a se generalizar:

O acesso à cidade é cada vez mais mediado pelo poder de compra e a possibilidade de participação de cada cidadão na cidade é por meio da relação de cliente/consumidor. A cidade-mercadoria se torna um balcão de negócios submetido às estratégias de marketing urbano. A formatação do espaço vai se acentuando na direção de uma segregação baseada na condominização, verticalização e fortificação urbanas, além dos grandes projetos urbanos, como os megaeventos esportivos. O próprio modo de vida urbano se torna intensamente mercantilizado, uma vez que a sociabilidade, o lazer, o prazer estético, cada vez mais se voltam para os espaços intramuros, ou são definidos nos balcões de agências culturais e de turismo. A privatização dos bens e serviços como segurança e transporte, além da negligência com os espaços públicos comuns são também marcas desse modelo. Como grande mercadoria, a produção da cidade é mediada pela criação de espaços de consumo, especialmente para as classes mais abastadas. Crescem os projetos de urbanização das orlas e de zonas centrais, criando grandes infraestruturas comerciais e promovendo a

imagem da cidade globalmente (FARIAS & DINIZ, 2018, p. 287).

Esta percepção acerca das transformações nos modos de vida e de sociabilidade nos aproxima da segunda percepção do neoliberalismo. Dardot e Laval (2017) compreendem este novo momento como a instauração de uma outra racionalidade para além da ideologia política ou econômica, que não pode ser caracterizada apenas pela expansão dos mercados, mas pela assimilação do modelo de mercado em todas as esferas sociais, incluindo-se assim a reconfiguração das subjetividades a partir da difusão da concorrência e da forma empresa para esferas da vida fora do mercado. Nesta visão, as lógicas de financeirização e a dominação de classe são percebidas mais como resultado que como causa dessa transformação da racionalidade política.

A novidade do neoliberalismo consiste precisamente em que ele busca uma homogeneização que funciona para além da divisão entre o mercado e o não-mercado, por meio da imposição de um padrão de relações sociais em todos os níveis da existência individual e coletiva. No comportamento econômico e na relação do indivíduo consigo mesmo, isto é, no âmbito mais global e no âmbito mais íntimo, uma mesma forma relacional agora tende a prevalecer. Essa imposição da forma da concorrência [nas relações sociais em geral] nada tem de natural. Não resulta de processos espontâneos. Não é o efeito de uma espécie de “canibalização” inerente à dinâmica do capitalismo. Resulta, isto sim, de uma construção política (DARDOT & LAVAL, 2017, p.18).

Desenvolveremos melhor esta percepção e suas implicações na produção da cidade e do espaço residencial no próximo tópico, quando trataremos do que chamamos de “sujeito neoliberal”.

### 3. O SUJEITO NEOLIBERAL

Se não tratamos apenas de um processo de expansão dos mercados, de reorganização das competências do estado e de novas modalidades de urbanização, que características e lógicas estariam na base das relações sociais impostas e das sociabilidades predominantes no contexto neoliberal? Buscaremos dar algumas dimensões da resposta a partir de teorias que, desde os anos 70, refletem e interpretam as transformações na cultura das sociedades sob a luz desses processos.

O texto seminal de Sennett (1976) pode ser o ponto de partida. Segundo o autor, desde o fim do antigo regime, na Europa medieval, estaríamos vivendo um declínio da chamada “cultura pública”: um modo de interagir em sociedade marcado pela impessoalidade, por um distanciamento entre as intimidades que colabora por um convívio entre os diferentes. O declínio dessa dimensão de convívio impessoal, que atravessa a consolidação e crise da modernidade, abriria espaço para uma verdadeira “tirania da intimidade”: um alargamento da esfera privada onde o narcisismo torna-se a característica predominante e o espaço urbano é marcado pela perda da privacidade e pela decadência dos espaços públicos.

Arantes (1998) reforça a análise de Sennett como uma ressalva aos autores que buscavam, diante da crise do modernismo, um retorno a cidade como espaço público e símbolo de vida comunitária.

Ao se querer restituir à cidade a sua dimensão cívica, há pois que se atentar para o fato de que o declínio do homem público e o correspondente alargamento da esfera privada - porém desfigurada como intimidade narcísica - está na origem da maior parte das patologias urbanas. Nos termos do nosso problema: na mesma proporção em que se consolida a sociedade de massa, aumenta o domínio privado(...) O que se vê é a

crescente diferenciação entre os espaços: o do âmbito doméstico e o do exterior, igualmente sujeitos à temporalidade da circulação de imagens, ou seja, homogeneizados pelo mundo do marketing. (ARANTES, 1998, p.172-173).

A sinalização desses processos, desde os anos 70, aponta para o impacto que as transformações econômicas e políticas, delineadas no primeiro capítulo, tiveram para a reorganização dos modos de vida e para a utilização dos espaços da cidade. Mais do que isso, mostra como essas transformações significam o aprofundamento de mudanças já em curso pelo menos desde o século XIX.

Aproximando para o contexto brasileiro, podemos trabalhar esse sentido de degradação da cultura pública a partir do conceito de “lógica do condomínio” elaborado pelo psicanalista Christian Dunker. Ele constrói essa expressão a partir da reflexão sobre um tipo específico de racionalidade, que ele chama de razão diagnóstica: uma forma de pensar as patologias sociais que agem, no caso brasileiro, na construção de um processo de condominização das relações sociais. Esse processo seria uma resposta para patologias advindas do não-reconhecimento do processo social brasileiro, nas suas dimensões mais concretas, de desigualdade de classe e subdesenvolvimento. Para o autor, esse processo tem lugar histórico e espacial definido: aparece nas cidades brasileiras especialmente depois dos anos 70 com a consolidação do nosso processo de urbanização e a necessidade de profissionalizar as relações entre a família burguesa e seus trabalhadores, de construir os muros que organizem o convívio entre os “diferentes”, os trabalhadores dos serviços, e os seus “iguais”, os membros das famílias brancas e abastadas. Essa “lógica do condomínio” é marcada pela criação em 1973 do primeiro condomínio brasileiro, o Alphaville, empreendimento inicial de uma franquia que origina uma série de outros condomínios no Brasil (DUNKER, 2015).

Como psicanalista, Dunker desenvolve sua teoria a partir de uma interpretação no campo da psicologia e da teoria social, sem dar muito destaque para os aspectos urbanísticos. No entanto, algumas proposições auxiliam no entendimento de como aspectos de projeto urbano se relacionam com transformações subjetivas mais complexas. Segundo ele, o condomínio se estrutura como uma fantasia, uma ficção originada num ideal prometido de felicidade, mas que não se sabe enquanto ficção. Essa felicidade prometida dentro do condomínio envolve um estilo de vida “planejado, ascético e controlado”, aparentemente imune ao conflito e as intromissões do “diferente”. Na prática, o fato dessa felicidade não se realizar provoca um tipo de estranhamento. Com o tempo, esse sentimento resultante encontra, nos comportamentos “desviantes”, as aparentes causas desse não acontecimento, provocando uma atrofia da lei interna do condomínio (DUNKER, 2015).

Assim, compreende-se como essa forma de organização social origina diversas modalidades de sofrimentos e de estruturas espaciais totalmente avessas à ideia de cidade como espaço comum. O tédio, a insegurança, a depressão, além do consumo abusivo de drogas, são alguns sentimentos e comportamentos derivados, segundo Dunker, tanto da falsa felicidade prometida quanto da lei atrofiada. O condomínio expropria-se do território a partir da estrutura do muro, separa-se assim não somente da dinâmica material da cidade, mas também da sua estrutura simbólica tradicional, tornando-se um espaço desvinculado das noções de vizinhança, bairro, centralidade e comunidade (DUNKER, 2015).

Nesse sentido, pode-se dizer que, dentro de seus limites, o condomínio acaba por construir o que Bauman (2001) chamou de “comunidades cabide”. Segundo o autor, esse conceito surge a partir do colapso de uma comunidade existente e implica na busca por uma nova identidade daqueles pertencentes à ela, como forma de substituí-la. Essas pessoas, desamparadas em um mundo individualista, privatizado e de intensa



globalização, procuram uma forma de se sentirem seguras e encontram na identidade um elemento tranquilizador, que acolhe e consola (BAUMAN, 2001, p. 20). Dessa forma, as “comunidades cabides” são uma forma coletiva de lidar com inseguranças individuais comuns entre seus membros. O termo cabide, por sua vez, refere-se a um suporte onde as pessoas em busca de identidade possam “pendurar” seus medos e incertezas e passar a lidar com estes sentimentos de forma coletiva.

No entanto, esse conceito de identidade relacionado à “ser diferente” é, portanto, fator que separa, intimamente ligado à segregação. Como ressalta o autor (BAUMAN, 2001, apud FRIEDMAN), o mundo globalizado está erguendo fronteiras a cada esquina. Essas fronteiras, por sua vez, não garantem a segurança das comunidades já existentes, na verdade, elas são determinantes no processo de formação das “identidades comunitárias”, baseadas numa constante luta pela manutenção da homogeneidade singular dentro de seus muros, intensamente distante do ideal de comunidade. (BAUMAN, 2001, apud BARTH, p. 21).

Exigirá vigilância vinte e quatro horas por dia e a afiação diária das espadas, para a luta, dia sim, dia não, para manter os estranhos fora dos muros e para caçar os vira-casacas em seu próprio meio. E, num toque final de ironia, é só por essa belicosidade, gritaria e brandir de espadas que o sentimento de estar em uma comunidade, de ser uma comunidade pode ser mantido e impedido de desaparecer. O aconchego do lar deve ser buscado, cotidianamente, na linha de frente (BAUMAN, 2001, p.22).

Assim, a imagem da comunidade ideal tratada por Bauman aponta para um ambiente aconchegante e acolhedor, cenário esse bastante conflitante com a realidade, visto que a liberdade dos indivíduos pertencentes à ela é posta em cheque. Viver em comunidade é paradoxal, significa abrir mão de sua liberdade em troca de segurança,

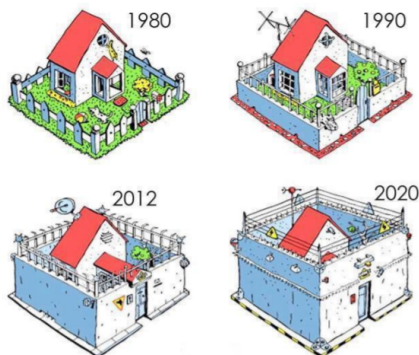
ou o contrário, podendo-se encontrar melhor ou pior equilíbrio entre estes dois valores, mas jamais desfrutar ambos de forma plena. (BAUMAN, 2001, p.10).

As teorias de Sennett, Dunker e Baumann convergem para uma caracterização mais precisa da subjetividade produzida no neoliberalismo. O declínio do homem público, a lógica dos condomínios e a noção de comunidades cabide são conceitos que, em maior ou menor grau, identificam e interpretam um “mesmo problema”: as transformações nas formas de socialização contemporânea e suas relações com o medo, o isolamento e a dificuldade de conviver com o “outro”. Além disso, se vinculam diretamente com os modos de vida de um sujeito forjado no modelo neoliberal: o tal “empresário de si-mesmo”, cuja posição individualista e liberal contrasta com um desamparo estrutural forjado pelas relações de trabalho flexíveis e pela total desterritorialização. Buscaremos, no terceiro capítulo, relacionar sujeito e cidade neoliberal na criação de novas figuras urbanas, elementos que começaram a aparecer especialmente nas cidades da periferia do capitalismo, onde as desigualdades são abissais.

## 4. ENCLAVES FORTIFICADOS E A CIDADE DE MUROS

A transformação do modo de produção capitalista encadeia alterações no espaço e nos sujeitos que o compõem. A alteração das formas e estratégias de acumulação de capital produzem novas espacialidades nas cidades. A segregação socioespacial se apresenta como uma das características elementares destas dinâmicas, muito embora já existisse em períodos históricos anteriores. Ganha, no entanto, novo impulso e características com a expansão do capitalismo financeirizado. Sobre a terra urbana e os empreendimentos habitacionais contemporâneos, agregam-se outros valores, para além da questão estética; é agora, fortalecida pela ideologia do medo, motivo para busca por segurança e, conseqüentemente, o isolamento. O neoliberalismo traz à tona novas formas de produção do espaço urbano, com destaque para a forma condomínio, parte importante do objeto de estudo deste trabalho.

Figura 2: A arquitetura do medo.



Fonte: Lima et al. (2019), p.03

Segundo Harvey (2005), a cidade no modo de produção capitalista reflete o que é, por essência, desigual. No Brasil, a urbanização pautada

no subemprego e em baixos salários (MARICATO, 1979) consolida a existência de uma maioria da população cuja fonte de renda possibilita apenas o necessário para se reproduzir, sem garantia do acesso à terra urbanizada e à moradia digna. Esta parcela da população encontra-se fora do mercado formal de produção habitacional e, na cidade, geralmente ocupam as parcelas do território municipal desinteressantes aos demais agentes sociais e econômicos: estrutura assim dois circuitos de produção do espaço urbano que são, ao mesmo tempo, interdependentes e territorialmente excludentes.

Essa relação de inserção e exclusão seletiva de grupos sociais no espaço urbano é estudada por uma variedade de autores, a partir de perspectivas conceituais e teóricas diferenciadas. Melazzo & Vieira (2003) apresentam a trajetória deste conceito, situando a origem da discussão em autores ligados à Escola de Chicago, por volta das décadas de 1930 e 40. Compreendiam a segregação urbana como característica intrínseca às cidades, interessando-se por constatar, a partir da observação, se a segregação se confirmava ou não. Utilizava-se de conceitos como equilíbrio, liberdade individual de escolha e harmonia social. Em contraposição à esta percepção naturalista da segregação, os pensadores de origem marxistas, sobretudo da Escola de Sociologia Francesa da década de 1960 e 70, passam a se apropriar do conceito para analisar e compreender os processos desiguais e contraditórios da urbanização capitalista, assim como da luta de classe. Autores como Henri Lefebvre, Jean Lojkin, Manuel Castells passam a agregar ao conceito de segregação urbana aspectos como: construção ideológica; papel do Estado e as disputas entre grupos econômicos e políticos; aspectos culturais de sociabilidade. No Brasil essa corrente de pensamento encontra repercussão nos trabalhos de Milton Santos, Roberto Lobato Corrêa, Ermínia Maricato, Flávio Villaça, etc.

(...) existem duas ou diversas cidades dentro da cidade. Este fenômeno é o resultado da oposição entre níveis de vida e entres setores de atividades econômicas, isto é,

entre classes sociais (SANTOS, apud MELAZZO & VIEIRA, 2003, p . 169).

(...) a segregação deriva de uma luta ou disputa por localização; esta se dá, no entanto, entre grupos sociais ou entre classes (...) a dimensão da luta aparece quando se introduz a segregação por classe (VILLAÇA apud MELAZZO & VIEIRA, 2003, p . 169).

(...) a segregação, seria um processo dialético, em que a segregação de uns provoca, ao mesmo tempo e pelo mesmo processo a segregação de outros (VILLAÇA apud MELAZZO & VIEIRA, 2003, p . 169).

Nesta percepção, portanto, o ato de segregar tem como objetivo isolar ou apartar o que e quem não é aceito. Este processo está diretamente relacionado a divisão e luta de classes.

A segregação espacial (...) pode, então, ser compreendida como resultado de um processo de diferenciação que se desenvolve ao extremo e que leva na cidade ao rompimento da comunicação entre as pessoas, da circulação entre os subespaços, do diálogo entre as diferenças, enfim, conduz à fragmentação do espaço urbano (BELTRÃO SPÓSITO, apud MELAZZO & VIEIRA, 2003, p . 169).

Nesta percepção, o Estado geralmente atua no sentido de garantir às moradias próximas do centro ou de bairros seletivamente escolhidos, boa infraestrutura e, por vezes, serviço de mobilidade, segurança e lazer. Com a concentração da infraestrutura, aumenta o valor da terra e conseqüentemente o distanciamento físico e espacial daqueles que vivem de baixos salários. Não sendo diferente, assim se efetua o ciclo da produção espacial desigual, consciente e contraditória, marcando no espaço as características do sistema econômico vigente.

Uma das variações do conceito de segregação socioespacial é a auto segregação, que consiste no processo em que as camadas média e alta cercam suas residências em um mesmo espaço, impedindo, das mais diversas formas, o acesso do restante da população - exceto a trabalho. A cidade, então, passa a ser conformada por “bolhas” sociais demarcadas fisicamente por muros, câmeras e portões que reservam ao interior uma confortável homogeneidade social e excluem qualquer diferença capaz de gerar insegurança e riscos, reservando-as para o espaço público. Segundo ALLAS (2013) o condomínio, espaço de auto isolamento de uma determinada classe, em seu significado original se refere e caracteriza a relação de domínio compartilhado de um bem - no caso dos imóveis, do terreno e das áreas de uso comum.

Regulamentada no contexto da verticalização em São Paulo, no final da década de 1920, tinha por objetivo viabilizar, juridicamente, a comercialização individualizada dos apartamentos e escritórios. A transição para o seu sentido atual, empreendimentos residenciais multifamiliares com ampla oferta espaços de uso comum, ocorreu à medida que as áreas em condomínio deixaram de ser acessórias à área privativa, antes reduzida a pequenas áreas de hall e corredores, e se tornaram protagonistas na qualificação dos edifícios, como já sugeriam projetos de traços modernistas nas décadas de 1940 e 1950 (ALAS, 2013, p. 21).

No Brasil, a propriedade em condomínio de bens imóveis foi inicialmente regulamentada pelo Decreto Federal No 5.481/1928, que criou as bases necessárias à alienação parcial dos edifícios e teve como objetivo a expansão do mercado imobiliário por meio da verticalização. Até então, não havia lei que diferenciasse a propriedade da residência à do edifício, o que significava que a cada edifício correspondia um único proprietário,

independente do seu número de apartamentos ou escritórios (ALAS, 2013, p. 23).

Essa análise da busca pela segurança através dos condomínios remete à compreensão de BAUMAN (2001) sobre a complementaridade e ao mesmo tempo incompatibilidade entre “liberdade” e “segurança”. Para o autor, há na busca pela comunidade dos sonhos, uma tensão entre esses conceitos, entre a própria comunidade e a individualidade, sobre a qual não há solução existente. Esse pensamento, no entanto, não se finda no pessimismo. Apesar da aparente impossibilidade de fazer coexistirem, nas proporções ideais, a “liberdade” e a “segurança”, o autor destaca a importância da análise crítica das alternativas já aplicadas, em uma busca constante por soluções que compreendam a impossibilidade de se ter amplamente os dois conceitos, mas que almejam um equilíbrio próximo do ideal em um resultado embasado nos “erros do passado”.

Figura 3: Shopping Cidade Jardim em São Paulo.



Fonte: Marco Ambrósio/Folhapress (2016)

O crescimento da presença dos condomínios fechados na década de 80 nas cidades brasileiras indica não apenas o surgimento de uma nova tipologia, “um fenômeno isolado”, mas a representação de “uma nova forma de segregação nas cidades contemporâneas”, a forma dos “enclaves fortificados” (CALDEIRA, 2000). Em Florianópolis, com a disseminação dos pólos fornecedores de ensino e de trabalho - como exemplo no Distrito Sede a inserção da Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC) em 1960 e da ELETROSUL em 1968 - as concentrações residenciais passam também a sofrer deslocamentos. No caso dos condomínios horizontais fechados, por serem uma tipologia que exige glebas de grande área, sua construção não costuma acontecer em bairros centrais, mas às margens da malha urbana. Dessa forma, a possibilidade de morar perto desses novos equipamentos - que já não estão próximos da centralidade principal da cidade - leva a classe de mais alta renda a se fechar em enclaves.

Os enclaves fortificados conferem status. A construção de símbolos de status é um processo que elabora diferenças sociais e cria meios para a afirmação de distância e desigualdades sociais. Os enclaves são literais na sua criação e separação. São claramente demarcados por todos os tipos de barreiras físicas e artifícios de distanciamento e sua presença no espaço da cidade é uma evidente afirmação de diferenciação social. Eles oferecem uma nova maneira de estabelecer fronteiras entre grupos sociais, criando novas hierarquias entre eles e, portanto, organizando explicitamente as diferenças como desigualdade (CALDEIRA, 2000, p. 259).

O termo arquitetura da violência possui uma certa dualidade nessa questão social. Assim como a arquitetura da violência quer proteger as pessoas do perigo e da violência, ela também acaba por provocar



violência através da segregação social. A arquitetura da violência segrega tanto quem é sua vítima quanto quem a utiliza (MOURA, 2014, p.03).

Partindo da identificação dos enclaves da cidade neoliberal e como expressam a segregação socioespacial, nos resta ainda explorar como são produzidas essas formas urbanas. Os agentes, processos produtivos e lógicas de implantação na cidade, serão o objeto do quarto capítulo.

## 5. AGENTES IMOBILIÁRIOS E SUAS ESTRATÉGIAS

A produção imobiliária da fase recente do capitalismo busca atender e reforçar as características do sujeito neoliberal, tendo como tipo paradigmático o enclave. É necessário, a partir disso, entender como os produtos imobiliários residenciais contemporâneos se relacionam ou não com essa figura a partir do seu modo de produção. Ao longo deste capítulo daremos enfoque às dinâmicas do chamado setor imobiliário, ou seja, a parte da economia que, na prática, coordena a produção desses produtos, definindo e redefinindo estratégias para sua implantação nas cidades.

(...) a partir do momento em que a terra passa a ser tratada como um bem/ativo financeiro por parte de seus proprietários ela deixa de ser um “corpo” estranho ao capitalismo e passa nesse momento a exercer um papel de coordenação dentro do sistema de produção capitalista, análogo ao papel desempenhado pelo capital financeiro. Mais ainda, a renda nesse momento passa a desempenhar um papel de coordenação dos usos e ocupação dos espaços geográficos das cidades (HARVEY, 1982 [2013]) o que altera diretamente as estruturas das cidades e, no caso específico das duas cidades médias estudadas, contribui diretamente para o aumento dos processos de desigualdades socioespaciais (BARCELLA, 2018, p.198).

Segundo Wissenbach (2016), as formas como a incorporação residencial interage com o espaço urbano podem ser entendidas a partir de três aspectos principais: as peculiaridades do próprio produto habitacional, as dinâmicas específicas do setor de incorporação imobiliária na economia, e a estrutura de localizações no espaço das cidades. Essas dimensões são articuladas entre os diversos agentes que

participam da produção da cidade para construção de lógicas próprias de intervenção. Nos países latino americanos, segundo Abramo (2007), é possível observar três lógicas interdependentes, a lógica do mercado, a lógica do Estado e a lógica da necessidade, que aglutinam os principais grupos de interesse e suas diretrizes. Buscaremos caracterizar as dimensões apresentadas e demonstrar como as mesmas são articuladas para produzir determinadas lógicas.

O setor imobiliário, que pode ser entendido como um “conjunto de atividades relacionadas às diversas etapas de trabalho antes, durante e depois da construção de imóveis” (BOTELHO apud WISSENBACH, 2016, p.21), apresenta grande complexidade por combinar suas atividades a partir de setores produtivos (indústria da construção civil) e setores rentistas (capital imobiliário). Pode-se dizer, com maior precisão, que as principais atividades envolvem a aquisição de terrenos, produção e comercialização dos imóveis, além do conjunto de serviços de manutenção, administração, e reformas dos mesmos.

As habitações, mas vale para outros tipos de construções, são mercadorias de alto custo e longo consumo. Essas duas características resultam de uma série de implicações para o mercado habitacional, sua relação com a macroeconomia e com o espaço da cidade. Primeiramente, é nítida uma dependência desse setor com a política de juros e das variações na geopolítica. Nesse sentido, a produção e comercialização de imóveis residenciais tornam-se uma preocupação de Estado, tanto pela sua relação com a política habitacional quanto com o aquecimento da economia e a geração de empregos. Os exemplos do Banco Nacional de Habitação e do Programa Minha Casa Minha Vida, já bastante explorados por diversos autores, expressam uma forma do Estado fazer política habitacional, desvinculada de uma política urbana mais definida, e construir uma política econômica anticíclica, minimizando temporariamente as próprias crises do Capital. Por outro lado, a produção da habitação como mercadoria de longo consumo implica na constituição de estoques residenciais e, seguindo os

conceitos elaborados por Abramo (2008), na constituição de convenções urbanas, como ações coordenadas dos incorporadores para determinados espaços da cidade frente a incerteza do mercado, e ciclos de localização, como processos constantes de inovação dos estoques residenciais nessas novas localizações.

Tendo essas questões em mente, consideremos ainda um comportamento desse mercado observado nas últimas décadas. Como já apontado por alguns autores (WISSENBACH, 2016 e HARVEY, 2013), a estreita vinculação do setor imobiliário com o setor financeiro tornam aquele um mercado de caráter significativamente especulativo. Percebemos isso inicialmente pela baixa relação entre a coordenação da produção e um sistema estável de oferta e demanda, regido por uma taxa de lucro médio, como acontece com outros tipos de mercadorias. Como explicar, por exemplo, a expressiva construção de condomínios de luxo nas cidades, considerando que, dada a imensa desigualdade e os baixos salários no Brasil, nem mesmo uma classe média assalariada poderia arcar com um regime de financiamento ou sequer pagar o aluguel nesse tipo de empreendimento? Se o que direciona a produção não é uma demanda por moradia, mesmo que de alta classe, e provavelmente a compra de uma unidade está mais ligada a aquisição de um “ativo”, um valor a se valorizar com o tempo, que outros fatores, acerca do comportamento das incorporadoras, estão em jogo?

A incorporação residencial, como aponta Wissenbach (2008) e Guerreiro (2017), contou a partir de 2005 com um aspecto novo: sua abertura efetiva no mercado de capitais. O desmonte daquilo que restava do Serviço Federal de Habitação e Urbanismo, assim como a consolidação do Sistema Financeiro Imobiliário, criado em 1997, marcaram um processo de estruturação, auxiliado pelo Estado, para a entrada da incorporação imobiliária no mercado financeiro. Dessa forma, a hipótese apresentada pelos autores é a de que a elitização dos empreendimentos deriva da necessidade de se ampliar o valor da empresa junto aos investidores a partir de dados como o Valor Global

de Vendas (VGV) de cada projeto, mesmo que, devido a saturação do próprio mercado, a demanda seja baixa. Ainda que, conforme Guerreiro (2017), ao longo do governo Lula o PMCMV tenha direcionado algumas incorporadoras para o mercado de habitação popular, a transição observada em São Paulo entre os anos 90 e 2000 direciona a incorporação residencial para os empreendimentos de luxo.

(...) em meados dos anos 90, estratégias produtivas, cooperativas e planos de financiamento induziram um padrão mais periférico da produção imobiliária; por fim, após um período de baixa, entre 1998 e 2002, retomou-se com todo vigor a produção de apartamentos de luxo (WISSEMBACH, 2008, p. 135).

Com a abertura no mercado de capitais, surgem no Brasil algumas empresas bilionárias.

A primeira empresa a debutar na Bovespa e ter ações negociadas em pregão foi a Cyrela, captando R\$ 902 milhões em setembro de 2005. Em fevereiro de 2006, Rossi e Gafisa captaram R\$ 1,012 bilhões e R\$ 927 milhões, respectivamente e, no mês seguinte, foi a vez da Company captar aproximadamente R\$ 209 milhões. No final de 2007 já eram 24 as empresas com ações listadas na Bovespa, destacando-se a mineira MRV que, em julho de 2007, captou R\$ 1,193 bilhão, a maior captação do setor na Bovespa (ALAS, 2013, p.70).

Cabe destacar também o papel dos agentes do mercado imobiliário:

O agente incorporador, também denominado promotor imobiliário, responsável pela montagem e gestão do negócio imobiliário; O agente construtor, responsável pela construção física da edificação; O agente “comercializador”, responsável por intermediar a venda das UHs entre comprador final e o incorporador; O agente financeiro, responsável pela disponibilização de capital, sob forma de linhas de crédito, tanto para o

incorporador, para a construção do empreendimento (financiamento a produção), como para o comprador final, para que este financie o valor do imóvel (financiamento a pessoa física) (ALAS, 2013, p.50).

Por último, é fundamental apontar as mudanças legislativas que permitiram o setor imobiliário alavancar recursos, como, por exemplo, a revisão do marco jurídico da propriedade imobiliária que levou à alienação fiduciária e o patrimônio de afetação.

Com o objetivo de “promover o financiamento imobiliário em geral, segundo condições compatíveis com as da formação dos fundos respectivos” (Art. 1), a promulgação da Lei 9.514 em 1997 (posteriormente alterada pela M.P. 2.223/01 e pela Lei 10.931/04) instituiu a alienação fiduciária para bens imóveis, instrumento que deu maior segurança jurídica às instituições financeiras. Para estas, disponibilizar contratos de financiamento imobiliário representava um grande risco uma vez que o imóvel hipotecado, lastro do contrato de financiamento, só poderia ser recuperado pelo banco no caso de inadimplência após a apreciação do Poder Judiciário: processo custoso e demorado, durante o qual o proprietário original, ainda que devedor, gozava de pleno direito sobre a propriedade. Na alienação fiduciária a venda ocorre com a reserva de domínio, isto é, o vendedor conserva a propriedade até que a dívida tenha sido quitada, dispensando a adoção da hipoteca. No caso de inadimplência, a reintegração de posse ocorre através de procedimento extrajudicial, cabendo ao oficial do Cartório Imobiliário dar andamento ao processo, reduzindo para poucos meses a reintegração de posse. A introdução da alienação fiduciária beneficiou as instituições financeiras, que se viram maior dispostas a oferecer novas linhas de financiamento mais acessíveis, e também a população de média e baixa renda, que oferecendo riscos reduzidos, passou a integrar o

mercado consumidor de financiamentos imobiliários (ALAS, 2013, p. 61).

Entendido o processo de financeirização da incorporação residencial, podemos retomar o reflexo dessas dinâmicas na espacialização das habitações e seus atributos específicos. De maneira geral, é possível dividir a incorporação residencial em dois circuitos de mercado: os de renda média e os de alta e altíssima renda. A história dos programas habitacionais no Brasil demonstra uma tensão na “balança” entre esses circuitos e no modo como mercado e Estado se articulam para atender mais ou menos os setores de renda média, principalmente. Poderíamos nos perguntar sobre o que acontece, então, com os setores de baixa renda, que combinam a mais alta demanda habitacional, tanto quantitativa quanto qualitativamente. O modelo subdesenvolvido de “investimentos regressivos” e “industrialização a baixos salários” (MARICATO, 1999, p. 9), já bem trabalhado por outros autores, renega essa imensa demanda para o mercado informal, seja no campo da autoconstrução ou do aluguel de construções ilegais.

Se, como já foi tratado, existe uma financeirização do mercado habitacional com preferência para os produtos imobiliários de luxo, qual o impacto desse processo na relação entre esses dois circuitos e na sua forma de operar na cidade? Ao analisar as décadas de 1990 e 2000 em São Paulo, Wissenbach (2008) aponta dois momentos de expansão da incorporação imobiliária de apartamentos: o período de 1994 a 1997 e o período de 2004 a 2007. Esses dois momentos descrevem lógicas radicalmente distintas. No primeiro, temos um forte peso da incorporação com 2 e 3 dormitórios, voltada para a classe média e com uma distribuição mais dispersa, impelida por questões conjunturais relevantes, como a participação das cooperativas habitacionais e a política do governo municipal de Luíza Erundina. No segundo momento, a incorporação residencial se direciona para a produção de

unidades com 4 dormitórios, voltadas para a classe alta, e apresenta uma distribuição mais concentrada, vinculada à novos ciclos de localizações.

Característica importante desse último momento é o aumento da área construída dos empreendimentos ser maior que o aumento do número de unidades, fenômeno diretamente vinculado à invenção dos condomínios-clubes. Essa tipologia é caracterizada por utilizar grandes terrenos, vincular os condomínios a amplas áreas de uso comum, e intensificar a verticalização, o que torna o empreendimento mais rentável. Ademais, a premissa de um empreendimento que reúna em um só lugar estrutura de habitação e lazer é fortemente utilizada pelo marketing imobiliário, associando tais características à negação do espaço público como um lugar adequado e seguro. Assim, atividades que antes eram realizados em clubes sociais, passam a ser exequíveis dentro da área residencial, restringindo a necessidade do contato com as inseguranças do espaço público urbano, enfatizando o caráter de “exclusividade e distinção social” (SAMPAIO, 2010, p. 223) atrelados à esses empreendimentos.

O momento econômico estável entre 2000 e 2008 e as novas opções de crédito imobiliário disponíveis, facilitaram a aquisição de imóveis e resultaram em uma dinâmica positiva do mercado imobiliário. Nesse período, por constituir-se em ativos fixos e possibilitar também a geração de títulos móveis, o setor imobiliário apresentou-se como interessante objeto de investimentos. Essa situação remete ao fato de que há uma necessidade de novas áreas para valorização do capital e, portanto, esse setor se torna um forte alvo de investimento. Além disso, a conjuntura favorável acarretou num aumento do preço dos imóveis, o que atraiu investidores nacionais e estimulou a aplicação de capitais internacionais no Brasil. (SAMPAIO, 2010, p. 27).

O cenário internacional também mostrava-se favorável. Com o crescimento econômico acelerado de países da União Européia, Estados Unidos e Japão em meados da década de 2000, bancos de todo o



mundo disponibilizaram crédito para potenciais compradores de imóveis e de ações. Nesse mesmo período, o governo brasileiro adotou medidas de estímulo à construção civil, o que intensificou ainda mais o investimento no setor e fez empresas do mercado imobiliário abrirem capital na bolsa de valores. Essa grande oferta de ações ocasionou uma forte entrada de capital estrangeiro no setor. (SAMPAIO, 2010, p. 28). Esse período ficou conhecido como boom imobiliário residencial que

(...) a partir da segunda metade da década de 2000 está no despertar da demanda habitacional latente, viabilizando o acesso ao produto imobiliário para setores um pouco mais amplos da sociedade. O cenário econômico-financeiro favorável inseriu no mercado residencial formal uma classe média ávida pela casa própria que, da noite para o dia, ganhou título de “consumidor potencial”. A este despertar estão associados três fatores principais: (I) o aumento da renda e a diminuição da desigualdade econômico; (II) revisão do marco jurídico imobiliário, com a introdução do patrimônio de afetação e da alienação fiduciária; e (III) o crescimento do crédito habitacional, com a progressiva flexibilização dos parâmetros de financiamento (ALAS, 2013, p.55).

Os empreendimentos do tipo condomínio clube usufruem desse momento positivo na economia e no setor imobiliário para alavancar no mercado, fazendo também forte apelo comercial através do marketing, vendendo a imagem desses locais como monumentais, paradisíacos e repletos de atividades e equipamentos adequados à toda a família, atendendo à diferentes necessidades e conferindo segurança intramuros. No entanto, a análise realizada por Sampaio em empreendimentos em São Paulo aponta que essas características não necessariamente representam o fator decisivo na compra dos imóveis para os moradores, mas a questão do preço e localização aparecem com mais força, acentuados por questões como “o problema do deslocamento, trânsito, custo e medo da violência” (SAMPAIO, 2010,

p. 224). Esses apontamentos indicam que a tipologia dos condomínios-clubes possivelmente relaciona-se mais com o mercado de capitais do que propriamente com a demanda por moradia e espaços de lazer, sendo este último um fator que serve essencialmente ao marketing imobiliário. Ainda assim, a relação negativa das pessoas com o espaço público e a conseqüente busca por segurança através da reclusão mostra-se condizente com a estratégia de mercado utilizada na venda dos imóveis.

No território, alguns estudos como Melazzo (1993), Barcella (2018), e Figueira (2013), a partir de análises empíricas realizadas em cidades médias do interior de São Paulo (São Carlos, Ribeirão Preto e Presidente Prudente), demonstram a existência de estratégias territorialmente claras de espacialização do capital imobiliário, sobretudo da produção ligada aos estratos de alta renda. Barcella (2018) caracteriza estas ações articuladas de “vetores de expansão e valorização imobiliária”, que articulam processos específicos de produção do espaço urbano, dinâmicas imobiliárias locais e o aumento de desigualdades socioespaciais.

O termo “vetor de expansão e valorização imobiliária” foi defendido na dissertação não como uma delimitação de áreas, ou como identificação de quadrantes das cidades, mas sim, como um movimento estratégico e intencional de determinados agentes em determinadas direções que resultou na incorporação de novas áreas ao tecido urbano de cada cidade, aumentando consideravelmente o perímetro urbano de ambas, o que alterou de forma significativa a estrutura de cada cidade. Tal ampliação do perímetro urbano foi acompanhada de estratégias imobiliárias que visaram a maior criação e apropriação possível de rendas fundiárias urbanas. (...) Nesse sentido, entende-se que os processos engendrados pelo mercado e suas resultantes espaciais desencadeadas no bojo da dinâmica imobiliária de cada cidade consiste em estratégias pensadas, articuladas e planejadas pelos

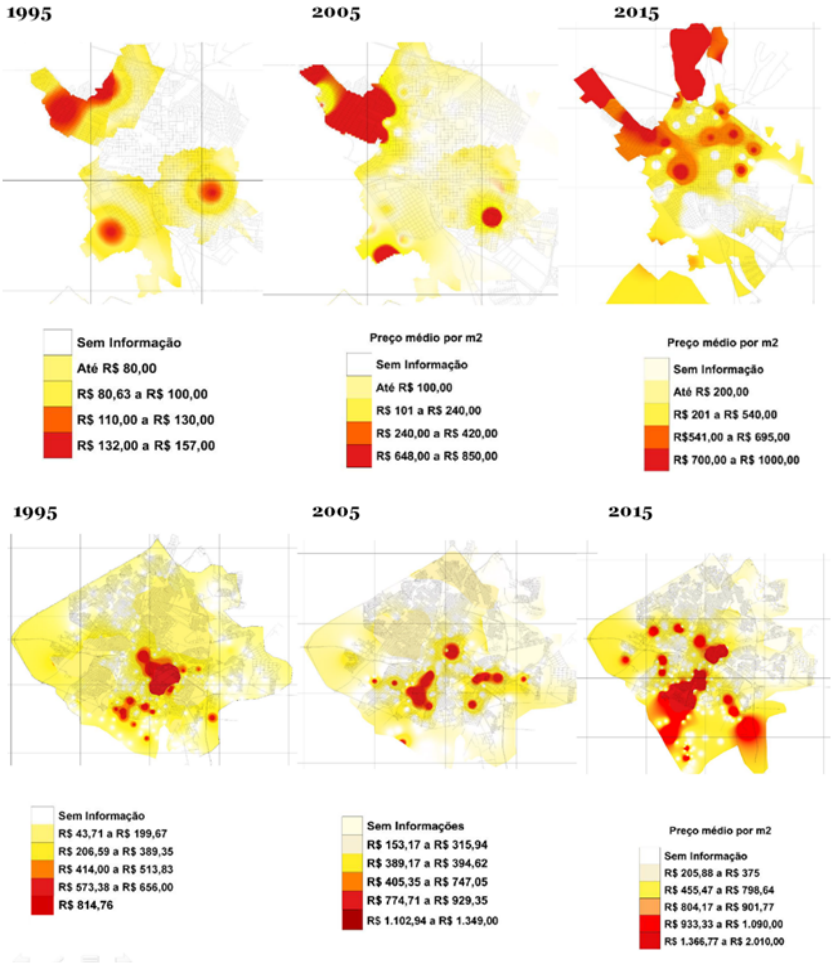
agentes que participam do circuito imobiliário urbano (ABRAMO, 1989), mais especificamente o capital incorporador, que é o capital responsável por reger e orquestrar a atuação destes agentes (SMOLKA, 1987; ABRAMO, 1989; MELAZZO, 1993).

Da lógica econômica problematizada anteriormente, articulam-se, portanto, lógicas territorializadas, fazendo com que as formas de reprodução do capital deixem lastros no tempo e no espaço, necessariamente associadas aos momentos de transformações internas da cidade. Assim o capital imobiliário se movimenta pelo território, procurando não somente produzir novos “produtos imobiliários” do ponto de vista das inovações arquitetônicas, mas também novas localizações, que passam a explorar, de forma seletiva, determinados atributos do território: paisagísticos, culturais, ambientais, de infraestrutura, modos de vida, etc. Esta movimentação, no caso de Ribeirão Preto e São Carlos, é assim descrita por Barcella (2018):

Observa-se tanto em Ribeirão Preto, quanto em São Carlos um movimento semelhante em relação aos preços ofertados. Em 1995 nota-se em ambas as cidades um destaque para áreas mais centrais com os maiores preços; em 2000 ainda é conferida as áreas mais centrais da cidade um destaque em relação aos bairros com maiores preços ofertados; em 2010 é possível observar que além de áreas mais centrais, um grande destaque para algumas determinadas periferias que passam a ter em sua composição os bairros que possuem os maiores preços ofertados das cidades -em Ribeirão Preto identifica-se esse movimento em direção ao sul da cidade e em São Carlos tal movimento é observado em direção ao norte e noroeste (BARCELLA, 2018, p.195).

Para ilustrar essa movimentação articulada do capital imobiliário no território, apresentamos os mapas produzidos pela referida obra:

Figura 4: Valorização imobiliária em Ribeirão Preto (1995-2015)



Fonte: BARCELLA (2018)

Percebe-se assim, que a dinâmica de valorização que ocorre no território, sobretudo pela atuação do capital imobiliário que se movimenta ao abrir novas frentes de expansão urbana através da produção de empreendimentos destinados para o extratos de alta renda, acaba por produzir os “vetores de expansão e valorização imobiliária”, sintetizados, no caso de Ribeirão Preto e São Carlos nas imagens a seguir:

Figura 5: Vetores de expansão e valorização imobiliária em Ribeirão Preto (esquerda) e São Carlos (direita)



Fonte: BARCELLA (2018)

Observa-se, portanto, que as expansões territoriais urbanas mais recentes de cada cidade que podem ser datadas a partir da década de 1990 possuem relações diretas com os interesses destes determinados agentes imobiliários que concentraram na incorporação destas áreas suas estratégias fundiárias, e assim conceberam empreendimentos imobiliários que nuclearam grandes áreas nos seus arredores, o que acabou por condicionar o uso futuro de tais áreas. Tais empreendimentos foram analisados por nós como empreendimentos indutores de um movimento de incorporação de novas áreas urbanas que nasceram como áreas “valorizadas” aos

olhos do mercado imobiliários e tal movimento foi denominado nesta dissertação como “vetores de expansão e valorização imobiliária (BARCELLA, 2018, p.196).

Esta reorganização espacial pode ocorrer a partir de estratégias diversas: novas áreas de expansão imobiliária; densificação do uso do solo; alteração de índices urbanísticos e padrões construtivos; deterioração e reconquista de certas áreas; renovação urbana; relocação diferenciada de infraestrutura urbana; mudança no conteúdo social e econômico de determinadas áreas da cidade. No caso de cidades da América Latina, o gráfico abaixo apresenta o impacto de algumas destas estratégias na valorização imobiliária:

Figura 6: Estratégias urbanas e impactos na valorização imobiliária.



Fonte: BARCELLA (2018)

Ao final da análise, procurando articular os dados empíricos resultantes da pesquisa com o referencial teórico utilizado, o autor apresenta algumas conclusões. Dentre elas, a identificação de três principais características presentes nas estratégias dos agentes imobiliários das cidades analisadas:

1. A busca pelo vasto controle de bancos de terras como vistas a planejar suas incorporações ao longo dos anos, reflexões trazidas por trabalhos de (SMOLKA, 1987; ABRAMO, 1989 apud BARCELLA, 2018);
2. O papel de coordenação frente aos demais capitais que participam do processo de produção do ambiente construído (ABRAMO, 1989 apud BARCELLA, 2018);
3. A proximidade com o poder público com vistas a conseguir benefícios e facilidades em sua reprodução (SMOLKA, 1987 apud BARCELLA, 2018).

A análise, ao identificar os agentes e suas lógicas de atuação, destaca o papel predominante do capital incorporador na reestruturação das cidades, cujas desigualdades socioespaciais – através da criação de eixos privilegiados e setores excluídos – não podem ser considerados efeitos colaterais, mas estratégias que fazem parte da lógica de reprodução desse capital. Assim como a própria dinâmica de valorização da terra, não pode ser entendida como mero resultado das “leis” de oferta e procura.

(...) o preço da terra é, portanto, um processo mais complexo e vai muito além da famosa “lei de oferta e procura”. Trata-se de um processo heterogêneo e desigual carregado de intencionalidades. Tendo essa premissa como pano de fundo buscamos na teoria da renda da terra os mecanismos necessários para entendermos o processo de formação dos preços fundiários e o seu papel na coordenação da estrutura das cidades. Para a construção deste debate foi dado um destaque especial a interpretação da teoria geral da renda da terra encontrada em Harvey (1982 [2013]), em que o autor defende a necessidade de se entender as mudanças nas relações sociais da propriedade privada na contemporaneidade, nesse sentido, o autor destaca a tendência crescente da terra passar a ser “gerenciada” como um bem/ativo financeiro por seus proprietários,

assim o preço da terra seria uma relação entre renda capitalizada e juros (BARCELLA, 2018, p.196).

O autor destaca também a conexão entre a dinâmica do mercado imobiliário e as políticas macroeconômicas, evidenciando a relação cada vez mais intensa entre sua lógica de atuação e o processo de financeirização da economia:

Foi possível destacar que o momento de maior aumento dos preços ofertados se deu pós-2005, período marcado por profundas mudanças na forma de organização do setor imobiliário no Brasil, com uma crescente disseminação de lógicas cada vez mais financeiras neste setor. Diante disso, advoga-se que o aumento expressivo dos preços se deu por uma mudança na “essência” do processo de formação dos preços que agora passam a responder também à lógicas financeiras, o que resulta em um processo multiescalar de formação dos preços (BARCELLA, 2018, p.197).

Há alguns anos o cenário econômico internacional tem colocado o setor imobiliário como um dos mais atrativos ao capital financeiro. Ocorre, portanto, um alinhamento do capital financeiro ao capital imobiliário, o que tem produzido conseqüências importantes em vários centros urbanos do país, dentre os quais Florianópolis. Aqui existe ainda uma forte relação entre o capital imobiliário e as atividades do setor turístico, principalmente com a atração de investimentos estrangeiros no setor residencial. O boom imobiliário e a atual dinâmica de expansão urbana da capital catarinense estão mais intimamente ligados à capacidade de atrair capitais nacionais e estrangeiros segundo a lógica da exploração de produtos imobiliários e turísticos – do que com o crescimento demográfico ou com o giro de capital da economia local.

De forma ainda preliminar, cabe destacar que a dinâmica imobiliária está assentada sobre cinco elementos principais: 1) no afluxo importante de capitais nacionais e internacionais dispostos a investir em



novos produtos imobiliários baseados na seletividade e exclusividade; 2) na atuação incisiva por parte do poder público na criação de condições ótimas de atuação e lucratividade ao capital imobiliário; 3) na forte demanda de imóveis por parte de turistas nacionais ou estrangeiros de altíssimo poder aquisitivo que procuram por novos produtos como flats, apartamentos a beira-mar, casas em condomínios, seja para investir, seja para consumir; 4) na disponibilidade de solo urbano bem localizado, acessível e que apresenta ótimos atrativos naturais e paisagísticos; e 5) de uma dinâmica turística que estrutura um setor específico de equipamentos e serviços complementares ao capital imobiliário e que potencializa suas condições de acumulação.

Concretamente, é ao redor do centro da cidade, dos centros secundários, ao longo das vias de comunicação estruturantes, mas principalmente, nas áreas balneárias, que o capital imobiliário tem encontrado lugares mais favoráveis para atuar e influenciar a estrutura urbana de Florianópolis em prol de rentabilidade de seus investimentos. São áreas concebidas a partir de estratégias fundiárias de determinados agentes imobiliários que ali encontraram o seu lócus de reprodução a partir da criação e captação de rendas fundiárias urbanas usando lógicas de rendimentos cada vez mais financeiras.

Considerando as características e estratégias da incorporação residencial apresentadas, podemos pressupor, de maneira geral, que essas valem para todos os produtos imobiliários residenciais, sejam condomínios verticais, horizontais, ou loteamentos. No entanto, a forma como cada um desses produtos impacta no espaço urbano, suas características materiais específicas e os valores que incorporam no processo de comercialização, apresentam diferenças significativas. Essas diferenças serão exploradas a partir do estudo de caso dentro de Florianópolis.

## 6. DINÂMICAS DO SETOR IMOBILIÁRIO RESIDENCIAL EM FLORIANÓPOLIS

Antes de discorrer sobre as lógicas mais recentes de atuação do mercado imobiliário residencial formal no Distrito Sede, faremos uma breve reflexão sobre a dinâmica geral do setor da construção civil em Florianópolis, primeiramente apresentando uma leitura histórica do processo de expansão urbana, destacando as dinâmicas, agentes e estratégias territoriais estruturantes; e, em um segundo momento, apresentaremos uma análise focalizando os três produtos imobiliários objetos deste estudo: os loteamentos, condomínios residenciais horizontais e condomínios residenciais verticais.

### *6.1 Uma breve apresentação de Florianópolis e seu processo recente de urbanização*

Florianópolis na década de 1940 era ainda uma cidade pequena, com pouco mais de 45 mil habitantes. Seu crescimento demográfico, nas décadas anteriores, permanecia bastante lento, recebendo cerca de 20 mil habitantes em praticamente 70 anos (entre 1872 e 1940), uma média de menos de 300 novos moradores por ano.

Tabela 1: Crescimento populacional e urbano em Florianópolis

<b>Década</b>	<b>População</b>	<b>Urbanização (%)</b>	<b>Crescimento período</b>
<b>1940</b>	46.771	63,64	12%
<b>1950</b>	67.630	75,58	31%
<b>1960</b>	97.827	79,31	31%
<b>1970</b>	138.337	83,53	29%
<b>1980</b>	187.871	86,11	26%
<b>1991</b>	255.390	93,97	26%
<b>2000</b>	342.315	97,04	25%

Fonte:Elaborado pelos autores a partir de dados do site IBGE-Cidades

A cidade caracterizava-se então por seu clima bucólico, conforme o que descreve Lohn (2002):

Ao sintonizar a Rádio Diário da Manhã na segunda metade dos anos 50, os ouvintes de Florianópolis podiam entrar em contato com as crônicas diárias escritas por Osmar Silva e interpretadas por radialistas como Antunes Severo e Gustavo Neves Filho. Irradiados em programas curtos denominados “Janelinha da Ilha” e “A página do dia”, os textos de Osmar Silva tratavam do cotidiano da cidade e apresentavam uma certa imagem da capital de Santa Catarina, com suas “ruas tranqüilas e mal iluminadas, que mergulham cedo no silêncio da noite”. Numa das crônicas, o autor narrava um passeio noturno no centro, onde já às nove da noite, próximo ao Teatro Álvaro de Carvalho, a rua “é tão quieta e silenciosa que o perpassar do vento no arvoredo ganha proporções assustadoras”. A praça Getúlio Vargas, “com suas árvores copadas, orgulha-se inutilmente, da maravilhosa fonte luminosa que lhe fica ao centro! Ninguém aparece para admirar-lhe os esguichos coloridos!” (LOHN, 2002, p.26).

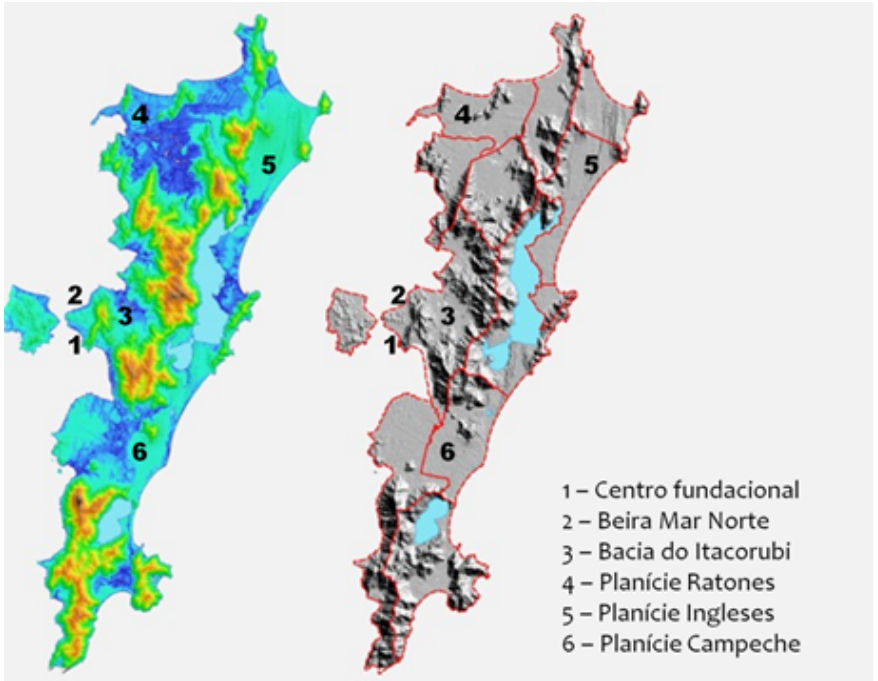
Segundo Vaz (1991), Florianópolis manteria esta imagem praticamente intacta até os anos de 1960, quando passaria a vivenciar transformações

urbanas importantes, com crescimento demográfico e dinamização econômica representativos, neste momento fundamentados sobretudo na expansão da estrutura de governo, sobretudo das esferas federal e estadual. O esgotamento relativo de áreas disponíveis no núcleo fundacional e suas imediações incentiva a procura por novas frentes de expansão, primeiramente para a área continental imediata e, posteriormente, para a área insular propícia mais próxima: a bacia do Itacorubi.

A crescente classe média multiplicou as grandes áreas loteadas dos novos bairros residências e os edifícios de apartamento que margearam novas avenidas. Ela foi assistida por numerosa e periférica camada social de baixa renda que sustentou o setor de comércio e serviços com mão de obra barata e a construção civil (VAZ, 1991, p. 33).

O processo de ocupação do território de Florianópolis é fortemente influenciado pelas características próprias do relevo da ilha de Santa Catarina. Seu território é conformado por estruturas naturais demarcadas, como lagoas, banhados, manguezais, estuários marinhos, praias, maciços rochosos, restingas, dunas, praias, grandes planícies e costões rochosos. Seu núcleo se instalou na Baía Sul, que é resultante do estreitamento do canal que liga a ilha de Santa Catarina ao continente. Esse local, no entanto, possuía limitantes naturais importantes, como o Maciço do Morro da Cruz, que a partir dos anos 1950 passava a ser um limitante importante na expansão do centro histórico. A primeira expansão deste núcleo ocorre para o continente, quando a partir da década de 1920 começaram a ser implantados grandes loteamentos residenciais.

Figura 7: Território de Florianópolis



Fonte: Adaptado de PMF (2020)

A década de 1950, marcada a nível nacional pelo nacional-desenvolvimentismo, também repercutiu em Florianópolis. A capital catarinense passa a demandar - aos olhos da pequena elite local - não apenas mudanças do ponto de vista econômico e espacial, mas um processo de afirmação de novos valores e finalidades: a consolidação de um imaginário capaz de impor novas trajetórias de desenvolvimento para a cidade. De alguma forma, esse imaginário alcança a capital catarinense, por mais que seu metabolismo e ritmos de desenvolvimento negassem qualquer semelhança ou aproximação com as dinâmicas que ocorriam nos maiores centros urbanos do país.

Mas o progresso que se “alardeava por aí”, só com muita dificuldade e timidez chegava à cidade. Anos JK, 50

anos em 5, bossa nova, conquista da copa do mundo, indústria automobilística, tudo soava distante da pequena capital que, em 1960, mal atingia 100 mil habitantes, ocupando a Ilha de Santa Catarina e seu Continente próximo, ligados desde 1926 pela Ponte Hercílio Luz. Como, então, entender a adesão ao discurso e às imagens da modernização em curso? (LOHN, 2002, p.26).

O conflito entre ideais de modernidade pregados pela elite e baixa dinâmica socioeconômica de Florianópolis é rompido na década de 1960 a partir de uma ação incisiva por parte do Estado na dinâmica de ocupação de Florianópolis, seja no plano regulatório (através da criação de instrumentos de gestão e planejamento), seja na estrutura física da cidade, através de profundas transformações da paisagem e da realização de obras públicas importantes: a construção de uma nova ponte, a implantação de um grande aterro, a construção de vias de ligação estruturantes. Ações que procuraram interligar e articular os núcleos tradicionais de ocupação espalhados pelo território municipal (muitos deles rapidamente transformados em estações balneárias). A ocupação neste momento respondia à demanda de novas moradias, que eram construídas ao longo das ruas já existentes. O plano inicial de malhar em xadrez foi abandonado. As colinas começaram a ser rapidamente transformadas e ocupadas.

O surto de crescimento ocorrido a partir da década de 1960, no entanto, foi direcionado para a Bacia do Itacorubi, sobretudo pela atuação do poder público, que através da instalação de inúmeras instituições públicas, possibilitou a consolidação de duas frentes privilegiadas para a atuação do mercado imobiliário, que passou a produzir preferencialmente duas tipologias residenciais: aquele conformado pelo eixo viário do aterro da Beira-Mar norte, que sofreu uma rápida verticalização com imóveis de alto padrão; e os novos loteamentos para moradias unifamiliares na Bacia do Itacorubi, que posteriormente iriam se configurar como novos bairros de classe

média-alta da capital catarinense: Santa Mônica, Jardim Anchieta e Parque São Jorge. A partir da década de 1970, também os balneários do norte da ilha começam a ser alvos de interesse. Além de obras de infraestrutura importantes (inauguração da BR-101, construção da Ponte Colombo Salles, do Aterro da Baía Sul e Via Expressa, também a ilha passou a abrigar inúmeras empresas e instituições públicas:

Em meados dos anos 60, a capital do estado começa, então, a sua revolução administrativa, com investimentos que contribuíram para a criação e instalação de diversos órgãos públicos, empresas públicas e sociedades de economia mista em nível estadual e federal, como: as Centrais Elétricas de Santa Catarina (CELESC), o Banco de Desenvolvimento do Estado, Banco Regional do Desenvolvimento do Extremo Sul (BRDE), o Conselho de Desenvolvimento do Extremo Sul (CODESUL), o Fundo de Desenvolvimento do Estado de Santa Catarina (FUNDESC), O Banco do Estado de Santa Catarina (BESC), além da TELESC, DNOS, DNR, ELETROSUL, CASAN, dentre outras. Ainda na segunda parte da década de 70, mais uma vez a administração estadual fez surgir, na Capital, vários órgãos e empresas. Dentre eles, podem-se destacar a Companhia de Processamento de Dados do Estado de Santa Catarina (PRODASC), Imprensa Oficial do Estado (IOESC), Fundação Instituto Técnico de Economia e Planejamento (ITEP), o Conselho Estadual de Desenvolvimento Econômico (CEDE), Companhia Catarinense do Comércio e Desenvolvimento (COCCAR), Companhia Distrito Industrial Sul Catarinense (CODISC), juntamente com outros da esfera federal, vindo a fortalecer assim a sua condição de cidade com uma economia apoiada no setor terciário (CAMPOS, 2004, p. 96).

A construção da BR-101, via expressa e Ponte Colombo Salles tiveram um impacto gigantesco, integrando a capital catarinense à rede urbana

nacional através da malha rodoviária, escolhida pelo nacional-desenvolvimentismo como a principal alternativa de transporte de bens e mercadorias pelo território do país. A construção de rodovias ocorreu não somente para ligar externamente a capital, mas também como estratégia de integração do núcleo fundacional com novas frentes de expansão imobiliária, situadas na Bacia do Itacorubi e no norte da ilha, o que criou condições para que o turismo também despontasse na ilha.

Quanto à integração do interior da Ilha, a construção de rodovias conectando as praias ao centro da cidade foi determinante para a valorização das terras das praias. A integração viária, associada ao aumento da classe média urbana, promoveu o desenvolvimento do turismo na Ilha. A década de 1970 foi marcada, portanto, pelos investimentos viários, desde a construção da BR 101, das novas pontes, até a execução dos aterros norte e sul. Foram investimentos com grande impacto sobre a estruturação do espaço urbano de Florianópolis e dos municípios vizinhos, destacando-se a consolidação da Beira-Mar Norte e dos balneários do norte da Ilha como áreas de residência e de lazer das elites (CAMPOS, 2012, p. 70).

A configuração morfológica do relevo permanece elemento importante de compreensão das dinâmicas de expansão ocorridas na capital, quando entram em cena novos atores e novos ciclos econômicos: o turismo, o setor hoteleiro, os parques tecnológicos, etc. Na imagem anterior, percebemos, por exemplo, a existência de quatro grandes planícies costeiras: a da Bacia do Itacorubi; a grande planície do Campeche e Rio Tavares, o sul; a grande planície do Ratonés, Canasvieiras, Jurerê e Daniela, ao norte; e planície dos Ingleses – Rio Vermelho, no nordeste da ilha. Serão estas as principais áreas de atuação do mercado imobiliário, configurando-se como novos eixos de expansão urbana da capital catarinense.



Parte desta nova expansão urbana, que ocorre fora do Distrito Sede desde 1970, se dá a partir dos núcleos urbanos tradicionais, antigas localidades e freguesias que se instalaram na orla de Florianópolis tendo como base o transporte marítimo, a agricultura de subsistência e da pesca: Santo Antônio, Sambaqui, Canasvieiras, Rio Vermelho, Lagoa da Conceição, Campeche, etc. Outra parcela, ocorre a partir de novas frentes de ocupação em áreas até então desocupadas: Praia Brava, Jurerê Internacional, Daniela, etc.

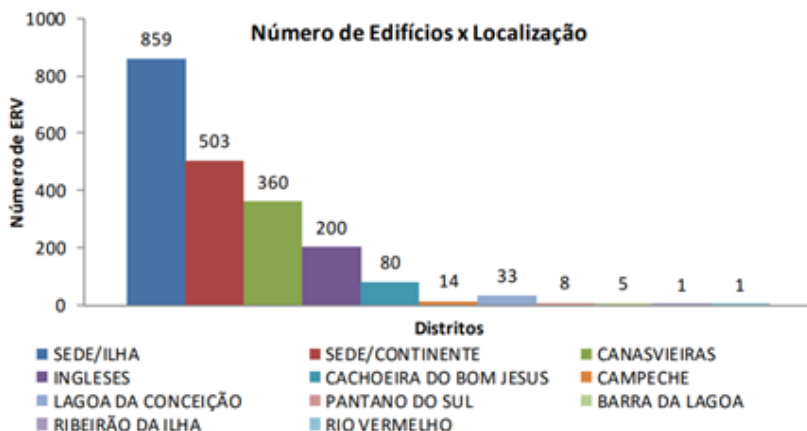


representado pela atuação seletiva do poder público, que passa a concentrar equipamentos, serviços e investimentos nessa área, como também para o setor privado, que passa a concentrar os empreendimentos imobiliários de maior padrão nesse circuito.

A consolidação do sistema viário da maneira como aconteceu deu suporte para a expansão do mercado imobiliário na área central da Ilha e nos bairros próximos ao Campus da UFSC, além dos empreendimentos turísticos localizados nos balneários ao norte e a leste da Ilha. Da mesma forma, além dos intensos investimentos viários destinados à Avenida Beira-Mar Norte e à criação do Campus, a concentração de empresas estatais nos bairros próximos à universidade pode ser considerada fator de concentração de riqueza ao dirigir empreendimentos, serviços e comércio, e benfeitorias urbanas às camadas de mais alta renda. A partir da década de 1980, foi possível observar o fortalecimento dos eixos da riqueza e a expansão da pobreza, o que se confirmou com a concentração das camadas de mais alta renda em Florianópolis e, principalmente, a concentração das elites na Ilha, integradas pelo sistema viário através do “eixo privilegiado das elites”. Esse eixo viário conectou os bairros das elites, desde o condomínio Bosque das Mansões (município de São José) no entroncamento entre a BR-101 e a Via Expressa, passando pelos bairros localizados ao sul da Via Expressa (Bom Abrigo, Itaguaçu e Coqueiros), pela Via Contorno Norte-Ilha (Centro, Agrônômica, Santa Mônica, Córrego Grande), e pelas SC-401 (Itacorubi, João Paulo, Cacupé, Canasvieiras, Praia Brava, Ingleses Norte), SC-402 (Jurerê Internacional) e SC-404 (Lagoa da Conceição) (CORREA et. al, 2016, p. 10).

Posteriormente começa um processo maior de pulverização dos empreendimentos imobiliários, que passam também a procurar novas áreas, sobretudo na planície do Campeche, para se instalarem.

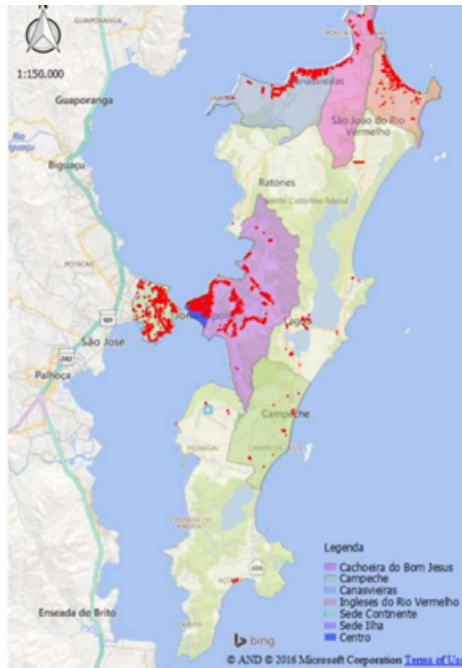
Figura 9: Gráfico ERV por bairro



Fonte: CORREA et. al, 2016, p.13

A verticalização em Florianópolis acabou por reforçar esta dinâmica, fazendo com que entre os anos de 1950 e 2000, as localidades Distrito Sede Ilha, Sede Continente (na área central, onde também está inserida a Bacia do Itacorubi), como também as áreas do norte da ilha como Canasvieiras, Ingleses e Cachoeira do Bom Jesus, apareçam com destaque.

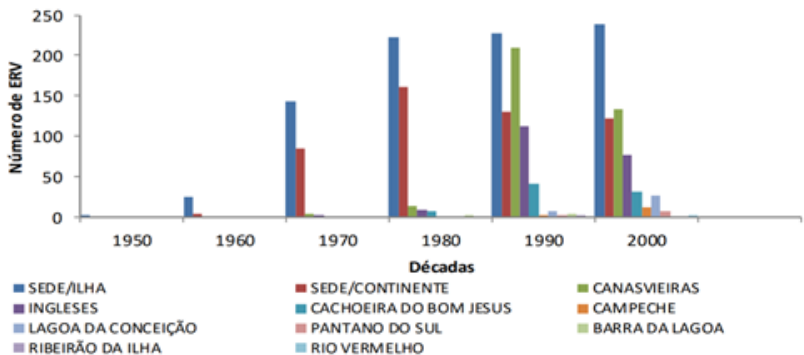
Figura 10: Gráfico edifícios por bairro



Fonte: CORREA et. al, 2016, p.14

Se observarmos esta dinâmica a partir das diferentes décadas, perceberemos que a produção imobiliária no Distrito Sede permanece aquecida durante praticamente todo o período, enquanto no continente há um crescimento forte até a década de 1980, seguido por um declínio importante, quando outras áreas, até então inexpressivas, passam a absorver um número grande de empreendimentos, como Canasvieiras (década de 1990) e Ingleses.

Figura 11: Gráfico ERV por bairro e por década



Fonte: CORREA et. al, 2016, p.15

Outro fato marcante é que, se até a década de 1970 a atuação do mercado era extremamente seletiva no território, praticamente limitada ao Distrito Sede ilha e continente, a partir da década de 1980 ela passa a ser territorialmente mais abrangente.

O fato é que até o início da década de 1970, Florianópolis possuía algo em torno de três dezenas de prédios, quase todos construídos por agentes locais ou regionais de pequeno ou médio porte. A maior parte destas construtoras faliu no início dos anos 1980, quando a crise internacional atingiu fortemente a economia nacional, impactando de forma direta o setor da construção civil, que sofreu uma abrupta diminuição de atividade.

[...] a crise é tão grande, que hoje não temos empregados nem 50% do número de pessoas que trabalhavam há 5 anos na construção civil. Cerca de 30% das empresas que atuam na construção e incorporação de imóveis destinadas a atender a classe média, estão se retirando do mercado discretamente ou remanejando sua atividade, voltando-se para outro setor (INFORMATIVO IMOBILIÁRIO JORNAL O ESTADO, 1984, p. 33).

Foi um período também de transformações na própria lógica de atuação do capital imobiliário local, que precisou se adaptar e criar novas estratégias para expandir sua atuação em um período pouco propício:

(...) constatou-se que, após o declínio das grandes empresas, houve uma transformação no processo industrial da construção local. Ainda com o Sistema Financeiro da Habitação muito instável e com pequeno volume de financiamentos, surgem uma série de construtoras de pequeno e médio porte. Essas empresas com reduzido custo fixo e administrativo, entram no mercado desafiando a crise iniciando construções de edificações de quatro pavimentos com unidades econômicas, que exigem menor investimento. Entre 1982 e 1983, estas pequenas e médias empresas construtoras da Grande Florianópolis empregavam, aproximadamente, 16 mil pessoas<sup>5</sup>. Ressalta-se, porém, que a mão-de-obra utilizada por essas empresas vinha das grandes construtoras, sujeitando-se os operários a um salário menor e arcando com despesas que, antes, eram cobertas por aquelas empresas, caracterizando um maior grau de exploração (CAMPOS, 2012, p. 126).

Algumas destas pequenas construtoras tornaram-se grandes e os processos mais intensos de verticalização ocorrido na Baía do Itacorubi e no eixo norte, até os balneários a partir dos anos 1990, é o resultado da consolidação dessa atuação, também complementada pela chegada de construtoras de capital nacional, algumas delas fortemente atreladas ao setor turístico-residencial, em vias de expansão na ilha.

A entrada do grande capital se deu mais recentemente e se evidencia mais claramente nos empreendimentos de Jurerê Internacional e Praia Brava, destinados à ocupação seletiva de elites urbanas. Estes grandes empreendimentos turísticos procuraram ocupar os balneários que ainda apresentavam largas extensões de terras vazias, onde não precisaram se envolver com

problemas de compras de múltiplos proprietários, desapropriações, etc... A Origem do capital investido nestas praias é tanto externa, quanto de grupos político-econômicos poderosos da própria cidade. Outras praias, como a dos Ingleses, apresentam também um desenvolvimento vertical recente e intenso, de caráter empresarial, mas a sua densidade é expressiva e não oferece muitas alternativas de grandes áreas vazias. Sua ocupação é bastante desordenada. [...] Existem grandes projetos empresariais para as praias do Santinho e da Barra da Lagoa, por exemplo. Esta última está sob a ameaça da construção de uma grande marina, exatamente no local de desembocadura das águas da Lagoa da Conceição, em direção ao mar. É um empreendimento que está sendo muito discutido pelos grupos ecológicos e pelos conselhos comunitários e associações de moradores das duas localidades (SOUZA LAGO, 1996, p. 70 - 72).

A atividade turística torna-se elemento chave na expansão urbana da cidade. Paralelamente, inicia-se a campanha midiática intensa, de repercussão internacional, que proclamava Florianópolis como “cidade-paráíso” ou “a capital com a melhor qualidade de vida do país”. A cidade testemunhava então um processo voraz de urbanização, tanto nas áreas adjacentes ao centro histórico, como na maior parte das comunidades tradicionais espalhadas por seu território (Canasvieiras, Santo Antônio de Lisboa, Ingleses, Ribeirão da Ilha, Sambaqui, entre outros). A capital catarinense sofre um “boom imobiliário” e torna-se o destino preferencial não somente de turistas vindos de todos os cantos do país e do Mercosul, mas também de novos moradores de classes abastadas de outros países da Europa e das Américas.

[...] foi a partir dos anos 80 que o fenômeno turístico passou a adquirir relevância econômica e servir de promotor de modificações culturais e paisagísticas significativas. Foram anos marcados pela expansão urbana desvinculada do centro, gerada basicamente



pelas atividades de turismo e de lazer. Este fenômeno altera a fisionomia urbana, implementando condições de valorização do produto turístico como hotéis, restaurantes, loteamentos, casas de segunda residência ou de aluguel, principalmente aquelas mais próximas da orla (POLÍTICA HABITACIONAL DE FLORIANÓPOLIS, 2002, p. 26).

O turismo e a valorização dos atributos naturais de Florianópolis modificaram as formas de atuação do capital imobiliário, que passou a concentrar a maior parte de seus interesses nas áreas balneárias da ilha de Santa Catarina. Nestes setores específicos, foram implantadas áreas residenciais de luxo direcionadas a uma clientela seletiva de altíssimo poder aquisitivo.

Sinteticamente, a incidência da elevação do preço da terra ocorre quase que exclusivamente à decadência das atividades econômicas tradicionais, implicando, via de regra, a transferência da posse da terra e a expulsão das áreas de marinha de muitas famílias de agricultores e pescadores, em benefício das classes mais abastadas de Florianópolis e outros lugares (OURIQUES apud POZZO & VIDAL, 2010, p.07).

Figura 12: Eixos privilegiados das elites na Ilha de Santa Catarina



Fonte: KRONEMBERGER & SABOYA (2019)

Esta dinâmica de ocupações sucessivas e articuladas (primeiramente o centro fundacional, continente próximo, posteriormente a Av. Beira-Mar Norte, Bacia do Itacorubi e, enfim, o eixo norte na direção dos balneários) acabou por configurar um padrão de funcionamento do mercado imobiliário residencial de alto padrão de Florianópolis que se mantém válido até meados dos anos 2000. Para SUGAI (2008), a consolidação destes eixos privilegiados significou uma vitória para as elites econômicas e políticas de Florianópolis.

A valorização imobiliária e o afluxo de capitais públicos e privados nas áreas urbanas situadas no eixo privilegiado de Florianópolis espelham, sob o ponto de vista da classe dominante, o sucesso de seu projeto de auto-segregação espacial e a eficiência daquelas ações do Estado (...) este conjunto de investimentos, principalmente os de cadáver viário, determinam repercussões na área intraurbana favoráveis à ampliação dos processos segregativos e à transferência, desde

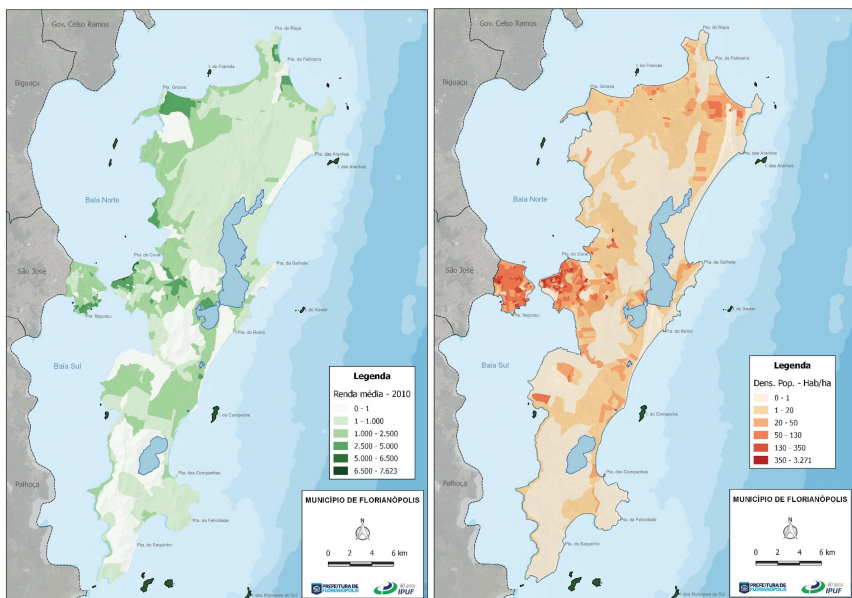
meados da década de 90, de milhares de famílias de alta renda para Florianópolis (SUGAI, 2002, p.07).

Essa condição, no entanto, não é exclusividade de Florianópolis. É um dos padrões de estruturação do espaço intraurbano no Brasil, conforme nos afirma Villaça (2012):

As classes de mais alta renda costumam concentrar-se em uma região específica da cidade, junto aos investimentos e as benesses urbanas. A concentração de comércios, serviços e empregos junto às classes de mais alta renda trazem conveniência e economia de tempo, mas só para elas. Assim, os mais ricos minimizam os tempos de deslocamento para os locais de diversão, lazer, compras e serviços de todos os membros da família (VILLAÇA, 2012, p. 64).

Em Florianópolis, ao visualizarmos comparativamente dois mapas, de renda média e de densidade demográfica, percebemos que os locais de atuação mais incisiva do mercado imobiliário são coincidentes com os setores de concentração da população de alta renda.

Figura 13: Densidade e renda por setor censitário em Florianópolis



Fonte: IPUF, 2020

Algumas exceções, no entanto, precisam ser destacadas: há uma concentração demográfica importante no setor noroeste da ilha, na localidade dos Ingleses, não vinculado aos setores de concentração de alta renda, assim como as baixas densidades de parcela da Bacia do Itacorubi (Santa Mônica e Jardim Anchieta), de Santo Antônio de Lisboa, Cacupé, Daniela e Jurerê Internacional também não estão vinculados aos setores de renda mais baixa, se constituindo, na sua maioria, em loteamentos residenciais ou condomínios fechados unifamiliares com grandes lotes e baixa taxa de ocupação. Por outro lado, este eixo privilegiado é fortemente repulsivo às camadas sociais de baixa renda, que ou localizam-se nas comunidades informais sobre os maciços de montanhas na parte insular, ou procuram as áreas mais periféricas do aglomerado urbano de Florianópolis nos municípios

vizinhos de Biguaçu, Palhoça e São José. Através da imagem a seguir, percebe-se ainda que a ocupação pelos grupos sociais de baixa renda ocorre de forma mais dispersa e pulverizada pelo território, diferentemente dos circuitos de alta renda, que são concentrados e espacialmente bem delimitados. A nova periferia urbana empobrecida, em muito direcionada pela produção irregular de novos loteamentos precários do ponto de vista da infraestrutura urbana básica, intensifica portanto o processo de extensão da mancha urbana da área conurbada através de dinâmicas de fragmentação, dispersão e horizontalidade. A maior parte desta nova periferia é formada por edificações residenciais térreas ou de dois pavimentos.

Figura 14: Concentração dos extremos de renda em Florianópolis

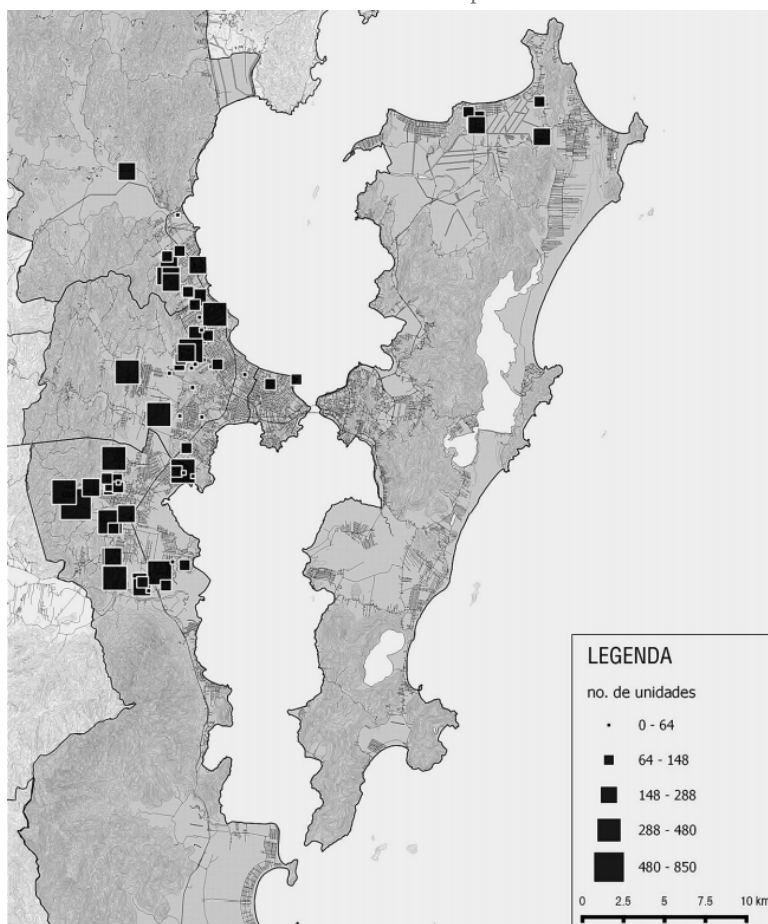


Fonte: SOUZA & SUGAI (2018, p. 80)

Esse processo de periferização e segregação socioespacial da população de baixa renda e intensificação da expansão da mancha urbana é fortalecido pela ação do poder público, não somente através da flexibilização das normas e do controle urbanístico, mas também através

da própria produção habitacional através dos programas públicos de financiamento, como o PMCMV.

Figura 15: Localização periférica dos empreendimentos do PMCMV no Aglomerado Urbano de Florianópolis



Fonte: SOUZA & SUGAI (2018, p. 91)

Ao analisar a localização destes empreendimentos, percebe-se uma distribuição generalizada por toda a ilha, em uma dinâmica diferente

das décadas anteriores, mas seguindo uma lógica de valorização das áreas balneárias. Neste período recente surgem novas localidades que concentram um número importante de novos empreendimentos: Pântano do Sul, Campeche, Cachoeira do Bom Jesus e Cacupé, todas áreas balneárias.

Tabela 2: Valor do m<sup>2</sup> para venda, por bairro, em Florianópolis, 2017

<b>Ordem</b>	<b>Localidade</b>	<b>Valor m<sup>2</sup></b>
<b>1</b>	Beira-Mar	R\$ 10.499,00
<b>2</b>	Jurerê Internacional	R\$ 8.333,00
<b>3</b>	Agronômica	R\$ 8.174,00
<b>4</b>	Jurerê	R\$ 7.832,00
<b>5</b>	Centro	R\$ 7.729,00
<b>6</b>	João Paulo	R\$ 6.790,00
<b>7</b>	Parque São Jorge	R\$ 6.569,00
<b>8</b>	Itacorubi	R\$ 6.522,00
<b>9</b>	Pantanal	R\$ 6.332,00
<b>10</b>	Cacupé	R\$ 6.154,00

Fonte:DMI-VivaReal (Dados do Mercado Imobiliário). Disponível em: <https://ndmais.com.br/>. Acesso em 15 de maio de 2020

A rápida transformação dos balneários é o resultado de um processo claro de fragmentação da propriedade tradicional. Os moradores mais antigos venderam parcelas de suas glebas, antes usadas para plantio, que foram inseridas no mercado imobiliário, ganhando valor especulativo. A produção destes circuitos de intensa produção imobiliária, faz com que Florianópolis se destaque nacionalmente, tanto pelo valor médio do m<sup>2</sup>, como pela dinâmica de valorização acumulada ao longo dos anos, que situaram a capital catarinense entre as cidades cujo investimento trouxe os maiores retornos de capital.



Tabela 3: Valor do m<sup>2</sup> médio entre capitais brasileiras, agosto de 2013.

Região	Variação agosto	Mensal Julho	Variação em 2013 (acumulado ano)	Variação anual (acumulado 12m)
<b>Composto nacional</b>	1,00%	1,00%	7,80%	11,70%
<b>Ampliado (16 cidades)</b>	1,20%	1,10%	8,50%	12,30%
<b>São Paulo</b>	1,20%	1,30%	8,60%	13,70%
<b>Rio de Janeiro</b>	1,20%	1,50%	10,50%	15,30%
<b>Belo Horizonte</b>	-0,30%	-2,40%	1,50%	4,80%
<b>Brasília</b>	0,60%	0,70%	2,00%	0,50%
<b>Salvador</b>	1,60%	1,80%	8,80%	12,70%
<b>Fortaleza</b>	0,20%	1,30%	7,70%	6,70%
<b>Recife</b>	0,90%	1,30%	8,40%	11,70%
<b>Porto Alegre</b>	2,10%	1,00%	9,10%	13,50%
<b>Curitiba</b>	4,60%	3,70%	24,00%	26,80%
<b>Florianópolis</b>	1,10%	0,90%	9,30%	11,50%
<b>Vitória</b>	0,80%	2,40%	10,90%	13,80%
<b>Vila Velha</b>	1,40%	1,70%	8,60%	10,70%
<b>Santo André</b>	1,10%	1,30%	7,50%	10,60%
<b>São Bernardo do Campo</b>	1,00%	0,60%	5,90%	10,10%
<b>São Caetano do Sul</b>	1,50%	1,00%	6,10%	9,50%
<b>Niterói</b>	0,10%	0,70%	6,30%	11,90%

Fonte: FipeZAP, agosto de 2013. Acesso em 20 de maio de 2020

O capital imobiliário atua de forma articulada e concentrada, delimitando áreas de valorização e diferenciação no produto habitação, para atrair demanda. Surge daí, o importante papel da dinâmica imobiliária na estruturação do espaço, através de investimentos capazes de deslocar a demanda e influenciar as decisões, tanto públicas quanto privadas. Neste caminho, os condomínios horizontais tornam-se um produto especial aos olhos do capital imobiliário, o que pode ser auferido pela quantidade de projetos de condomínios residenciais horizontais aprovados na década de 80. Segundo estudos de Gerbara

(2008), dos sessenta e oito projetos de condomínios aprovados neste período, 80% estão localizados em áreas de interesse turístico.

Este processo generalizado de produção imobiliária está ancorado, pois, na formação de um capital “imobiliário-turístico” como modalidade que o capital imobiliário tem de explorar, seja com capital local ou externo, as características especiais que Florianópolis proporciona. Sua forma de atuação não envolve apenas a construção de condomínios residenciais, mas também de resorts (Costão do Santinho é um exemplo), campos de golfe, centros comerciais e hotéis de alto padrão. Há alguns anos o cenário econômico internacional tem colocado o setor imobiliário como um dos mais atrativos ao capital financeiro. Ocorre, portanto, um alinhamento do capital financeiro ao capital imobiliário, o que tem produzido conseqüências importantes em vários centros turísticos do país, e Florianópolis não foge à regra. Aqui existe uma forte relação entre o capital imobiliário e as atividades do setor turístico, principalmente com a atração de investimentos estrangeiros no setor residencial.

Junto desta dinâmica de forte valorização de alguns setores da ilha, está também a dinâmica de produção informal da cidade.

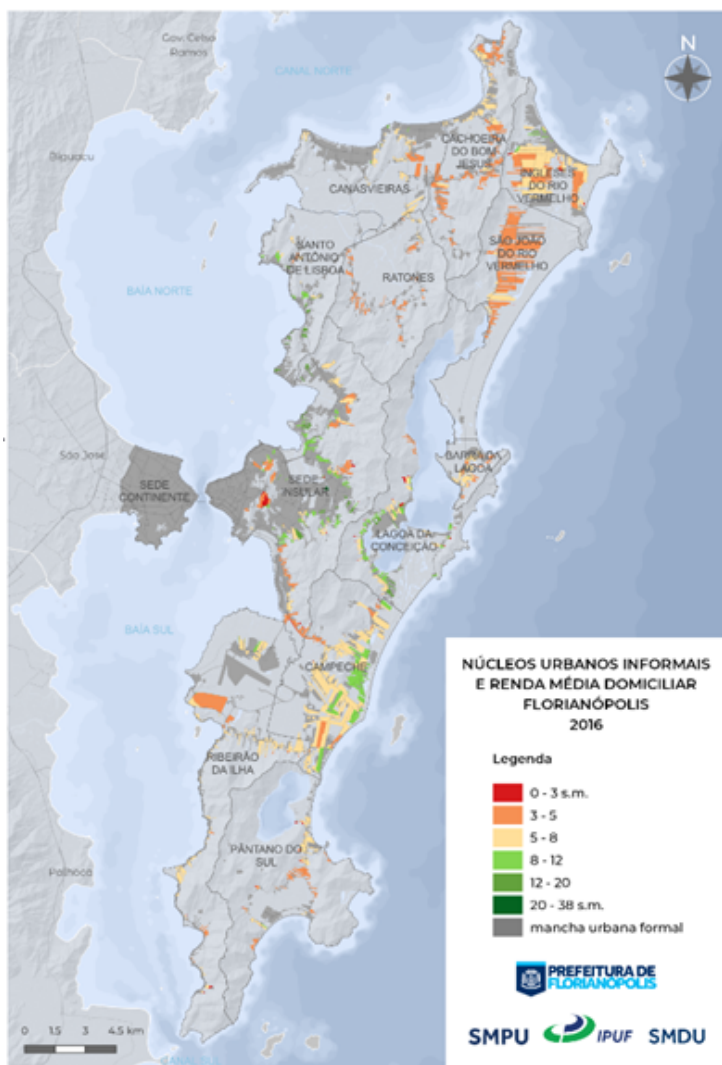
Tabela 4: Irregularidade Fundiária por distrito de Florianópolis (1977-2016)

<b>Ordem</b>	<b>Localidade</b>	<b>% mancha irregular</b>
<b>1</b>	São João do Rio Vermelho	81,84%
<b>2</b>	Campeche	71,80%
<b>3</b>	Ingleses do Rio Vermelho	66,35%
<b>4</b>	Barra da Lagoa	50,58%
<b>5</b>	Cachoeira do Bom Jesus	48,07%
<b>6</b>	Pântano do Sul	42,98%
<b>7</b>	Lagoa da Conceição	38,39%
<b>8</b>	Ribeirão da Ilha	35,98%
<b>9</b>	Ratones	34,09%
<b>10</b>	Sede	17,49%
<b>11</b>	Canasvieiras	16,58%
<b>12</b>	Santo Antônio de Lisboa	16,26%

Fonte: PMF, 2020

No caso de Florianópolis, esta cidade irregular não está necessariamente atrelada à população de baixa renda, pois a valorização das áreas edificáveis na ilha ocorre com intensidade independentemente do nível de formalização do parcelamento do solo.

Figura 16: Núcleos urbanos informais e renda média domiciliar em Florianópolis (2016)



Fonte: IPUF (2016)

Na imagem anterior, percebemos, por exemplo, que a maior parte da produção irregular do solo é destinada para os extratos de renda intermediária (entre 3 e 12 salários mínimos). O acesso ao mercado da terra urbana regular em Florianópolis é tão restritivo, que os extratos sociais de renda média não conseguem, em sua maioria, acessá-lo, precisando recorrer aos parcelamentos irregulares.

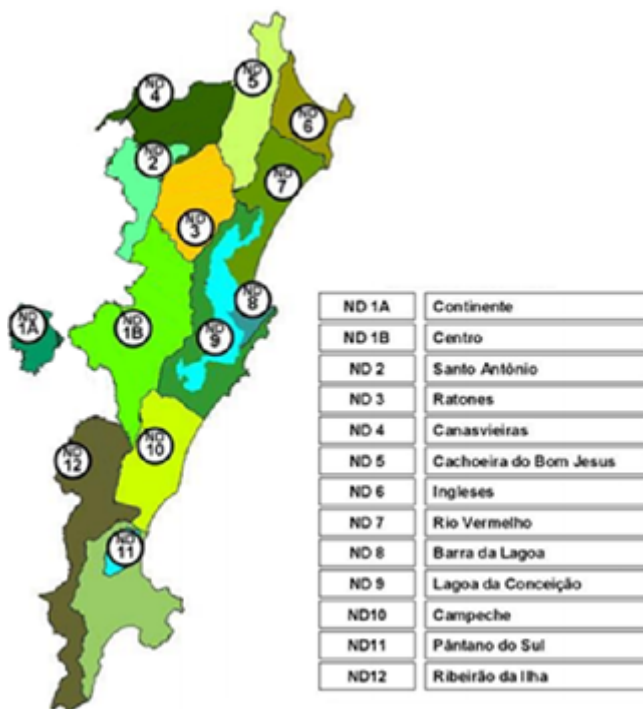
Concretamente, é ao redor do centro da cidade, dos centros secundários, ao longo das vias de comunicação estruturantes, mas principalmente, nas áreas balneárias, que o capital imobiliário tem encontrado lugares mais favoráveis para atuar e influenciar a estrutura urbana de Florianópolis em prol de rentabilidade de seus investimentos.

Parece que o boom imobiliário e a dinâmica recente de expansão urbana da capital catarinense estão ligados à capacidade de atrair capitais nacionais e estrangeiros segundo a lógica da exploração de produtos imobiliários e turísticos – do que com o crescimento demográfico ou com o giro de capital da economia local. Em Florianópolis, as condições geográficas e paisagísticas excepcionais unidas a um trabalho ideológico forte e às ações do poder público, tem possibilitado que o capital imobiliário se desenvolva e garanta, em grande escala, as condições de sua própria rentabilidade e reprodução.

## 6.2 Os loteamentos, condomínios horizontais e condomínios verticais em Florianópolis

A partir desta compreensão geral, quais são as novas contribuições que a análise da produção de loteamentos, condomínios residenciais horizontais e verticais podem aportar na compreensão das dinâmicas recentes de produção imobiliária em Florianópolis?

Figura 17: Distritos de Florianópolis



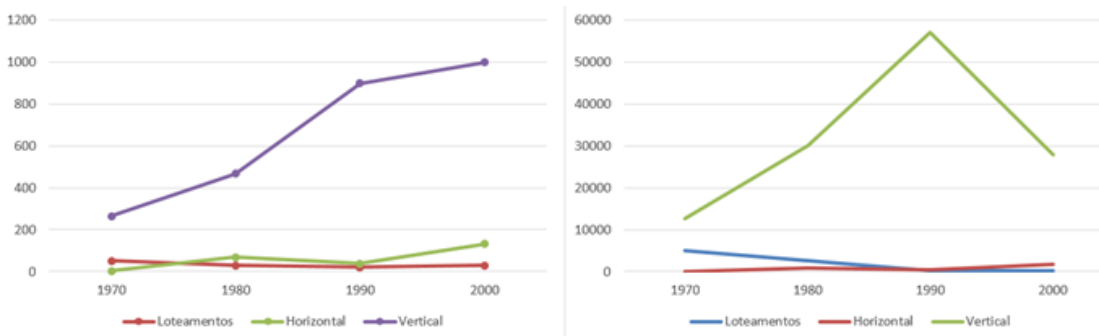
Fonte: CUNHA, 2018, p.63

Embora este recorte territorial mais abrangente – o município de Florianópolis – não seja o foco desta pesquisa, cabe fazer uma breve

análise para poder situar melhor o papel do Distrito Sede nesta dinâmica mais geral e, no sentido oposto, como esta dinâmica geral impacta as transformações sentidas no Distrito Sede. Para ajudar na organização das informações e dar maior legibilidade para a espacialização dos dados, fizemos o agrupamento dos bairros e localidades da ilha nos 13 distritos de Florianópolis, conforme a imagem anterior.

Primeiramente faremos uma análise de cada uma das três figuras e suas dinâmicas de territorialização em Florianópolis ao longo das quatro décadas. Em seguida apresentaremos uma análise comparativa entre as categorias analisadas. Em relação à representatividade e participação no conjunto total de empreendimentos realizados e de unidades totais construídas em Florianópolis, percebe-se uma grande predominância dos condomínios verticais, em detrimento dos loteamentos e condomínios horizontais, conforme verifica-se no gráfico a seguir:

Figura 18: Produção de loteamentos, condomínios horizontais e condomínios verticais em Florianópolis



Fonte: os autores (2020)

Em relação ao número de empreendimentos, os condomínios verticais mantiveram um crescimento representativo, com destaque para a década de 1990, que acumulou alta de cerca de 90% em relação à década anterior, passando de 467 para 898 empreendimentos. Os condomínios

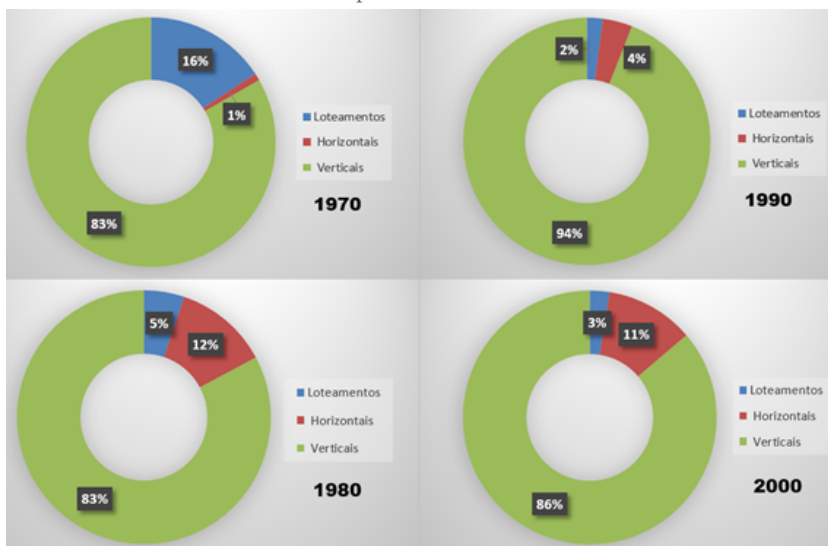
horizontais, por sua vez, apresentam uma flutuação entre as décadas de 1970 e 1990, mas um crescimento proporcional representativo a partir dos anos 2000, com aumento de cerca de 250% em relação à década anterior, passando de 37 para 131 empreendimentos. Já os loteamentos apresentaram uma queda representativa entre 1970 e 1980, caindo de 50 para 29 empreendimentos e uma estabilidade desde então.

Se avaliarmos o número de unidades produzidas (número de apartamentos em relação aos condomínios verticais, de lotes em relação aos loteamentos e de unidades habitacionais em relação aos condomínios fechados) as dinâmicas mudam de feição. Embora o número de condomínios verticais mantenha uma curva ascendente, existe uma abrupta diminuição do número de apartamentos produzidos na década de 2000, saindo de cerca de 57 mil unidades para 28 mil unidades, praticamente o mesmo patamar da década de 1980. Para os loteamentos há uma queda representativa (cerca de 50%) do número de lotes produzidos entre 1970 e 1980 (4.990) para a década seguinte, com 2.520 lotes. A partir de então, entre 1990 e 2010 o número estabilizou com uma média de 288 lotes produzidos por década. Os condomínios horizontais, por manterem uma média relativamente estável no número de habitações ao longo das décadas, (cerca de 11,5 por empreendimento) tem uma curva muito parecida entre as duas análises, com uma flutuação (subida e diminuição) nas décadas de 1970, 1980 e 1990 e um aumento importante entre 2000 e 2010, passando de 342 unidades para mais de 1.670.

Se compararmos quantitativamente as três categorias no que se refere ao número de empreendimentos realizados entre os anos de 1970 e 2010, perceberemos uma forte preponderância dos condomínios verticais em relação às demais figuras, variando entre 83% na década de 1970 e 1980 e 94% na década de 1990. Há uma breve queda na década seguinte, voltando ao patamar de representatividade das primeiras duas décadas.



Figura 19: Análise proporcional na produção de loteamentos, condomínios horizontais e condomínios verticais em Florianópolis por número de empreendimentos.



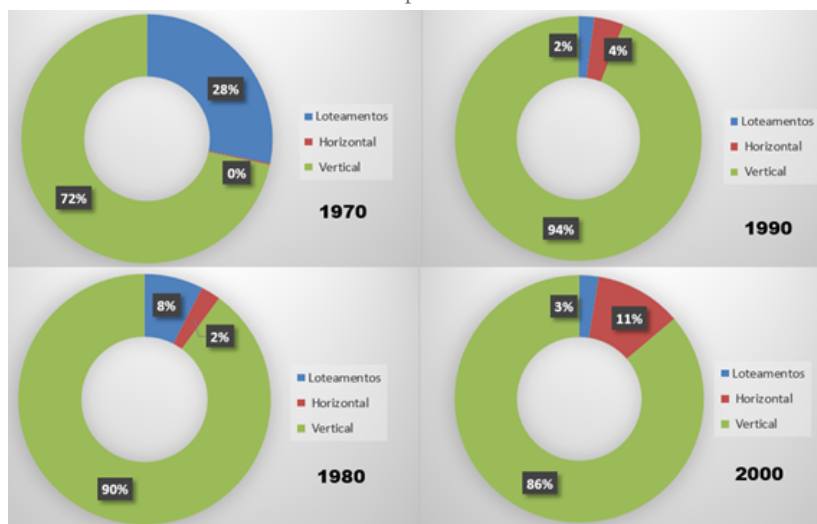
Fonte: os autores (2020)

A participação dos condomínios horizontais segue a flutuação anteriormente descrita, iniciando timidamente na década de 1970, aumentando fortemente na década seguinte, para retrair-se novamente nos anos 1980 e crescer entre 2000 e 2010. Já os loteamentos apresentam uma grande queda na década de 1980 e continuam retraindo sua participação nos anos seguintes.

Quando analisamos a quantidade de unidades produzidas a hegemonia dos condomínios verticais permanece marcante, com certa proporcionalidade de participação, o que pode significar que o porte dos empreendimentos permaneceu, na média, estável. O mesmo ocorre

com os condomínios horizontais, cuja curva de participação no conjunto de unidades residenciais construídas acompanha o desempenho da curva de empreendimentos. Como veremos mais à frente, esta é uma das características mais fortes e permanentes dos condomínios, seu porte (o número de moradias por empreendimento) permanece muito estável ao longo das quatro décadas de análise.

Figura 20: Análise proporcional na produção de loteamentos, condomínios horizontais e condomínios verticais em Florianópolis em relação ao número de unidades produzidas.

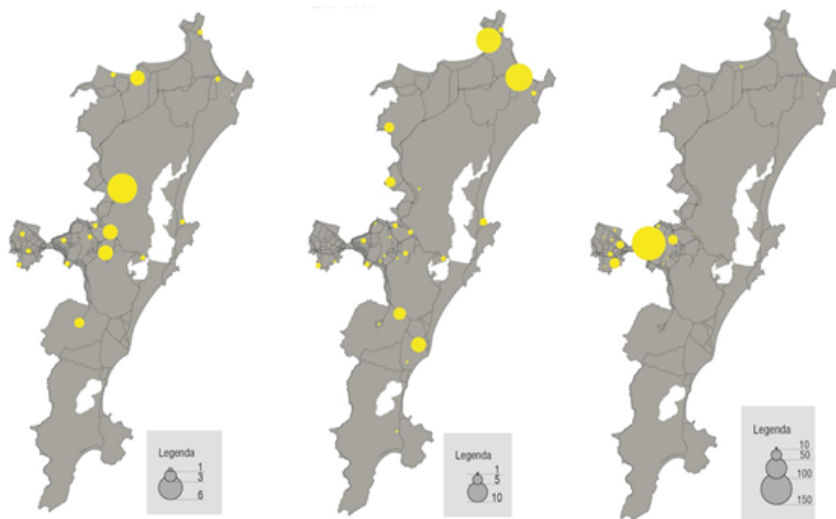


Fonte: os autores (2020)

O mesmo não acontece com os loteamentos, cuja a retração na participação do número de unidades de moradias construídas sofre retração mais forte do que aquela ocorrida com o número de empreendimentos, isto significa que além de ser menor o número de loteamentos realizados em Florianópolis, também os empreendimentos são de menor porte (número menor de lotes por projeto). Em relação à dinâmica territorial, a figura a seguir faz um comparativo entre as lógicas de distribuição entre as três categorias em análise durante a

década de 1980. Percebe-se, nitidamente, que as estratégias assumidas não são semelhantes.

Figura 21: Distribuição territorial da produção de loteamentos, condomínios horizontais e condomínios verticais em Florianópolis na década de 80.

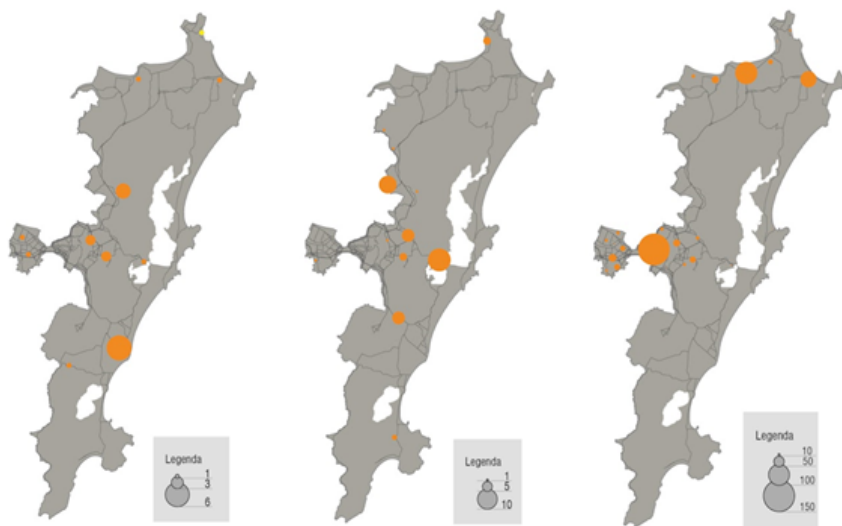


Fonte: os autores (2020)

Enquanto os loteamentos vão se inserindo ao longo do eixo que vai da Baía do Itacorubi na direção norte da ilha, com baixa atuação nos balneários, neste momento; os condomínios horizontais já surgem mais pulverizados, com baixa incidência nas áreas mais consolidadas de Florianópolis (área central, Beira-Mar Norte e Baía do Itacorubi), ocorrendo sobretudo nas áreas balneárias do norte (Cachoeira e Ingleses) e também com de modo representativo no sul da ilha. A maior parte dos condomínios parecem guardar pouca relação com a área mais consolidada da cidade, sendo o tipo de figura que mais se distancia do núcleo urbano da região metropolitana. Os condomínios verticais, por sua vez, ocorrem de uma forma muito concentrada no território, sobre a área central e o continente próximo. Outro aspecto evidente é que, neste momento, não há concorrência entre a lógica de territorialização

de cada tipo de empreendimento, cada um atuando em áreas específicas do município. Cada qual vai selecionando sua área inicial de atuação, transparecendo uma prioridade de escolha para os condomínios verticais, que escolhem os espaços privilegiados da Beira-Mar norte e a orla do continente próximo ao centro fundacional para se instalar.

Figura 22: Distribuição territorial da produção de loteamentos, condomínios horizontais e condomínios verticais em Florianópolis na década de 90.



Fonte: os autores (2020)

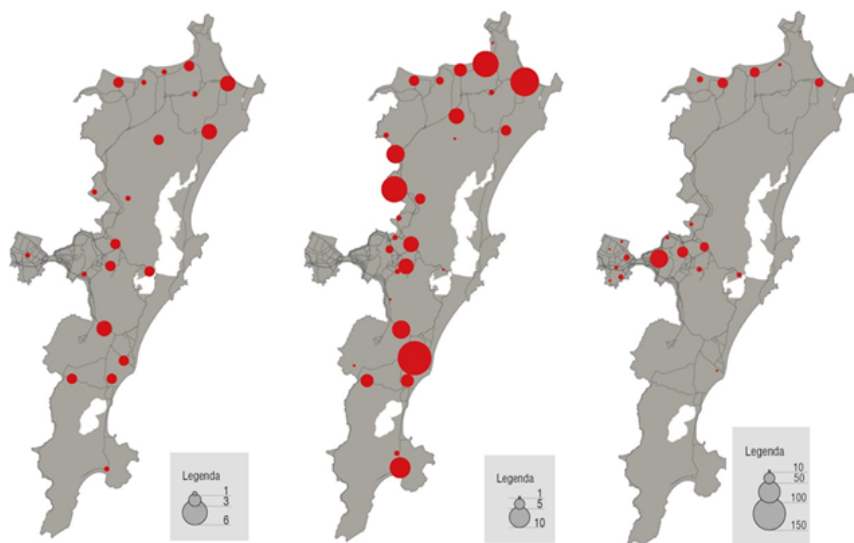
Na década de 1990, no entanto, é possível perceber mudanças consideráveis. Para os loteamentos, o eixo de atuação da década anterior continua ativo, mas perde importância em detrimento de uma nova frente de atuação, no sul da ilha, sobretudo no distrito do Campeche. O norte e o leste da ilha continuam inacessíveis, assim como a área central, onde já não existiam mais terrenos disponíveis para a implantação de empreendimentos deste tipo. Os condomínios horizontais se aproximam da região central e passam a disputar espaço com os loteamentos, tanto na Baía do Itacorubi, quanto no distrito de

Santo Antônio de Lisboa. Os condomínios horizontais, no entanto, abrem uma nova frente para o leste da ilha, até então praticamente inexplorada por qualquer das categorias em análise. O processo de verticalização através dos condomínios residenciais, antes praticamente restrito à área central, escolhe agora uma segunda área prioritária de expansão: os balneários do norte da ilha, sobretudo Canasvieiras e Ingleses.

Aqui, novamente a verticalização por condomínios residenciais, provavelmente impulsionada pela atividade turística massiva na região, não dá margem para nenhuma das outras figuras terem sobrevida: os prédios residenciais chegam e os condomínios fechados praticamente desaparecem.

Na década de 2000 estas relações ficam mais complexas, com uma dispersão representativa de todas as figuras no território municipal. Parece haver um declínio da verticalização na área central e o eixo configurado pela Beira-Mar Norte e o capital imobiliário, vinculado aos condomínios residenciais verticais, concentram suas ações na Bacia do Itacorubi e no Norte da Ilha. A intensidade desta tipologia diminui, mas a lógica de distribuição territorial se mantém relativamente estável: ocupação das áreas imediatas ao setor mais consolidado da ilha (Bacia do Itacorubi e imediações) e o eixo norte, próximo aos balneários. Os poucos loteamentos deste período ocorrem de forma pulverizada em várias localidades, lembrando que agora, além de menos numerosos, estes novos loteamentos são de porte representativamente menor, fazendo com que seja possível ocupar áreas relativamente bem localizadas, nas bordas das áreas mais consolidadas e que foram alvo da verticalização nas décadas anteriores. Cabe destacar também sua presença mais marcante no sul da Ilha, que até então se configurava como uma área onde o parcelamento do solo ocorria de maneira intensa, mas na sua grande maioria a partir de dinâmicas informais.

Figura 23: Distribuição territorial da produção de loteamentos, condomínios horizontais e condomínios verticais em Florianópolis na década de 2000.



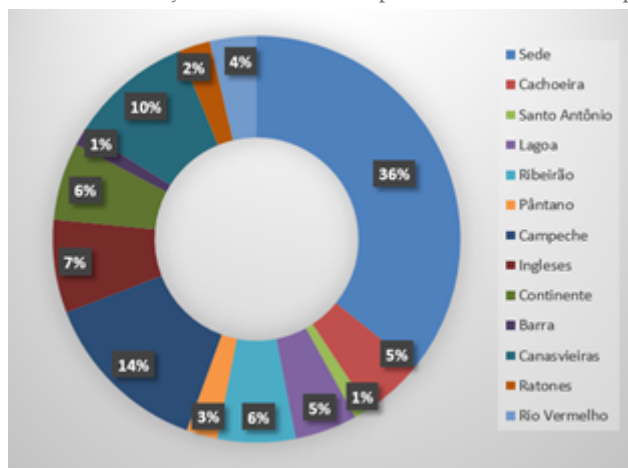
Fonte: os autores (2020)

Em relação aos condomínios horizontais, no entanto, é mais difícil perceber uma lógica de atuação, pois sua ocorrência é relativamente homogênea e pulverizada no território, aparecendo nos quadrantes sul, norte e oeste de Florianópolis. Os únicos locais onde os condomínios horizontais não ocorrem é na porção leste, na área central da ilha e em sua porção continental.

A partir destas análises gerais, é possível compreender que a atividade do capital imobiliário em Florianópolis tem se desenvolvido segundo movimentos lógicos e sucessivos: é nos setores geográficos propícios à implantação de espaços de comércio, escritórios e moradias de luxo que ele é mais ativo, pois é neste tipo de organização que ocorre uma maximização de seus lucros. Neste sentido é menos difícil compreender o papel planificador acordado pelo capitalismo imobiliário, pois mais o capital especializado se desenvolve em grande escala, mais ele se

concentra em mãos pouco numerosas, fazendo-se valer de ganhos proporcionados pela exploração da renda terra, sobretudo das rendas diferenciais I e II. A concentração e extensão do controle do capital imobiliário sobre o espaço urbano seguem a lógica de aumento das vantagens recíprocas e da maximização dos lucros. Em Florianópolis, as condições geográficas e paisagísticas excepcionais unidas a um trabalho ideológico fortes e às atitudes complacentes do poder público, tem possibilitado que o capital imobiliário se desenvolva e garanta, em grande escala, as condições de sua própria rentabilidade e reprodução.

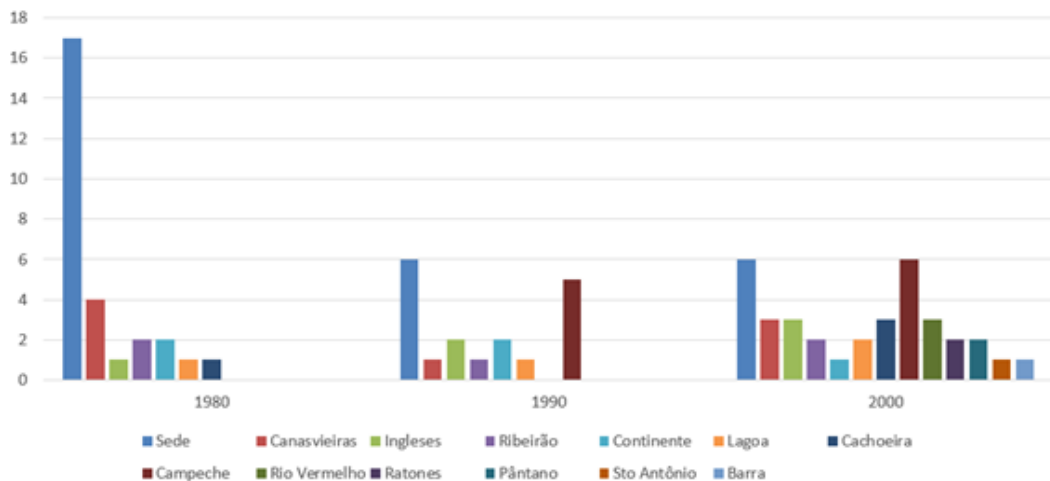
Figura 24: Distribuição dos loteamentos por distrito em Florianópolis.



Fonte: os autores (2020)

A análise individual de cada tipologia também nos traz reflexões importantes, como, por exemplo, no que se refere aos loteamentos e sua localização, é possível destacar a preponderância de algumas localidades em detrimento de outras: apenas três localidades (distrito Sede, Campeche e Canasvieiras) concentram praticamente 60% do total de loteamentos. A partir destas três localidades, a distribuição ocorre de forma pulverizada entre os demais distritos.

Figura 25: Distribuição da produção de loteamentos por distrito e por década em Florianópolis.

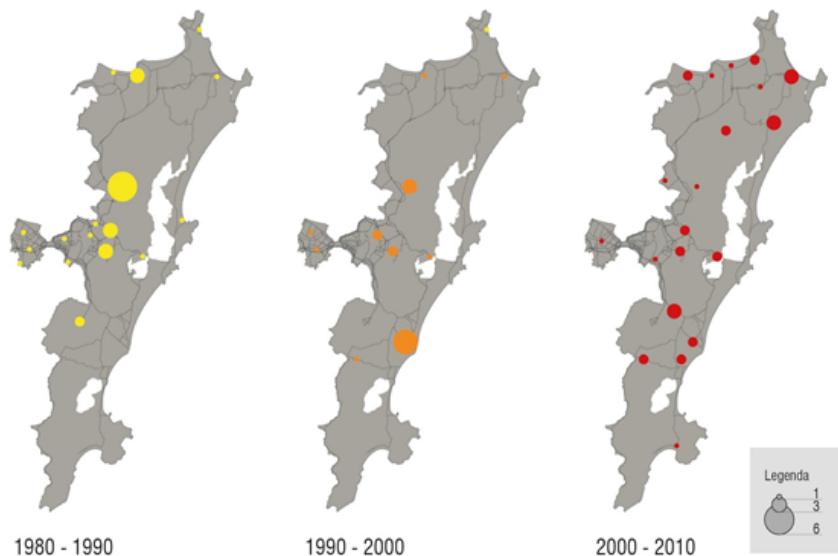


Fonte: os autores (2020)

Se, para além dos dados absolutos, analisarmos a distribuição ao longo das décadas, perceberemos que esta influência do Distrito Sede, no entanto, tem diminuído consideravelmente com o passar dos anos: na década de 1970, 59% dos loteamentos ocorreram no Distrito Sede, enquanto entre 2000 e 2010, apenas 18%. Nesse período, por exemplo, foram construídos tantos loteamentos (6) no Distrito Sede, quanto no Campeche.



Figura 26: Distribuição territorial da produção de loteamentos nas três décadas de análise.



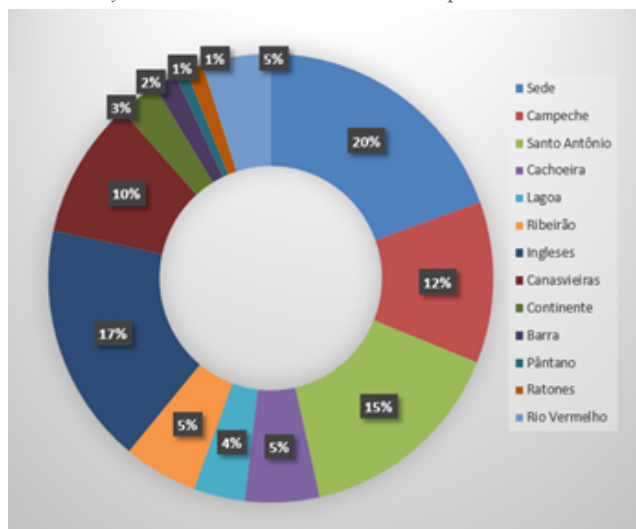
Fonte: os autores (2020)

No que se refere a distribuição espacial, existe certa estabilidade de atuação entre os anos de 1980 e 2000, praticamente concentrado na Baía do Itacorubi e eixo norte do município, com exceção do distrito do Campeche, que na década de 1990 surge como uma localidade importante, responsável por cerca de  $\frac{1}{4}$  do total de loteamentos no período. Nos anos 2000, no entanto, ocorre uma pulverização, com certa predominância do Campeche e Distrito Sede, embora não muito pronunciada, e inúmeros outros distritos dividindo de modo relativamente uniforme o número de empreendimentos (Cachoeira, Lagoa, Ribeirão, Pântano do Sul, Ingleses, Canasvieiras, Ratoles e Rio Vermelho), variando cada um entre 2 e 3 loteamentos, praticamente todos de pequeno porte.

No que se refere aos condomínios horizontais, essa relação de influência e distribuição dos empreendimentos entre os distritos ocorre de maneira semelhante, sendo, no entanto, a influência de cada localidade menos intensa e pronunciada do que aquela encontrada nos loteamentos.

Além do distrito Sede (20%) e do Campeche (12%), que mantém sua importância, também outros distritos se destacam, como os Ingleses (17%), Santo Antônio de Lisboa (15%) e Canasvieiras (10%). Estes cinco distritos concentraram 75% do total de condomínios horizontais produzidos em Florianópolis entre 1970 e 2010.

Figura 27: Distribuição dos condomínios horizontais por distrito em Florianópolis.

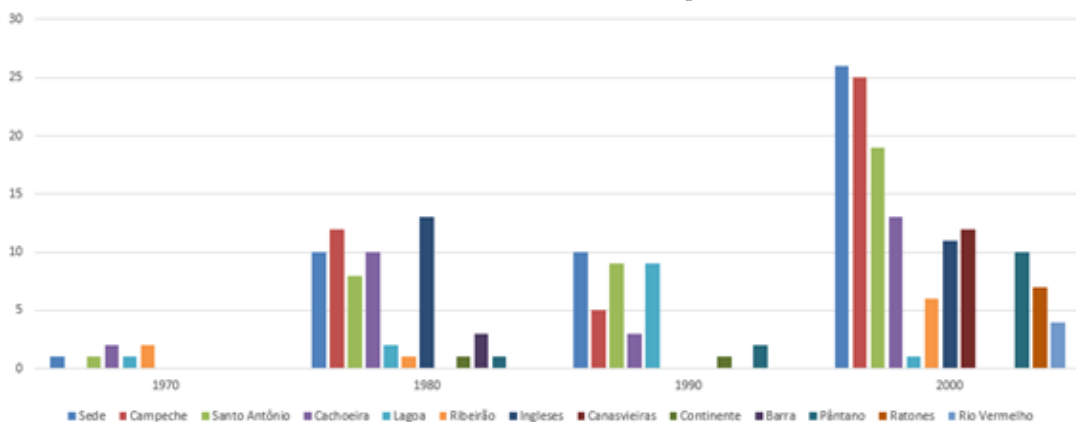


Fonte: os autores (2020)

Diferentemente dos loteamentos, que mantiveram uma produção constante, embora baixa, de novos empreendimentos ao longo das décadas, os condomínios horizontais tiveram uma flutuação

importante durante as décadas: com dinâmicas de retração em 1970 e 1990 e dinâmicas de expansão em 1980 e 2000.

Figura 28: Distribuição da produção de condomínios horizontais por distrito e por década em Florianópolis.

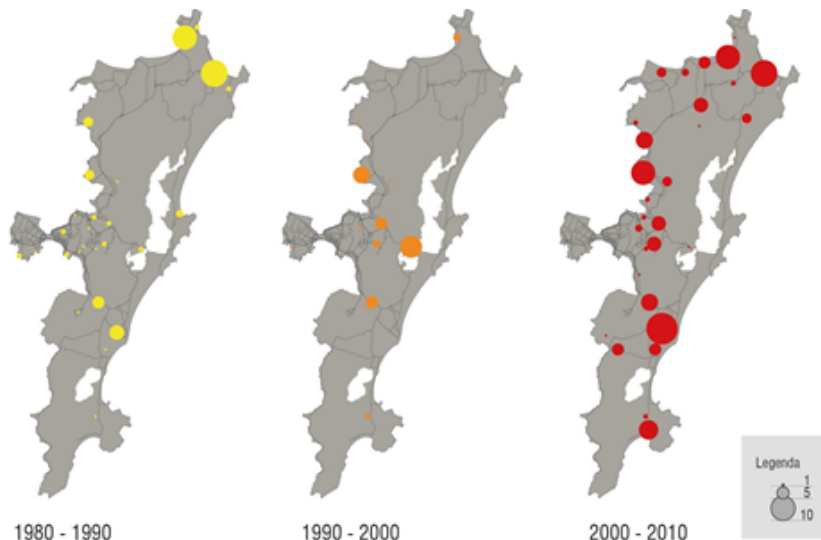


Fonte: os autores (2020)

A incidência dessa figura já inicia mais pulverizada, sem a predominância nítida de nenhuma localidade, e quatro das cinco localidades que aparecem na década de 1980 como mais representativas (Sede, Campeche, Santo Antônio, Cachoeira) permanecem influentes nas décadas seguintes, com exceção dos Ingleses, com forte influência na década de 1980, que desaparece na década seguinte para reaparecer com força nos anos 2000; ou a Lagoa, cuja representatividade é alta na década de 1990, mas bastante frágil dos demais períodos.

Nos anos 2000, no entanto, esses núcleos mais “tradicionais” de atuação do mercado imobiliário de condomínios horizontais passaram a ganhar a companhia de outras localidades emergentes, como Canasvieiras, Pântano do Sul, Rationes e Ribeirão da Ilha.

Figura 29: Distribuição territorial da produção de condomínios horizontais nas três décadas de análise.



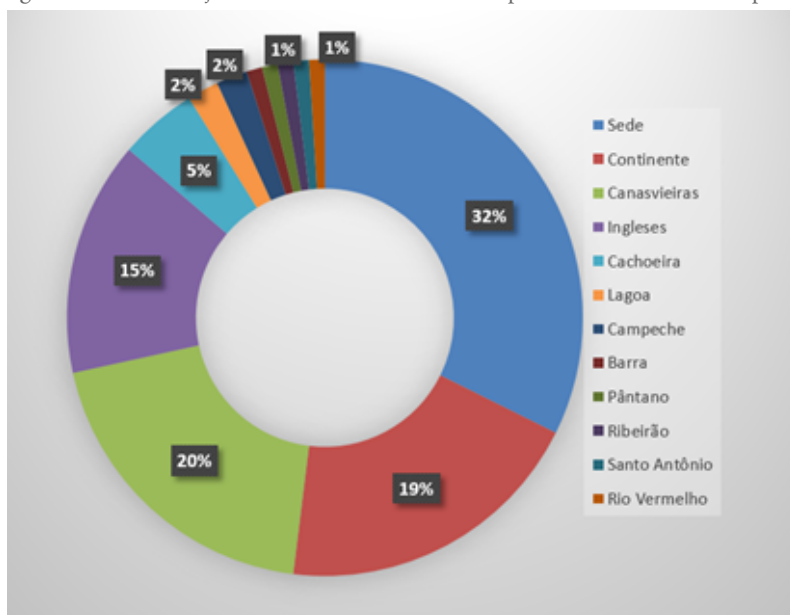
Fonte: os autores (2020)

Assim como os dados quantitativos, também a dinâmica de territorialização dos condomínios horizontais sofre com dinâmicas de expansão e retração, conforme podemos verificar na figura anterior. Na década de 1980 sua incidência é relativamente pulverizada, na de 1990 se concentra nas áreas adjacentes ao centro urbano consolidado e na última década analisada essa produção se dispersa de modo relativamente homogêneo em inúmeras localidades do município.

Por fim, os condomínios verticais, que dentre as figuras analisadas, é aquela que apresenta maior seletividade territorial, com uma representatividade ainda mais acentuada para apenas quatro distritos (Sede, com 32%; Canasvieiras, com 20%; Continente, com 19% e Ingleses com 15%) que sozinhos concentraram 86% de todos os empreendimentos residenciais verticais de Florianópolis. Em um segundo momento, aparecem com uma representatividade muito

menor os distritos de Cachoeiras (com 5%), Lagoa da Conceição e Campeche (com 2%) e Barra da Lagoa, Pântano do Sul, Ribeirão da Ilha, Santo Antônio e Rio Vermelho com apenas 1%.

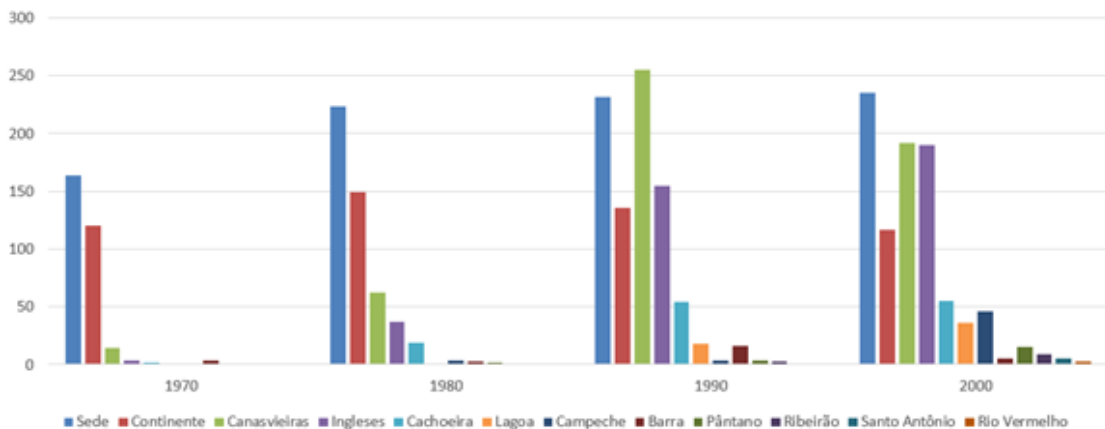
Figura 30: Distribuição dos condomínios verticais por distrito em Florianópolis.



Fonte: os autores (2020)

Aqui, diferentemente das demais categorias, a produção no Distrito Sede se mantém relativamente estável com o passar dos anos. Se durante os anos 1970 e 1980, estes setores praticamente monopolizaram (com 92%) a produção de condomínios verticais em Florianópolis, na década de 1990, embora quantitativamente a produção de novos empreendimentos nesses setores tenha se mantido, proporcionalmente a influência foi bem menor, representando “apenas” 38% do total de empreendimentos produzidos no município.

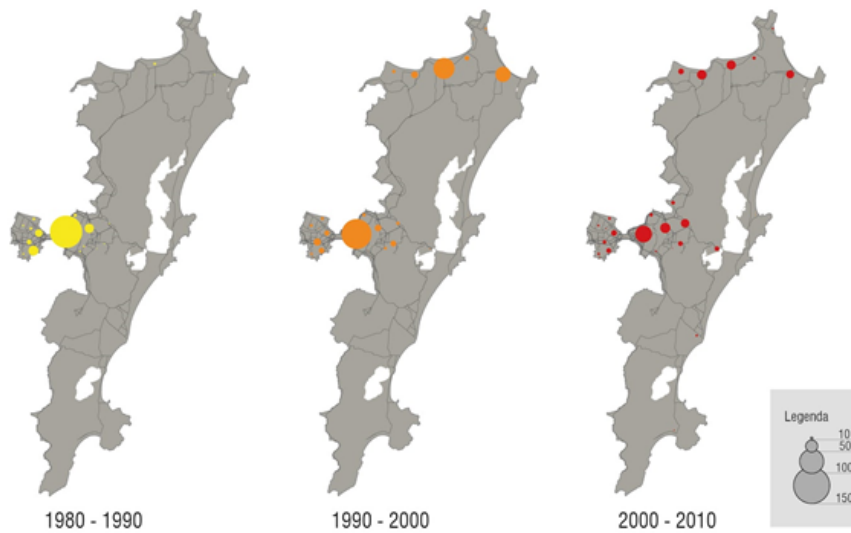
Figura 31: Distribuição da produção de condomínios verticais por distrito e por década em Florianópolis.



Fonte: os autores (2020)

Em 1990, com o fortalecimento do turismo, as áreas balneárias ganharam forte apelo para o mercado imobiliário, e os setores escolhidos para concentrar os empreendimentos verticais de maior porte foram os distritos de Canasvieiras e Ingleses, ambos situados na porção norte da ilha. Para se ter uma noção desta influência, ambos os distritos (Ingleses e Canasvieiras) foram responsáveis por concentrar 75% de toda a produção de condomínios verticais que não ocorreu no Distrito Sede. Estes dois distritos somados também foram responsáveis por absorver mais empreendimentos dessa categoria do que tudo o que foi construído no Distrito Sede e continente, durante os anos de 1990 e 2010.

Figura 32: Distribuição territorial da produção de condomínios verticais nas três décadas de análise.



Fonte: os autores (2020)

Percebe-se, portanto, que além de ter uma intensidade de produção (em número de empreendimentos e em quantidades de unidades habitacionais) muito mais representativa que as demais categorias em análise, os condomínios verticais possuem uma lógica territorial de atuação bastante mais seletiva.

Esta dinâmica reforça a ideia apresentada ao longo do texto, de que a lógica de espacialização deste tipo de capital imobiliário ocorre segundo estratégias articuladas e sucessivas, pautado em um processo de seletividade territorial que além de concentrar as densidades, a valorização da terra e os extratos de maior renda em alguns espaços bem delimitados do território municipal, também impedem que outras figuras residenciais compartilhem do mesmo espaço, criando uma

disputa territorial cujo poder de definição e escolha é geralmente em proveito dos agentes e das lógicas vinculadas a esta tipologia.



## 7. LOTEAMENTOS

### *7.1 Breve histórico da tipologia*

As origens históricas da divisão da terra em parcelas para fins de moradia são antigas, no Brasil e no mundo. Prieur (1981) afirma que o loteamento é a mais antiga das formas de urbanização, vinculada sobretudo à emergência e difusão da habitação individual como alternativa de moradia nos centros urbanos. Iniciativas de divisão da terra em unidades autônomas para fins de moradia são encontradas desde a Mesopotâmia, nas cidades gregas fundadas por Alexandre, o Grande; também nas cidades romanas estruturadas a partir de dois eixos viários ortogonais (cardo e decúmano); nas cidades surgidas na idade média; nas cidades operárias surgidas pós revolução industrial; nos Estados Unidos, no plano urbano de Thomas Jefferson para a cidade de Washington de 1785; nas propostas de cidade jardim do início do século XIX; ou nas propostas de Haussmann ou Cerdá para Paris (1853) e Barcelona (1860), respectivamente.

Falando a partir da história francesa, o autor afirma que foi somente a partir do século XX que essa figura passa a ser regulamentada pelo poder público e ganha o estatuto de instrumento de controle e intervenção pública sobre o espaço das cidades. Neste longo percurso, o loteamento foi alvo de críticas e elogios, sendo considerado por alguns como estratégia importante na luta contra a expansão do espaço urbano e a inserção difusa das moradias ou, mais recentemente, ser apontado como um dos responsáveis pela expansão urbana dispersa e fragmentada dos centros urbanos contemporâneos.

Para o autor, a permanência e sucesso dos loteamentos podem ser explicados, sobretudo pela flexibilidade que representam. Tal opinião é

também encontrada em Cortado (2018), para quem sua utilização e funcionalidade do loteamento respondeu historicamente ao enfrentamento de problemas diversos:

(...) no período colonial, regulamentava-se a abertura de ruas para defender os espaços públicos, enquanto, no final do século dezoito, o problema já era de reformar a malha viária. A codificação do loteamento tal como conhecemos só ocorreu no início do século vinte, em decorrência de novas problemáticas acerca das necessidades coletivas da população urbana (CORTADO, 2018, p. 02).

Autores como Lefebvre (1999) e de Certeau (1990) destacam ainda que os loteamentos significaram a imposição de uma lógica geométrica lançada pelos planejadores para dominar visualmente o espaço e projetar precisamente “planos” e assim adaptá-los às necessidades do modo de produção dominante. Outros autores reforçam essa percepção, como Mitchell (1991), para quem a arranjo geométrico do habitat significaria um “método de enquadramento”, destinado a conter, disciplinar e monitorar, com base em uma “aparência de ordem”: “ao geometrizar o espaço, impomos uma ordem às aparências que é tão aparência da ordem” (MITCHELL, 1991, p. 60). Assim também pensava Scott (1998), para quem o plano ortogonal era instrumento para tornar a cidade “legível”, “organizar a população de modo a simplificar a funções tradicionais do estado, como arrecadação, conscrição e prevenção de rebeliões”.

No Brasil, autores como Reis Filho (1968) e Abreu (2001) evidenciam a existência de preocupações com a organização espacial das cidades coloniais. Desde cedo existiam normas voltadas às construções e alinhamentos de ruas. Apesar do trabalho representativo destes autores, é importante destacar que são poucos os estudos acerca da dinâmica de

produção da terra urbana no período colonial até as primeiras décadas do século XX:

A leitura desta produção historiográfica, na história do Brasil, a força dos referenciais rurais, como a grande propriedade fundiária, a produção agro-exportadora, o engenho, a fazenda, o sítio, impediu o surgimento de reflexões, estudos e investigações sobre a terra urbana, que também sofreu disputas, litígios judiciais e apropriações ilegais tal como ocorreu no meio rural (MOURA, 2007, p. 01).

Além disso, as cidades durante o período colonial tinham uma importância relativamente baixa na dinâmica socioeconômica:

A interpretação usual que se dá sobre a cidade colonial brasileira é a de que ela não foi mais do que um ponto de controle do território. Caracterizada pela autossuficiência, por seu caráter "autárquico", a grande propriedade rural escravista prescindiria inclusive da existência material dos núcleos urbanos, isto só não ocorrendo totalmente 'porque aí estava localizado o poder local, principal elo de intermediação entre o colono e o Rei, e sobre o qual os grandes proprietários tinham não só influência como controle. Mesmo assim, dados os longos trajetos a percorrer e a precariedade das comunicações internas, era somente em ocasiões especiais e muito especialmente nas festas cívicas ou religiosas que a classe proprietária se dirigia aos poucos núcleos urbanos, que definham o restante do ano em insuportável e insignificante monotonia (ABREU et al. 2018, p. 07).

O primeiro marco regulador mais representativo desta dinâmica foi a Lei de Terras, de 1850. Até então, o processo de expansão urbana das cidades ocorria por intermédio das Câmaras Municipais, que detinham jurisdição legal, jurídica, militar, econômica e administrativa sobre uma extensão territorial denominada "termo" e que abrangia uma área

extensa de, no mínimo, seis léguas ou cerca de 36 km. Quando fundadas, as Câmaras recebiam, por meio de doação, este termo, que constituía patrimônio próprio, e deveria ser utilizado para a ocupação da vila ou cidade. A Câmara Municipal exercia, portanto, o controle fundiário sobre essas terras, podendo concedê-las a particulares por meio de aforamento e, assim, obter um rendimento anual, conhecido como foro. Esta situação permaneceu até a proclamação da República, em 1889. Neste período a Câmara Municipal, tinha, portanto, a prerrogativa de dispor de seu patrimônio, enquanto detentor das terras, e de implementar ações de ordenamento urbano em toda sua área de jurisdição.

Se na área rural era comum chamar as concessões de terra de Sesmarias, nas áreas urbanas se convencionou chamar de “chãos de terra”. As medidas e as justificativas para obtenção das sesmarias e dos “chãos de terras” também eram distintas. Neste período, as vilas e cidades brasileiras não possuíam legislação fundiária urbana específica. Para as cidades que sofreram com um processo mais intenso de crescimento demográfico, é possível verificar uma dinâmica de relativo descontrole do processo de ocupação de suas áreas limítrofes e das novas frentes de expansão urbana.

Do ponto de vista da apropriação territorial, o efeito mais importante das transformações ocorridas na Colônia durante o século XVIII foi a disseminação (...) que já existia desde os primórdios da colonização, que era a posse pura e simples. Ao mesmo tempo em que a metrópole, preocupada com os rumos da expansão territorial na Colônia, procurava retomar as rédeas desse processo, recebia novo impulso essa forma de apropriação que por suas características mesmas se fazia de modo desordenado e espontâneo, fugindo totalmente do controle das autoridades (SILVA, 2008, p. 66).

A partir de então, começam a conviver duas modalidades principais de produção das novas áreas urbanas nas cidades brasileiras: 1) aquela oriunda da ação estatal, sobretudo através dos planos de expansão urbana; e 2) aquela resultante da atuação do mercado privado, que passa a iniciar um processo de aquisição de terras e de produção de empreendimentos imobiliários, notadamente loteamentos. Estas duas dinâmicas não eram, no entanto, opostas ou contraditórias entre si.

Assim, a forma das cidades será impactada tanto pelas medidas de ordenamento espacial oriundas das correntes de pensamento higienistas e “modernizadoras”, quanto pela instituição da propriedade privada da terra e pelo surgimento do mercado imobiliário e do loteamento. É nesse momento que a malha urbana ortogonal se propaga em diversas cidades do Brasil e do mundo, pois sua regularidade tanto atende à demanda de modernização da cidade, por meio de um traçado simbólico e funcionalmente diferenciado do traçado mais irregular dos núcleos urbanos tradicionais, quanto facilita o parcelamento do solo em lotes destinados à comercialização. Além disso, é importante ressaltar que as intervenções e melhorias urbanas realizadas pelo Estado corroboravam e incrementavam o processo de valorização da terra urbana (ABREU et al. 2018, p. 10).

Falando da cidade de São Paulo, Taunay (2004) afirma que, neste momento, a terra urbana por ser concessão da Câmara Municipal e ter tamanhos mais modestos que as sesmarias. O autor afirma que o pedido de terras em São Paulo era pautado pela pobreza, pela carência de recursos e pela necessidade de povoamento de terras (TAUNAY, 2004, p.108). Esta compreensão é compartilhada por Glezer (2007) para quem “o pedido baseava-se na necessidade, na pobreza, no morar na vila, na troca de serviços com a Câmara, etc.” (p.58).

Esta situação muda drasticamente com a aprovação, em 1850, da Lei de Terras. Dentre outras inovações, esta lei definiu a compra como única forma única de aquisição de propriedade. Autores com Abreu (2001) e Reis Filho (1968), a definem como o marco do processo de transformação da terra em mercadoria, o que significou a alteração também das dinâmicas de produção e consumo da terra urbanizada, como também mudança gradual do caráter agrário-exportador da economia nacional para o capitalismo industrial, que dentre outras coisas, também modificou a estrutura social, as relações econômicas e as dinâmicas territoriais nos maiores centros urbanos do país:

Foi entre 1870-1930 que os processos capitalistas modernos firmaram-se solidamente nas cidades brasileiras. A nível da produção de mercadorias, foi nessa fase que as relações sociais de base capitalista se difundiram, substituindo aquelas que vigoraram em tempos anteriores. A escravidão urbana, já em decadência em meados do século XIX, esgotou-se rapidamente. O trabalho familiar ainda mostrou algum crescimento. Mas foram as relações de trabalho de tipo assalariado, capitaneadas pela produção industrial e pelo setor de serviços urbanos, aquelas que mais se expandiram nas cidades, tornando-as cada vez mais diferentes do campo, onde relações pretéritas de produção e de trabalho ainda mantiveram-se predominantes. Foi nas cidades, e nesse período, que se verificou também uma outra faceta do enraizamento acelerado do capitalismo moderno. Trata-se da emergência de um mercado urbano de terras, que se estruturou primeiramente nas cidades que sofriam forte pressão migratória (notadamente Rio de Janeiro e São Paulo), difundindo-se depois pelo restante das áreas urbanas (ABREU, 2001, p.01).

A Lei das Terras de 1850 esteve também inserida em uma dinâmica mais ampla de modernização normativa e institucional ocorrida no país, de matizes claramente liberais, a exemplo da Lei Euzébio de

Queiroz, que proibiu o tráfico de escravos das costas africanas para o Brasil, que até então era uma atividade comercial legal (o que se deu tanto por pressão inglesa como por campanhas internas); e o Código Comercial e a Lei de Terras. Segundo Abreu et al. (2018), a instituição da propriedade privada da terra fez parte também de uma mudança estrutural impulsionada por interesse externos:

(...) o Estado brasileiro era pressionado pela Inglaterra para que substituísse o trabalho escravo pelo trabalho assalariado, a fim de constituir mercado consumidor para a produção em larga escala propiciada pela Revolução Industrial, com consequências para a questão fundiária. (...) dessa forma, com a instituição da propriedade privada da terra e sua aquisição somente por meio de compra e venda, os imigrantes seriam condicionados a vender sua força de trabalho para que pudessem se tornar proprietários de um pedaço de terra. Além disso, era interesse da elite agrária do país que a renda oriunda da exploração da força do trabalho escravo, prestes a entrar em declínio, fosse substituída pela renda da privatização da terra (ABREU et al., 2018, p. 24).

A adoção da lei de 1850 estava relacionada com essas duas ordens de fatores. Deveria representar um papel fundamental no processo de transição do trabalho escravo para o trabalho livre, aberto com a cessação do tráfico, e, ao mesmo tempo, dar ao Estado imperial o controle sobre as terras devolutas que desde o fim do regime de concessão de sesmarias vinham passando de forma livre e desordenada ao patrimônio particular (SILVA, 2008, p. 356).

A Lei de Terras previa um recenseamento das terras do país, a fim de regularizar a situação e estabelecer as terras que ainda não haviam sido apropriadas por particulares e que seriam devolvidas e reincorporadas ao patrimônio público - as chamadas terras devolutas. A partir dessa

medida, estabelece-se uma distinção entre terras públicas e privadas anteriormente não existente, posto que até então todas as terras, ainda que concedidas aos sesmeiros, estavam submetidas ao domínio da Coroa. Mesmo com a Lei de Terras, no entanto, o Império Brasileiro não alterou algumas instâncias importantes de gestão do espaço urbano. Ao manter o Catolicismo como religião oficial e o sistema de Padroado, pelo qual a Igreja Católica ficava ligada ao Estado, mantendo as funções não somente de registro de nascimentos, batismos, casamentos, mortes, mas também de testamentos e inventários, além do de propriedades imobiliárias. A passagem do sistema de posse para o de compra e venda não foi, no entanto, apenas do ponto de vista administrativo. Marx (1991) apresenta a mudança substancial na lógica de funcionamento:

Neste momento – e a lei de Terras decisiva é de 1850 –, o preciso parcelamento, a exata estipulação por escrito de suas frações, em planta e, acima de tudo, no próprio local, se impõem; os seus exatos limites, o seu nítido e indiscutível contorno, a sua precisa área se tornam imprescindíveis (MARX, 1991, p. 104).

Leonelli (2010), destaca que esta transição foi lenta, tumultuada, progressiva e contraditória. A estrita delimitação de um novo regime de venda de terras a partir dos critérios acima colocados encontrou nos tradicionais posseiros, uma forte resistência. Estes se negavam a esta subordinação e as terras devolutas continuavam, no decorrer do século XIX, a serem privatizadas por intermédio da posse. Marx (1991), destaca ainda outros impactos da lei de 1850: a) o fornecimento da terra não era mais exclusividade do poder público, pois a partir de então a terra poderia ser adquirida de particulares; b) o surgimento do loteador e do lote demarcado, bem definido e sua distinção de área pública; c) a racionalização do processo de divisão da terra para a venda, incorporando a lógica do maior rendimento possível; d) a existência de aglomerados urbanos por meio de loteamento, apesar do maior



impacto da Lei de Terras recair na transação de áreas rurais: “surge o loteador, o empreendedor imobiliário que retalhar a gleba, vende suas parcelas, passa igualmente a desenhar a cidade”. (MARX, 1991, p. 111). Para Leonelli (2010) surge assim não somente a figura do loteador, mas também do loteamento no Brasil.

A primeira lei brasileira que permite que a terra seja loteada é a Lei de Terras de 1950. Esta regulamenta a forma de aquisição da propriedade. Não se trata de uma lei de loteamento, mas sua aprovação teve como efeito a introdução da prática de parcelar o solo no Brasil, tanto para terras rurais, como urbanas (LEONELLI, 2010, p. 51).

Para a autora, mais do que possibilitar a emergência da figura do loteamento, a Lei de Terras oportuniza a consolidação de outras relações espaciais em relação à forma do lote:

A primeira questão colocada diz respeito à forma do lote. Esta deveria ser mais interessante economicamente para o proprietário tirar a maior lucratividade na sua venda e no aproveitamento de sua área, sendo o lote geralmente retangular. O segundo aspecto refere-se ao lugar que o lote ocupa, com valorização da sua frente e testada do lote. A terceira questão é a relação do lote individual com o seu conjunto (LEONELLI, 2010, p. 51).

As mudanças mais estruturantes na dinâmica de produção de loteamentos, no entanto, só ocorrem a partir da Proclamação da República, quando a separação entre Estado e Igreja é consolidada e o poder público assume a responsabilidade de administração do espaço urbano, função até então, em grande parte, incorporada pela Igreja. Nas maiores metrópoles, por exemplo, isto significou um gradual controle administrativo na abertura de vias. No Rio de Janeiro, Penna (apud LEONELLI, 2010) aponta o ano de 1904 como referência, embora

somente em 1925, a partir do decreto 2.087 que se ampliou a exigência quanto a aprovação da prefeitura sobre a produção de lotes. Começava-se a exigir “planta de divisão de lote” e não mais a planta de arruamentos. São Paulo apresenta dinâmica semelhante, se limitando a estabelecer parâmetros urbanísticos e administrativos para novos arruamentos. Apenas em 1913, a partir da Lei nº 1666, o município passou a prever o licenciamento para abertura de vias. Apenas em 1923 que a legislação passa a conter determinações urbanísticas que interferem mais diretamente na produção dos lotes, já apresentando a obrigatoriedade de percentual de áreas públicas, assim como parâmetros mínimos: 300m<sup>2</sup> para os lotes, com testada mínima de 10m e fundos de 24 metros.

Não existia ainda no mundo normativo municipal a figura do loteamento. Em cidades como São Paulo, por exemplo, o final do século XIX viu surgir as primeiras disposições urbanísticas sobre aberturas de ruas, localização de indústrias e poluição. Segundo Pamplona (1978) tal preocupação só viria a aparecer algumas décadas mais tarde, quando a rápida expansão territorial fez com que a municipalidade sentisse a necessidade de disciplinar a abertura de arruamentos e o parcelamento de áreas, até então sem normas adequadas, o que foi feito através da Lei 2611/23.

Para além da dimensão normativa, os loteamentos privados iam ganhando fôlego, sobretudo nos maiores centros urbanos do país. No Rio de Janeiro, os últimos anos do século XIX viram surgir grandes empreendimentos imobiliários, como a Villa Ipanema (atual bairro de Ipanema no Rio de Janeiro), em 1894; e Copacabana, alguns anos antes, em 1891. Neste caso, Leonelli (2010) afirma: “a existência do loteamento é, portanto, anterior a sua regulamentação urbanística e administrativa. Estas vão sendo construídas a reboque do efeito da Lei de Terras” (p. 53).

Figura 33: Propaganda de loteamento no Rio de Janeiro, fins do século XIX



Fonte: Blog Descubra Copacabana e o Leme, 2013.

São desse período as primeiras iniciativas mais representativas de produção de loteamentos urbanos de caráter mais mercadológico, como aquele encontrado em São Paulo, no que viria a ser o futuro bairro do Pacaembú.

Figura 34: Propaganda loteamento da Cia City em São Paulo.



Fonte: Site da empresa Cia City.

O processo começou décadas antes, ainda em 1912, quando a companhia inglesa City of São Paulo (AMADIO, 2004) Improvements and Freehold Company Limited passou a adquirir grandes extensões de

terras na cidade. Sua ideia era promover a construção de bairro segundo os princípios do *garden-city*, chamando a atenção dos paulistanos.

A princípio o projeto foi embargado pela Câmara Municipal, com a justificativa de ser um plano arquitetônico ambicioso, jamais visto na cidade. Passado o tempo, veio a aprovação dos órgãos municipais. O projeto foi retomado em 1925, quando a Cia. City começou o loteamento e a urbanização da região (Disponível em <https://www.propagandas-historicas.com.br/2018/11/propaganda-lotes-pacaembu.html>, acessado em 25/03/2020).

Diferentemente da dinâmica anterior a Lei de Terras, onde a terra urbana era solicitada sobretudo com justificativas de precariedade, a dinâmica de industrialização e urbanização, com a criação de novas classes sociais, agentes e interesses econômicos, inseriu a lógica de excepcionalidade e exclusividade na produção do espaço urbano. Parte importante da produção dos novos loteamentos nos centros urbanos brasileiros passou a significar a mudança dos modos de vida, de formas de habitar, de ressignificação da natureza e da paisagem urbana.

Copacabana! Grandioso painel! Suntuosa tela em que o pincel da natureza, sonhador e evocativo, deixou as mais perfeitas linhas, as mais encantadoras nuances, as mais festivas tonalidades! Éden terreno! Recanto paradisíaco! Quando o espírito cansado da labuta diária, necessita de uma distração que o repouse, tem como consolo balsâmico, as virações destas praias, o de, além da harmônica beleza, reina a serenidade contemplativa, interrompida apenas pelo rumorejar constante e monótono do mar glauco e majestoso. Demais, tudo aqui convida ao amor, ao discretar idílico, a todas essas expansões da alma de que às vezes a gente necessita tanto e que são os melhores bocados da nossa existência (Jornal O Copacabana em 19/07/1907, disponível em <https://copacabana.com/historia-de-copacabana>).

Para além desses loteamentos de alto padrão, também as periferias dos grandes centros urbanos passaram a absorver uma intensa produção de loteamentos, a maior parte deles considerados irregulares por não acompanharem os critérios mínimos de infraestrutura urbana ou sem autorização do Poder Público, o que resultou em uma ocupação sem padrões mínimos de qualidade ambiental para grande parte do território dessas cidades.

Outra frente representativa dos loteamentos existentes nos centros urbanos do país a partir sobretudo da década de 60, diz respeito aos conjuntos habitacionais resultantes de políticas habitacionais públicas, que não raro, são construídos sem atender às exigências da Lei de Parcelamento do Solo e da legislação municipal de uso e ocupação do solo, a falta de infraestrutura ou até mesmo a falta de registro público do empreendimento no Cartório de Registro de Imóveis competente. Outros tipos de loteamento são definidos por Holston (1993):

As pessoas compram lotes em quatro tipos de loteamentos, que geralmente aparecem lado a lado na mesma vizinhança: o legal, o irregular, o clandestino, e o grilado. O mais raro dos quatro tipos, o loteamento legal, está de acordo com todas as especificações físicas e burocráticas. O loteamento irregular é - ou melhor, parece ser legitimamente adquirido e registrado por seu empreendedor imobiliário, mas viola, de alguma maneira, as regras de parcelamento da terra. O loteamento clandestino não é registrado no cartório de imóveis, apesar de a terra poder ser de posse legítima de seu empreendedor. Já o loteamento grilado é vendido por um grileiro, que se diz o titular da terra, e o faz através de uma série de artimanhas. A negociata envolvendo a terra, nessa situação, é chamada de grilagem, e a terra, dessa maneira vendida ou adquirida, um grilo. Apesar de o loteamento ilegal frequentemente combinar vários desses aspectos, ele é classificado segundo a sua mais grave infração. Assim, enquanto todos os outros tipos de loteamento estão

provavelmente violando os códigos de planejamento urbano, o loteamento grilado enfrenta problemas a mais porque não só é negociado, mas até registrado, na base de documentos fraudados (HOLSTON, 1993, p. 3).

A ausência de parâmetros urbanísticos para o parcelamento do solo, no entanto, só viria a ser contornado mais de quarenta anos depois, com a aprovação da Lei Federal 6.766/79, que segundo Barreiros (1998) apresentava caráter inovador:

(...) demonstrando preocupação com a ordenação do espaço urbano, determinando indicadores mínimos de áreas públicas, de áreas e testadas de lotes e de faixas não edificáveis, estabelecendo também as condições de salubridade para a implantação de novos loteamentos. Um dos fatos mais ressaltados, pelos autores que discorrem sobre o parcelamento do solo, é o consenso existente sobre o avanço da lei 6.766/79 em relação à que a antecedeu, não apenas naquilo que se refere aos parâmetros urbanísticos, inexistentes no Decreto-lei 58/37, mas também pelo avanço que trouxe nas relações de compra e venda de lotes, garantindo o direito dos adquirentes de lotes. O Decreto lei 58/1937 estava totalmente defasado e inadequado como instrumento de planejamento urbano, mesmo porque este não era o seu propósito maior. O Decreto lei 58/37 era claramente limitado enquanto controlador do uso da terra. Na verdade, o citado decreto era muito mais uma lei civil voltada para as relações comerciais entre indivíduos relacionados com a comercialização da terra (BARREIROS, 1998, p. 12).

Para Leonelli (2010) a promulgação do decreto nº58/1937 significou o enfraquecimento do município em relação ao controle da dinâmica de urbanização.

A questão que se apresentava era: se a norma federal era ausente sobre este assunto, como o município poderia

solicitar tais exigências? Esta polêmica gerou na década seguinte, iniciativas para fortalecer o município para legislar sobre esta matéria e a demanda por uma lei federal de loteamento é colocada a partir da década de 1940. Pode-se concluir que foram as próprias críticas quanto à aplicação do Decreto-lei que induziram a formulação de outra lei federal para regular o loteamento no país (LEONELLI, 2010, p. 184).

Para a autora, as discussões sobre a 6.766/79 não estavam no processo de aprovação de lei ocorrido na Câmara e no Senado, e sim nos debates, entraves e avanços de vários administradores públicos, juristas e planejadores urbanos durante as quatro décadas anteriores.

É, portanto, somente no ano de 1979 que o país passa a contar, em nível federal, com legislação específica que regulamenta o parcelamento do solo. A legislação anterior, decreto-lei 58/1937, vigorou por mais de 40 anos e esteve vigente durante o processo de rápida, intensa e concentrada urbanização brasileira ocorrida entre as décadas de 1940 e 1980. Sobre o conteúdo e os impactos da Lei 6.766/79 iremos discorrer no próximo tópico.

## *7.2 Breve introdução às questões normativas e legais*

No Brasil, um loteamento pode ser rural ou urbano. O que os distingue, é a finalidade do empreendimento, independentemente de sua localização. O Loteamento Rural é regulamentado pelo artigo 1º da Lei Federal nº 4.504/64. Para implantação de um loteamento para fins urbanos, deve-se obedecer ao plano diretor da cidade, bem como a Lei Federal nº 6.766, de 19 de dezembro de 1979, com as alterações provenientes da Lei 9.785/99. A LF 6.766/79, em seu artigo 2º, estabelece:

Considera-se loteamento a subdivisão de gleba em lotes destinados a edificação, com abertura de novas vias de circulação, de logradouros públicos ou prolongamento, modificação ou ampliação das vias existentes (LF 6.766/79).

A LF 6.766/79 estabelece ainda que o loteamento é um tipo de parcelamento urbano destinado a formação de novos núcleos populacionais como bairros, vilas ou cidades. Além destas definições conceituais, referida lei também impõe processos e requisitos urbanísticos e normativos para viabilizar a produção de novos loteamentos. Para além da segurança jurídica, essência da normativa anterior, a LF 6.766/79 procura impor limites urbanísticos ao exercício do direito da propriedade, estabelecendo assim também critérios para a dinâmica de estruturação das cidades:

Essa relação de mútua conformação entre aspectos urbanísticos e fundiários é intrínseca ao processo de formação das cidades, pois essencialmente uma cidade é composta por terrenos, lotes e glebas intercomunicados por vias de acesso. Essas unidades são conformadas juridicamente pelos direitos de posse ou propriedade de seus detentores, que lhes garantem o domínio de fato ou de direito sobre aquela determinada porção do espaço; mas também são conformadas espacialmente pela ocupação e pelos limites espaciais da área sobre a qual o ente exerce domínio (legal, baseado no direito garantido, ou ilegal, baseado na apropriação à margem da lei). Assim, a estruturação do espaço urbano está calcada na apropriação da cidade pelos diversos agentes, em um movimento que é, ao mesmo tempo, espacial e fundiário, pois não há delimitação espacial sem processo jurídico que a legitime ou a negue, tampouco uma atribuição de direito de domínio sobre a terra sem que se estabeleçam os limites dentro dos quais esse domínio será válido (ABREU et al. 2018, p. 12).



Os principais requisitos urbanísticos apresentados pela lei em estudo foram:

- Área mínima de lote igual ou maior do que 125 m<sup>2</sup> e frente mínima de 5,00 metros, exceto nos casos de urbanização específica ou edificação de conjuntos habitacionais de interesse social, previamente aprovados pelos órgãos competentes;
- Reserva obrigatória de faixa não edificante de 15 metros de cada lado ao longo das águas correntes, dormentes, dutos, rodovias e ferrovias;
- Proporcionalidade entre a densidade de ocupação prevista para a gleba e as áreas de circulação, equipamentos urbanos e comunitários e espaços livres de uso público;
- Percentagem de áreas públicas não inferior a 35% do total da área da gleba loteada;
- Proibição do parcelamento em terrenos com declividade superior a 30%, exceto se atendidas exigências específicas das autoridades competentes.

A referida lei estabelece ainda, em seu artigo n°2 o conceito de “lote”, como um terreno servido de infraestrutura básica e cujas dimensões atendam aos índices urbanísticos definidos pelo plano diretor ou lei municipal para a zona em que se situe. Por infraestrutura básica, a LF compreende: equipamentos urbanos de escoamento de águas pluviais, iluminação pública, redes de esgoto sanitário e abastecimento de água potável, energia elétrica domiciliar e pública e as vias de circulação, pavimentadas ou não. A partir da referida lei, portanto, o empreendedor privado passa a ser obrigado a produzir lotes urbanos que disponham de todos os itens de infraestrutura básica acima listados.

A LF 6.766/79 significou, portanto, uma alteração profunda em relação ao marco geral até então existente no Brasil no que tange o parcelamento do solo. Ao exigir infraestrutura básica, parâmetros urbanísticos como 35% de áreas públicas, proibição de ocupação em áreas de fragilidade ambiental, ou proporcionalidade entre densidades e áreas de circulação e equipamentos urbanos, a LF passa a ser, do ponto de vista do empreendedor, muito mais exigente, impactando de forma considerável a margem de lucros e a dinâmica “burocrática” de implementação dos empreendimentos. Para Maricato (1996), ao estabelecer normas urbanísticas e burocráticas para construção da cidade, essa lei ajudou a tornar o solo ainda mais escasso, colaborando também na configuração de dois circuitos de produção imobiliária, a da cidade formal – monopolizada pelo mercado de média e alta renda e, por isso, dentro das leis e normas – e a cidade informal. Além disso, a LF não conseguiu confrontar algumas dinâmicas deletérias do processo de urbanização brasileiro, como a proliferação dos vazios urbanos e as dinâmicas de segregação socioespacial. Mesmo assim, “é preciso acrescentar também que nem a abertura de loteamentos ilegais estancou totalmente após a promulgação da Lei federal 6.766/79, nem se tem notícia de que os poderes públicos se esforçaram em sua aplicação rigorosa” (MARICATO, 1996, p. 48)

(...) embora a lei seja fruto da luta de movimentos de moradores de loteamentos irregulares, mas não só destes, a nova lei atende a uma reivindicação popular: criminalização do loteador clandestino, possibilitando a suspensão do pagamento para efeito de viabilizar a execução das obras urbanísticas e atribuição ao município ou ao Ministério Público da representação das comunidades através do interesse difuso (...) é evidente a diminuição da oferta de lotes irregulares, alternativa mais importante para o assentamento residencial da classe trabalhadora entre 1940 e 1980, e o crescimento de favelas durante a vigência da lei (BARREIROS, 1998, p. 14).

A imposição de requisitos urbanísticos em LF pressupunha a intenção do legislador em buscar o ordenamento urbanístico de forma relativamente homogênea em todo o território nacional. Esta é também uma das dimensões criticadas por Maricato (1996), pois a LF acabava por desconsiderar as enormes desigualdades regionais existentes no Brasil. Em parte, esta preocupação deveria ser minimizada pela elaboração de planos diretores municipais ou legislação específica sobre parcelamento do solo, que seriam responsáveis por trazer as especificidades do contexto local em relação ao uso e parcelamento do solo.

Mas não é apenas a LF 6.766/79 que regulamenta os loteamentos. A própria lei concede aos Estados e aos Municípios a prerrogativa de implementar normas complementares para o parcelamento do solo urbano, sobretudo através da figura do Plano Diretor.

Em Florianópolis, após consulta no repositório virtual de leis municipais, encontramos a primeira menção à parâmetros urbanísticos para o estabelecimento de loteamentos na Lei nº 1.215/75, ou seja, quatro anos antes da legislação federal. Esta lei estabelecia parâmetros muito parecidos àqueles da LF 6.766/79, à saber: a) exigência de áreas destinadas a sistema de circulação, equipamentos urbanos e comunitários, verdes e recreação de no mínimo, de 35% (trinta e cinco por cento) do total da gleba; b) a disponibilização de equipamentos urbanos, como sistemas de abastecimento de água, serviço de esgotos, energia elétrica, coleta de águas pluviais, pavimentação, rede telefônica e outros; c) a necessária integração das vias projetadas do loteamento com o sistema viário da cidade, e harmonizar-se com a topografia local. Em seu artigo 18º, definia ainda que o projeto de loteamento deveria ser elaborado em consonância com: a) as conveniências do tráfego; b) o desenvolvimento da região; c) a preservação de reservas arborizadas ou florestas; d) a conservação de pontos panorâmicos; e e) preservação da

paisagem e de monumentos do Patrimônio Histórico e Artístico Nacional.

Três anos depois é sancionada a lei nº 1.516/77, que define critérios complementares de parcelamento nas demais áreas do município fora do Distrito Sede, através da criação da zona de urbanização prioritária (balneários, áreas de interesse turístico e áreas adjacentes à zona urbana); e zona de urbanização diferida, que são as demais áreas não incluídas nas duas categorias anteriores (urbana e urbanização prioritária). Para as zonas de urbanização prioritária, estabelece índices ainda mais exigentes do que aqueles destinados à zona urbana: destinação de mais de 45% (quarenta e cinco por cento) da sua superfície total para vias, recreação, verdes ou equipamentos urbanos e comunitários, e que resultem em lotes individuais com menos de 1.500m<sup>2</sup> nas encostas em aclives e declives superiores a 15%, e nos promontórios, considerados lotes de dimensões mínimas, não podendo ultrapassar, em quantidade, a 50% da área total destinada a lotes, sendo o restante lotes com, no mínimo, 3.000m<sup>2</sup>; e lotes de 450m<sup>2</sup>, nas áreas planas considerados lotes de dimensões mínimas, não podendo ultrapassar, em quantidade, a 50% da área total destinada a lotes, sendo o restante lotes com, no mínimo, 630m<sup>2</sup>.

Vinte anos depois é promulgada a LC nº001/97, que em seus anexos I e IV estabelece os parâmetros mínimos de lote, testada, mantendo os mesmos parâmetros da Lei 1.215/74, com no mínimo 10% de AVL e 5% de ACI. Estabelece ainda, no art. 199, que em situações onde as áreas necessárias ao sistema viário e equipamentos urbanos e comunitários forem inferiores ao mínimo exigido pela legislação de parcelamento do solo, o excedente será entregue ao Município na forma de lotes dominiais a serem utilizados como reserva para a implantação de equipamentos urbanos e comunitários. Estabelece ainda a figura da urbanização progressiva para as zonas ARP-0 e UEP's, onde os serviços de pavimentação, arborização de vias, iluminação pública, rede telefônica e paisagismo de áreas verdes de lazer pudessem ocorrer de

forma gradativa, somente em vias locais e subcoletoras, e somente aplicável aos parcelamentos que possuíssem todos os projetos complementares aprovados pelos órgãos competentes, sem ultrapassar o prazo máximo de 7 (sete) anos, contados a partir da data de aprovação do projeto.

Por fim, temos a LC nº482/2014, o Plano Diretor de Urbanismo, atualmente em vigência em Florianópolis, que dispõe sobre a política de desenvolvimento urbano, do plano de uso e ocupação do solo, os instrumentos urbanísticos e o sistema de gestão. Em relação aos loteamentos, mantém a exigência do percentual mínimo de AVL será de dez por cento e o de ACI cinco por cento da área total parcelável (art. 90). No artigo 100, estabelece como serviços públicos mínimos exigidos: a) tratamento das áreas de recreação; b) arborização das vias estruturadoras do loteamento; c) espaços verdes; d) instalação de rede de água e esgoto pluvial; e) instalação de rede de distribuição e iluminação pública; e f) instalação de sistema de esgoto cloacal em rede ou solução técnica compatível.

Uma das inovações desta nova lei diz respeito aos parâmetros urbanísticos específicos para uma categoria de loteamento chamada de “loteamentos de interesse social”, cujo objetivo é de produção de lotes acessíveis à população de baixa renda, a partir da flexibilização dos seguintes critérios: a) densidade líquida máxima de oitocentos habitantes por hectare; b) taxa de ocupação máxima do terreno de sessenta por cento; c) altura máxima variável, de acordo com o zoneamento primário e incentivo aplicado; d) coeficiente de aproveitamento variável, de acordo com o zoneamento primário e incentivo aplicado; e e) afastamentos obedecendo ao zoneamento primário. No artigo 227, estabelece ainda que nos loteamentos de habitação de interesse social poderão ser constituídos três padrões de parcelamentos para habitação unifamiliar, de modo a atender as categorias de renda específicas: 1) HBR: lote mínimo de noventa metros quadrados e no máximo cento e vinte metros quadrados, com

testada mínima de cinco metros; 2) HMP: lote mínimo de cento e vinte um metros quadrados e no máximo cento e oitenta metros quadrados, com testada mínima de seis metros; e 3) HM: lote mínimo de cento e oitenta e um metros quadrados e no máximo duzentos e cinquenta metros quadrados, com testada mínima de sete metros.

Nesse aspecto, é a primeira vez que a estrutura normativa municipal consolida de modo mais estruturado os critérios para a produção de lotes urbanos voltados à população de baixa renda, a partir da ideia da flexibilização dos índices e parâmetros urbanísticos adotados. Cabe avaliar, a partir de pesquisas acadêmicas, qual o impacto concreto desta medida na dinâmica de produção imobiliárias de lotes urbanos em Florianópolis desde 2014.

Desde o ano 2000, através do projeto de lei nº 3.057, iniciaram as discussões no Congresso Nacional acerca da revisão da LF nº 6.766/79. Segundo Saule Jr. (2008), o projeto de lei busca disciplinar algumas das matérias acerca do parcelamento do solo urbano, a saber: a) os requisitos urbanísticos e ambientais do parcelamento do solo urbano; b) as responsabilidades do empreendedor e do Poder Público na implantação e manutenção do parcelamento do solo; c) os requisitos e critérios sobre o conteúdo e para fins de aprovação do projeto do parcelamento do solo; d) as competências do Município e do Estado sobre o licenciamento para parcelamento do solo; e) as exigências para a adoção da licença urbanística e ambiental integrada, bem como para a entrega das obras e da licença final integrada; critérios para o registro do parcelamentos do solo; f) regras para os contratos, relações de consumo e direito do consumidor em parcelamento do solo; g) regularização fundiária sustentável em área urbana, regularização fundiária de interesse social e de interesse específico, demarcação urbanística e legitimação de posse, registro da regularização fundiária de interesse social; h) infrações penais, administrativas e civis sobre o parcelamento do solo; i) requisitos e critérios para implantação e regularização do loteamento com controle de acesso; e j) critérios sobre o custo do

registro dos títulos inerentes ao parcelamento e regularização fundiária de interesse social.

Esta discussão amplia, portanto, enormemente o escopo do quadro normativo federal acerca da dinâmica de parcelamento do solo urbano. Tendo sido apresentado ainda no ano de 2000, o PL 3057 recebeu outros sete projetos também relacionados ao parcelamento do solo urbano, que acabaram por serem apensados à proposta original. As duas décadas de tramitação e a quantidade de modificações e substitutivos<sup>1</sup>, no entanto, são indícios das discussões acaloradas e das resistências que o Projeto de Lei original sofreu. Cabe, no entanto, uma última reflexão trazida por Rolnik (1999), sobre o papel da legislação na produção do espaço urbano brasileiro:

Grande parte da população pobre é excluída da cidade consolidada, por meio da implementação de uma legislação que é usada como moeda de troca, e instrumento de dominação, onde a propriedade da terra traz consigo poder político, social e econômico. Aí reside, talvez, um dos aspectos mais interessantes da lei: aparentemente funciona, como uma espécie de molde da cidade ideal ou desejável. Entretanto, e isto é poderosamente verdadeiro para o caso de São Paulo e provavelmente para a maior parte das cidades latino-americanas, ela determina apenas a menor parte do espaço construído, uma vez que o produto – cidade – não é fruto da aplicação inerte do próprio modelo contido na lei, mas da relação que esta estabelece com as formas concretas de produção imobiliária na cidade.

---

<sup>1</sup> Para melhor compreensão deste processo, sugerimos a leitura das seguintes obras: 1) MASCARENHAS, Marisa Pulice. Projeto de lei de responsabilidade territorial urbana: a construção de um referencial normativo comum em torno do parcelamento do solo urbano e da regularização fundiária sustentável. 2012. Tese (Doutorado em Planejamento Urbano e Regional) - Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2012; e 2) SAULE JR, Nelson et al. A Perspectiva do direito à cidade e da reforma urbana na revisão da lei do parcelamento do solo. São Paulo: Instituto Polis, 2008.

Porém, ao estabelecer formas permitidas e proibidas, acaba por definir territórios dentro e fora da lei, ou seja, configura regiões de plena cidadania limitada. Esse fato tem implicações políticas óbvias, pois, além de demarcar as fronteiras da cidadania, há um importante mecanismo de mídia cultural envolvido, desde que as normas urbanísticas funcionem exatamente como puro modelo. Com isso queremos dizer que, mesmo quando a lei não opera no sentido de determinar a forma da cidade, como é o caso de nossas cidades de maiorias clandestinas, é aí onde ela é mais poderosa no sentido de relacionar diferenças culturais com sistemas hierárquicos (ROLNIK, 1999, p. 13).

A autora, ao refletir sobre a dinâmica de exclusão por qual passa parcela importante da população empobrecida, ressalta o papel ambíguo da legislação urbanística, que mais do que garantir o acesso indiscriminado ao solo urbanizado, acaba por ser utilizada como moeda de troca e instrumento de dominação, reforçando o papel de dominação política, social, econômica e ideológica da propriedade da terra.

### *7.3 Breve introdução às questões econômicas e sociais ligadas a tipologia*

Os tópicos anteriores evidenciaram uma interconexão importante entre fatores políticos, institucionais e culturais na trajetória de implementação dos loteamentos urbanos nos centros urbanos brasileiros. Embora algumas das estratégias econômicas e territoriais vinculados a esta tipologia tenham sido introdutoriamente apresentadas, procuraremos neste tópico aprofundar estas dimensões a partir das dinâmicas mais recentes observadas nas cidades do país. Diferentemente dos tópicos anteriores, não destacamos aqui a trajetória histórica destes processos, mas sobretudo as dinâmicas mais recentes.



Primeiramente, cabe destacar que na produção de loteamentos estão presentes sobretudo duas das três lógicas apontadas por Abramo (2010): a do Estado e a do Mercado. A terceira lógica, a da necessidade, é mais claramente perceptível nos circuitos informais de acesso ao solo urbano, produzindo assentamentos populares a partir da autoconstrução e autourbanização. Segundo o autor, a especificidade desta lógica não está necessariamente na ausência de interesses econômicos ou de bens fundiários transacionáveis, mas sim no fato de que “é uma propriedade que não respeita os preceitos do direito de propriedade e/ou urbanístico, e assim assume uma dimensão de informalidade urbana.” (p.06). Desse modo, boa parte da lógica da necessidade não está condicionada ao marco normativo e jurídico regulado pelo Estado. Esta ocupação informal, apesar de em alguns momentos apresentar determinadas características e elementos encontradas nas duas outras lógicas, no caso do parcelamento do solo, não pode ser classificada, por exemplo, como loteamento, se levarmos em conta a definição trazida pela Lei 6.766, a saber: “divisão de glebas em lotes destinados à edificação, com aberturas de novas vias de circulação, de logradouros públicos ou prolongamento, modificação ou ampliação das vias já existentes.” O reconhecimento desta realidade urbana tem motivado a criação de algumas inovações normativas e institucionais, através da institucionalização, por exemplo, de figuras como “direito de laje” ou “usucapião coletivo”, quando a individualização das parcelas é inviável.

A lógica do Estado, na produção de loteamentos, é mais evidente através da implantação de conjuntos habitacionais populares. Figura recorrente no período de existência do Banco Nacional de Habitação - BNH (décadas de 1960 a 1980), com a implantação em grande escala de loteamentos populares nos centros urbanos do país, esta figura perde importância nos ciclos mais recentes das políticas habitacionais. O Programa Minha Casa Minha Vida, lançado em 2009, e também responsável pela produção de milhões de moradias, diferentemente do

ciclo anterior, basicamente assentado na produção de loteamentos, impulsionou a utilização da figura do condomínio fechado popular. Vimos esta figura se multiplicar pelas periferias das médias e grandes cidades brasileiras, sendo responsável por parcela importante das novas frentes de urbanização ocorridas no país. A produção periférica e dispersa da moradia popular a partir de condomínios fechados populares é uma inovação, cujos efeitos deverão ser sentidos nas próximas décadas, tornando-se um tema incontornável para pesquisas acadêmicas.

Para Melazzo (2013) o PMCMV foi o grande impulsionador da produção imobiliária, já que este ampliou o volume de crédito e subsídios para aquisição e produção de moradias, além de, como medida anticrise, garantir o emprego de trabalhadores no ramo da construção civil, de forma a impedir a diminuição do poder de compra da classe consumidora brasileira. Enquanto estratégia espacial, as cidades médias acabaram por se tornar um importante foco de atração de investimentos imobiliários, nas quais a instalação de empreendimentos imobiliários como loteamentos fechados e condomínios representa a efetivação de um "novo habitat urbano"), que também tornou possível a configuração de uma nova paisagem nas periferias destas cidades (SOUZA, 2014, p.100).

O objeto de análise neste tópico, no entanto, diz respeito a última destas lógicas, a do Mercado, que segundo Abramo (2010) configura-se como a lógica de coordenação da sociedade moderna, onde as relações sociais e o acesso à riqueza social é intermediada pelas relações de trocas "contabilizadas por grandezas monetárias" (p.05). Para Grenelle (apud RIBEIRO, 1997) o preço dos terrenos utilizados para a moradia varia pela influência de três fatores principais:

- Fatores de microlocalização, ligados diretamente às condições do meio-ambiente (natural ou construído)

com o qual se articula diretamente o terreno, que expressariam a diferença do preço do terreno em relação ao preço médio da zona homogênea da qual fazem parte: fatores físicos, acessibilidade aos serviços locais, meio ambiente natural, vizinhança, elementos que são muito bem explorados na publicidade dos lançamentos imobiliários;

- Fatores de macrolocalização, que atuam ao nível do conjunto de zona homogênea (que pode ser o bairro) e são responsáveis pela formação de preços da terra diferenciados em cada zona: posição do “bairro” em relação aos vários centros, ligação do bairro com o sistema de transporte, regulamentação urbanística determinando tipos e formas do uso do solo (atividades e gabaritos, por exemplo); e
- Fatores gerais, que influenciam a formação dos preços fundiários no conjunto da cidade: ritmo de crescimento da população, conjuntura de propriedade privada da terra (maior ou menor concentração da propriedade), etc.”

As relações de trocas, neste caso, têm como protagonista a terra urbanizada e sua localização na cidade, que dentro da lógica contemporânea de produção da cidade assume um caráter de ativo. Mas a terra urbana não é uma mercadoria qualquer:

A terra como um ativo apresenta três características importantes: a) é escassa, só existe em quantias fixas e não pode ser facilmente criada; b) não é móvel; e c) é durável, já que não pode ser destruída facilmente. Essas características fazem da terra um ativo atraente como fator produtivo, como garantia para o crédito e como reserva de valor. A terra, além de possuir características gerais de um ativo, ainda conta com as seguintes condições específicas: a) tem um mercado secundário

constituído; e b) é economicamente escassa. Assim, tanto a geração de tecnologia para a elevação do seu rendimento físico quanto medidas administrativas, por exemplo, regulação efetiva dos mercados de terras, podem alterar o grau de escassez da terra (REYDON, 2007, p. 28).

A terra tratada como ativo é, portanto, o lugar a partir do qual o negócio da produção imobiliária de loteamentos ocorre, gerando uma dinâmica muitas vezes intensa de concorrência entre agentes, que passam a projetar sobre o solo não somente a elementar correlação entre oferta e demanda, mas também expectativas diversas de valorização futura a partir da incorporação das novas frentes de expansão ou eixos de valorização urbana. Tratada como mercadoria, a terra urbanizada a partir de loteamentos residenciais guarda, no entanto, especificidades em relação aos demais produtos imobiliários residenciais:

Diferentemente de outros produtos do mercado imobiliário, a característica básica de um loteamento residencial está relacionada com o fato de disponibilizar a eventuais adquirentes apenas lotes urbanizados sem quaisquer edificações sobre eles. Isso possibilita ao adquirente total liberdade de desenvolver o seu imóvel de acordo com as suas necessidades e anseios particulares independente de modismos e imposições criadas pelo mercado imobiliário. (...) além das características físicas específicas deste produto imobiliário, o adquirente deste produto tem a possibilidade de planejar a ocupação em seu lote buscando estruturar o desembolso de recursos de forma financeiramente sustentável, atendendo às suas possibilidades, podendo programar a execução da sua futura unidade de acordo com os seus recursos, podendo partir de um embrião de moradia e a partir daí adicionar novos cômodos conforme as suas possibilidades financeiras (JENSEN, 2004, p. 51).

A produção de loteamentos, como pudemos verificar nos tópicos anteriores, abrange não somente aqueles de alto padrão – objeto principal de incorporações imobiliárias – mas também de modo mais limitado os loteamentos formais para a população de renda intermediária ou os loteamentos informais, grande parte resultante da atuação individual dos proprietários fundiários originários. Estas duas figuras estão situadas em circuitos específicos de produção imobiliária que, embora sejam relativamente representativos na quantidade de lotes produzidos, são menos influentes no direcionamento das dinâmicas de estruturação urbana e valorização imobiliária.

Como atores centrais na produção dos loteamentos estão: o dono da gleba; o intermediário (corretor de imóveis); o empresário do setor imobiliário (construtor e/ou loteador); o profissional projetista do loteamento; os funcionários públicos envolvidos na análise e aprovação dos projetos. Não raro, dependendo do porte do empreendimento e do capital econômico e político do empreendedor, também os prefeitos e vereadores são inseridos.

Para entender a lógica de atuação de parte destes atores, consultamos documentos elaborados por entidades representativas do setor da incorporação imobiliária, como o documento “Guia do Ciclo da Incorporação Imobiliária”, elaborado no ano de 2015 por entidades como a Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias – ABRAINC; o Sindicato das Empresas de Compra, Venda, Locação e Administração de Imóveis Residenciais e Comerciais de SP – SECOVI/SP e o Sindicato da Indústria da Construção Civil do Estado de SP – SINDUSCON/SP. Tivemos acesso igualmente a trabalhos de MBA em Real State (NOGUEIRA, 2013 e JENSEN, 2004) ou trabalho de conclusão de curso MBA em Gestão de Negócios de Incorporação e Construção Imobiliária (KUPSKI, 2018).

A leitura dessa documentação permite concluir que a premissa básica que movimenta os atores envolvidos, do ponto de vista do produtor do

empreendimento, é a lógica concorrencial e empresarial da empreitada, caracterizada pela necessidade de amplificar a taxa de rentabilidade do investimento inicial e do retorno do capital no menor tempo possível. Para isso, passa a ser fundamental não somente encontrar terrenos mais baratos, mas também aqueles que tenham maior potencial de valorização, de acordo com o perfil do público prospectado. Para tanto, não são raros os exemplos de incorporadoras imobiliárias que mantêm equipes específicas de prospecção de terrenos ou, até mesmo, terceirizam este serviço para consultorias especializadas, algumas das quais utilizam ferramentas modernas de inteligência artificial para processar dados territoriais, econômicos e demográficos de áreas em potencial.<sup>2</sup>

Segundo o guia citado anteriormente, são dimensões de análise: as características econômicas da população do entorno, do mercado local, da oferta existente de produtos imobiliários, da demanda projetada; o tamanho, valor, características e potenciais construtivos pertencentes ao terreno; as amenidades existentes; infraestrutura; especificidades (nichos) de consumo dos produtos imobiliários; situação jurídica do lote entre outros.

O empreendedor que investir em um determinado lote de terra deve conhecer o mercado e entender, de fato, qual a destinação mais adequada para este loteamento. Ou seja, é preciso saber a “vocação” de um determinado terreno e se ele atende a um público-alvo específico. Existem diversos tipos de loteamentos e tudo irá depender do público ao qual se destina o empreendimento. Estamos falando de loteamentos de alto padrão em regiões consideradas nobres; lotes populares, em regiões mais distantes, condomínios fechados, loteamentos, industriais etc (CARDOSO, 2019, p. 05).

---

<sup>2</sup> Como se pode auferir no endereço: <https://isket.com.br/>

Por compartilharem de parâmetros específicos e pelo fato da aglomeração de empreendimentos de alto padrão significarem dinâmicas de valorização recíproca por conta das vantagens de vizinhança a partir daquilo que anteriormente chamamos de renda diferencial II, o empreendedor imobiliário obtém lucro pelo "prestígio" ou pelo estatuto social que determinado empreendimento confere a quem ali habita. Este é um dos motivos principais que explicam a existência de ações aparentemente coordenadas, no tempo e no espaço, entre os agentes que produzem o espaço urbano, dentre eles os loteadores, principalmente para os produtos destinados a grupos sociais de maior poder aquisitivo.

A segurança do empreendimento e a taxa de lucratividade, no que tange às dinâmicas territoriais, ocorrem geralmente em dois cenários diferentes: o primeiro quando se estabelece em áreas mais consolidadas e os ganhos relacionados a renda diferencial II estão relativamente garantidas; e em novas frentes de urbanização, criadas a partir do esgotamento de áreas antigas ou da necessidade de produzir novas formas arquitetônicas e urbanísticas. No primeiro cenário, pela competitividade na procura e a limitação da oferta, o empreendedor é afetado pelo alto custo da terra urbanizada e a atuação do proprietário fundiário, ao reter ou ofertar suas glebas, ganha maior influência. No segundo cenário, por conta do pioneirismo da ação, o incorporador, caso não consiga influenciar as ações de outros incorporadores ou do próprio Estado na estruturação dos novos eixos de expansão urbana, assume o risco do empreendimento não vingar.

Em relação ao ciclo produtivo de incorporação imobiliária, os trabalhos consultados estipulam a média de 36 meses, o que para loteamentos muitas vezes é superado. Este ciclo longo, em alguns momentos pode ser condicionado pela capacidade de financiamento do empreendedor e do processo de construção, mas geralmente se refere ao prazo de capacidade de pagamento dos compradores.

O ciclo permite que os compradores paguem uma parcela maior do valor do imóvel antes da entrega, já que os bancos exigem uma participação do comprador com cerca de 20-30% do valor do imóvel para financiar o saldo restante. Entretanto, o ciclo total do empreendimento para o incorporador é bem maior e se inicia meses ou anos antes do lançamento, com a aquisição do terreno, aprovação do projeto, obtenção das licenças e registro da incorporação. Com isso, o incorporador já incorre em custos muito tempo antes de começar a venda das unidades (ABRAINC, 2018, p. 11).

Outros riscos são ainda apontados pelos empreendedores de loteamentos: grande quantidade de distratos; carga tributária; burocratização dos trâmites de aprovação e registro; inseguranças ligadas ao plano diretor e zoneamento; às concessionárias de água e esgoto, e energia, entre outros. O Guia do Ciclo da Incorporação Imobiliária elaborou um método para estimar o impacto de cada um destes chamados “gargalos”:

Figura 35: Método para estimar impactos no setor imobiliário



Fonte: ABRAINC, 2017, p.17



Em relação aos custos envolvidos com a implantação de loteamentos, os estudos empíricos de Kupski (2018), Jensen (2004) e Nogueira (2013), demonstram a proeminência de alguns gastos como a pavimentação e a rede de esgoto.

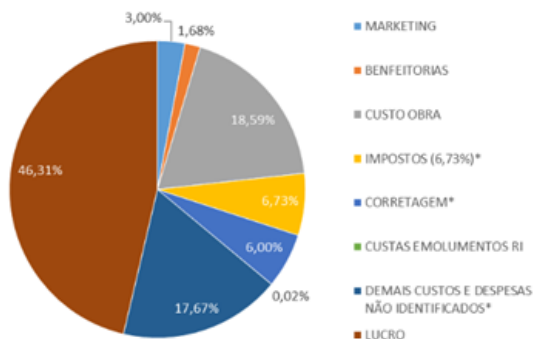
Figura 36: Custo da urbanização.



Fonte: KUPSKI, p. 67

O gráfico abaixo, além dos custos de produção, também inclui os ganhos acumulados como lucro do empreendimento:

Figura 37: Parcelas que compõem o Valor Global de Vendas (excluída permuta)



Fonte: ABRAINC, 2017, p. 41

Do ponto de vista da lucratividade, outros estudos empíricos demonstram que a figura do loteamento, em muitos casos, é atrativa se comparada a outras formas de incorporação imobiliária ou até mesmo de investimentos financeiros, conforme o que podemos verificar nos gráficos abaixo:

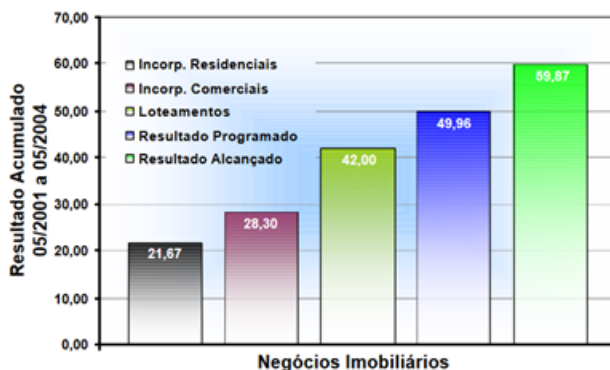
Tabela 5: Custos e receitas comparativas entre condomínios e loteamentos.

Item	Descrição	Loteamento	Condomínios
1	Custo	R\$ 8.294.048,00	R\$ 26.603.882,00
2	VGTV	R\$ 17.600.000,00	R\$ 35.200,00
3	Exposição de Caixa	-R\$ 5.043.707,00	R\$ 6.193.621,00
4	Lucro estático	R\$ 9.305.952,00	R\$ 8.596.118,00
5	% Lucro Estático/receita	52,57%	24,42%
6	Lucro dinâmico	R\$ 9.739.971,00	R\$ 9.804.999,00
7	Lucro a valor presente	R\$ 5.776.196,00	R\$ 7.876.845,00
8	Payback	53 meses	27 meses
9	Último rendimento	109 meses	27 meses
10	TIR (a.m.)	2,24%	5,22%
11	MTIR (a.m.)	1,32%	1,40%

Fonte: SIQUEIRA, 2018, p. 28

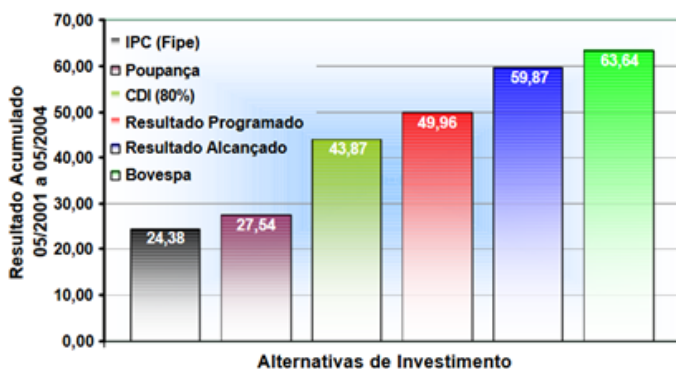
Cabe reforçar, no entanto, que estes estudos trazem dados de análises específicas, não podendo ser generalizadas para todos os loteamentos, independente do lugar. O processo de valorização de um lote depende de fatores múltiplos, como a localização, a segurança, o status, a capacidade de financiamento dos compradores, do padrão urbanístico adotado, das ferramentas de marketing, do nível de oferta de glebas, etc. São, no entanto, indícios que descortinam parte importante da engrenagem que torna os loteamentos ainda atrativos, tanto do ponto de vista de quem consome, mas principalmente de quem produz.

Figura 38: Comparação da taxa de retorno entre tipos de empreendimentos imobiliários



Fonte: JENSEN, 2004, p. 55

Figura 39: Comparação da taxa de retorno do loteamento em relação a outras alternativas de investimentos



Fonte: JENSEN, 2004, p. 55

Pelo fato de manter ainda taxas de retorno relativamente altas, passa a ser cada vez mais comum a inserção de novos atores, novos interesses e novas lógicas de financiamento na incorporação imobiliária ligadas aos loteamentos como também dos potenciais clientes. Para além do valor de uso, muitos consumidores passam a adquirir lotes como estratégia de

acumulação de capital e, dependendo da situação, podem auferir lucros extraordinários na compra e venda desses bens imóveis.

Do ponto de vista do empreendedor, as novas formas convivem com as tradicionais. O modelo de contrato mais usado pela indústria de loteamentos para prospectar áreas é a parceria, uma modalidade de contrato que estabelece os termos e condições por meio dos quais as partes, proprietário fundiário e a empresa loteadora irão se relacionar na evolução do empreendimento. Este contrato pode envolver a cessão de terrenos no novo empreendimento, o autofinanciamento (dependendo do porte e capacidade de endividamento do empreendedor), ou ainda da criação de Sociedade de Propósito Específico – SPE.

De acordo com a pesquisa, reconhecemos que os loteamentos surgem a partir do empresário do ramo que normalmente procura, por intermédio dos corretores de imóveis, áreas ou glebas, de preferência com valores de venda baixos, para aquisição, ou ainda, mais correntemente nas últimas décadas, procura o dono da terra, oferecendo-lhe uma parceria, na qual se constitui em uma sociedade, denominada sociedade de propósito específico (SPE), na qual o proprietário disponibiliza a sua gleba, enquanto o empresário entra com o seu “conhecimento” e com os recursos financeiros necessários à elaboração, aprovação, execução e venda dos lotes resultantes. Assim, ao receber os valores correspondentes às prestações de pagamento dos lotes, estes são rateados, proporcionalmente, entre as partes, de acordo com que foi acertado inicialmente, defendendo seus interesses de lucratividade (OLIVEIRA JÚNIOR & SANTOS, 2014, p. 165).

Dessa forma, insere-se nesta lógica a figura do investidor, que não tem relação direta com o mercado imobiliário, com a produção ou consumo do empreendimento em si, mas com uma dinâmica mais evidente de financeirização da produção imobiliária: capital flutuante à procura de oportunidades de retorno com taxa de lucratividade acima de outros

produtos financeiros. São representados sobretudo pelos fundos imobiliários, que podem ser para setores diversos da incorporação: espaços comerciais, corporativos, shopping centers ou hospitais. Esta situação, no entanto, não é pacífica, pois o ciclo produtivo de incorporação imobiliária de loteamentos acaba por afastar os investimentos de caráter mais especulativo.

Muitos dos investidores com possibilidades de investimento em longo prazo, não conseguem vislumbrar o negócio loteamento residencial como forma de investimento. Foram muitos os exemplos de empreendimentos que não alcançaram o sucesso esperado e isso acabou afugentando este investidor. Irregularidades legais de toda a ordem, a falta de um planejamento adequado, os desvios de conduta de alguns originadores, entre outras causas, na maior parte das vezes, são as verdadeiras responsáveis pelo insucesso de um loteamento. E como ele não conhece estas causas, conhece apenas o resultado final, acaba por eliminar este tipo de empreendimento das suas possibilidades de investimento (JENSEN, 2004, p. 02).

Neste sentido, a lógica de produção imobiliária de loteamentos ganha contornos cada vez mais complexos, com a diversificação de agentes, interesses e estratégias de atuação. O impacto territorial desta complexificação, no entanto, está alinhado tanto à dinâmicas globais que tocam o lugar, mas também em dinâmicas específicas que o lugar, a partir de suas condicionantes socioespaciais específicas, contrapõe. Caberá agora refletir sobre tais impactos no contexto do Distrito Sede de Florianópolis.

## *7.4 Análise do setor de produção de loteamentos no Distrito Sede de Florianópolis*

Faremos agora a análise das dinâmicas próprias da produção de loteamentos no Distrito Sede de Florianópolis, buscando verificar quais permanências e quais transformações ocorreram ao longo das décadas de 1970, 1980, 1990 e 2000.

A base para a pesquisa foi a conformação de um banco de dados socioespaciais para 38 loteamentos construídos no Distrito Sede no período acima descrito. Para chegarmos a este número, foram selecionados da tabela original disponibilizada pelo IPUF, que contava com 147 loteamentos aprovados para o município de Florianópolis entre 1970 e 2014, aqueles aprovados para os bairros situados no distrito Sede (Córrego Grande, Itacorubi, Santa Mônica, Pantanal, Trindade, Carvoeira, Saco Grande e Saco dos Limões). Restaram 44 loteamentos. Destes, foram excluídos ainda aqueles construídos por iniciativa do poder público (06).

### *Quando e onde se produz loteamentos?*

O primeiro destaque a ser feito diz respeito à queda representativa desta solução, no que tange o total de produtos imobiliários residenciais produzidos em Florianópolis. Podemos aferir esta situação através da tabela 6 e das figuras 40 e 41, abaixo:

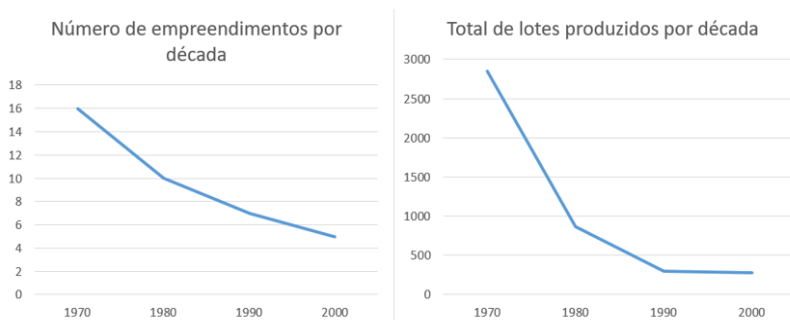
Tabela 6: Dados da produção de loteamentos por década em Florianópolis.

Década	Nº de loteamentos	Nº de lotes	Média de lotes	% total
1970	16	2.845	177,81	66,32%
1980	10	869	86,90	20,26%
1990	7	297	59,40	6,92%
2000	5	279	55,80	6,50%
<b>Total</b>	<b>38</b>	<b>4.290</b>	<b>94,98</b>	<b>100,00%</b>

Fonte: os autores (2020)

Há, portanto, uma queda importante tanto da quantidade de loteamentos, quanto do total de lotes produzidos, sendo este último indicado com uma curva de queda mais acentuada. Essa alteração fica ainda mais representativa se consideramos que a população de Florianópolis entre 1970 e 1980, período onde foi construído cerca de 60% de todos os lotes produzidos regularmente no Distrito Sede, cresceu cerca de 50 mil (de 138 mil para 187 mil habitantes) pessoas e o acréscimo de cerca de 3.000 novas moradias ou cerca de 10.000 novos moradores (considerando que cada novo lote representa uma unidade habitacional e que cada unidade habitacional comporta, em média, 3,2 pessoas).

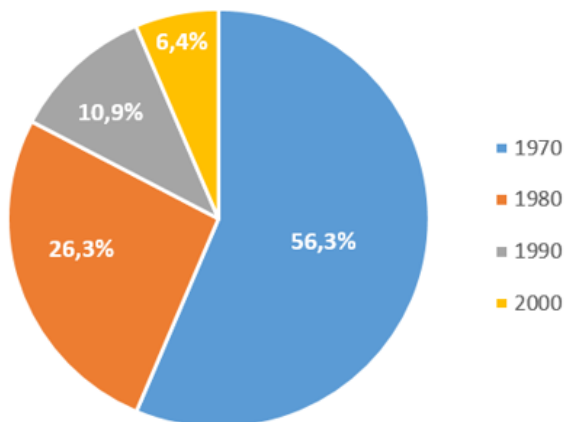
Figura 40: Gráficos de empreendimentos por década e lotes produzidos por década.



Fonte: os autores (2020)

Em medidas aproximativas, esse ritmo de produção seria responsável por absorver cerca de 25% de todos os novos moradores de Florianópolis, que foram habitar em loteamentos situados no distrito Sede.

Figura 41: Gráficos de empreendimentos por década e lotes produzidos por década.



Fonte: os autores (2020)

Nos períodos subsequentes (de 1980 à 2010), a média anual de novos lotes, que anteriormente era de cerca de 285, caiu para cerca de 48, ou seja, 1/6 do total. Foram 1.734 novos lotes no período em que a população de Florianópolis cresceu em mais de 230 mil novos moradores (de 187 mil para 421 mil habitantes). Isto significaria dizer que em 30 anos os loteamentos do Distrito Sede de Florianópolis absorveram somente cerca de 2,4% do crescimento demográfico do município.



Tabela 7: Área dos loteamentos por década.

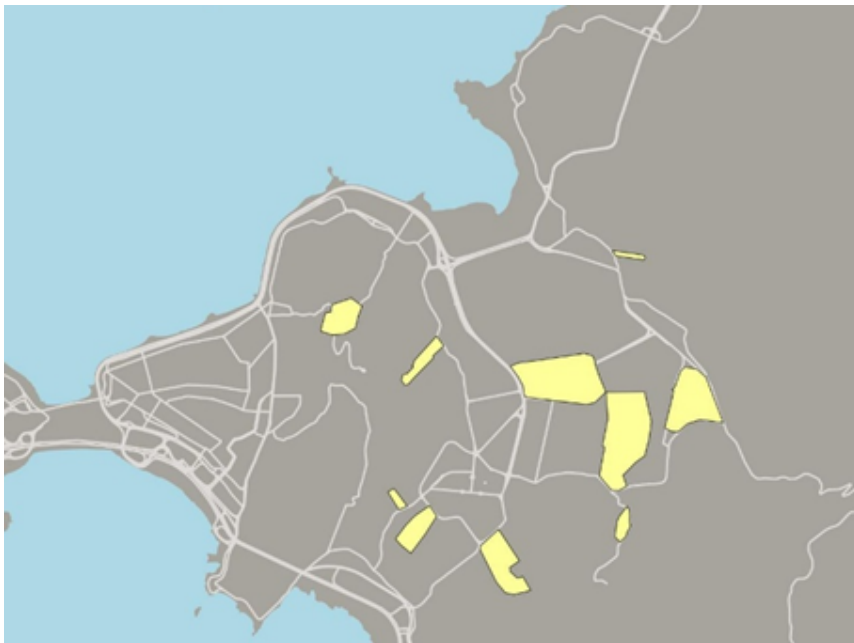
Década	Área total (m2)	Área média	% total
1970	1.910.042	146.926,31	56,30%
1980	891.244	89.124,40	26,27%
1990	371.163	74.232,60	10,94%
2000	220.018	44.003,60	6,49%
<b>Total</b>	<b>3.392.467</b>	<b>88.571,73</b>	<b>100,00%</b>

Fonte: os autores (2020)

Esta situação indica que, com o passar dos anos, os loteamentos deixaram de ser uma solução atrativa, tanto para quem produz, como para quem consome os produtos imobiliários em Florianópolis. No que se refere às lógicas territoriais de implementação destes loteamentos, é possível destacar igualmente uma mudança estruturante. Ao analisarmos as figuras 42, 43, 44, e 46, que especializam a localização dos loteamentos ao longo das décadas de 1970, 80, 90 e 2000, respectivamente, percebemos algumas dinâmicas claras.

Iniciando com o primeiro período, da década de 1970, representado na figura 42, percebe-se que os loteamentos são, quase todos, de grande extensão territorial, muito bem localizados em terrenos planos no eixo de expansão da cidade representado pela avenida Beira Mar Norte, circundando os equipamentos públicos que se instalaram ou que se instalarão, nos anos seguintes, na região. É o caso do Campus da UFSC; da UDESC; da TELESC, CELESC, EPAGRI, CIDASC, ELETROSUL, etc.

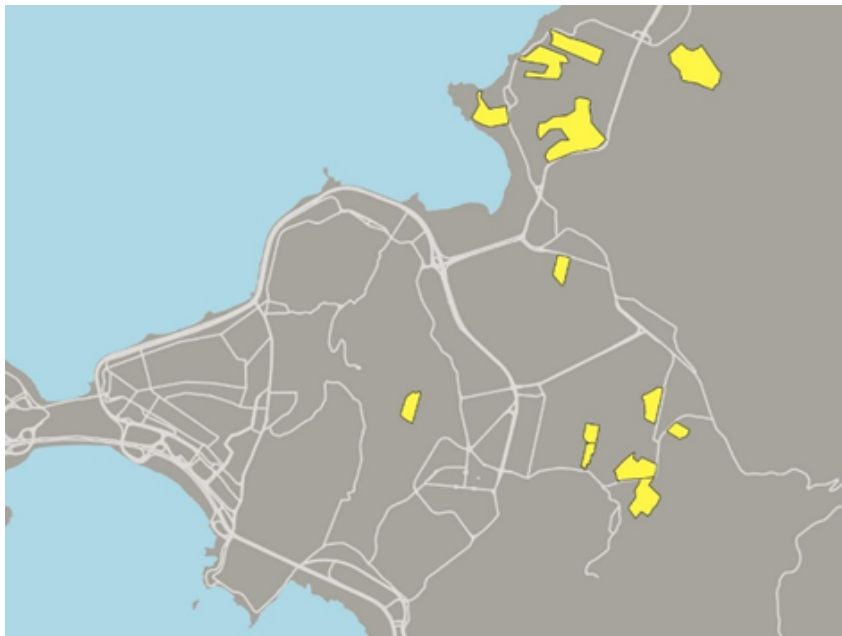
Figura 42: Loteamentos implantados no Distrito Sede nos anos 70



Fonte: os autores (2020)

Alguns destes loteamentos, como o Jardim Anchieta, por exemplo, se caracterizaram como empreendimentos destinados aos recém-chegados migrantes de bom poder aquisitivo advindos da expansão do setor público nas instituições acima citadas. Nesse período, portanto, estiveram concentrados em duas lógicas principais: os loteamentos menores se localizaram junto às vias estruturais mais consolidadas, como a Lauro Linhares, Carvoeira e Antônio Edu Vieira; e os loteamentos maiores resultaram em novas frentes de urbanização, consolidando hoje praticamente novos bairros como o Santa Mônica, Jardim Anchieta e Parque São Jorge.

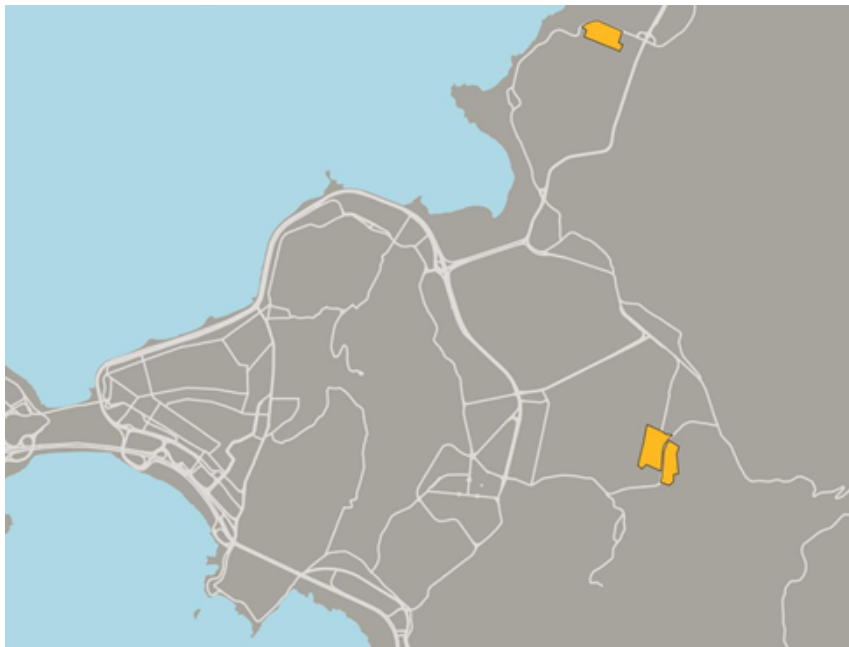
Figura 43: Loteamentos implantados no Distrito Sede nos anos 80.



Fonte: os autores (2020)

Na década de 1980, no entanto, percebe-se que a lógica de concentração de atuação permanece, mas agora sobre dois outros focos: os bairros Córrego Grande e João Paulo. Chama a atenção a proximidade e quase continuidade desses empreendimentos, sendo que no bairro do Córrego Grande, mais ao sul, percebe-se a concentração de loteamentos de menor porte, se comparados àqueles produzidos no bairro João Paulo, mais ao norte. No João Paulo destaca-se a atuação da empresa Engeplan, responsável pela produção de três grandes loteamentos; e no Córrego Grande a empresa Vahl Comércio de Imóveis, também responsável por dois empreendimentos. Somente estas duas empresas foram responsáveis pela produção de 50% do total de empreendimentos do período.

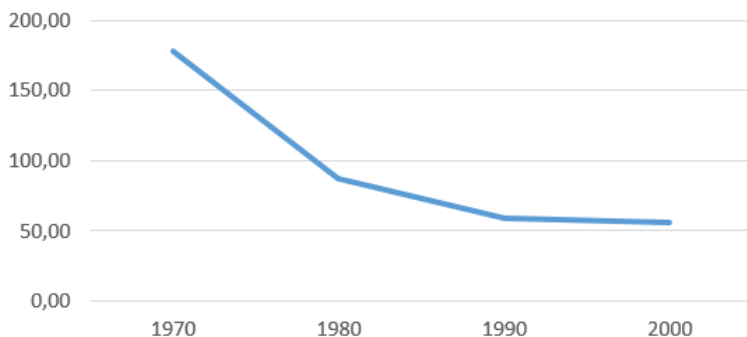
Figura 44: Loteamentos implantados no Distrito Sede nos anos 90.



Fonte: os autores (2020)

A década de 1990 demonstra ainda estas duas frentes de atuação, agora quase limitadas a estes dois bairros, utilizando espaços intersticiais entre loteamentos produzidos no período anterior, mantendo o foco de atuação nos bairros João Paulo e Córrego Grande, praticamente nos mesmos eixos de urbanização consolidados na etapa anterior. Os loteamentos de grandes extensões, muito presentes na década de 1970 e também presentes no Bairro João Paulo na década de 1980 deixam de existir.

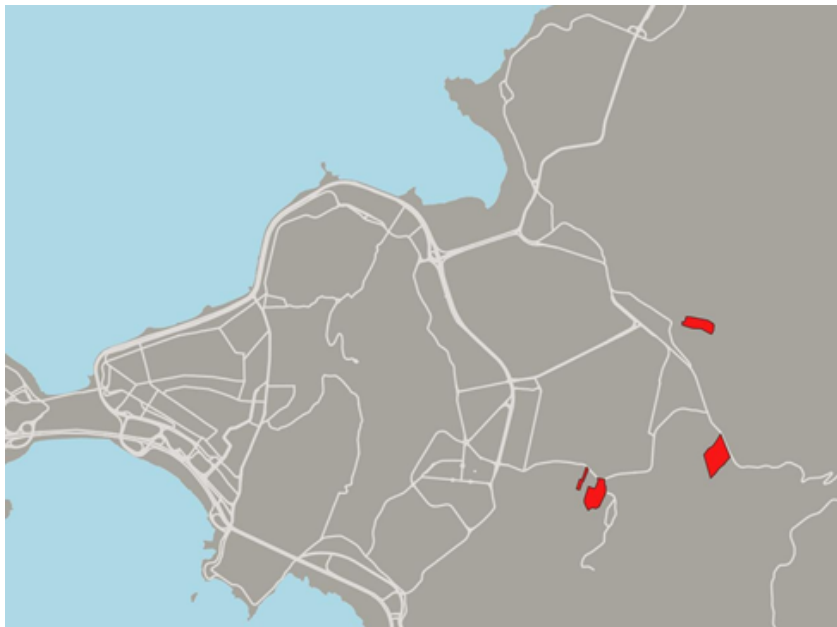
Figura 45: Média de número de lotes produzidos por empreendimento por década



Fonte: os autores (2020)

Os loteamentos não são menores somente em extensão de área total, mas também pela redução representativa do número de lotes por empreendimento, que cai da média de 180 na década de 1970 e se mantém relativamente estável em 50 nas décadas de 1990 e 2000.

Figura 46: Loteamentos implantados no Distrito Sede nos anos 2000



Fonte: os autores (2020)

No último período de análise, entre 2000 e 2010, a produção de loteamento torna-se periférica na estrutura urbana da Baía do Itacorubi, limitando-se a franja externa do tecido urbano. São loteamentos de pequena extensão de área, situados no sopé dos morros da área, próximos às áreas de preservação e de condicionantes ambientais.

Dentre as mudanças que ocorreram no porte e localização dos loteamentos do Distrito Sede no período em análise, poderíamos resumir em cinco mais importantes:

1. Os novos loteamentos só ocorreram na Baía do Itacorubi e suas imediações. Nas áreas mais consolidadas do centro e das primeiras frentes de

urbanização (Agronômica e Av. Beira-Mar), pela restrição de glebas com dimensões consideráveis a solução de parcelamento do solo através do loteamento passa a não ser mais viável;

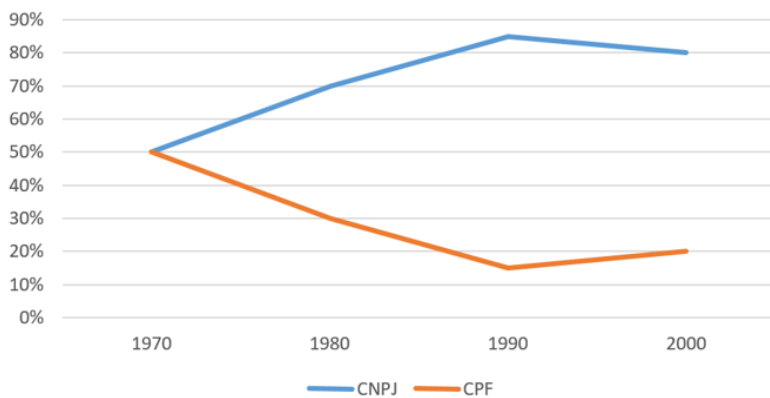
2. Na Bacia do Itacorubi, cuja ocupação mais representativa inicia na década de 1970 com a implantação progressiva de novas instâncias governamentais das esferas Estadual e Federal, o loteamento surge como primeira figura de atuação do mercado imobiliário, abrindo novas frentes de ocupação e eixos de expansão urbana. Aproveitam-se da grande disponibilidade de terras e fazem a ocupação do território a partir de empreendimentos de grande porte, que posteriormente viriam a se consolidar como bairros de Florianópolis;
3. O parcelamento perde importância no que tange às soluções de habitação no Distrito Sede, se comparada às demais alternativas;
4. Os loteamentos vão migrando da área mais central para áreas mais periféricas da Bacia do Itacorubi, o que se dá segundo movimentos sucessivos e aparentemente coordenados do ponto de vista da localização territorial;  
e
5. Os loteamentos diminuem, em número absoluto, no número de empreendimentos, na área total e no número de lotes disponibilizados.

### *Quem produz os loteamentos?*

Também aqui houve mudanças importantes no Distrito Sede de Florianópolis. De um mercado com certo equilíbrio, entre empreendedores individuais e empresas na década de 1970, viu-se um recuo representativo de pessoas físicas, sendo a partir da década de 1990

praticamente dominado por empresas. O gráfico abaixo diz respeito à porcentagem relacionada ao número total de empreendimentos realizados em cada década.

Figura 47: Tipo de empreendedor responsável (pessoa física ou jurídica)



Fonte: os autores (2020)

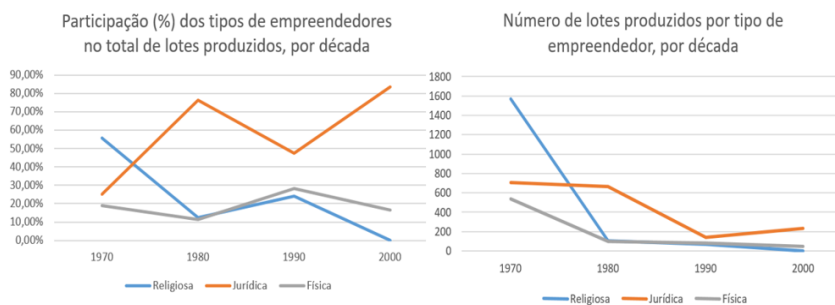
Ao longo dos quarenta anos de análise, somente nove empreendimentos foram realizados por pessoas físicas, sendo 2/3 destes realizados nos primeiros anos da década de 1970, indicando que o mercado ficou praticamente inacessível a este tipo de agente. Temos como hipótese, que mereceria ser melhor investigada, que isto foi possível por ser o loteador também o proprietário da terra, situação que se modifica de forma importante ainda na década de 1970, tanto pela limitação na quantidade de terras urbanizáveis disponíveis, quanto pela valorização imobiliária decorrente da estruturação do Distrito Sede enquanto espaço privilegiado de atuação do mercado imobiliário em Florianópolis. No total, os empreendedores individuais, pessoa física, foram responsáveis pela implantação de somente 20% do total de lotes.

Outro aspecto representativo na análise de quem produziu os loteamentos no Distrito Sede de Florianópolis é a presença marcante



das Entidades Religiosas, como a Sociedade Antônio Vieira, é uma entidade sem fins lucrativos, vinculada à Companhia de Jesus, que atua como uma das faces civis da Província dos Jesuítas do Brasil. Se destacamos este tipo de agente, no âmbito nas empresas privadas de loteamentos em Florianópolis, elas seriam responsáveis, sozinhas, por cerca de 40% do total de loteamentos produzidos no distrito Sede entre 1970 e 2010. Foram quatro grandes empreendimentos, um deles tendo, sozinho, mais de 800 lotes. Três destes empreendimentos, devido ao porte, são atualmente conhecidos como bairros do Distrito Sede: Santa Mônica (820 lotes), Jardim Anchieta (360 lotes) e Parque São Jorge (360 lotes).

Figura 48: Relação entre tipos de empreendedores e total de lotes produzidos



Fonte: os autores (2020)

A atuação das entidades religiosas enquanto loteadoras foi bastante representativa sobretudo na década de 1970. Foi o momento em que ela fez os três grandes loteamentos citados anteriormente. Na década de 1980 e 1990, produziram somente mais um loteamento em cada período, que eram também loteamentos com poucos lotes, com a média de 75 unidades. A atuação dessas entidades era também bastante concentrada em termos espaciais, resultante do desmembramento de antigas terras pertencentes aos jesuítas em Florianópolis. Os jesuítas tinham bastante influência na sociedade local, como se pode verificar, por exemplo, com o prestígio do Colégio Catarinense, fundado em

1905, e um dos braços educacionais da Sociedade Antônio Vieira, onde a elite econômica e política da capital e do estado estudava.

Na tabela abaixo apenas os empreendedores mais representativos de loteamentos no Distrito Sede de Florianópolis: aqueles que produziram mais de 100 lotes ao longo dos quarenta anos.

Tabela 8: Quantidade de loteamentos por incorporadora ou grupo de incorporadora.

Empreendedor		Período atuação	Bairro atuação	Tipo	Nº de loteamentos
1	Religiosas	1970-90	Sta Mônica/Jd Anchieta	Religiosas	5
2	Engeplan	1980-90	João Paulo	Jurídica	4
3	Probst	1970	Córrego Grande	Física	1
4	Tercasa	1970	Carvoeira	Jurídica	1
5	Frederico Veras	1970	Pantanal	Física	1
6	Dalby Varani	1970	Centro	Física	1
7	Itaguaçu	1980	Saco Grande	Jurídica	1
8	Vahl	1980-2000	Córrego Grande	Jurídica	3
9	Sul Brasil	1970	Trindade	Jurídica	1
<b>Total</b>					<b>18</b>

Fonte: os autores (2020)

Desta tabela, é possível levantar ainda mais algumas considerações, entre elas: 1) com exceção das entidades religiosas e das empresas Engeplan e Vahl, todos os demais agentes foram empreendedores de um só loteamento, ou seja, não permaneceram no negócio e não se consolidaram enquanto empresas loteadoras; 2) todos os empreendedores, mesmo aqueles com mais de um loteamento, possuíam atuação territorial bastante seletiva, permanecendo geralmente vinculadas a um único “bairro” sem caracterizar, por exemplo, disputas ou conflitos mais evidentes; 3) todos os empreendedores, com exceção também das entidades religiosas, da Vahl e Engeplan, atuaram durante pouco tempo, geralmente circunscritos ao

espaço temporal de uma década. O único agente com mais durabilidade foi a Sociedade Antônio Vieira, que atuou ao longo de três décadas, mas com evidente perda de fôlego, já que dos cinco loteamentos que produziu, três foram na década de 1970; 4) também, as pessoas físicas não podem ser caracterizadas como grandes proprietários de terra ou um tipo de agente que faz da compra e venda seu instrumento de subsistência, todos os nove casos existentes no Distrito Sede (dos quais três estão listados na tabela), são iniciativas únicas, quase todas de pequeno/médio porte.

Na tabela abaixo apresentamos ainda os dados gerais, em relação a participação de cada empresa no número total de lotes produzidos no Distrito Sede; e da área total urbanizada por loteamentos, também no Distrito Sede.

Tabela 9: Quantidade de lotes produzidos por incorporadora ou grupo de incorporadoras.

Empreendedor	Nº de loteamentos	Lotes	% total de lotes	Área (m <sup>2</sup> )	% área total	
1	Religiosas	5	1749	41,06%	1.306.558,00	39,46%
2	Engeplan	4	460	10,80%	581.048,00	17,55%
3	Probst	1	230	5,36%	180.087,00	5,31%
4	Tercasa	1	196	4,60%	107.826,00	3,25%
5	Frederico Veras	1	151	3,54%	152.883,00	5,70%
6	Dalby Varani	1	147	3,45%	125.099,00	3,78%
7	Itaguaçu	1	126	2,95%	83.646,00	2,52%
8	Vahl	3	123	2,88%	105.554,00	3,19%
9	Sul Brasil	1	113	2,65%	71.413,00	2,16%
<b>Total</b>		<b>18</b>	<b>3.295</b>	<b>77,29%</b>	<b>2.714.114,00</b>	<b>82,91%</b>

Fonte: os autores (2020)

Percebe-se, novamente, o papel preponderante de duas empresas, que sozinhas representam cerca de 52% do total de lotes e 57% do total da área urbanizada com loteamentos no Distrito Sede. Desses dois

(Sociedade Antônio Vieira e Engeplan), gostaríamos de destacar o papel da Engeplan e da diferença relativa entre a participação no total de lotes e na área total urbanizada. Esta empresa foi responsável pela construção de quatro loteamentos, todos localizados no bairro João Paulo, caracterizados pela presença de lotes que variaram das tradicionais parcelas de 450-500m<sup>2</sup> até lotes de 2.000m<sup>2</sup>, diferente do padrão de todos os outros loteamentos pesquisados. Isto faz com que a empresa seja responsável por cerca de 11% dos lotes, mas quase 18% do total da área urbanizada por loteamentos ao longo do período analisado. Estes empreendimentos são também caracterizados pelo traçado urbanístico mais orgânico, como estratégia de se adaptar à topografia do lugar, mas que também gerava uma quantidade representativa de áreas de preservação e áreas livres de lazer.

Assim como destacado no tópico anterior, aqui também cabe reforçar a mudança dos agentes e estratégias na produção de loteamento ao longo das últimas décadas no Distrito Sede. As áreas mais consolidadas do centro fundacional e suas adjacências praticamente não receberam novos loteamentos, cabendo à Bacia do Itacorubi assentar uma atuação representativa do mercado imobiliário, que durante as primeiras décadas consolidou uma produção representativa desta tipologia. Isto ocorreu, sobretudo na década de 1970, quando a disponibilidade de terras era evidente, possibilitando a implantação de empreendimentos de grandes dimensões. Nesse período inicial, foram os antigos proprietários fundiários, como as entidades religiosas e as pessoas físicas, que comandaram as iniciativas, acumulando, portanto, as funções de proprietário fundiário com a de empreendedor imobiliário de loteamentos. Esta situação alterou-se nas décadas anteriores, quando algumas empresas passaram a fazer a intermediação, adquirindo propriedades e fazendo também a implantação do loteamento, sua comercialização, etc. Trabalhavam, assim, também como uma nascente incorporação imobiliária de loteamentos, que com o passar do tempo perdeu força e representatividade para as demais figuras imobiliárias,

como os condomínios horizontais e, principalmente, condomínios verticais.

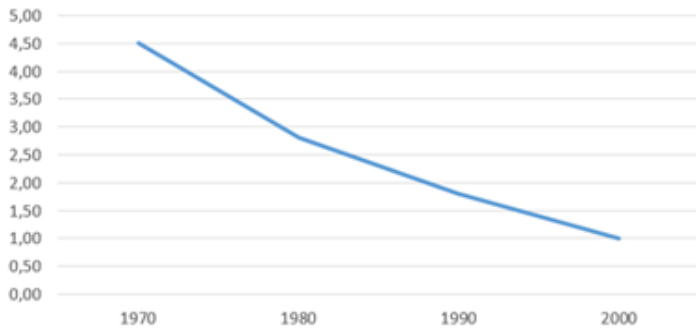
### *O que se produz?*

Por fim, apresentaremos as mudanças em relação à forma, estrutura e inserção urbana dos loteamentos produzidos no Distrito Sede entre os anos de 1970 e 2010. Para tanto, dividiremos em algumas categorias temáticas, tentando exemplificar através de imagens e dados tabulados em planilhas, aquelas características que acreditamos serem as mais representativas dessas transformações.

### *Integração urbana*

Entendemos por integração urbana o nível de articulação e continuidade que os loteamentos tiveram com o tecido urbano existente. Para tanto, utilizamos como indicador o número de acessos, ou seja, a quantidade de alternativas de vias que se configuram como entradas para o loteamento. Para o cálculo, fizemos a contagem do número de acessos em cada um dos 38 empreendimentos e, posteriormente, fizemos o cálculo da média por década. Os resultados estão sistematizados no gráfico abaixo:

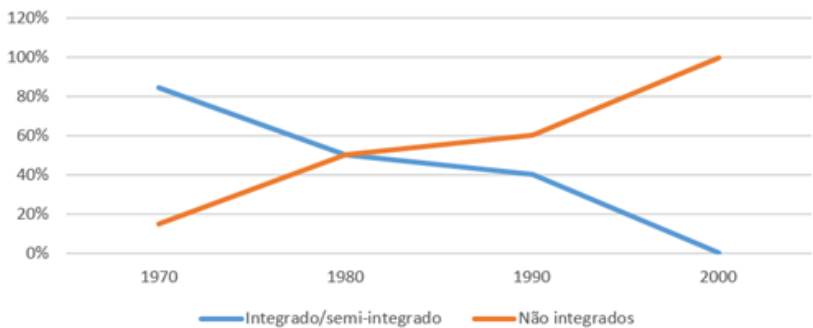
Figura 49: Média do número de acessos por empreendimento, por década (2020)



Fonte: os autores (2020)

Percebe-se assim, que com o passar do tempo é representativa a baixa na quantidade de acessos (ou de articulações) que os loteamentos estabelecem com o tecido urbano pré-existente, saindo de uma média de 4,5 para 1. Isto significa, por exemplo, que todos os loteamentos construídos entre os anos de 2000 e 2010 possuem apenas um único acesso, configurando-se assim, onde se instala, como a última trincheira da urbanização.

Figura 50: Integração dos loteamentos no tecido urbano.



Fonte: os autores (2020)

O gráfico acima parece informar que os dois tipos de figuras (loteamento integrado e não-integrado) são figuras praticamente auto excludentes, ou seja, o declínio de uma delas, no caso dos loteamentos integrados, significou a intensificação da outra solução. Assim como a condição do controle de acesso, que trataremos a seguir, esta dinâmica parece ser um bom indicativo daquilo que poderíamos chamar de “condominização” dos loteamentos. Cabe elaborar uma pergunta para ser amadurecida por pesquisas futuras: seria o loteamento atualmente viável na medida em que ele se aproxima das características de um condomínio fechado, quais sejam: falta de conexão com o entorno, controle de acesso, ausência de trânsito de passagem, delimitação territorial clara em relação ao entorno, entre outros.

Figura 51: Loteamento Jardim Anchieta (1975) e Jardim Por do Sol (1981)



Fonte: Google Earth (2020)

Figura 52: Loteamento Jardim Germânia II (1998) e Colinas da Lagoa (2009)



Fonte: Google Earth (2020)

Nas imagens acima percebemos mudanças na lógica de inserção urbana dos novos loteamentos. De loteamentos inseridos no tecido urbano, tipologia características dos empreendimentos implementados na década de 1970, percebemos um movimento gradual e constante de isolamento dos novos loteamentos, que diminuem de forma representativa as conexões com a cidade pré-existente, dificultando, inclusive, sua inserção posterior, devido a estratégia de procurar terrenos situados em sopé dos morros, na área mais externa do tecido urbano consolidado. Como hipótese explicativa, consideramos um duplo movimento: a restrição de terras mais bem localizadas com dimensões adequadas, que passaram a estar disponíveis nos setores mais periféricos da mancha urbana, junto ao sopé de morros, com topografia mais acidentada; e também o aprofundamento da segregação do tecido urbano como estratégia de inserção dos loteamentos, tendo como justificativa tanto a exclusividade de habitar em áreas de acesso restrito, como também o discurso da segurança através da ausência do fluxo de passagem e do controle de acesso. A implantação de produtos imobiliários com essas características parece ser bem assimilada tanto do



ponto de vista de quem produz, pois possibilita a realização de produtos viáveis com maior valor agregado e de acordo com as características da terra urbanizada disponível; e do ponto de vista de quem consome, parece responder às dinâmicas contemporâneas de isolamento, da sensação (concreta ou imaginada) de segurança, de exclusividade e status social.

### *O controle de acesso*

Além da diminuição da integração com o tecido urbano adjacente, através da diminuição do número de acessos e da segregação espacial, parece também ser uma estratégia desses novos loteamentos intensificarem o controle de acessos, seja através da marcação da entrada dos loteamentos, através da instalação de portais ou objetos arquitetônicos similares; do controle de fluxos através da instalação de tecnologias de videomonitoramento privado, ou em casos mais extremos, até mesmo do controle de acesso, com a implantação de guaritas, portarias, cancelas, etc.

Figura 53: Loteamento Jardim Santa Mônica e Jardim Cidade Universitária, ambos construídos na década de 1970



Fonte: Google Earth (2020)

Os loteamentos da década de 1970 e parcialmente aqueles produzidos na década de 1980 estão atualmente integrados com a dinâmica da cidade, através da integração física com a malha viária, sem apresentar elementos representativos de distinção visual ou marcação de diferenciação, conforme o que podemos ver nas imagens acima.

Figura 54: Loteamento Jardim Germânia (1988) e Baía Norte (1989)



Fonte: Google Earth (2020)

Nos anos finais da década de 1980 inicia uma dinâmica que se aprofunda nas décadas posteriores: os novos loteamentos começam a apresentar, além da segregação física com a cidade adjacente, através da limitação do número de acessos, também a demarcação de distinção, seja através de elementos visuais, como painel de indicação do nome ou a construção de portais, que em muitos casos, além de demarcar de modo mais evidente o que está dentro e o que está fora, também serve de suporte para a instalação de equipamentos vigilância privada, cujo financiamento geralmente ocorre por cotização entre os proprietários dos lotes.

Figura 55: Loteamento Village Club (1996) e Loteamento Jardim Germânia II (1999)



Fonte: Google Earth (2020)

Estas estratégias vão se intensificando nos anos seguintes, o que era apenas uma marcação visual de distinção torna-se barreira, seja pela construção de guaritas que passam a abrigar vigilância permanente de empresas privadas de segurança, como no caso do Loteamento Village Clube, ou ainda com barreira física, através da instalação de muros, portões, grades e porteiro eletrônico. Em ambos os casos, a apropriação das ruas enquanto espaço público fica comprometida. Retornamos aqui as leituras apresentadas anteriormente, sobretudo através da obra de Caldeira (2000) acerca dos enclaves fortificados contemporâneos, percepção compartilhada por Mello (2008):

A população, por sua vez, acuada e com medo, adota e aceita medidas de proteção, nem sempre comprovadamente eficientes, em busca de segurança. Espaços outrora públicos, como ruas e praças, são privatizados ou têm seu acesso restringido; áreas urbanas passam a ser diuturnamente vigiadas; as pessoas, suspeitando umas das outras, evitam-se, discriminam-se, apartam-se, buscando viver em ambientes cada vez mais homogêneos e seletivos (...) Sistemas de vigilância são implantados, inicialmente, em espaços privados, ganhando espaços privados de uso público e, atualmente, câmeras de monitoramento vigiam espaços

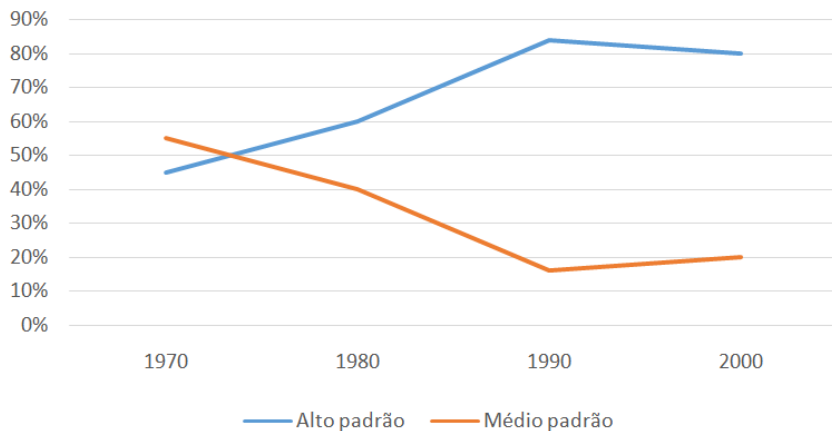
públicos urbanos de vários municípios. A qualidade dos espaços públicos é erodida e a privacidade, em muitos aspectos, é suprimida ou amainada, com a indiferença, tolerância ou mesmo aprovação das pessoas diretamente interessadas (MELLO, 2008, p.02).

Com essas inovações na configuração espacial, os loteamentos delimitam forte restrição à circulação de pessoas e a possível interação social em áreas comuns. Ao aproximar-se assim à figura dos condomínios fechados, configuram uma nova tipologia de enclave fortificado cujo efeito mais imediato é colaborar para a fragmentação urbana e para o comprometimento de princípios de acessibilidade e democratização dos espaços públicos.

#### *Padrão dos empreendimentos*

Na década de 1970 os loteamentos produzidos eram destinados tanto à classe média, que passava a ser mais representativa em Florianópolis através da ampliação do funcionalismo público de renda intermediária, como também de classe mais alta, que em boa parte era resultante da mesma dinâmica de ampliação do Estado brasileiro, mas através dos cargos cujos rendimentos eram nominalmente mais altos.

Figura 56: Padrão de empreendimentos do tipo loteamento, por década



Fonte: os autores (2020)

Esse contexto gerou padrões de ocupação notadamente diferentes, com alguns loteamentos que, pela localização, padrão de urbanização (tamanho de lotes, infraestrutura instalada, estratégias de comercialização, etc.) acabaram configurando-se como espaços de produção de unidades habitacionais de padrão intermediário (padrão construtivo, tamanho das edificações, forma de produção, etc.), como podemos verificar em loteamentos como Amor à Ilha, Jardim Universitário, Conjunto Guarani, Jardim Los Angeles, Dona Maria Luíza.

Figura 57: Loteamento Cidade Universitária (1973) e Loteamento Amor a Ilha (1970)



Fonte: Google Earth (2020)

Figura 58: Loteamento Maria Luiza (1978) e Conjunto Guarani (1975)



Fontes: Google Earth (2020)

Nesses loteamentos, são poucos ou inexistentes os espaços livres e públicos, estando o loteamento praticamente delimitado por sistema viário, áreas privadas e algumas poucas áreas de preservação ambiental condicionadas por legislação específica.

Por outro lado, tivemos a produção de loteamentos de alto padrão, cuja localização, padrão construtivo, dimensão dos lotes, qualidade



urbanística, etc.; como é o caso do Jardim Anchieta, Parque São Jorge, Jardim Santa Mônica, etc.

Figura 59: Loteamento Jardim Anchieta (1975) e Jardim Santa Mônica (1970)



Fonte: Google Earth (2020)

Nesses últimos, é comum a presença de grandes áreas verdes e de lazer, canteiros de vegetação com qualidades urbanísticas e paisagísticas inexistentes nos exemplos anteriores. Estes espaços de lazer possuem ainda apropriação e manutenção constante, servindo inclusive para demarcar áreas de diferenciação – de valorização/desvalorização imobiliária dentro dos próprios empreendimentos habitacionais.



Figura 60: Áreas de lazer do Loteamento Jardim Anchieta (1975) e Jardim Santa Mônica (1970)



Fonte: Google Earth (2020)

A partir da década de 1980, percebe-se que a produção imobiliária de loteamentos passa a ser quase que exclusivamente para a população de maior renda. Dos poucos loteamentos que são produzidos no Distrito Sede desde então, praticamente todos foram ocupados por moradias com alto padrão construtivo. É o caso dos loteamentos: Jardim Por do Sol I, II e III, Caiobig, Jardim Itália, Maria do Mar, etc.

Figura 61: Loteamento Por do Sol II (1987) e Caiobig (1982)



Fonte: Google Earth (2020)

Figura 62: Loteamento Jardim Itália (1996) e Domus Augusta (2004)



Fonte: Google Earth (2020)

A partir desta análise é possível concluir que a produção de loteamentos no Distrito Sede de Florianópolis, além de perder representatividade no conjunto produção imobiliária na capital, também acaba se tornando uma atuação também restrita a um público bastante limitado, configurando um nicho de atuação voltado à população de alta renda. Pela configuração espacial destacada nos itens anteriores, parecem inclusive disputar cada vez mais o mesmo nicho de mercado dos condomínios fechados horizontais. Caberia uma investigação mais abrangente para compreender quais são os motivos dos agentes produtores e consumidores do produto residencial continuarem a manter viáveis duas figuras urbanísticas com tantas semelhanças, embora se perceba que na dinâmica das décadas mais recentes os loteamentos perdem fôlego em detrimento da manutenção e até mesmo expansão relativa dos condomínios fechados.

A explicação poderá estar nas questões normativas (o fato do loteamento e condomínios fechados) não estarem circunscritos ao mesmo tipo de regulamentação, tanto na esfera federal quanto na municipal; aspectos administrativos e burocráticos na aprovação dos projetos; questões operacionais na gestão cotidianas do empreendimento (gestão condominial no caso dos condomínios);

aspectos mercadológicos (no que tange a dinâmica de valorização/desvalorização dos bens imóveis); ou aspectos culturais (privacidade, individualidade, controle de acesso, segurança, etc.).

Cabe ressaltar também que mesmos os loteamentos mais antigos, que foram inicialmente ocupados por extratos sociais de renda média, passaram recentemente a sofrer um processo de substituição para padrões de moradia de mais alto valor e qualidade construtiva. O fato é que esses loteamentos da década de 1970 e início de 1980 aos poucos se tornaram ótimas localizações em relação ao conjunto urbano da Bacia do Itacorubi e da cidade. As antigas casas térreas, de dimensões relativamente menores e padrão construtivo de boa qualidade, mas de materiais mais convencionais, são gradualmente substituídas por casas mais amplas, de melhor acabamento e materiais mais nobres. Essas transformações têm impacto no mercado de compra e venda de lotes, que praticamente equipara a média de valores entre os loteamentos de médio e alto padrão (com algumas exceções como o Jardim Anchieta, cujo valor permanece relativamente alto por se configurar ainda como uma área exclusiva de concentração de famílias de alta renda).

### *Tipologia urbanística*

Além de alguns aspectos já relatados nos tópicos anteriores, como o número de conexões, o controle de acesso, o padrão arquitetônico e a presença ou ausência de espaços públicos, cabe ressaltar algumas mudanças morfológicas assumidas pelos loteamentos ao longo dos 40 anos de análise.

Como já evidenciamos, os loteamentos da década de 1970, por estabelecerem um vínculo mais intenso com o entorno do tecido urbano e se estabelecerem em terrenos planos, tinham uma forma geralmente bem racional, com sistema viário ortogonal, quadras de tamanhos regulares, gerando também lotes de tamanhos retangulares

proporcionais. A maior parte desses loteamentos, com exceção de alguns lotes de áreas privilegiadas do Jardim Anchieta, disponibilizaram lotes com dimensões entre 450 e 550m<sup>2</sup>. A diferença mais representativa entre os lotes de mais alto padrão e aqueles destinados à população de renda intermediária diz respeito ao tamanho das vias, à existência de espaços públicos, largura e arborização das calçadas, etc.

Figura 63: Loteamento Jardim Santa Mônica (1970) e Jardim Cidade Universitária (1973)



Fonte: os autores (2020)

Na década de 1980, com a atuação concentrada sobretudo em dois bairros, João Paulo e Córrego Grande, em glebas situadas sobretudo em sopé de morro, com topografia mais acidentada, a morfologia dos loteamentos modifica-se substancialmente. Se a integração com a cidade pré-existente torna-se limitada, também as estruturas morfológicas básicas se alteram: o traçado viário passa a ser mais orgânico, a legibilidade menos evidente, as quadras com formatos variados e lotes com dimensões e proporções também contrastantes.

Figura 64: Loteamento Caiobig (1982) e Por do Sol II (1987), no Bairro João Paulo



Fonte: Porto Seguro Imobiliária, 2020

Nestes loteamentos implantados no Bairro João Paulo, quase todos produzidos pela empresa Engeplan, percebemos a grande incidência de áreas verdes, algumas delas vinculadas às áreas de preservação permanente, como também a grande diferenciação no tamanho dos lotes, que partiam daqueles com dimensões mais convencionais ( $450-550\text{m}^2$ ) chegando até grandes lotes de mais de  $2.000\text{m}^2$ .

Figura 65: Loteamento Jardim Germânia II (1998) e Jardim Germânia (1988)



Fonte: Google Earth (2020)

Esta dinâmica se mantém ao longo das décadas recentes. Os poucos loteamentos que foram aprovados entre 1990 e 2010 possuem características semelhantes a esses encontrados no João Paulo e Córrego



Grande, mas passam a reproduzir essa lógica também em outros bairros da Bacia do Itacorubi. Muitos deles, embora tenham sido aprovados no início da década de 2000, ainda não foram finalizados, tampouco ocupados por novos moradores.

Figura 66: Loteamento Colinas da Lagoa (2009) e Mirante das Baías (2010)



Fonte: os autores (2020)

Diferentemente daqueles loteamentos da década de 1970, onde praticamente não se encontram terrenos disponíveis, aqui muito dos lotes ainda não foram ocupados, não sendo difícil encontrá-los em oferta nas agências imobiliárias locais. Isso indica, portanto, que muitos dos imóveis foram adquiridos como investimento, descolados da necessidade de edificação para moradia. Essa dinâmica coincide com o processo de valorização da terra na capital catarinense e mais especificamente na bacia do Itacorubi, onde os bairros do Córrego Grande e João Paulo foram gradualmente mudando de características, sofrendo uma elitização do ponto de vista do poder aquisitivo dos novos moradores, que por um lado intensificou a valorização dos lotes disponíveis e por outro consolidou um rápido e intenso processo de verticalização, que embora não toque de forma muito claramente os loteamentos produzidos durante as décadas de 1980 e 1990, modificou substancialmente a forma de ocupação dos lotes mais tradicionais a partir de dinâmicas de desmembramento e remembramento.

## 8. CONDOMÍNIOS HORIZONTAIS

### *8.1 Breve histórico da tipologia*

A tipologia dos condomínios horizontais surge no Brasil para atender a demanda da classe média-alta em busca de segurança e comodidade. Esses empreendimentos mesclam o padrão tradicional de moradia unifamiliar - a casa - com a segurança oferecida pelos apartamentos. Através de altos muros e sistema de segurança privado, os condomínios horizontais se instalam no tecido urbano alterando a relação das pessoas com o espaço público ao interferir negativamente na paisagem das cidades e das ruas, criando uma coletividade isolada e constituindo uma nova forma de segregação que se enquadra no conceito de enclave fortificado.

São propriedade privada para uso coletivo e enfatizam o valor do que é privado e restrito ao mesmo tempo que desvalorizam o que é público e aberto na cidade. São fisicamente demarcados e isolados por muros, grades, espaços vazios e detalhes arquitetônicos. São voltados para o interior e não em direção à rua, cuja vida pública rejeitam explicitamente. São controlados por guardas armados e sistemas de segurança, que impõem as regras de inclusão e exclusão. São flexíveis: devido ao seu tamanho, às novas tecnologias de comunicação, organização do trabalho e aos sistemas de segurança, eles são espaços autônomos, independentes do seu entorno, que podem ser situados praticamente em qualquer lugar. (...) Finalmente, os enclaves tendem a ser ambientes socialmente homogêneos. Aqueles que escolhem habitar esses espaços valorizam viver entre pessoas seletas (ou seja, do mesmo grupo social) e longe das interações indesejadas, movimento, heterogeneidade, perigo e imprevisibilidade das ruas. Os

enclaves privados e fortificados cultivam um relacionamento de negação e ruptura com o resto da cidade e com o que pode ser chamado de um estilo moderno de espaço público aberto à livre circulação. Eles estão transformando a natureza do espaço público e a qualidade das interações públicas na cidade que estão se tornando cada vez mais marcadas por suspeita e restrição (CALDEIRA,2000, p. 258-259).

O surgimento dos condomínios horizontais tem início no Brasil em um período de “milagre brasileiro” (1969 - 1973), o qual, segundo Sugai (2002), representou uma expansão capitalista que gerou grande acúmulo de capital e concentração de renda.

Dentre as características do período e que sustentavam o chamado “milagre”, deve-se citar: o aprofundamento da exploração da classe trabalhadora, submetida a um duro arrocho salarial e à violenta repressão política; a intensa intervenção do Estado, que garantiu a expansão capitalista e a consolidação do grande capital; e, ainda, a entrada maciça de capitais estrangeiros na forma de investimentos e de empréstimos (SUGAI, 2002, pg 82).

Na década de 70, então, começaram a ser aprovados e construídos os primeiros empreendimentos desta tipologia, que demonstrou representativo crescimento nas décadas seguintes, passando de três aprovações na década inaugural para mais de duzentos em 2007. Na cidade de Florianópolis o primeiro condomínio foi aprovado em 1978, na Lagoa da Conceição, com área de 5.670m<sup>2</sup> e 7 lotes (GEBARA, 2008,p. 62).

Diversos fatores podem ser compreendidos como influenciadores do expressivo crescimento no número de aprovações de condomínios horizontais em Florianópolis no período. Dentre os elementos urbanos que tornaram Florianópolis um lugar cada vez mais atrativo para se morar destacam-se a implantação da UFSC nos anos 60, o investimento



em obras viárias como a avenida Beira Mar Norte, a duplicação da SC 401 e a construção das pontes Colombo Salles e Pedro Ivo, estando associados a esses investimentos a valorização do turismo e consequente aumento do interesse pelas áreas balneárias, além do forte marketing vendendo uma imagem idealizada da capital.

A ampliação dos interesses imobiliários pela região da Trindade, na década de 60, como foi visto, relacionava-se ao crescente interesse das elites, do capital imobiliário e do setor turístico pelos balneários situados ao norte da Ilha, no distrito de Canasvieiras, e a leste da Ilha, no distrito da Lagoa da Conceição. Os bairros da região da Trindade situavam-se exatamente no eixo norte-nordeste do centro de Florianópolis, ou seja, na direção daqueles balneários. Esta atração pelos balneários situados ao norte e a leste da ilha também impulsionava e direcionava o eixo de expansão das áreas residenciais das camadas de mais alta renda, as quais ainda se concentravam na área norte da península central. Assim, a localização do campus universitário da UFSC na região da Trindade representava não apenas a abertura de uma nova frente para o capital imobiliário, mas também um indicador de que a área estava destinada à ocupação e expansão das elites (SUGAI, 2002, p. 78).

A construção da UFSC em 1960, no bairro Trindade, veio acompanhada de uma série de mudanças urbanas. O interesse pelo local, o valor da terra, a quantidade de serviços e infraestrutura disponíveis nos arredores do campus cresceram junto com a universidade. A necessidade de facilitar a conexão Centro-Trindade gerou acirradas disputas de interesses. Os estudos de tráfego e o Plano Diretor vigente indicavam prioridade na construção do acesso viário para o campus da UFSC através do contorno sul do Morro da Cruz. Porém, como resultado de disputas de interesse, foi por fim definida a construção primeira do contorno Norte. Assim, a via de contorno

Norte-Ilha executada entre 1977 e 1981, inicia-se no aterro da Ponte Colombo Salles, conecta-se à Beira Mar norte, duplicando-a, e liga-se à SC 401, contando com uma derivação que contorna o Morro da Cruz até o campus da UFSC (SUGAI, 2002, p. 102 - 103).

A Avenida Beira-Mar norte, implantada sobre um aterro na década de 60, foi uma importante via no processo de ocupação dos vazios urbanos - previsto pelo primeiro Plano Diretor da cidade - e de conexão dessa crescente área residencial nobre à ponte Hercílio Luz. Na década de 70 e 80, tal avenida foi duplicada e ampliada, fortalecendo a ligação entre Centro e Trindade, além de conectar-se ao aterro da Baía Sul (SUGAI, 2002, p. 73 - 74). Essas intervenções viárias podem representar um atrativo ao adensamento populacional, uma vez que facilitam o acesso à uma área residencial valorizada tanto no âmbito do planejamento urbano, quanto das próprias características físicas naturais, como a proximidade com o mar.

A construção da ponte Colombo Salles (1975) representou o fortalecimento do transporte rodoviário em Florianópolis, além de atuar como um facilitador do acesso à ilha. Além disso, a década de 70 contou com a construção da BR 101, concluída em 1971, a qual teve grande importância no fortalecimento do turismo que vinha se desenvolvendo desde a década de 60 na cidade (SUGAI, 2002, p. 101). Aponta-se, então, o turismo como outro fator de interferência na dinâmica dos condomínios, principalmente nas áreas de balneários.

Em meados da década de 90, a duplicação da SC-401 marcou a valorização da conexão entre área central e os balneários ao norte da Ilha e a construção da terceira ponte (Pedro Ivo) em 1991 intensificou ainda mais o fluxo em direção à Ilha. O final da década de 90 e início da década de 2000 foram anos de intensa valorização e reconhecimento da cidade de Florianópolis como a capital de destaque nacional pela qualidade de vida oferecida. Revistas e jornais divulgavam publicações enaltecendo a capital de Santa Catarina, encobrindo problemáticas

relacionadas à saneamento, abastecimento de água e tráfego. Esse cenário foi resultado de um processo estratégico de marketing - que se estendeu desde a década de 80 - partindo dos poderes locais visando disseminar a imagem de “Floripa” como “Ilha da Magia”, ampliando o turismo e atraindo investimentos (SUGAI, 2002, p. 24 a 27).

## *8.2 Breve introdução às questões normativas e legais*

Além dos fatores urbanos citados, o surgimento de novas legislações e aprimoramento de outras interfere na dinâmica imobiliária, sendo tais atribuições legais instrumentos que podem indicar facilidades ou restrições às aprovações de empreendimentos, como condomínios horizontais. Ademais, as legislações são responsáveis por definir diretrizes que moldam as diferentes tipologias e direcionam seu funcionamento dentro da cidade. Para entender um pouco da relação de algumas leis relacionadas a tipologia dos condomínios horizontais com a sua dinâmica urbana faz-se importante uma breve abordagem cronológica.

A primeira a atribuir diretrizes legais a serem cumpridas nesse tipo de empreendimento foi a lei Federal nº4591/64 - a qual dispõe sobre o Condomínio em Edificações e as Incorporações imobiliárias. Conforme a lei, ao proprietário de uma unidade autônoma caberá a posse de “uma fração ideal do terreno e coisas comuns” assim como da edificação e das áreas de utilização exclusiva, como jardins. No entanto, tal fração ideal de propriedade de cada condômino é inseparável do todo e o uso das áreas comuns não pode causar danos ou incômodo aos demais moradores. Já o uso das unidades autônomas pode ser feito conforme as conveniências do condômino, contanto que respeite as normas de boa vizinhança, caso contrário estando sujeito a multa. A lei indica que para representação e administração do condomínio seja eleito um síndico,

cujo cargo tem duração de no máximo dois anos, responsável pela manutenção da ordem moral e segurança dos moradores, dentre outras atribuições. Essas diretrizes legais indicam um estilo de empreendimento residencial onde a individualidade é prezada, ainda que hajam espaços de usos coletivos, os quais demandam um padrão de comportamento dos usuários, sujeitos à punição.

Em 1997 foi implementado um novo Plano Diretor para Florianópolis através da aprovação da lei complementar nº01/1997, que dispõe sobre o zoneamento, o uso e a ocupação do solo no Distrito Sede de Florianópolis, e dá outras providências. Tal legislação determinou como 50 o número máximo de unidades autônomas por condomínio. Para condomínios com 26 a 50 dessas unidades definiu também a doação de Área Verde de Lazer (AVL) e/ou Área Comunitária Institucional (ACI) ao Município, sendo “de pelo menos 7% (sete por cento) da área parcelável do imóvel, com o mínimo de 1.200,00m<sup>2</sup> (um mil e duzentos metros quadrados), situada junto à via frontal ao mesmo” (Art 87, § 2º, II), além de determinar o dimensionamento mínimo de suas áreas de uso exclusivo, que devem ser “(...) no mínimo iguais a um terço do lote mínimo estabelecido para a zona em que se situar o condomínio, não podendo, em nenhum caso, ser inferior a 125,00m<sup>2</sup> (cento e vinte e cinco metros quadrados)” (Art 89, § 1º). Determina ainda, como obrigação dos condomínios, a instalação e manutenção de “(...) serviços de esgotamento de águas pluviais, disposição final de esgoto sanitário, abastecimento de água potável e energia elétrica)” (Art. 92). Além disso, apontou diretrizes para construção das vias internas, que devem ser pavimentadas, com não menos de 6 metros de largura. É importante se atentar para o acréscimo de exigências, como a doação de AVL, que podem interferir no interesse dos donos de terras e incorporadoras na construção desse tipo de empreendimento.

Em 2004, foi acrescido à lei Federal nº4591/64 através da lei complementar nº10931, um instrumento chamado “patrimônio de afetação”, que surgiu como uma das medidas do governo com objetivo

de incentivar o mercado imobiliário. O Patrimônio de Afetação garante à cada empreendimento um patrimônio próprio, tendo o empreendimento sua contabilidade separada das operações da construtora ou incorporadora, garantindo que a construção das obras sejam realizadas independente da situação financeira da empresa, conferindo maior segurança para os compradores. A aplicação desse novo instrumento e a maior segurança econômica oferecida por ele pode ter sido um fator decisivo para interessados na compra de condomínios residenciais.

No ano de 2006 dá-se início à discussão do plano diretor vigente de Florianópolis, em um contexto de valorização da participação da sociedade civil nos processos de discussão e planejamento urbano, reforçados pela Lei 10.257/2001, conhecida como Estatuto da Cidade. O processo resultou na aprovação da Lei Municipal 482/2014 em Janeiro de 2014, após altos e baixos na concretização de um processo realmente participativo. Apesar das ressalvas acerca do desenvolvimento das atividades envolvendo a comunidade - que chegaram a ser suspensas pela prefeitura de Florianópolis por um período - o uso de ferramentas participativas mostrou-se de suma importância na formulação de diretrizes que atendessem não apenas aos interesses políticos, das classes altas ou do mercado e resultou em mudanças significativas no Plano de Diretor de Florianópolis (SAMPAIO, 2016, p. 53-69).

A nova legislação impôs uma série de restrições relacionadas aos condomínios horizontais. O Caderno de Diretrizes (PMF, 2016) elaborado pelo IPUF durante o processo de desenvolvimento do Plano Diretor Participativo aponta questões como: restrições à condomínios construídos próximo à áreas de cuidado ambiental; exigência de Estudo de Impacto de Vizinhança; incorporação ao patrimônio público de parte da área dos projetos de condomínios para uso coletivo; proibição de condomínios fechados junto à orla; abertura de caminhos de acesso à praia fechados por condomínios, aplicando o “direito à paisagem”;

exigência de tratamento sanitário próprio do empreendimento em locais onde não seja fornecido sistema público de saneamento.

Muitas dessas diretrizes foram concretizadas na aprovação da lei em 2014 e várias restrições referentes à aprovação dos condomínios foram acrescentadas: A doação de AVL ou ACI passou para 20% da área parcelável do imóvel; o Estudo de Impacto de vizinhança passou a ser obrigatório para “condomínio por unidades autônomas em terreno com área superior a três hectares”; caminhos utilizados pela população para acesso à orla marítima foram indicados como “bens públicos de uso comum do povo”; estipulou-se como 25 unidades autônomas o número máximo por condomínio residencial unifamiliar, podendo chegar a 50 em locais sem vias; determinou-se que 35% da área total parcelável deve ser destinada à áreas de uso comum; depositou-se como responsabilidade do condomínio implantar e manter a estrutura sanitária, de abastecimento de água e energia elétrica; dentre outros.

A compreensão desses elementos faz-se essencial à análise da dinâmica de distribuição e crescimento das aprovações dos empreendimentos de condomínios horizontais no distrito Sede de Florianópolis, aqui proposta. O mercado imobiliário é composto por inúmeros fatores que interferem no interesse das construtoras, incorporadoras e dos compradores e, portanto, estão relacionados às alterações nos números de empreendimentos aprovados e construídos. Além disso, fatores sociais devem ser também levados em consideração, especialmente ao tratar de uma tipologia segregativa, que isola comuns, normalmente de maior poder aquisitivo, do restante da cidade, tida como insegura.

### *8.3 Breve introdução às questões econômicas e sociais ligadas a tipologia*

Após compreender como as questões normativas legais e o histórico de transformações urbanas de Florianópolis influenciam na dinâmica de implantação dos condomínios horizontais, partiremos agora para a compreensão desses fatores associados às questões econômicas, aos interesses dos agentes imobiliários e dos compradores desse tipo de imóvel. Para tanto, é importante ter em mente, como explanado nos tópicos anteriores, que o princípio da implantação dos condomínios horizontais no Brasil coincide com um período de “milagre econômico” que ocasionou grande acúmulo de capital e, associado ao crescente investimento no setor turístico de Florianópolis, atraiu investimentos, fez crescer a quantidade de produtos e serviços de alto padrão e conseqüentemente despertou o interesse da classe média e alta de todo o país em morar na “Ilha da Magia”.

Da década de 70 até os anos 2000 uma série de investimentos urbanos, principalmente viários, foram realizados no sentido de favorecer o acesso a Ilha e às suas áreas mais valorizadas, especialmente no setor turístico, como os balneários. Esse crescente interesse imobiliário e turístico por essas áreas, especialmente os balneários à Leste e Norte da ilha, resultaram em alterações na dinâmica também de bairros como a Trindade. Dessa forma, os condomínios horizontais suprem a demanda de uma classe de média e alta renda atraída pelos aspectos turísticos que a ilha oferece, mas também de uma parcela dessas classes interessadas em dispor de segurança em áreas cada vez mais valorizadas pelos investimentos em infraestrutura e proximidade a importantes equipamentos como a UFSC e a Eletrosul, que fomentam ainda mais esse crescimento e valorização da região. A produção imobiliária, então, acompanha tal demanda, especialmente nos anos 2000, quando a tipologia dos condomínios fechados entra em alta na cidade de

Florianópolis, enfatizada pelo marketing de Florianópolis como uma das melhores capitais para se morar no Brasil.

Figura 67: Reportagem demonstrando o interesse externo por Florianópolis

The image is a screenshot of the Folha de S. Paulo website. At the top, the masthead features the newspaper's name "FOLHA DE S. PAULO" in large, bold letters, with the tagline "UM JORNAL A SERVIÇO DO BRASIL" below it. The date "SÁBADO, 18 DE ABRIL DE 2020" and time "13H10" are visible. A navigation bar includes categories like "Opinião", "Política", "Mundo", "Economia", "Cotidiano", "Esporte", "Cultura", "F5", "Tec", "Classificados", "Blogs", and "+SEÇÕES". Below this, there are social media icons and a search bar. The main content area is titled "educação" in a blue banner. The article headline is "'Estrangeiros' invadem a Universidade Federal de SC". The author is identified as "JAIRO MARQUES, da Agência Folha". The article text discusses the Vestibular da Fuvest and the UFSC (Universidade Federal de Santa Catarina), noting a 3.7% decrease in the number of registrants and a record number of 35,888 candidates in 2001. It also mentions the Coperve (Comissão Permanente do Vestibular) and the presence of international students, including those from other states and abroad.

Fonte: Folha de São Paulo, outubro de 2000

Figura 68: Manchete demonstrando marketing sobre a imagem de Florianópolis.

**SANTA CATARINA**  
**Cidade tem 172 km de litoral com costões e manguezais e distritos que cresceram ao redor das praias**  
**Floripa é capital com jeito de interior**  
**CHIAKI KAREN TADA**  
**ENVIADA ESPECIAL A FLORIANÓPOLIS**

Fonte: Folha de São Paulo, agosto de 2000



Figura 69: Manchete demonstrando marketing sobre qualidade de vida em Florianópolis..

## **MORTALIDADE INFANTIL**

**Órgãos de saúde atribuem resultado aos programas de atendimento à gestante e ao recém-nascido**

**Florianópolis é a capital do país com menor índice de mortalidade infantil**

**JAIRO MARQUES**  
DA AGÊNCIA FOLHA

Fonte: Folha de São Paulo, junho de 2001

No entanto, a falta de consolidação de empresas especializadas na implantação de condomínios horizontais com o decorrer das décadas nos leva a hipótese de se tratar de um setor do ramo imobiliário que não apresenta grande margem de lucro. O levantamento realizado apontou a possibilidade de que alguns dos condomínios aprovados não tenham sequer sido realmente implantados, visto que não foram encontrados durante a etapa de realização do mapeamento. Além disso, apesar de a média de ocupação dos empreendimentos ser de 70% a 90%, as imagens aéreas permitem identificar que alguns dos empreendimentos apresentam baixa densidade de ocupação dos lotes. Em relação ao número de lotes, a média varia de 8,3 a 15,4 unidades nos empreendimentos financiados por pessoas físicas em todas as décadas e de 14,8 a 23,5 naqueles referente às pessoas jurídicas. Esses números

indicam que esse tipo de empreendimento possui relativamente pequena dimensão e baixo número de unidades disponibilizadas para venda quando comparado, por exemplo, a empreendimentos verticais que, conseqüentemente, apresentam maior margem de lucro.

Tabela 10: Média de Lotes para pessoas físicas e jurídicas

Década	Média de nº de lotes para pessoas físicas	Média de nº de lotes para pessoas jurídicas
80	10,6	23,5
	ocupação (%)	ocupação (%)
	0,8	0,9
90	8,3	14,8
	ocupação (%)	ocupação (%)
	0,7	0,8
2000	15,4	17,5
	ocupação (%)	ocupação (%)
	0,7	0,7

Fonte: os autores (2020)

Figura 70: Condomínio Roland Garros, Bairro Itacorubi



Fonte: Google Earth (2020)

Figura 71: Condomínio Itália III, Bairro Itacorubi.



Fonte: Google Earth (2020)

A grande quantidade de agentes imobiliários caracterizados como pessoas físicas também é um indicativo de que esse tipo de investimento está mais relacionado à disponibilidade de terra em áreas periféricas, mas ainda bem localizadas. A implantação de um condomínio horizontal parece ser uma maneira dos proprietários valorizarem seus terrenos, mesclando as vantagens de se morar em uma casa associada às possibilidades de segurança oferecidas por apartamentos e condomínios verticais, investindo em um padrão de habitação que atrai classes de maior renda. Além disso, o aumento de pessoas jurídicas investindo na tipologia na década de 2000 indica que o auge da atratividade turística e imobiliária por Florianópolis fez com que mais empresas investissem nesse padrão de habitação para classe média e alta interessada em morar na cidade.

## *8.4 Análise da atuação do setor de produção de Condomínios Horizontais no Distrito Sede de Florianópolis*

Tendo como base as análises realizadas até o momento, esse tópico busca apresentar uma etapa de estudo mais específica da atuação dos condomínios horizontais no Distrito Sede de Florianópolis, no recorte temporal que abrange as décadas de 80, 90 e 2000, buscando compreender de que forma, na prática, esses fatores históricos, econômicos e legais interferem na produção e na dinâmica da tipologia no tecido urbano.

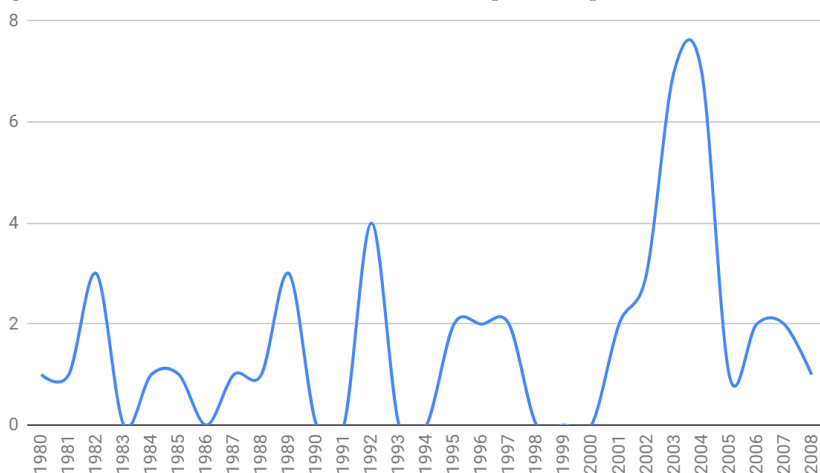
Para realização do estudo, foi utilizado como base um banco de dados com 47 condomínios horizontais no recorte espacial e temporal citado. Esses dados foram extraídos da tabela fornecida pelo IPUF, na qual constavam 247 empreendimentos desse tipo no município de Florianópolis. A partir dos dados obtidos foram realizadas análises qualitativa dos empreendimentos, tendo sido encontrado um número bastante representativo de informações, totalizando cerca de 67% dos empreendimentos referentes à década de 2000, 80% da década de 90 e aproximadamente 92% da década de 80.

### *Produção e padrão dos condomínios horizontais*

O primeiro ponto a ser destacado refere-se ao aumento significativo percebido no número de aprovações dos condomínios horizontais na década de 2000, período no qual o país apresentava um cenário econômico favorável para o setor imobiliário, seguido de uma súbita queda em meados dos anos 2000, coincidindo com a proximidade do período de crise financeira em 2008. Ademais, as décadas de 80 e 90 apresentam variações baixas dos números, não havendo grandes picos

de destaque e sendo em alguns anos inexistente qualquer aprovação dessa tipologia.

Figura 72: Número de condomínios horizontais aprovados por ano no Distrito Sede



Fonte: os autores (2020)

Tabela 11: Número de condomínios horizontais aprovados por ano no Distrito Sede

Empreendimento	Porcentagem (%) de aprovações por década		
	1981 - 1990	1991 - 2000	2001 - 2010
<b>Loteamentos</b>	10,24	4,17	6,21
<b>Condomínios Horizontais</b>	9,45	8,33	17,24
<b>Condomínios Verticais</b>	80,31	87,50	76,55

Fonte: os autores (2020)

Considerando a representatividade de cada empreendimento por década no Distrito Sede, percebe-se uma dinâmica interessante na porcentagem de aprovações de condomínios horizontais. Há uma variação da década de 80 para 90 relacionada a representatividade dos

condomínios horizontais, que passam de 9,45% do total de empreendimentos aprovados, para apenas 8,33% na década de 90. Essa queda é acompanhada do crescimento no número de condomínios verticais aprovados, o que representa uma possível alteração no interesse, especialmente da classe alta, em relação ao tipo de empreendimento residencial almejado. Percebe-se relação entre a dinâmica de representatividade dos condomínios horizontais e verticais, sendo que o período de destaque de um é marcado pela redução na representatividade do outro, o que nos leva a hipótese, que mereceria maior aprofundamento, de uma possível relação de competitividade entre essas tipologias dentro do setor imobiliário.

Já na década de 2000, com o bom momento econômico pelo qual o país passou e a popularização do condomínio horizontal, percebe-se um aumento na produção desta tipologia, chegando inclusive a superar a década de 80. Entenda-se pelo termo “popularização” o fato de a tipologia ter estado em alta, mas não entre toda a população e sim com grande foco aos compradores de maior poder aquisitivo. Esse fato nos leva a hipótese de que esse período de grande procura por condomínios horizontais muito se relaciona com a construção de Florianópolis como um pólo turístico. Como tal, a cidade passou a atrair interessados em uma vida de elevado padrão, aptos a consumir serviços e produtos de alta qualidade, luxuosos, inclusive no ramo imobiliário. O condomínio horizontal aparece, então, como um tipo de empreendimento capaz de oferecer à essa classe de compradores um ambiente que se propõe a oferecer segurança e qualidade de vida entre muros, compartilhados por comuns.

Um dos fenômenos mais interessantes e aquele que produziu as mudanças mais importantes na maneira de morar das classes média e alta foi a disseminação dos condomínios fechados. Esse é um tipo de empreendimento de múltiplas residências, sobretudo edifícios, invariavelmente fortificados com entradas

controladas por sistemas de segurança, normalmente ocupando um grande terreno com áreas verdes e incluindo todo tipo de instalações para uso coletivo. Na última década, eles se tornaram o tipo de residência preferido pelos ricos (CALDEIRA, 2000, p. 243).

Dessa forma, essa tipologia na década de 2000 se fortalece ainda mais como uma demanda da população de renda mais elevada, o que é percebido também pelo tipo de residências construídas. A maioria dos empreendimentos apresenta tipologias arquitetônicas de alto padrão, com residências grandes, muitas vezes com mais de um pavimento e acompanhadas de equipamentos externos privados, como piscinas.

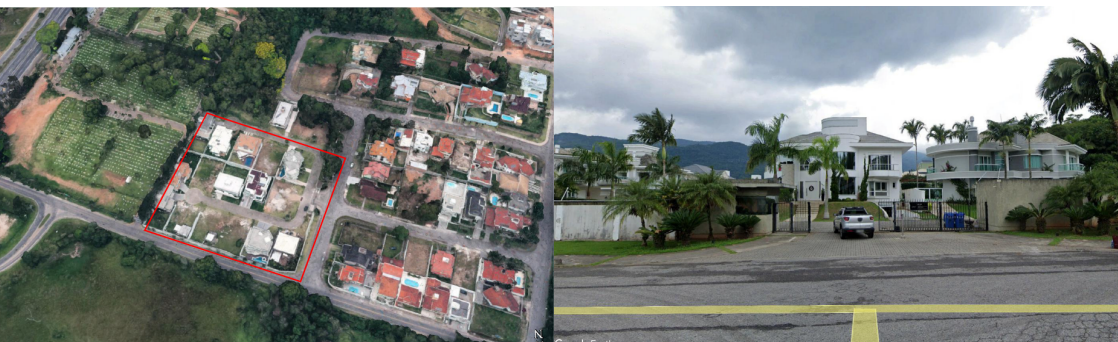
Os condomínios horizontais começaram a ser construídos no final dos anos 70 (...) Embora a homogeneidade social seja obviamente valorizada, a homogeneidade do projeto não o é: casas com a mesma planta e fachada são desvalorizadas e pouco comuns. Tradicionalmente, em São Paulo, casas padronizadas têm sido construídas para as camadas trabalhadoras e são desvalorizadas não só pela população em geral, como também pelas pessoas que não têm outra opção a não ser viver nelas. Os moradores fazem incríveis esforços para transformar suas casas e dar-lhes o que chamam de "personalidade", isto é, uma aparência individualizada (CALDEIRA, 2000, p. 261).

As entradas dos condomínios também são um elemento importante. Além de demarcarem nitidamente a separação entre o espaço privado e público, percebe-se que a prioridade de acesso é para a escala do automóvel, indicando ser a aquisição de automóvel próprio uma realidade dos moradores. A localização desses empreendimentos na cidade, que será mais profundamente abordada adiante, também ressalta o padrão dessa tipologia que, por mais que instalada à margem



do tecido urbano, apresenta localização privilegiada na cidade em relação aos serviços, equipamentos e infraestrutura disponíveis.

Figura 73: Condomínio Maria do Mar, Bairro João Paulo.



Fonte: adaptado a partir de Google Earth (2020)

Figura 74: Condomínio Colina dos Açores, Bairro Córrego Grande



Fonte: adaptado a partir de Google Earth (2020)

### *Localização dos condomínios horizontais*

A análise anterior apresentou indícios, que serão aqui melhor abordados, acerca da distribuição dos condomínios horizontais em



Florianópolis, permitindo perceber que esse tipo de empreendimento tem como característica localizar-se nas margens da malha urbana. Esse fator se relaciona a necessidade de grandes glebas para sua realização, que atende a demanda de classes mais altas, oferecendo segurança e isolamento entre comuns próximo à atividades de serviço, educação, lazer e trabalho importantes no cenário urbano. Conforme Caldeira (2000) os “ Condomínios fechados não são construídos nos bairros centrais tradicionais, já que requerem grandes lotes que só são acessíveis em áreas não muito adensadas” (p. 243).

Figura 75: Condomínio Portal do Itacorubi, Bairro Itacorubi.



Fonte: Adaptado a partir de Google Earth (2020)

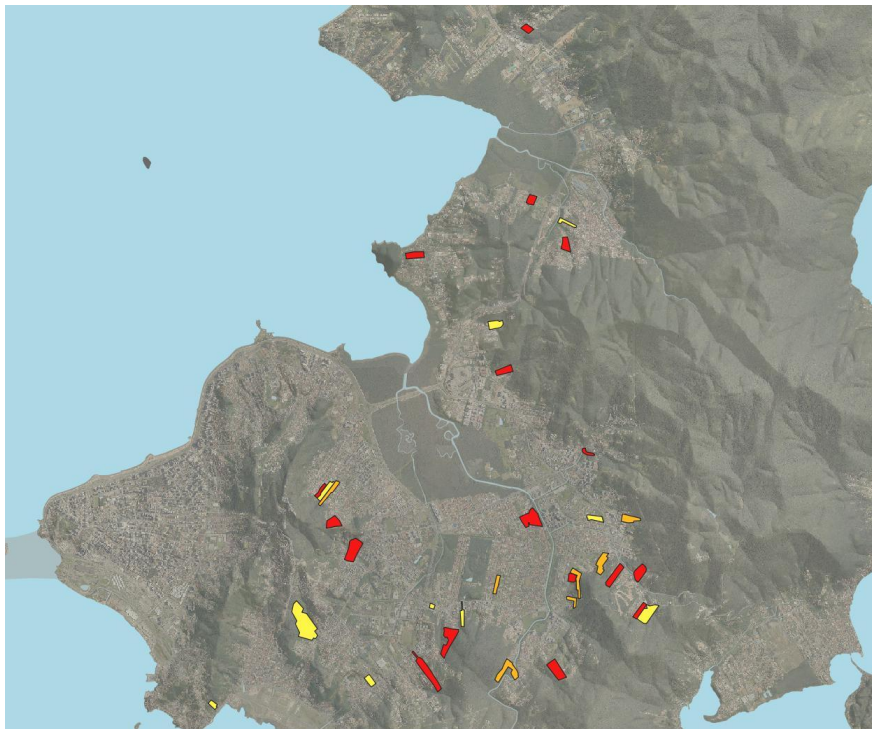
Figura 76: Condomínio Laje de Pedra, Bairro Itacorubi.



Fonte: Adaptado a partir de Google Earth (2020)

No caso do Distrito Sede é notório o esvaziamento dessa tipologia no Centro da cidade e o destaque na concentração à Leste do Morro da Cruz, em uma região marcada pela presença da Universidade Federal de Santa Catarina, da Eletrosul e proximidade de inúmeras opções de serviço e comércio. Isso indica que, mesmo localizando-se em áreas periféricas da malha urbana, esses condomínios estão ainda em regiões muito valorizadas da cidade e suas características de “enclave fortificado” permitem a ocupação simultânea de distintas classes sociais em uma mesma região da cidade, mas mantendo-as segregadas.

Figura 77: Condomínios produzidos nas décadas de 80, 90 e 2000



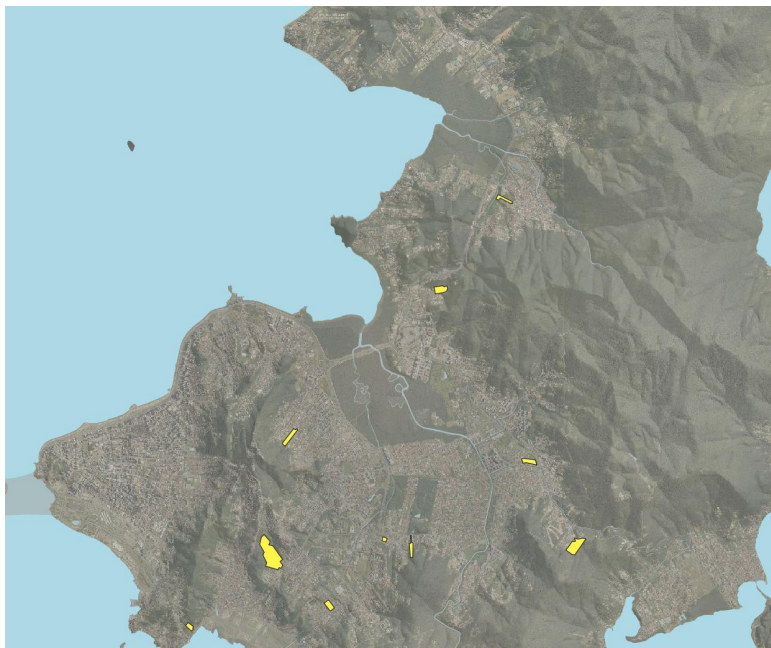
Fonte: os autores (2020)

### *Década de 80*

Na década de 80 esse modo de habitar a cidade começou a despertar maior interesse no distrito Sede de Florianópolis, com destaque para os Bairros do Itacorubi e Córrego Grande, apresentando um padrão nítido de localização: áreas periféricas da malha, próximo a equipamentos e estruturas urbanas importantes e em bairros com maior disponibilidade de áreas de margem para ocupação. Ademais, a espacialização nos permitiu identificar também um padrão na morfologia desses empreendimentos, caracterizados por uma malha ortogonal, com presença de uma via única central de acesso às

residências, tal como a existência de apenas uma possibilidade de acesso, sendo este sempre fechado e por vezes monitorado. A locação periférica na malha urbana, normalmente próximo às encostas de morros ou margens de rios, interfere diretamente na declividade dos terrenos. Na década de 80 há equilíbrio entre condomínios localizados em terrenos planos ou com declives, possivelmente devido à ainda grande disponibilidade de glebas. No entanto, nas décadas que decorrem, a análise realizada possibilita perceber que a crescente urbanização florianopolitana altera esse cenário.

Figura 78: Condomínios nas décadas de 80



Fonte: os autores (2020)

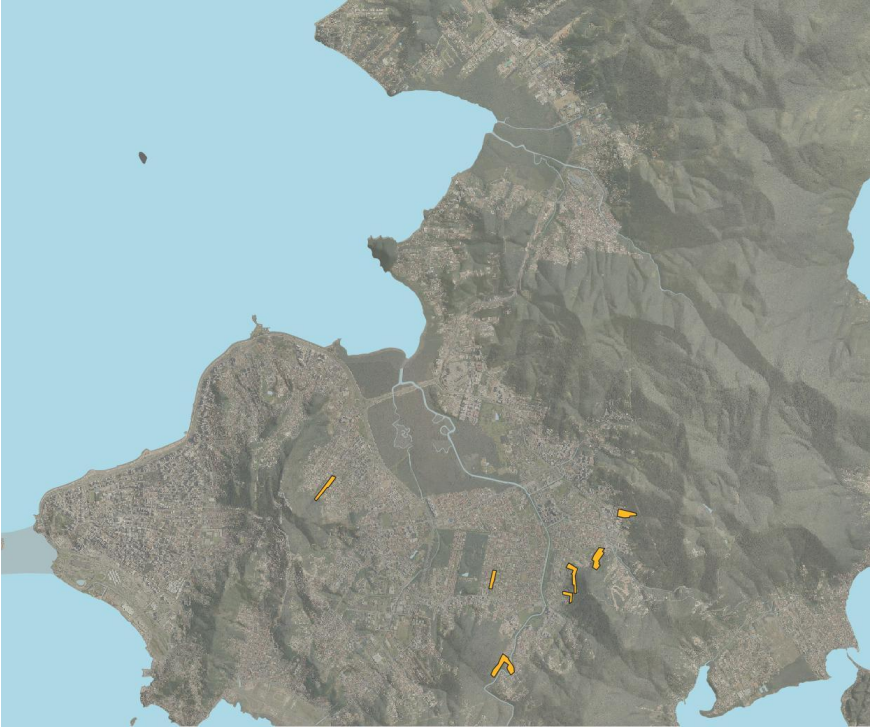
### *Década de 90*

A década de 90 mantém certa estabilidade em relação ao número de aprovações de condomínios horizontais no distrito Sede de Florianópolis quando comparada com a década de 80, apresentando uma pequena redução no número de empreendimentos. Pode-se relacionar essa redução do crescimento dessa tipologia nesse período com a implementação de uma série de leis municipais que determinaram algumas exigências e punições aos proprietários e investidores desse tipo de empreendimento, relacionadas especialmente ao espaço físico e ao processo de aprovação.

Vale retomar que, na década de 90, a implementação da lei municipal complementar n°1, de 1997 resultou em uma série de obrigações e restrições aos condomínios, como: 10% da área do terreno deve ser utilizada como área descobertas de lazer; 50 é o número máximo de unidades permitidas por condomínio; deve ser feita a doação de pelo menos 7% da área parcelável ao Município como AVL e/ou ACI; é responsabilidade dos condomínios fornecer os serviços de energia elétrica, abastecimento de água e escoamento sanitário; dentre outras.



Figura 79: Condomínios nas décadas de 90



Fonte: os autores (2020)

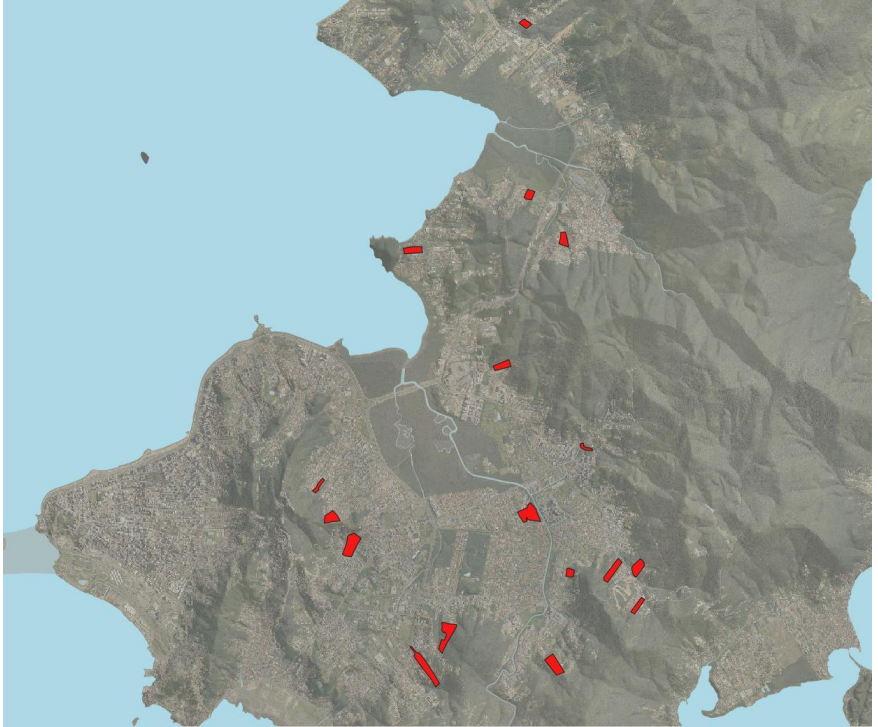
Apesar da representatividade quantitativa de condomínios horizontais na década de 90 não apresentar grande destaque, alguns aspectos qualitativos podem ser avaliados. Destaca-se uma equiparidade na classe do público alvo em relação à década anterior - atingido ainda moradores de classe média a alta - e também na morfologia urbana desses espaços - localizados nas margens da malha urbana e com a predominância de uma via única central, cujo acesso único é fechado e por vezes monitorado. No entanto, se na década de 80 havia um equilíbrio em relação ao número de empreendimentos em terreno plano ou com declive, já a década de 90 demonstra uma maioria localizada em terrenos de declive e encosta de morro. Essa mudança pode ser

atribuída ao crescimento urbano da região e menor disponibilidade de terrenos planos em áreas de margem da malha urbana.

### *Anos 2000*

Os anos 2000 apresentam dados bastante relevantes para a análise urbana da tipologia trabalhada. Esse período foi marcado por um “boom imobiliário” resultado de um momento de estabilidade econômica e facilidade de crédito, o que refletiu no número de empreendimentos aprovados nesse período. Outro fator que marca os anos 2000, e que se relaciona direta ou indiretamente com o crescimento da representatividade dos condomínios horizontais, é o surgimento do marketing imobiliário, associado à crescente noção da vida urbana e pública como insegura. Essa visão depreciativa do espaço público utilizada como instrumento de comercialização destes empreendimentos parece ter intensificado, dentro de um estado de preocupação da classe mais alta, a necessidade de isolamento em busca de segurança. Dessa forma, o mercado traz em suas propagandas os “enclaves fortificados” como uma solução para quem busca segurança e conforto. No caso de Florianópolis soma-se ainda o fator turístico e a crescente visão da cidade como uma das melhores capitais para se viver no país, fator que atraiu muitas pessoas a investirem no setor imobiliário da cidade.

Figura 80: Condomínios nas décadas de 2000



Fonte: os autores (2020)

A análise das aprovações de condomínios horizontais de 2000 a 2008 aponta que os anos de 2003 e 2004 foram os mais representativos quantitativamente (14 unidades). Já qualitativamente, percebe-se que os condomínios aprovados na década de 2000, em sua maioria, encontram-se em terrenos com algum nível de declive, nas margens da malha urbana, nas bases de morros ou encosta de rio, mantendo o padrão característico dessa tipologia e reforçando as análises anteriores de localização. Em relação a sua morfologia, predomina o sistema viário ortogonal dentro desses condomínios, com uma via central que, no entanto, em alguns casos deixa de ser única e passa a contar com



ramificações para acesso às residências, permanecendo o acesso único e fechado e inexistindo integração com a malha urbana do entorno.

Tabela 12: Número de aprovações por década em cada bairro.

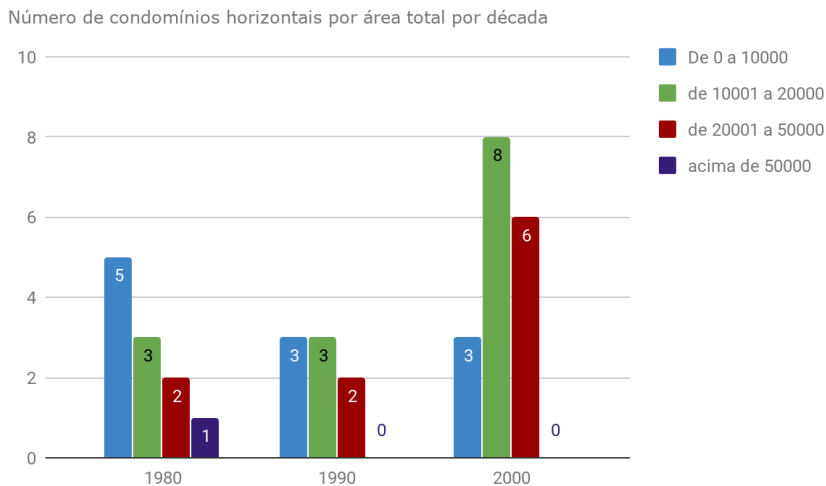
Bairros	n° de aprovações por década		
	1980	1990	2000
<b>Agronômica</b>	1	0	0
<b>Carvoeira</b>	1	0	0
<b>Córrego Grande</b>	2	3	6
<b>Itacorubi</b>	2	5	6
<b>João Paulo</b>	1	0	2
<b>Pantanal</b>	1	0	2
<b>Saco dos Limões</b>	1	0	0
<b>Saco Grande</b>	1	1	2
<b>Santa Mônica</b>	1	0	2
<b>Trindade</b>	1	1	3
<b>Total</b>	12	10	23

Fonte: os autores (2020)

Analisando a implantação dos condomínios horizontais nos bairros do Distrito Sede pode-se perceber uma maior distribuição espacial na década de 80, fator esse que pode estar ligado à menor ocupação urbana e conseqüente maior disponibilidade de terrenos. Já na década de 90 e 2000, dois bairros ganharam destaque por atraírem essa tipologia: Itacorubi e Córrego Grande, apresentando número de aprovação crescente no decorrer das décadas. Esses bairros são circundados respectivamente pelo Morro da Costa da Lagoa e pelo Morro Córrego Grande. O bairro Trindade, que abrange a parte Leste do Morro da Cruz, também apresenta números representativos, com destaque para a década de 2000. Esses dados indicam o interesse em locais próximos aos grandes equipamentos urbanos, mas também com ampla disponibilidade de área para ocupação na margem da malha urbana, sendo nos casos destacados áreas de encosta de morro.

Alguns bairros como João Paulo, Pantanal e Santa Mônica chamam atenção por apresentarem uma dinâmica semelhante de aprovação com apenas uma na década de 80, nenhuma na década de 90 e duas na década de 2000. Saco dos Limões, Carvoeira e Agronômica também demonstram similaridades, constando uma aprovação na década de 80 e nenhuma nas décadas seguintes, possivelmente por serem áreas da malha urbana com ocupação já mais saturada. Assim, a análise geral da distribuição dos empreendimentos pelos bairros no decorrer das décadas aponta a disponibilidade de terra como um fator determinante na localização destes condomínios. Percebe-se que a década de 80 apresenta grande distribuição entre diferentes bairros, sendo um período de crescimento da presença da tipologia na cidade, o que é reduzido na década de 90, em que os empreendimentos concentram-se quase que exclusivamente em dois bairros (Córrego Grande e Itacorubi). Já na década de 2000, com o crescimento urbano de Florianópolis, os bairros Córrego Grande e Itacorubi continuam em destaque e outros como João Paulo, Pantanal e Santa Mônica, os quais apresentam quantidade significativa de terras disponíveis para ocupação, voltam a ser ocupados.

Figura 81: Número total de condomínios horizontais por área total por década



Fonte: os autores (2020)

Sendo a disponibilidade de espaço para construção desses empreendimentos um fator decisivo para sua implantação, é importante entender se esses empreendimentos seguem algum padrão de tamanho. Considerando a área total dos empreendimentos, pode-se inferir que a década de 80 apresentou maior variedade de tamanhos de condomínios horizontais. Já a década de 90, além de apresentar uma baixa no número de aprovações, mantém certa homogeneidade em relação a dimensão de seus empreendimentos. Por fim, a década de 2000, marcada pelo incentivo ao setor imobiliário e opções de crédito que facilitaram a aquisição de imóveis, apresenta empreendimentos de maior porte. A produção e implantação desses empreendimentos, assim como suas características, estão intimamente relacionadas aos agentes imobiliários envolvidos, cuja atuação será abordada a seguir.

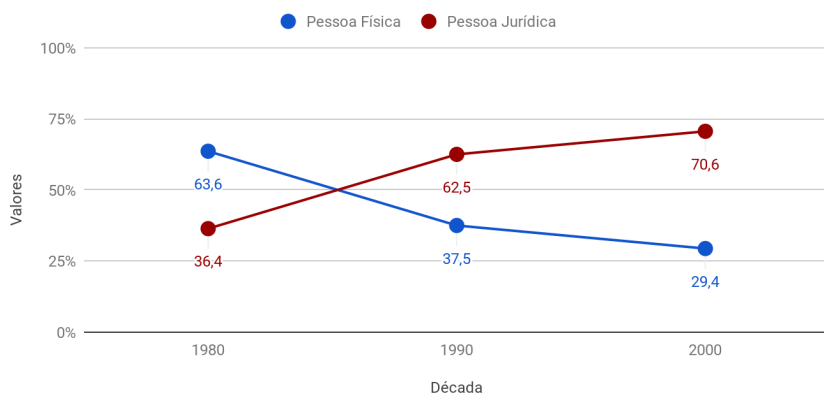
### *Agentes produtores dos condomínios horizontais*

A análise dos agentes imobiliários envolvidos na produção de condomínios horizontais possibilita compreender a dimensão do investimento para esse tipo de empreendimento, o tipo de pessoa interessada em investir e assim, observar se essa tipologia teve força suficiente, no cenário urbano em questão, para consolidar empresas especializadas dentro do mercado imobiliário.

O empreendimento dos condomínios horizontais não atraem com maior intensidade um tipo específico de investidor. Dos agentes imobiliários envolvidos nas aprovações da década de 80 até a de 2000, 58% foram pessoas jurídicas - dos quais cerca de 14% correspondem a agentes religiosos - e 42% pessoas físicas, apresentando relação equilibrada. Em relação a cada uma das décadas esses dados apresentam algumas variações:

- 36,4% dos investidores eram pessoas jurídicas na década de 80
- 62,5% dos investidores eram pessoas jurídicas na década de 90, destes 40% religiosa
- 70,6% dos investidores eram pessoas jurídicas na década de 2000, destes 8,3% religiosa

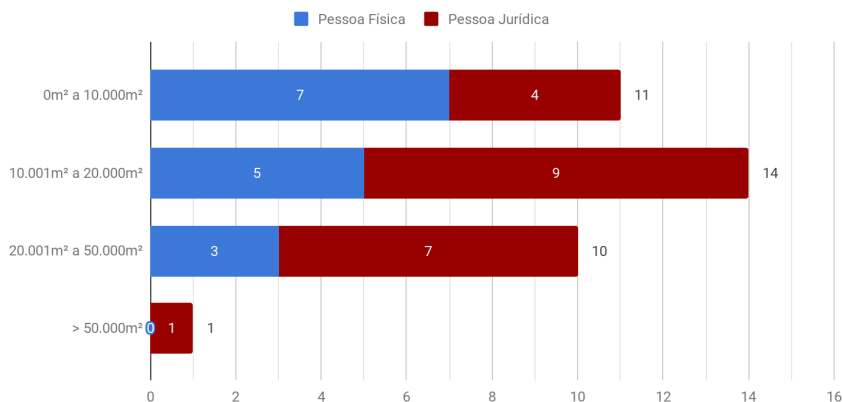
Figura 82: Porcentagem de lotes ocupados por pessoa física e pessoa jurídica por década



Fonte: os autores (2020)

Percebe-se que, no decorrer das décadas, o interesse das empresas nesse tipo de empreendimento cresceu. Se na década de 80 havia um predomínio de investimento partindo de pessoas físicas (63,6%) os números sofrem uma inversão na década de 2000, passando a ser a maior parte dos investimentos em condomínios horizontais oriunda de pessoas jurídicas (70,6%).

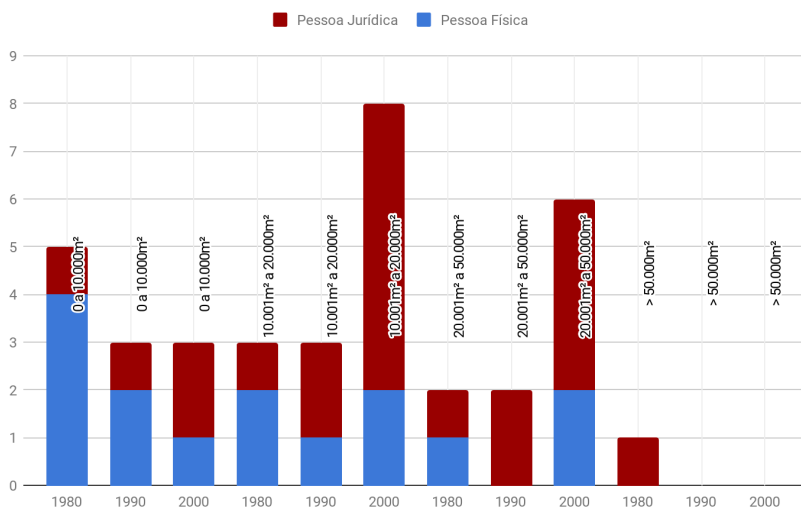
Figura 83: Quantidade absoluta de condomínios horizontais empreendidos por pessoa física e jurídica.



Fonte: os autores (2020)

A relação entre dimensão do empreendimento e tipo de agente responsável é também um fator que merece atenção. Analisando as três décadas avaliadas indistintamente, percebe-se que há um predomínio de investimento de pessoas físicas nos empreendimentos de menor porte. Já nos empreendimentos de médio e grande porte a predominância passa a ser de pessoas jurídicas, assim como o maior dos empreendimentos levantados. Os dados comprovam o que já é esperado: no geral, os empreendimentos com maior área e número de lotes e que demandam maior investimento dos agentes estão mais relacionados à empresas, ao par em que os condomínios horizontais com menor área e menos disponibilidade de lotes para venda pertencem à pessoas físicas.

Figura 84: Quantidade absoluta de condomínios horizontais empreendidos por pessoa física e jurídica, por década.



Fonte: os autores 2020

Na década de 90, há uma nítida concentração dos empreendimentos de maior porte sob responsabilidade de pessoas jurídicas. A década de 80, por sua vez, apresenta certo destaque na atuação de pessoas físicas como empreendedores, valendo pontuar que 4 de 5 empreendimentos de menor área pertencem à pessoas físicas. Em relação à década de 2000 é interessante destacar que os empreendimentos são em sua totalidade de porte relativamente grande e apresentam uma maioria de investidores jurídicos. A figura do agente religioso, que aparece fortemente nos loteamentos, não se compara em representatividade nos condomínios horizontais, havendo apenas três empreendimentos realizados por esse tipo de agente imobiliário em todas as décadas analisadas.

O levantamento possibilitou identificar que nenhum dos agentes imobiliários cujos empreendimentos foram aprovados na década de 80

voltou a investir na mesma tipologia nas décadas seguintes, apresentando todos apenas um empreendimento na década. Já nos anos 90 duas instituições jurídicas, sendo uma religiosa, voltam a realizar mais um investimento na década de 2000. A década de 2000 apresenta valores um pouco diferentes, sendo que três agentes investem em mais de um empreendimento nesse período, dos quais dois são pessoas físicas e um é pessoa jurídica. A maior quantidade de agentes investindo em mais de um empreendimento na década de 2000 pode estar atrelada ao bom momento no mercado e no marketing pelo qual a tipologia passava, atraindo olhares de compradores e, conseqüentemente, de investidores. Ainda assim, os dados indicam não haver a presença forte de empresas especializadas nesse tipo de empreendimento, estando mais relacionada a demanda momentânea e disponibilidade de terreno.

### *Tipologia urbanística dos condomínios horizontais*

Para finalizar a análise dos condomínios horizontais, identificamos quais diferentes tipologias urbanísticas podem ser percebidas no recorte proposto e com que frequência elas aparecem. Dessa forma, o levantamento possibilitou perceber um padrão bastante homogêneo, que se repete quase que na totalidade dos empreendimentos. Além disso, como fatores já mencionados anteriormente apontam, temos uma tipologia que prevê a segregação e, portanto, quanto à conexão do condomínio horizontal com a malha urbana, é esperado que a relação com o entorno seja frágil. Nesse sentido, o padrão de instalação na cidade é bastante previsível.

A maior parte destes empreendimentos está implantado em áreas que margeiam a malha urbana, especialmente na base de morros, o que ocasiona que muitos desses terrenos possuam também certo grau de declividade. Seguindo ainda a ideia de isolamento e pouca interação com o tecido urbano, todos os empreendimentos apresentaram apenas um ponto de acesso, o qual muitas vezes é afastado da área residencial,



conferindo ainda mais privacidade para os condôminos. Além de possuir acesso único, este muitas vezes é acompanhado de sistemas de segurança como guaritas, câmeras, portaria, dentre outros.

Em relação à estrutura viária interna dos condomínios horizontais, alguns padrões demonstram maior representatividade. Para facilitar a compreensão, as formas foram divididas em 3 categorias de destaque: tipo I; tipo L; tipo Y. Destaca-se que uma característica comum a todas as formas é o acesso único e a falta de conexão com a malha viária do entorno, já citados anteriormente.

Figura 85: Forma das vias internas, tipo I, tipo L e tipo Y



Fonte: os autores (2020)

Figura 86: Forma das vias internas, outras tipologias



Fonte: os autores (2020)

Tabela 13: Número de unidades por tipologias

Forma	Número de unidades		
	1981 - 1990	1991 - 2000	2001 - 2010
<b>tipo I</b>	8	4	9
<b>tipo L</b>	0	4	3
<b>tipo Y</b>	1	0	2
<b>outros</b>	2	0	3

Fonte: os autores (2020)

Aquela que aparece com mais frequência, independente da década analisada, é a tipo I, que conta com uma via única central a qual confere acesso à todas as residências. Em seguida, destaca-se o sistema de vias tipo L, conformado por uma única via com uma mudança de direção acentuada, aparecendo em maior quantidade com exceção da década de 80, que não apresenta nenhuma condomínio nessa estrutura. O tipo Y, conformado por uma via principal que se subdivide em duas vias secundárias, apresenta-se constante em todas as décadas, com apenas um empreendimento com esse formato em cada uma. Ademais, outras

formas como vias em zigue-zague, formas orgânicas ou circulares aparecem ocasionalmente, sem grande representatividade.

## 9. CONDOMÍNIOS VERTICAIS

### *9.1 Breve histórico da tipologia*

A proposta de verticalização de habitações, mesmo que não se origine nos séculos recentes, têm sua consolidação e fortalecimento nas cidades com o desenvolvimento das técnicas construtivas modernas no século XIX. Conforme afirma Graeff (1979), a utilização das estruturas em aço e concreto, assim como a invenção do elevador, se combinaram ao intenso processo de urbanização para conformar uma nova estrutura urbana a partir do edifício vertical. Rolnik (1997), ao tratar de São Paulo, descreve como o crescimento das cidades e a elevação do preço da terra nas áreas centrais conduziam as formas urbanas em dois caminhos: verticalização dos centros e expansão horizontal ilimitada através de loteamentos. A abertura para o mercado da verticalização exigia retirar o “adensamento indesejado” dos cortiços, proibir o parcelamento excessivo dos lotes e alterar os códigos municipais para impulsionar o mercado de edificações em altura.

Desde então, a verticalização tem sido uma estratégia para atualizar áreas altamente valorizadas da cidade e a expressão (juntamente com os loteamentos exclusivos) de um dos extremos de um mercado dual. O outro extremo, as vezes mais lucrativo que os próprios empreendimentos ciso, era a expansão, não regulada na zona rural (ROLNIK, 1997, p.129).

Ao contrário do que pode-se imaginar, esse primeiro movimento de verticalização ainda não se voltava aos usos residenciais. Segundo Lemos (1989, p. 79), os primeiros edifícios em altura que vingaram na década de 1920 eram de escritórios ou mistos, com lojas e poucos andares de residências. A razão não era apenas a dificuldade na mudança dos

modos de vida da classe dominante, mas também o estigma da forma de habitação coletiva que o próprio governo relacionava aos pobres e à necessidade das reformas sanitárias. Dessa forma, quando começaram a ser inseridos nas décadas posteriores, os apartamentos residenciais faziam parte de produto imobiliário para a classe média, e voltado para o mercado de aluguel.

No início, a ideia desses edifícios residenciais era de preservar as amplas dimensões de cômodos, características da casa, e as rígidas limitações para circulação de serviços. No dizer de Carlos Lemos, eram como casas empilhadas. Anitelli (2011) os descreve ainda como edifícios de 3 ou 4 pavimentos que ainda mantinham uma certa unidade em relação às edificações vizinhas a partir de detalhes de fachada ou platibandas. Em suma, era uma verticalização praticamente avessa às características atuais, tanto em termos de uso, quanto em relação a produção e à arquitetura.

Os anos 40 e 50 marcam o início de uma nova fase da produção de apartamentos associada a uma desestruturação progressiva do mercado de aluguel e o declínio da produção voltada às famílias de renda média. Segundo Bonduki (1998), até esse momento o mercado de aluguéis não só atingia a maioria da população como servia de base para o custo de reprodução da força de trabalho.

A maioria da população em 1940 residia em moradias alugadas (quase 70% dos domicílios de São Paulo) apesar de, na época, já estarem disponíveis outras alternativas de moradia, como os loteamentos na periferia, onde o trabalhador poderia adquirir um lote e edificar uma casa. Todo e qualquer cálculo que pretendesse determinar o gasto com habitação ou o orçamento familiar utilizava o aluguel como base. (...) Tudo isso mostra a importância da locação, como expressão do valor da habitação (BONDUKI, 1998, p. 218).

Quando, em 1942, a ditadura do Estado Novo de Vargas promulga a lei de congelamento de aluguéis, se inicia uma significativa reestruturação do setor imobiliário. Apesar de estreitamente vinculada ao caráter populista do governo, por atender aos anseios das classes de baixa e média renda que sofriam com o aumento de aluguéis, a medida também buscava desestimular o setor rentista vinculado ao mercado imobiliário e reforçar o deslocamento de investimentos para o setor produtivo industrial. Ao fazer isso, abriu-se um vácuo em relação ao atendimento da moradia dentro do custo de reprodução da força de trabalho. Como passava a ficar a cargo do Estado, que agia de maneira insuficiente, e do próprio trabalhador, a lei do inquilinato abriu espaço para um progressivo achatamento dos salários que acompanhou a industrialização brasileira e foi decisivo para a consolidação de uma urbanização predominantemente informal (BONDUKI, 1998).

Como a procura por imóveis se mantinha alta, ao invés de deslocar investimento, o impacto observado nas décadas posteriores foi o crescimento na incorporação de edifícios de apartamentos para a venda (RIBEIRO apud BONDUKI, 1998).

Havia, assim, um movimento contraditório: aceleração da construção de arranha-céus na área central, destinados a investidores ou aos setores de renda mais alta, e queda na edificação de outros tipos de prédios para o mercado de locação residencial, devido ao congelamento de aluguéis (BONDUKI, 1998, p. 251).

Essa mudança na produção de apartamentos também afeta a forma de organização dos agentes imobiliários. Ao longo da segunda metade do século XX, vemos a passagem de um modelo mais cooperado para uma estruturação progressiva da produção com grandes empresas, a partir de um sistema complexo envolvendo incorporadoras, construtoras, empresas especializadas, corretores, e uma série de prestadores de serviços. Para Lemos (1989), nesse processo foram “privilegiados os grandes apartamentos, dando-se a impressão de que só a classe média

alta existe como consumidora”(p. 81). Mesmo assim, a articulação entre as incorporadoras e o governo federal em grandes programas de financiamento habitacional, especialmente para a classe média baixa, pôde contrapor eventualmente essa tendência elitizante da produção de apartamentos desde os anos 60 e nas décadas subsequentes.

Assim, o processo de profissionalização do setor de incorporação, bem como a elitização do mercado comprador de apartamentos foram essenciais para chegarmos ao tipo de verticalização residencial que encontramos hoje nas cidades. Seguindo a hipótese estudada por Anitelli (2011), estaria associado também a uma padronização das arquiteturas e diminuição do controle autoral dos arquitetos. Nas últimas décadas, a renovação de estratégias comerciais, definidas pelos incorporadores, parece adotar padrões de acordo com as melhores estratégias de mercado em cada momento.

## *9.2 Breve introdução às questões normativas*

Um dos principais marcos legais associados ao início da produção de apartamentos é o decreto 5841 de 1928, que oficializa a forma condomínio. Essa lei regulamenta a alienação parcial do imóvel dividindo em partes ideais e associando os apartamentos, de maneira indivisível, às dependências de uso comum. É renovada pela normativa federal de 1964, que então formaliza diversos institutos até hoje conhecidos da vida em condomínio como as taxas, as assembléias e convenções condominiais.

Além da legislação que define a forma jurídica dos condomínios, o processo de verticalização residencial foi influenciado pela evolução nos dispositivos de controle e uso do solo. Dos parâmetros sanitários e da consolidação do zoneamento como instrumento de planejamento, foram prescritos uma série de critérios que acabaram por isolar

definitivamente a edificação no lote, a partir de recuos mínimos, e restringir a verticalização a apenas algumas áreas da cidade. Feldman (2005) descreve, para o contexto da urbanização em São Paulo nos anos 40, como a aprovação da lei 3571 de 1937 passava a determinar um lugar específico para a verticalização residencial para que, ao mesmo tempo, não se misturasse aos outros usos nos centros e nem ampliasse muito a valorização nos bairros unifamiliares.

A opção de salvaguarda do Departamento de Obras é clara: garante o caráter residencial do bairro, ao permitir a construção de apartamentos e conter a penetração de outros usos, e protege os valores imobiliários não apenas das casas, como também dos apartamentos de luxo, ao definir vias específicas para os últimos.(...) e submetê-los a recuos generosos (FELDMAN, 2005, p. 158).

Nesse sentido, pode-se inferir que uma característica importante da legislação urbanística que coordena a verticalização residencial é a seu movimento duplo: deve potencializar a construção civil e a venda de apartamentos em algumas áreas, e deve proteger o valor dos bairros de baixa densidade já ocupados pelas classes de alta renda. É provável que esse movimento seja melhor definido tanto dentro do próprio mercado quanto a partir da mediação entre as elites locais que residem nos bairros unifamiliares e as próprias incorporadoras.

Na primeira fase da verticalização residencial, também para o caso de São Paulo, Somekh (1997) descreve uma legislação que não controlava o processo efetivamente, se limitando a determinar alturas máximas relativamente maiores que as praticadas. Segundo a autora, o ponto de virada se daria em 1957, quando o urbanista Anhaia Melo propõe “a limitação do coeficiente de aproveitamento para 4 vezes a área do terreno em qualquer edificação da área urbana” (p. 22). Além disso, a prefeitura de São Paulo passa a determinar o tamanho mínimo dos apartamentos, exigindo áreas maiores conforme o aumento do índice de aproveitamento. As justificativas para essas decisões estão na base do



pensamento de Melo, que se alinha a um entendimento urbanístico que considera a contenção do adensamento urbano e noção da cidade como organismo (FELDMAN, 2005). Na prática, elas têm por efeito a elitização da produção de apartamentos.

Em Florianópolis, a regulação da construção de condomínios verticais aparece pela primeira vez no plano diretor de 1955, conhecido pela forte inspiração funcionalista e por ter sido pouco posto em prática (PEREIRA, 2010). Nesse plano, os focos de verticalização são: o entorno do centro fundador, onde são permitidos 10 pavimentos; a faixa da Beira-mar norte, onde são permitidos 8 pavimentos; e a área central do bairro estreito, onde são permitidos 12 pavimentos (SOUZA, 2010). Em leis subsequentes, aprovadas até 1973, o município leva para outras áreas do centro o limite de 12 andares e chega a aprovar 20 pavimentos em algumas quadras.

Entre 1974 e 1976, são aprovadas a lei do código de obras e uma nova lei de plano diretor. Em relação ao plano anterior, percebe-se uma maior codificação do espaço construído que, ao contrário da lei de 1955, não fica mais definido por perspectivas, eixos e uma visão global do território, e sim por parâmetros específicos que atendem necessidades ditas técnicas. Assim, além de definir os afastamentos mínimos, esse plano correlaciona a verticalização com a taxa de ocupação em uma razão inversamente proporcional, permitindo, nos zoneamentos de maior densidade, um gabarito generalizado de 12 pavimentos com redução da taxa de ocupação e que amplia consideravelmente o potencial construtivo. Age, dessa forma, totalmente a favor do mercado imobiliário e sem maiores utopias para a cidade, maximizando o aproveitamento em quase toda a área central a partir da verticalização. Com o plano diretor aprovado em 1997, ocorre uma maior diversificação dos parâmetros por zonas e o coeficiente de aproveitamento é inserido pela primeira vez na legislação. Para Pereira (2010, p. 113) esse plano simboliza uma certa crise de referências dos

técnicos envolvidos, já totalmente desacreditados na capacidade ordenadora do zoneamento funcional.

Ao longo dos anos 90, alguns conceitos novos apareceram nessa legislação urbanística brasileira oriundos das discussões em torno da reforma urbana e da constituinte de 1988. Entre eles está o de “solo criado”, que em 2001, no Estatuto da Cidade, aparece diretamente no instrumento da outorga onerosa do direito de construir: um valor a ser pago pela concessão de potencial construtivo.

Parte-se do princípio de que o poder público pode impor limites às edificações - recuos, altura ou área construída máxima. A possibilidade de se construir em altura seria então objeto de concessão por parte do poder público. A tese do “solo criado” admite que o direito que o proprietário de um terreno tem de nele construir limita-se a uma área igual a área construída desse terreno. Acima disso, qualquer área construída adicional (solo criado) será objeto de concessão por parte do governo municipal, podendo esta ser onerosa. Mesmo com tal concessão, o poder público poderá impor limites - inclusive variando segundo zonas - de construção seja em altura, seja em área total construída. Entende-se por potencial construtivo a área construída que a infraestrutura (transportes e saneamento especialmente) que serve a um determinado terreno tem que suportar as externalidades geradas por aquela área construída (VILLAÇA, 2004, p. 234).

A proposta do “solo criado”, assim como a do coeficiente básico 1 para todo o perímetro urbano, do Estudo de Impacto de Vizinhança (EIV) e da Operação Urbana Consorciada (OUC), tiveram impacto significativo na forma como o mercado passou a coordenar a produção dos condomínios verticais. Ao mesmo tempo que abriram a possibilidade de ampliar o caixa municipal, através do fundo de desenvolvimento urbano ou dos CEPACs (no caso das OUCs), auxiliaram na mitigação dos impactos urbanísticos causados por esses

empreendimentos. No entanto, é possível que tanto as intervenções previstas no EIV quanto a exigência de pagamento da outorga tenham se tornado apenas “valores a mais” transferidos para o custo de compra do imóvel e capazes de tornar ainda mais elitizado um mercado já voltado ao público de alta renda.

Em alguns aspectos, é possível perceber mais recentemente um processo de reformulação das legislações locais que regulam especialmente a verticalização. Na esteira do que se conhece como “urbanismo sustentável” e que tenta estimular as ideias da cidade compacta, com diminuição do uso do carro e estímulo ao uso misto, algumas propostas legislativas procuram “desburocratizar” as exigências de estacionamentos, áreas mínimas e recuos. Por outro lado, entendem como necessário premiar os projetos que utilizam os conceitos de fachada ativa, uso misto e fruição pública com mais potencial construtivo. Essa tendência da legislação pode ser observada no último plano diretor de Florianópolis, aprovado em 2014.

Art. 64. A fim de incentivar o uso misto nas Macro Áreas de Usos Urbanos, fica o IPUF autorizado a dar incentivos em forma de índices urbanísticos, mediante estudos específicos, limitados da seguinte forma:

I – em qualquer caso, a altura máxima estabelecida para o zoneamento em questão não poderá ser ultrapassado;

II – o incentivo para Taxa de Ocupação ficará limitado em no máximo 20% ( $TO \times 1,2$ ) acima da Taxa de Ocupação estabelecida para o zoneamento em questão;

III – o incentivo para o número de pavimentos máximo ficará limitado em no máximo 25% (n. de pavimentos  $\times 1,25$ ) do número de pavimentos máximo para o zoneamento em questão; (Lei complementar 482 , 2014).

Nesse sentido, observa-se que a legislação que regula a produção de apartamentos vem saindo, nas últimas décadas, da sua dinâmica original - de estímulo à construção civil e proteção dos bairros residenciais a partir do aumento de índices - e entrando em uma dinâmica mais complexa que envolve tanto um movimento de novos instrumentos de lógicas mais impositivas, a nível federal, quanto baseados em incentivos e premiações, a nível local.

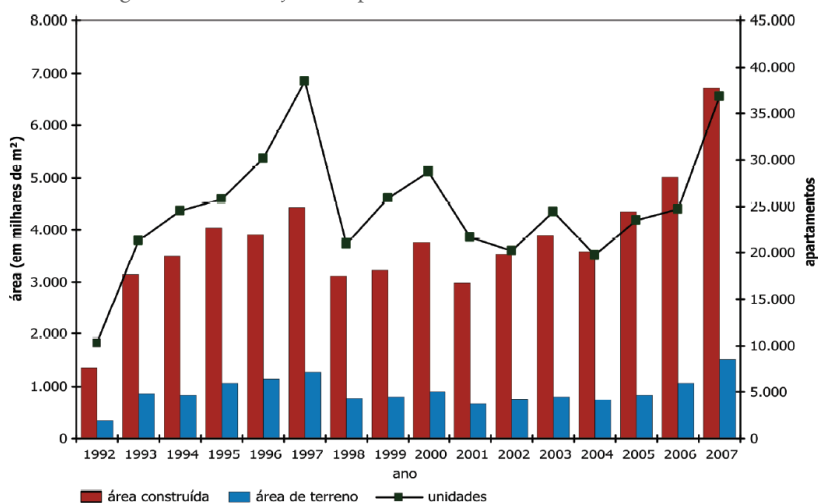
### *9.3 Breve introdução às questões econômicas e sociais ligadas à tipologia*

Partimos da ideia de que o processo de verticalização residencial, como processo de produção do espaço da cidade, não é fruto simplesmente da valorização da terra urbanizada associada ao progresso tecnológico. É, na verdade, fruto de uma estratégia mais ampla, de “múltiplas frações do capital”, que definem de acordo com seus interesses políticos, e não critérios técnicos, os limites de multiplicação do solo (SOUZA apud SOMEKH, 1997). Também não seria acompanhado apenas por uma dinâmica econômica, mas também da correlação de fatores políticos e culturais associados a determinadas estratégias discursivas utilizadas pela elite, tal como a ideia de crescimento e modernização das cidades.

Ao analisar a literatura acadêmica produzida sobre o tema, Ramires (1998) observa seis temáticas principais: a questão da modernidade; a relação entre técnica, espaço e verticalização; os impactos na infraestrutura da cidade; a relação com a legislação; a incorporação imobiliária da verticalização; e a periodização do processo de verticalização das cidades. No âmbito deste trabalho, consideramos o debate sobre as transformações recentes nos modos de vida e das estratégias do setor de incorporação como essenciais para o entendimento do processo.

Dessa forma, retomamos aqui algumas reflexões tratadas na sessão sobre agentes imobiliários e suas estratégias. Tanto o processo de financeirização do setor de incorporação residencial, intensificado no início dos anos 2000, quanto a inovação dos produtos da verticalização a partir dos condomínios-clubes apontam para novos cenários na transformação vertical das cidades capazes de produzir paisagens diferentes da conhecida pelas décadas anteriores. Conforme mostra Wissenbach (2008) para a incorporação de apartamentos em São Paulo essas tendências produziram um aumento relativo da área construída dos empreendimentos em relação ao número de apartamentos.

Figura 87: Produção de apartamentos em SP de 1992 a 2007.



Fonte: Wissenbach (2008)

A verticalização associada ao aumento das áreas internas dos empreendimentos aparece com a possibilidade de diversos novos espaços comuns do condomínio. Esses espaços agregam valor aos empreendimentos e renovam o estoque de apartamentos no mercado, possibilitando que as classes de mais alta renda se mudem para os produtos mais novos e deixem para outras faixas de renda média os

produtos mais antigos. Na diversidade de condomínios verticais recentes ainda aparecem os modelos de *studios*: pequenos apartamentos bem localizados na cidade que atendem a demanda de jovens profissionais ou famílias menores. Necessário ressaltar que uma possível redução na área dos apartamentos não significa uma democratização do mercado de apartamentos, e sim mais uma renovação dos produtos necessária para a revalorização das incorporadoras no mercado de capitais.

Figura 88: Condomínio vertical recém lançado em Florianópolis



O NOVO ÍCONE  
DA CIDADE

Debruçado sobre a icônica ponte **Hercílio Luz** e outras duas pontes que ligam a ilha ao continente, surge um empreendimento imobiliário de características exclusivas em Florianópolis. **Top Vision é único**, grandioso, inovador, completo. Especial em cada detalhe.

	TOP VISION RESIDENCE APARTAMENTOS DE 1 E 2 DORMITÓRIOS.
	TOP VISION TOWER STUDIOS COM DESIGN E ARQUITETURA DO AMANHÃ.
	TOP STREET MALL UM EXCLUSIVO MALL COM O MELHOR DA CULTURA, GASTRONOMIA, LAZER E SERVIÇOS.

Fonte: Site do Empreendimento TOPVISION (2020)

No âmbito dos modos de vida e do significado simbólico da verticalização, observa-se que, além de expressar o progresso, morar em apartamentos também representa estar próximo a um estilo de vida compartilhado pela elite. Ao analisar o impacto dos apartamentos nas cidades de médio porte, Sarh (2000) descreve como eles podem contrastar com a cultura local.

O estilo de vida das grandes cidades é tido normalmente como um modelo a ser copiado pelas cidades interioranas. Esse processo encontra na verticalização sua realização. Viver em edificações verticais significa inúmeras modificações no cotidiano dos novos moradores. Alguns exemplos tornam esse processo de adaptação mais nítido. A visita de um vizinho ou parente, que chega inesperadamente sem qualquer anúncio anterior para o café da tarde, passa a ser intermediada pelo porteiro do prédio que pedirá a permissão do morador para a entrada da visita, acabando com o efeito surpresa. A roda de chimarrão, antes tomada ao ar livre - no quintal ou na varanda - ou na ampla cozinha da casa térrea, passa a ter espaço nas quatro paredes da sala de um apartamento. O churrasco do domingo feito espontaneamente de um minuto para o outro, passa a ser planejado antecipadamente em função de uma escala de uso da churrasqueira coletiva. A roupa, anteriormente lavada e secada ao ar livre, alvejada no gramado do quintal, tem o seu espaço reduzido a uma minúscula área de serviços. As crianças que antes brincavam soltas pelo quintal, cavoucando a terra e subindo em árvores, vêem seus espaços serem reduzidos aos seus quartos ou quando muito a um playground. Assiste-se assim, à "modernização" e à conseqüente descaracterização das identidades locais. Transforma-se a maioria das relações sociais empáticas em relações funcionais e intermediadas, o que leva a uma maior individualização da sociedade (SAHR, 2000, p. 21).

As transformações apontadas, ainda que constituam tendências gerais para a produção de apartamentos, precisam ser avaliadas localmente e associadas aos processos de distribuição territorial em cada cidade. Na sequência, faremos o estudo desses aspectos para o Distrito Sede de Florianópolis, buscando identificar essas tendências e em que medidas elas afetam a produção da cidade.

#### *9.4 Análise do setor de produção de condomínios verticais no Distrito Sede de Florianópolis*

Em Florianópolis, pode-se considerar a construção de apartamentos começando, de fato, a partir das décadas de 1960 e 1970. Até aquele momento, boa parte das edificações verticais tinha como objetivo a produção de salas comerciais ou espaços institucionais. Nos anos 50, alguns poucos exemplares iniciaram a verticalização residencial nas proximidades da praça XV de Novembro. De acordo com o cadastro da prefeitura, se nessa década são aprovadas apenas três edificações de apartamentos com mais de três pavimentos em toda ilha, nos anos 60 esse número passará para 21 e para 204 nos anos 70.

Contrariamente aos paradigmas modernistas presentes fortemente nos planos diretores de 1955 e 1976, os primeiros edifícios residenciais são implantados na área central ocupando quase 100% do terreno e, em muitos casos, promovendo uma saudável mistura de usos, aspectos que seriam inclusive valorizados nas legislações contemporâneas. Entre os exemplos interessantes dessa época, o Edifício Jorge Daux, aprovado em 1970, possui um térreo comercial com área livre coberta, e o Edifício Anita Garibaldi, aprovado em 1973, sem estacionamentos e com seis salas comerciais no térreo.



Figura 89: Edifício Jorge Daux.



Fonte: Google Earth (2019)

O que se observa a partir dos anos 80 é um padrão bem diferente de edificação. Produtos das concepções de cidade presentes nos planos diretores de 1976 e 1997, entre outros fatores, os condomínios verticais a partir desse momento tendem a evitar a mistura de usos e a ocupação máxima do lote. Entre alguns aspectos, destaca-se como o desconto no índice de aproveitamento para as áreas de estacionamento faz com que muitos dos edifícios a partir daí tenham diversos andares utilizados somente como garagem. Ampliam-se também os muros, as formas de vigilância com até 2 ou 3 portas controladas, e o número de áreas de lazer e recreação localizadas no interior dos condomínios, possibilitando ao morador evitar ao máximo o contato com a rua.

Ainda que seja fácil de perceber essas transformações ao andarmos por alguns bairros, um entendimento mais aprofundado sobre esse modelo de produção residencial em Florianópolis ainda carece de análises detalhadas. Vale lembrar o trabalho de Vespucci (2017) sobre as mudanças nas plantas de apartamento entre 1954 e 2008, que aponta variações importantes na diminuição de alguns espaços, como os

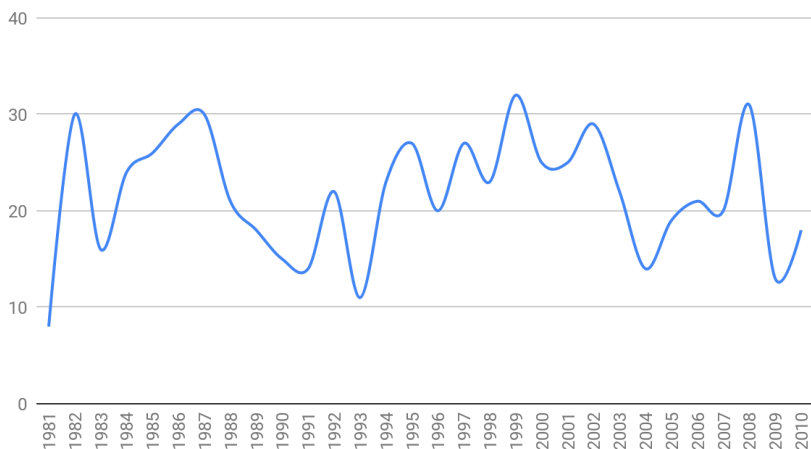
relacionados aos serviços, e na ampliação de outros, como as suítes e as varandas. Aspectos relacionados à inserção urbana e estratégias de produção, no entanto, ainda não foram bem compreendidos, especialmente se considerarmos não só as “horizontalidades”, mas também os processos globais a nível cultural e econômico que afetam a vida nas cidades.

Com um olhar menos voltado para as questões de planta e programa, e mais voltado para área, preço de mercado e distribuição territorial, nossa análise objetiva também identificar padrões de transformação nos condomínios verticais, que nos auxiliem a entender como essa forma de produção de cidade vem sendo conduzida nas últimas décadas. Para tanto, utilizamos os dados do cadastro imobiliário municipal e separamos os projetos de apartamentos com mais de 3 pavimentos aprovados nas décadas de 1980, 1990, 2000. Dos 1449 edifícios encontrados, foram separados aqueles presentes no Distrito Sede, que além de ser o principal na divisão administrativa da cidade, compreende 11 bairros dos mais diferentes tipos, desde o centro fundacional, até áreas residenciais de baixa e altíssima renda. Por fim, chegamos a um universo de 654 empreendimentos produzidos como nosso universo de estudo.

### *A produção de condomínios e as características da verticalidade*

Como já mencionado, a vinculação entre a incorporação imobiliária e a macroeconomia é muito estreita, principalmente por depender das possibilidades de crédito, das taxas de juros, e de maneira geral, das políticas econômicas definidas pelo Estado. Nesse sentido, vale a pena, antes de entrarmos nas análises dos produtos imobiliários, observarmos como a variação anual na aprovação de condomínios no Distrito Sede de Florianópolis demonstra essa relação.

Figura 90: Número de condomínios verticais aprovados por ano no Distrito Sede.



Fonte: os autores (2020)

Pela curva de aprovação, aparecem dois períodos de baixa na produção e um período de crescimento mais contínuo. De 1986 a 1994, nota-se uma baixa maior provavelmente vinculada à crise econômica no fim dos anos 80: planos de estabilização fracassados, baixo crescimento econômico e alta inflação. A estabilização da moeda e as medidas do governo FHC se alinham a possibilidade de crescimento observada de 1994 até o ano 2000. Já o baixo crescimento entre os anos de 2000 e 2004 pode se vincular às instabilidades econômicas e políticas vividas no período, como a crise cambial e a tensão quanto ao presidencial. De qualquer forma, é importante notar 3 ciclos de maior produção: um mais consistente ao longo dos anos 90 e dois mais curtos nos anos 80 e 2000. Apesar do salto nas aprovações ao fim dos anos 2000, esse gráfico mostra porque o número de empreendimentos aprovados ainda é maior nos anos 90.

Quando observamos os valores totais de produção por década, ainda assim, temos uma certa continuidade no número de aprovações. O que aumenta progressivamente é o número de unidades produzidas, que

pode resultar da expansão horizontal, através do aumento no número de blocos por empreendimento, da vertical, com aumento no número de pavimentos, ou até pelo aumento do número de unidades por pavimento. Se somarmos o número de pavimentos produzidos em cada década, não veremos grande diferença, o que exclui a possibilidade de aumento das unidades pela verticalização. Considerando que não temos sistematizado o número de blocos por empreendimento, avaliamos ser mais possível que esse aumento derive tanto de um aumento do número de apartamentos por andar, vinculado a um aumento no porte das torres, do que no aumento do número de torres, que geralmente necessita de terrenos maiores para a execução. Essa confirmação, no entanto, necessitaria de um estudo específico, com dados mais precisos de cada empreendimento, que hoje não se encontram disponíveis para a região de Florianópolis.

Tabela 14: Produção total de condomínios verticais e respectiva produção de unidades no Distrito Sede.

	<b>Anos 80</b>	<b>Anos 90</b>	<b>Anos 2000</b>
<b>Condomínios verticais</b>	217	224	212
<b>Unidades produzidas</b>	13,981	17,625	23,99

Fonte: os autores (2020)

Tabela 15: Produção de condomínios verticais por década e por número de pavimentos no Distrito Sede

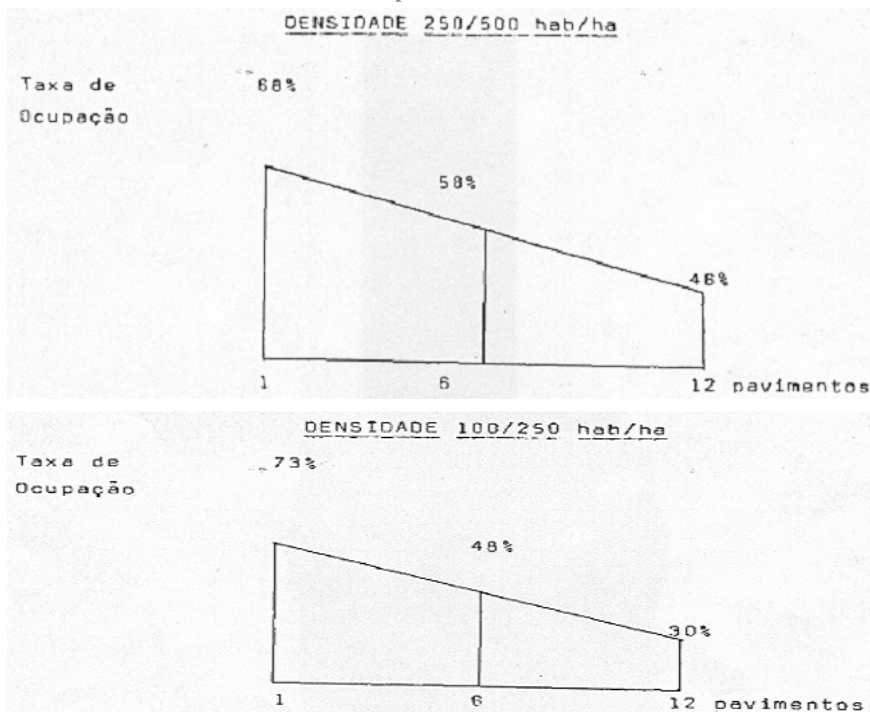
<b>Pavimentos</b>	<b>Anos 80</b>	<b>Anos 90</b>	<b>Anos 2000</b>
4 pavimentos	54	50	16
5 pavimentos	21	16	19
6 pavimentos	12	16	28
7 pavimentos	4	9	30
8 pavimentos	2	9	15
9 pavimentos	6	0	15

10 pavimentos	18	9	13
11 pavimentos	16	0	13
12 pavimentos	68	104	22
13 pavimentos	10	4	14
14 pavimentos	5	3	7
15 pavimentos	1	4	15
16 pavimentos	0	0	2
17 pavimentos	0	0	1
18 pavimentos	0	0	2

Fonte: os autores (2020)

Já a tabela de número de pavimentos demonstra uma tendência de diversificação dos produtos, em termos de altura, a partir da década de 2000. Enquanto nos anos 80 e 90 existe uma forte concentração dos empreendimentos na faixa dos 4 e 12 pavimentos, a partir dos anos 2000 as escolhas dos empreendedores se distribuem e atingem gabaritos mais variados. É provável que essa concentração nos 12 pavimentos esteja vinculada aos artigos 16 e 17 do plano diretor de 1976 (Lei 1410/76), os quais abriam possibilidade para que, no caso das densidades estipuladas pelo plano serem maiores que 100 hab/hectare, fosse possível ampliar os pavimentos até 12 com redução proporcional da taxa de ocupação. A redução da TO com aumento significativo dos pavimentos ampliava também o potencial construtivo dos terrenos, provavelmente uma referência a chamada “fórmula de adiron” utilizada na primeira lei de zoneamento de São Paulo, em 1972, que foi coordenada pelo urbanista Benjamin Adiron Ribeiro (PESSOA, 2015).

Figura 91: Relação entre taxa de ocupação e número de pavimentos para zonas de alta densidade no plano diretor de 1976.



Fonte: Plano diretor de Florianópolis (1976)

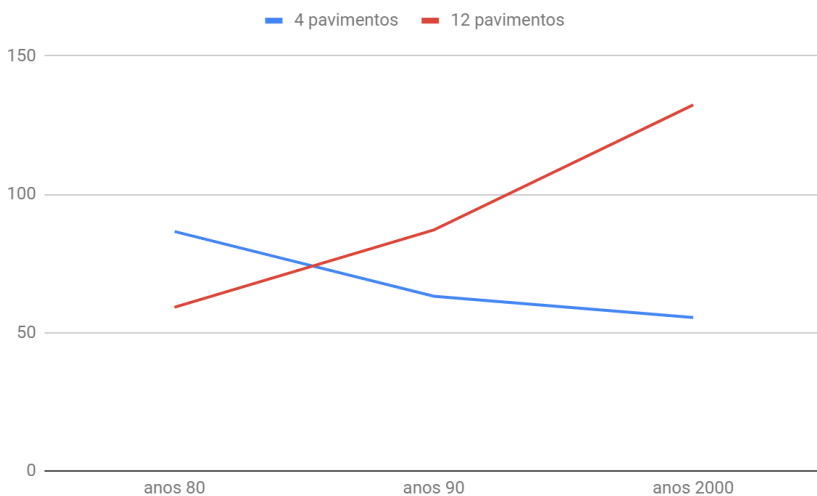
Cabe ressaltar o quanto que a verticalização até 12 pavimentos valia a pena nessas primeiras décadas. Se estivéssemos trabalhando com um terreno de  $600 \text{ m}^2$ , utilizando o máximo de TO permitida, ao passarmos de 6 para 12 pavimentos, ganharíamos  $1224 \text{ m}^2$  de potencial construtivo, no caso de densidades maiores, ou  $432 \text{ m}^2$ , no caso das densidades menores. Os impactos da utilização dessa fórmula para a verticalização residencial dos anos 80 e 90, porém, vão além da padronização do edifício de 12 andares nas áreas mais centrais. Ao estimular verticalização e redução da taxa de ocupação, tende-se a

estabelecer o modelo de torre isolada no lote e desvinculada do espaço da rua ou da arquitetura do entorno.

A diversificação apontada nos anos 2000 também apresenta relações diretas com a legislação. No plano diretor aprovado em 1997, os limites no número de pavimentos são mais variados, e a redução da taxa de ocupação de acordo com a altura é mais drástica, chegando a 22% de TO máxima. Além disso, a lei estabelece uma série de descontos para as taxas de ocupação (art. 45) e não contabiliza andares de estacionamento na contagem do número de pavimentos (art. 69). Essas flexibilizações dialogam com demandas do mercado imobiliário e, ao prover um cardápio de incentivos que implica na diversificação dos produtos, também parece perder a noção da forma urbana que será produzida.

Quanto a quantidade de edificações até 4 pavimentos, é possível que seja produto da dispensa para necessidade de elevadores em edificações até essa altura, de acordo com o artigo 172 do código de obras de 1972. Fato interessante, no entanto, é que essa quantidade de empreendimentos com 4 andares não significava a implantação de pequenos empreendimentos. Quando comparamos a média na produção de unidades em relação aos condomínios de 4 e 12 pavimentos percebemos que, nos anos 80, os condomínios de 4 andares produziam, em média por condomínio, quase 50% mais unidades que aqueles de 12 pavimentos. Isso só seria possível se estivéssemos falando de grandes condomínios com dezenas de blocos de baixa altura, de um lado, e altos condomínios de poucos apartamentos de outro. Essa característica dos anos 80 muda progressivamente nos anos 90 e 2000, tendendo a uma média bem maior nos condomínios de 12 pavimentos e menor para os de 4 pavimentos.

Figura 92: Média de unidades por número de pavimentos, por década.



Fonte: os autores (2020)

Considerando essas mudanças para a produção e a verticalidade, compreendemos que elas apontam transformações e auxiliam na caracterização dos produtos imobiliários nessas três décadas. De maneira geral, tanto a estabilização da produção nos anos 90 em virtude da macroeconomia, quanto as relações entre a legislação de uso do solo e a produção de apartamentos mostram-se válidas para o entendimento das principais dinâmicas.

### *Área, preço e tamanho das unidades*

A partir desse recorte temporal e territorial, realizamos uma análise de amostragem com 318 condomínios verticais selecionados aleatoriamente entre os 654 presentes no Distrito Sede. Nosso objetivo nessa etapa da análise é entender a relação entre o preço atual, o tamanho e a localização das unidades, e especialmente na vinculação



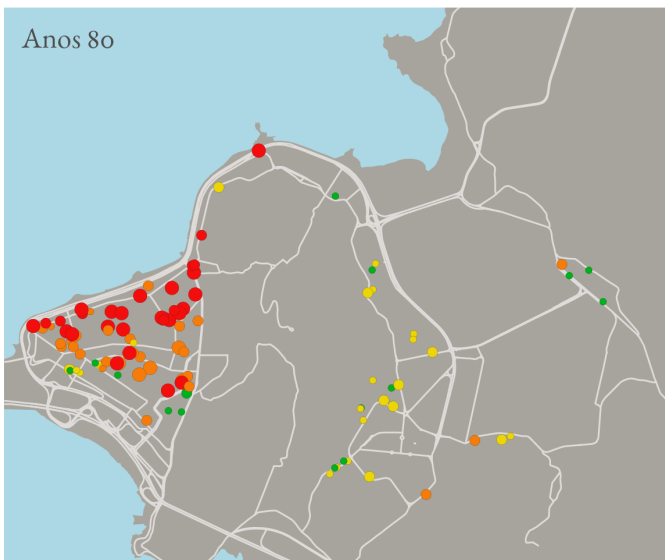
desses aspectos com o público consumidor. Em termos de representação optamos por montar um mapa único seguido de uma tabela. Em cada década o tamanho do apartamento varia de acordo com o tamanho do círculo, e a cor varia de acordo com o valor de mercado. As mesmas informações presentes nas figuras estão nos mapas em termos de porcentagem

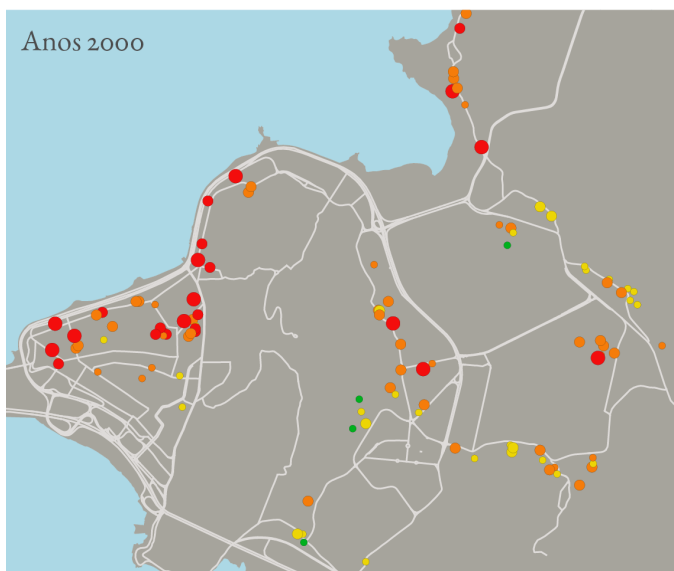
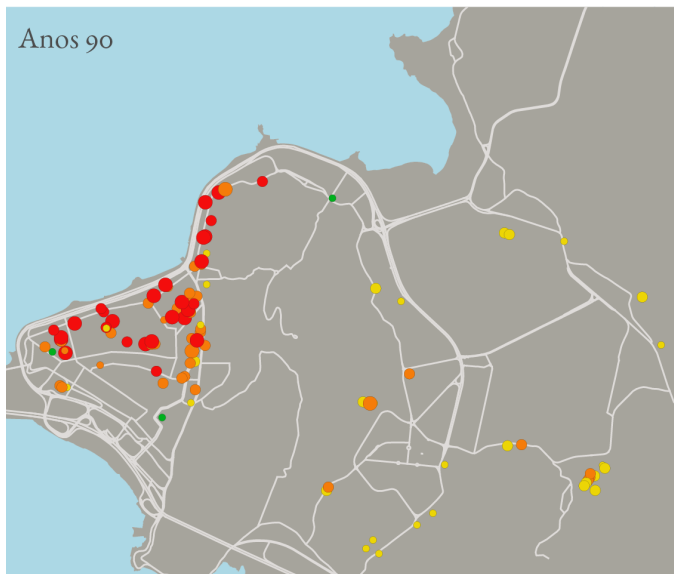
Em relação à localização dos empreendimentos, uma primeira característica importante diz respeito ao trecho da Beira-mar norte, entre o Shopping Beiramar e a Ponte Hercílio Luz, além do entorno do próprio shopping, como principais espaços da produção de condomínios verticais de altíssima renda nas décadas de 80 e 90. A alta concentração e a vinculação entre preço e área chamam a atenção nessas duas décadas. Dos anos 80, chama atenção também a quantidade de apartamentos, em boas localizações, avaliados hoje em até R\$ 300 mil reais, um valor razoável em financiamento para uma classe média baixa. Obviamente que esse preço também deriva da depreciação no tempo. No entanto, podemos ainda ligar esse fato com os 32% de apartamentos abaixo dos 80 m<sup>2</sup> produzidos nos anos 80, contra 22,86% nos anos 90 e 16,22% nos anos 2000. Dessa forma, observamos na produção de apartamentos dos anos 80 um padrão menos direcionado a altíssima renda e mais concentrado no triângulo central, o que evidencia outra característica marcante dessa década: a produção bastante concentrada de condomínios verticais, ainda pouco interessada em verticalizar outros bairros no mesmo distrito.

Figura 93: Relação entre área interna, preço e distribuição de condomínios verticais nas décadas de 80,90 e 2000

LEGENDA

- |                              |   |
|------------------------------|---|
| ● Até R\$ 300.000            | ● Até 80 m <sup>2</sup>                     |
| ● De R\$ 300.000 a 500.000   | ● De 80 m <sup>2</sup> a 150 m <sup>2</sup> |
| ● De R\$ 500.000 a 1.000.000 | ● Acima de 150 m <sup>2</sup>               |
| ● Acima de 1.000.000         |   |





Fonte: os autores (2020)

Tabela 16: Relação entre preço e área interna dos apartamentos, por década.

<b>Anos 80</b>				
	<b>Até 80 m<sup>2</sup></b>	<b>De 80 a 150 m<sup>2</sup></b>	<b>Acima de 150 m<sup>2</sup></b>	<b>TOTAL</b>
<b>Até 300 mil</b>	12.75%	0.98%	0.00%	13.73%
<b>De 300 a 500 mil</b>	15.69%	8.82%	0.00%	24.51%
<b>De 500 mil a 1mi</b>	2.94%	23.53%	3.92%	30.39%
<b>Acima de 1mi</b>	0.98%	7.84%	21.57%	30.39%
<b>Anos 90</b>				
	<b>Até 80 m<sup>2</sup></b>	<b>De 80 a 150 m<sup>2</sup></b>	<b>Acima de 150 m<sup>2</sup></b>	<b>TOTAL</b>
<b>Até 300 mil</b>	2.86%	0.00%	0.00%	2.86%
<b>De 300 a 500 mil</b>	17.14%	12.38%	0.00%	29.52%
<b>De 500 mil a 1mi</b>	2.86%	32.38%	2.86%	38.10%
<b>Acima de 1mi</b>	0.00%	8.57%	20.95%	29.52%
<b>Anos 2000</b>				
	<b>Até 80 m<sup>2</sup></b>	<b>De 80 a 150 m<sup>2</sup></b>	<b>Acima de 150 m<sup>2</sup></b>	<b>TOTAL</b>
<b>Até 300 mil</b>	3.60%	0.00%	0.00%	3.60%
<b>De 300 a 500 mil</b>	0.00%	7.21%	0.00%	7.21%
<b>De 500 mil a 1mi</b>	12.61%	30.63%	0.00%	43.24%
<b>Acima de 1mi</b>	0.00%	11.71%	15.32%	27.03%

Fonte: os autores (2020)

Nas décadas de 90 e 2000, fica evidente como o mercado dos condomínios verticais assume outras frentes de produção e deixa o eixo Beira-mar um pouco de lado. A Baía do Itacorubi parece se tornar um foco territorial para diversos ciclos de localização muito próximos. Os condomínios aumentam nessa área da cidade tanto em área por apartamento quanto em valor de mercado. Além da intensa implementação de empreendimentos nos principais eixos viários, pode-se observar a criação de “ilhas de condomínios verticais” em alguns locais específicos. O primeiro deles se concentra nas proximidades da sede da Comcap no loteamento Jardim das Graças, que data de 1990. O segundo é construído a partir do prolongamento de algumas vias nas proximidades da Avenida Madre Benvenuta. A

estratégia de construção de Ilhas parece ser benéfica para os condomínios verticais especialmente pela possibilidade de concentrarem os investimentos no espaço público, resultados das contrapartidas de EIV por exemplo, em uma área pequena da cidade. Assim, terão “a melhor cidade por metro quadrado” dentro da cidade. Tal processo pode ser observado, já na última década, na ocupação da chamada “fazendinha do córrego grande”, uma gleba de grande valor na área urbanizada que, ao invés de ser parcelada ou transformada em equipamento público, virou espaço para mais de 5 condomínios verticais de grande porte e um parque que, por sua disposição espacial, se assemelha a uma área de lazer dos condomínios.

Figura 94: Ilhas de condomínios verticais no Distrito Sede.



Fonte: Google Earth (2019)

Salta aos olhos como, dentro dessa grande tendência, algumas áreas ainda parecem pouco exploradas pelo mercado, como é o caso das imediações da Av. Madre Benvenuta. Mesmo que o aumento de gabarito previsto no último plano diretor para essa via seja tímido (4

pavimentos), os projetos de reforma e as tendências já apontadas pelo mercado imobiliário indicam que futuramente será uma grande frente de expansão vertical. No entanto, considerando que nas imediações desta via, já nitidamente comercial, se encontram uns dos maiores bairros residenciais exclusivos e alta renda de toda a cidade, podemos pensar também que essa aparente contradição é, na verdade, um reflexo do processo duplo que opera a verticalização desde o séc XX: uma verticalização necessária para aumentar a rentabilidade de certas áreas, mas que não deve desvalorizar as áreas unifamiliares destinadas a alta renda. Uma linha de tensão territorial que não será naturalmente quebrada, dependendo, em última análise, da relação entre os interesses das famílias de alta renda e dos promotores imobiliários, grupos que, em muitos casos, são estreitamente relacionados ou compostos pelas mesmas pessoas.

Comparadas as produções dessas três décadas e seus respectivos valores de mercado, é característica também uma tendência de redução de área interna para os apartamentos com valor acima de 1 milhão de reais. De maneira geral, se pronuncia um aumento de importância para os apartamentos de tamanho médio (entre 80m<sup>2</sup> e 150m<sup>2</sup>) com valores acima de 500 mil reais. Com isso, confirmam-se tendências de elitização do mercado para apartamentos um pouco menores mas ainda assim de tamanho confortável.

### *Quais os tipos marcantes em cada década?*

Diante dessas considerações, faremos ainda uma última análise buscando aprofundar o debate sobre tipos marcantes de condomínios verticais ao longo das três décadas estudadas. Os principais aspectos para essa análise estão: no tipo e na quantidade de blocos, que implicam na existência e na quantidade de vias internas; na forma e padrão da arquitetura, que implicam na diferença entre um produto imobiliário

mais simples ou mais “diferenciado”; e nas características das áreas comuns, que podem ir desde a disponibilização de equipamentos de lazer mais simples e conhecidos, até espaços e nomes diferenciados. Pelo objetivo da pesquisa em tratar das diversas escalas da produção, optamos por abordar esses pontos de maneira mais qualitativa a partir de projetos marcantes em cada década. Os critérios para a seleção dos empreendimentos foram o porte e a predominância do número de pavimentos correspondente à década analisada. Dessa forma, tendemos a escolher os maiores empreendimentos que representam as características que analisamos ser as mais importantes para a produção do período.

### *Anos 80*

Para os anos 80, retomando a análise sobre a produção geral e o número de pavimentos, buscamos um empreendimento de grande porte que mantivesse a proposta de muitos blocos com 4 pavimentos. O edifício Granville teve o projeto aprovado no ano de 1984 e foi um dos inúmeros conjuntos construídos para absorver principalmente a demanda por moradias de estudantes e profissionais que vinham a Florianópolis para estudar ou trabalhar na Universidade Federal de Santa Catarina (UFSC).

Figura 95. Condomínio Granville (1984) - 781 unidades.



Fonte: adaptado a partir de Google Earth (2020)

O condomínio integra quase 800 unidades em 13 blocos diferentes. Tem apartamentos de aproximadamente  $65 \text{ m}^2$ , com dois dormitórios, e coberturas que passam dos  $120 \text{ m}^2$ , a maioria contando com uma vaga de garagem. Na implantação, nota-se a otimização do uso do terreno e das edificações. Ao utilizar o modelo em cruz com baixa altura, o incorporador evita a utilização de elevadores e ainda torna mais eficiente a utilização das escadas. Quanto às ruas internas, nota-se o fato de serem estreitas e mal equipadas para pedestres. As áreas de lazer incluem equipamentos mais típicos como playgrounds, churrasqueiras, quadras poliesportivas e salão de festas. Nos anúncios, fala-se da disponibilidade de vagas para visitantes como ponto de diferenciação.

O conjunto de decisões adotadas na elaboração desse projeto manifesta um tipo de racionalidade voltada mais para a eficiência da produção do que pela atratividade do produto. Em síntese, busca-se produzir o maior número de apartamentos por um custo mais baixo e voltados para um amplo mercado consumidor. Por isso, não se encontra grande “inovação” nas áreas de lazer ou no desenho das edificações. O desenho



das fachadas, por exemplo, manifesta poucos detalhes e um baixo emprego de materiais mais caros.

### *Anos 90*

Dos anos 90, buscamos um condomínio vertical que fosse marcante entre os muitos edifícios de 12 andares aprovados no período. O Ed. Atlanta, aprovado em 1997, é dos maiores aprovado no período, contendo aproximadamente 200 unidades concentradas em apenas 2 torres. Localiza-se ainda em uma das áreas mais valorizadas do centro, no limiar do avanço da verticalização, com vista para residências unifamiliares que pertenciam às famílias ricas de Florianópolis.

Figura 96. Ed. Atlanta (1997) - 315 unidades.



Fonte: adaptado a partir de Google Earth (2020)

Do projeto, observa-se o uso de um tipo H com 4 apartamentos por andar e um desenho característico de fachadas com o uso de pastilhas. A

implantação ainda valoriza a otimização da relação entre o máximo de espaço construído e uma confortável circulação para os carros, mas procura trazer uma relação mais agradável para o acesso dos pedestres aos edifícios colocando a entrada a pé centralizada, em contraposição às entradas por carro que ficam nas laterais e então descem ao subsolo. Da arquitetura, fica clara uma necessidade de destaque do edifício em termos de cores, grafismos e traços de fachada. As sacadas curvadas, notórias em vários outros edifícios da cidade, associadas ao uso de pastilhas com diferentes cores, tornam possível que o edifício seja facilmente identificado na paisagem.

Os anúncios apontam apartamentos com cerca de 110 m<sup>2</sup> contendo 4 quartos, 3 banheiros, dependência de empregada e 2 vagas de garagem. Das áreas livres, são destacados 2 salões de festas, academia, playground, quadra de esportes e bicicletário. Como um produto voltado para a altíssima renda, nota-se uma racionalidade já mais afeita a construção de um valor de exclusividade. Um apartamento mais amplo, com uma sacada chamativa para ser vista, em local nobre da cidade. Uma orientação de desenho que almeja menos a eficiência e muito mais o destaque e o aumento de valor baseado em alguns símbolos.

### *Anos 2000*

Para os anos 2000, foi escolhido um dos maiores condomínios verticais presente em uma das ilhas mencionadas na seção anterior. O residencial São Jorge contém 342 unidades e teve seu projeto aprovado em 2005. Fica localizado nas proximidades da Av. Madre Benvenuta e, assim como o edifício dos anos 90, se localiza no limite da verticalização com a parte residencial unifamiliar do bairro Santa Mônica.

Figura 97. Residencial São Jorge (2005) - 342 unidades.



Fonte: adaptado a partir de Google Earth (2019)

A proposta de implantação deste edifício já manifesta alguns traços bastante diferentes em relação aos exemplos das décadas anteriores. Em proporções próximas às quatro torres de 10 pavimentos, e que são formalmente bem mais complexas que os modelos H ou em cruz, destaca-se uma grande piscina em traços curvos. A área comum da piscina parece até mais relevante que os edifícios, em termos da atratividade visual do empreendimento. Comparando com outros empreendimentos na mesma “ilha”, nota-se que o destaque de equipamentos de lazer na implantação parece ser atributo compartilhado por vários deles.

Os anúncios oferecem um apartamento de cerca de 125 m<sup>2</sup>, 3 dormitórios, duas vagas de garagem com hobby box (tipo de depósito privativo), e dependência de empregada. Nas áreas comuns são destacados salão de festas, piscina, espaço fitness, espaço gourmet, lounge, playground, bicicletários e quadra poliesportiva. Em comparação aos edifícios anteriores, nota-se a inserção de novas

modalidades de áreas comuns que introduzem conceitos vinculados não mais a necessidades, mas a um determinado “estilo de vida” a ser vivido dentro do condomínio. Dessa forma, viver esse estilo de vida faz parte da noção de exclusividade que esse condomínio vertical oferece.

Na fachada das edificações, são características as sacadas curvas, agora não apenas voltadas para a fachada principal, e o pastilhado nas cores do condomínio. Percebe-se a ênfase no tratamento paisagístico e na marcação da identidade visual logo na entrada. Nesse empreendimento, assim como nos outros condomínios da mesma “ilha”, foi realizado um mosaico em um dos muros próximos da entrada. Essa característica é resultado de uma lei municipal de arte pública que adiciona 2% de potencial construtivo aos empreendimentos que implantam obras de arte, aprovadas por uma comissão do município, usualmente nas fachadas ou pátios próximos da rua. Todas as características, inclusive a inserção da arte pública, reforçam a ideia de tornar o condomínio não um ícone arquitetônico, até porque arquitetonicamente é bastante semelhante aos demais, mas portador de um tipo de visualidade específica, algo como um rótulo de uma mercadoria que, a despeito de poder tornar o produto mais atrativo, utiliza basicamente as mesmas relações espaciais que outros empreendimentos do gênero.

As diferenças apontadas entre os três produtos fazem parte de uma abordagem qualitativa que poderia ser confirmada, como transformação nas estratégias de produção, a partir de uma análise detalhada de todos os mais de 600 projetos do período para o Distrito Sede. Dessa forma, baseados nas transformações no âmbito da economia, da cultura, das formas urbanas e das novas estratégias de produção analisadas no primeiro capítulo, podemos inferir que a tendência geral de elitização se manifesta, entre outros aspectos, pela construção de uma noção de exclusividade que tem na criação de novas “marcas” de espaços comuns, no redesenho da implantação para dar ênfase a esses espaços, e na construção de uma marca visual para o condôminos seus focos principais. Assim, a produção sai

progressivamente do âmbito de uma racionalidade técnico-formal, vinculada a um conjunto de necessidades e exigências da produção, para uma vinculada apenas à lógica interna dos agentes de produção e dos investidores, que almejam extrair cada vez mais renda dos aspectos exclusivos de cada produto. Diante dessa racionalidade, compreende-se a maneira como esse produto é considerado cada vez mais como um ativo e menos como uma mercadoria ofertada à demanda real por habitação.

## 10. Considerações Finais

Ao final desta pesquisa, cabe um esforço de reflexão acerca dos resultados obtidos à luz dos objetivos inicialmente propostos. Cabe refletir também sobre a consistência do método, das análises realizadas, das ausências sentidas e de possíveis novos percursos investigativos que foram abertos.

A pesquisa desenvolveu uma reflexão sobre as transformações dos produtos imobiliários residenciais em Florianópolis a partir da articulação entre análise das transformações mais estruturantes do metabolismo socioeconômico global e seus impactos no lugar, um espaço conformado por condicionantes territoriais específicas. Por este motivo foi realizada uma revisão de literatura que buscava compreender as mutações do capitalismo contemporâneo e seu impacto nas formas assumidas pelos espaços urbanos, pelos produtos imobiliários, pela produção e consumo das mercadorias e pelas formas de sociabilidade mais recentes. Autores como HARVEY, DARDOT & LAVAL, SENNETT, CALDEIRA, entre outros, nos trouxeram importantes elementos de reflexão, tais como:

- O conceito de cidade neoliberal, resultante das mudanças substanciais na dinâmica de produção e reprodução das cidades pelo mundo, iniciadas na década de 1970 e intensificadas a partir de 1990, marcado por dinâmicas como a expansão e a renovação dos mercados globais, da privatização, da financeirização, dos modelos de gestão e de exploração do trabalho, expandindo as áreas e intensificando as formas de acumulação capitalista;
- A crescente inserção da ação corporativa na produção e gestão das cidades, tendo o Estado assumido sobretudo

a posição de viabilizador das práticas espaciais dos atores hegemônicos, através de medidas como: a) implementação seletiva de obras públicas; b) a flexibilização das legislações de ordenamento e renovação urbana; c) geração de setores urbanos embelezados e a promoção da competitividade turística; d) facilitação ao mercado imobiliário para empreendimentos residenciais, comerciais, etc.; e) implementação de políticas habitacionais em áreas de abertura urbana ou periférica;

- A importância que a produção imobiliária alcança para o funcionamento do capitalismo financeirizado, como um das principais estratégias de absorção de excedentes de capital;
- Do ponto de vista subjetivo, a emergência de um sujeito neoliberal, caracterizado sobretudo por valores como a individualidade e competitividade, mas também resultante de um alargamento da esfera privada onde o narcisismo torna-se a característica predominante, como também a perda da privacidade e decadência dos espaços públicos;
- A condominização das relações sociais, através da busca por um estilo de vida planejado, ascético e controlado, aparentemente imune ao conflito e as intromissões do “diferente”. Esta lógica transposta para as relações sociais seria também responsável pela emergência de diversas modalidades de sofrimentos e de estruturas espaciais totalmente avessas à ideia de cidade como espaço comum. O tédio, a insegurança, a depressão, além do consumo abusivo de drogas;
- No espaço urbano, estas dinâmicas socioeconômicas, territoriais e subjetivas colaboram para o surgimento de novos processos de segregação e formas urbanísticas e

arquitetônicas renovadas: a autosegregação, como os condomínios fechados unifamiliares e os condomínios-clubes; a segregação imposta, através de áreas de concentração dos grupos sociais excluídos, a inserção de formas de controle (cercas, muros, guaritas, câmeras, empresas de vigilância, etc.) nos espaços públicos, etc.;

- A atuação dos agentes envolvidos no circuito da produção imobiliária residencial ocorre geralmente a partir de estratégias próprias, dentre as quais destacam-se: novas áreas de expansão imobiliária; densificação do uso do solo; alteração de índices urbanísticos e padrões construtivos; deterioração e reconquista de certas áreas; renovação urbana; relocação diferenciada de infraestrutura urbana; mudança no conteúdo social e econômico de determinadas áreas da cidade; e
- Nestas estratégias territoriais dos agentes produtores do espaço residencial formal, encontram-se aspectos como: a definição seletiva de áreas da cidade para a valorização; incidência de um planejamento empresarial de mercado, com a ausência de discussão sobre a definição de projetos de âmbito local e regional; seletividade do público consumidor, com empreendimentos direcionados para o público local capaz de dar maior retorno aos investimentos, as classes de rendas média e alta; etc.

A partir destes indícios oferecidos pela revisão de bibliografia, iniciamos análises sucessivas em dois recortes territoriais: primeiramente uma análise mais geral para o município de Florianópolis e, em um segundo momento, o aprofundamento desta análise no Distrito Sede.



Do primeiro recorte, foi possível perceber as seguintes dinâmicas:

- A intensificação do processo de segregação socioespacial marcada por duas dinâmicas correlacionadas: a incidência de nichos de pobreza urbana nas áreas centrais da Região Metropolitana de Florianópolis - RMF, geralmente sobre áreas de fragilidade ambiental, como os maciços de montanhas que circundam o núcleo fundacional da cidade; e 2) a periferização, com a intensificação da expansão da mancha urbana para as áreas mais externas da Região Metropolitana de Florianópolis. Esta última situação é fortalecida pela ação do poder público através da produção habitacional pública, como os recentes empreendimentos do PMCMV;
- Na atuação seletiva do capital imobiliário formal, inicialmente circunscrita ao núcleo fundacional da cidade, e suas imediações. Esta dinâmica de ocupações sucessivas e articuladas (primeiramente o centro fundacional, continente próximo, posteriormente a Av. Beira-Mar Norte, Bacia do Itacorubi e, enfim, o eixo norte na direção dos balneários) acabou por configurar um padrão de funcionamento do mercado imobiliário residencial de alto padrão de Florianópolis que se manteve válido até meados dos anos 2000;
- A partir da década de 1990, o turismo e a valorização dos atributos naturais de Florianópolis modificaram as formas de atuação do capital imobiliário, que passou a concentrar a maior parte de seus interesses nas áreas balneárias da ilha de Santa Catarina. Nestes setores específicos foram implantadas áreas residenciais de luxo direcionadas a uma clientela seletiva de altíssimo poder aquisitivo;

- Esta atuação seletiva do mercado imobiliário é também impulsionada pela emergência de uma forte demanda de imóveis por parte de turistas nacionais ou estrangeiros de alto poder aquisitivo que procuram por novos produtos como flats, apartamentos a beira-mar, casas em condomínios, seja para investir, seja para consumir;
- Outro fator representativo é a disponibilidade, durante as décadas de 1970, 80 e 90, de solo urbano bem localizado, acessível e que apresentava ótimos atrativos naturais e paisagísticos;
- Na década de 1980, os loteamentos são os responsáveis por abrir novas frentes de expansão urbana, inserindo-se ao longo do eixo que vai da Bacia do Itacorubi ao norte da ilha, com baixa atuação nos balneários, neste momento;
- A distribuição espacial dos loteamentos mantém certa estabilidade entre as décadas de 1970 e 1990, praticamente concentrado na Bacia do Itacorubi e eixo norte do município, com exceção do distrito do Campeche, responsável por cerca de  $\frac{1}{4}$  do total de loteamentos do período. É apenas nos anos 2000 que ocorre certa pulverização, com a incidência de loteamentos também em outras localidades, como Cachoeira, Lagoa, Ribeirão, Pântano do Sul, Ingleses, Canasvieiras, Rationes e Rio Vermelho;
- Os condomínios horizontais, por sua vez, já surgem mais pulverizados, com baixa incidência nas áreas mais consolidadas de Florianópolis (área central, Beira-Mar Norte e Bacia do Itacorubi), ocorrendo sobretudo nas áreas balneárias do norte (Cachoeira e Ingleses) e no sul da ilha. Desde o início, os condomínios horizontais são

aqueles empreendimentos que mais se distanciam do núcleo urbano da região metropolitana;

- A espacialização dos condomínios horizontais sofre com dinâmicas de expansão e retração. Na década de 1980 sua incidência é relativamente pulverizada, na década de 1990 se concentra nas áreas adjacentes ao centro urbano consolidado, para na década posterior se dispersar de modo relativamente homogêneo em inúmeras localidades do município;
- Na década de 1980, a incidência dos condomínios verticais ocorre de forma muito concentrada no território, sobre a área central e o continente próximo. Neste momento não há concorrência entre a lógica de territorialização dos loteamentos, condomínios horizontais e condomínios verticais, cada qual atuando em áreas específicas do município, transparecendo uma prioridade de escolha para os condomínios verticais, que ocupam os espaços privilegiados da Beira-Mar norte e a orla do continente próximo ao centro fundacional;
- Em relação aos condomínios verticais, percebe-se, portanto, que além de ter uma intensidade de produção (em número de empreendimentos e em quantidades de unidades habitacionais) muito mais representativa que as demais categorias em análise, os condomínios verticais possuem uma lógica territorial de atuação bastante mais seletiva;
- Neste sentido, percebe-se que a lógica de espacialização do capital imobiliário residencial, seja ele articulado aos loteamentos, condomínios horizontais ou verticais, ocorre segundo estratégias articuladas e sucessivas, pautado em um processo de seletividade territorial que além de concentrar as densidades, a valorização da terra

e os extratos de maior renda em alguns espaços bem delimitados do território municipal, também impedem que outras figuras residenciais compartilhem do mesmo espaço, criando uma disputa territorial cujo poder de definição e escolha é geralmente em proveito dos agentes e das lógicas vinculadas aos condomínios verticais.

Quando adentramos a análise específica do Distrito Sede, para cada figura analisada, foi possível uma aproximação ao objetivo principal da pesquisa, qual seja: a compreensão das transformações ocorridas nos produtos imobiliários residenciais produzidos pelo mercado imobiliário formal realizados no Distrito Sede de Florianópolis no período compreendido entre 1980 e 2010. Apresentamos a seguir uma breve síntese a partir de uma análise individualizada de cada tipologia:

### *Loteamentos*

- O parcelamento perde importância no que tange às soluções de habitação no Distrito Sede, se comparada às demais alternativas. Os loteamentos diminuem, em número absoluto, no número de empreendimentos, na área total e no número de lotes disponibilizados;
- No que se refere à quantidade de loteamentos e no total de lotes produzidos no Distrito Sede, esta queda representativa é demonstrada pelos seguintes números: um número menor de empreendimentos e de lotes da década de 1970 (com 16 empreendimentos e 2845 lotes) para as décadas seguintes. A partir dos anos 1990 são poucos os loteamentos produzidos (uma média de 6 empreendimentos por década), todos eles de menor porte: de uma média de 180 lotes por empreendimento na década de 1970, chega-se a uma média de 50 lotes

por empreendimento nas décadas de 1990 e 2000. Em 20 anos, apenas 576 lotes foram produzidos, uma média de 28,8 lotes por ano;

- Os loteamentos produzidos passam a ser menores também em relação a área total: de uma média de 146ha por empreendimento na década de 1970, chega-se a 44ha por empreendimento nos anos 2000, uma queda de mais de 300%;
- Em relação à distribuição territorial dos loteamentos, ocorre também uma mudança representativa: na década de 1970 os empreendimentos se concentram no núcleo central da Bacia do Itacorubi; nas décadas de 1980 e 1990, o foco se dá nos bairros Córrego Grande e João Paulo; nos anos 2000 a implantação ocorre em áreas ainda mais periféricas do distrito sede, no sopé dos morros que delimitam a bacia hidrográfica. Neste sentido os loteamentos vão migrando da área mais central para áreas mais periféricas da Bacia do Itacorubi, o que se dá segundo movimentos sucessivos e aparentemente coordenados do ponto de vista da localização territorial;
- Na Bacia do Itacorubi, cuja ocupação mais representativa inicia na década de 1970 com a implantação progressiva de novas instâncias governamentais das esferas Estadual e Federal, o loteamento surge como primeira figura de atuação do mercado imobiliário, abrindo novas frentes de ocupação e eixos de expansão urbana. Aproveitam-se da grande disponibilidade de terras e fazem a ocupação do território a partir de empreendimentos de grande porte, que posteriormente viriam a se consolidar como bairros de Florianópolis;

- Do ponto de vista de quem produz os empreendimentos, existe também uma mudança representativa. De um mercado com certo equilíbrio entre empreendedores individuais e empresas na década de 1970, percebe-se o declínio na atuação de pessoas físicas neste mercado, que a partir da década de 1990 torna-se praticamente dominado por empresas;
- Outro aspecto representativo na análise de quem produziu os loteamentos no Distrito Sede de Florianópolis é a presença marcante das Entidades Religiosas, responsáveis por cerca de 40% do total de lotes produzidos;
- Não há uma consolidação dos empreendedores neste mercado específico. Com exceção das entidades religiosas e de duas outras empresas, todos os demais agentes foram empreendedores de um só loteamento, ou seja, não permaneceram no negócio e não se consolidaram enquanto empresas loteadoras. Atuaram durante pouco tempo, geralmente circunscritos ao espaço temporal de uma década;
- Todos os empreendedores, mesmo aqueles com mais de um loteamento, possuíam atuação territorial bastante seletiva, permanecendo geralmente vinculadas a um único “bairro” sem caracterizar, por exemplo, disputas ou conflitos mais evidentes;
- Há também uma mudança representativa na tipologia dos empreendimentos, um fenômeno que chamamos de “condominização” dos loteamentos, que pode ser caracterizável por três principais dinâmicas: 1) um movimento gradual e constante de isolamento dos novos loteamentos, que diminuem de forma as conexões com a cidade pré-existente (caindo de uma média de 4,5 acessos na década de 1970 para 1 acesso

nos anos 2000); 2) a procura por áreas mais isoladas do tecido urbano para a instalação, geralmente em terrenos situados em sopé dos morros, na área mais externa do tecido urbano consolidado; e 3) intensificação do controle de acesso aos empreendimentos, seja através da marcação da entrada dos loteamentos, através da instalação de portais ou objetos arquitetônicos similares, do controle de fluxos através da instalação de tecnologias de videomonitoramento privado, ou em casos mais extremos, até mesmo do controle de acesso, com a implantação de guaritas, portarias, cancelas, etc;

- Neste sentido, os novos loteamentos começam a apresentar, além da segregação física com a cidade adjacente, através da limitação do número de acessos, também a demarcação de distinção, seja através de elementos visuais, como painel de indicação do nome ou a construção de portais, que em muitos casos, além de demarcar de modo mais evidente o que está dentro e o que está fora, também serve de suporte para a instalação de equipamentos vídeo-vigilância privada, cujo financiamento geralmente ocorre por cotização entre os proprietários dos lotes;
- Há também uma mudança na tipologia urbanística dos loteamentos, como também no padrão das moradias e, conseqüentemente, do grupo social que consome os novos produtos. Se na década de 1970 era comum a produção de loteamentos para classes de renda média e alta, percebe-se que a partir dos anos 1980 a produção imobiliária de loteamentos passa a ser quase que exclusivamente para a população de maior renda;
- As antigas casas térreas, de dimensões relativamente menores e padrão construtivo de boa qualidade, mas de materiais mais convencionais, são gradualmente

substituídas por casas mais amplas, de melhor acabamento e materiais mais nobres. Estas transformações têm impacto no mercado de compra e venda de lotes, que praticamente equipara a média de valores entre os loteamentos de médio e alto padrão (com algumas exceções como o Jardim Anchieta cujo valor permanece relativamente alto por se configurar ainda como uma área exclusiva de concentração de famílias de alta renda); e

- Pelas características apresentadas, parecem inclusive disputar cada vez mais o mesmo nicho de mercado dos condomínios fechados horizontais. Caberia uma investigação mais abrangente para compreender quais são os motivos dos agentes produtores e consumidores do produto residencial continuarem a manter viáveis duas figuras urbanísticas com tantas semelhanças, embora se perceba que na dinâmica das décadas mais recentes os loteamentos perdem fôlego em detrimento da manutenção e até mesmo expansão relativa dos condomínios fechados.

### *Condomínios horizontais*

- O princípio da implantação dos condomínios horizontais no Brasil se dá nos anos 70 e coincide com um período de “milagre econômico” que associado ao crescente setor turístico de Florianópolis, atraiu investimentos, fez crescer a quantidade de produtos e serviços de alto padrão e conseqüentemente despertou o interesse da classe média e alta de todo o país em morar na “Ilha da Magia”;
- A primeira lei a atribuir diretrizes legais a serem cumpridas nesse tipo de empreendimento foi a lei



Federal nº4591/64 - a qual dispõe sobre o Condomínio em Edificações e as Incorporações imobiliárias. Já no final da década de 90, com a implantação do novo Plano Diretor de Florianópolis uma série de determinações referentes ao número de unidades, doação de AVL ou ACI e responsabilidades dos empreendedores são atribuídas. Em 2004 o patrimônio de afetação surge como uma das medidas do governo com objetivo de incentivar o mercado imobiliário, conferindo mais segurança nas negociações dos empreendimentos;

- Não é perceptível a consolidação de empresas especializadas na implantação de condomínios horizontais com o decorrer das décadas, nos levando a hipótese de se tratar de um setor do ramo imobiliário que não apresenta grande margem de lucro. Nota-se que esse tipo de empreendimento possui relativamente pequena dimensão e baixo número de unidades para venda, o que o torna menos rentável do que, por exemplo, os condomínios verticais;
- O aumento mais considerável da produção de condomínios horizontais se dá na década de 2000, período no qual o país apresentava cenário econômico favorável para o setor imobiliário, associado ao marketing sobre Florianópolis que interferiu na alta dos condomínios. Os anos 80 representam o início do fortalecimento da tipologia e os anos 90 marcam o período de mais baixa produção e representatividade, mas em ambos não percebe-se períodos de grandes picos na produção;
- Os agentes imobiliários dividem-se entre pessoas físicas e jurídicas, havendo na década de 2000 um aumento de investimento por parte de empresas, possivelmente

devido ao auge da atratividade turística e imobiliária em Florianópolis;

- O padrão dos condomínios horizontais é nitidamente de média e alta renda, percebido pelo tipo de residências construídas, de alto padrão, grandes, muitas vezes com mais de um pavimento e acompanhadas de equipamentos externos privados, como piscinas;
- Essa tipologia encontra-se nas margens da malha urbana devido a necessidade de grandes glebas para sua realização, que atende a demanda de classes mais altas, estando ainda próximo de áreas valorizadas da cidade. No caso do Distrito Sede há esvaziamento dessa tipologia no Centro da cidade e concentração à Leste do Morro da Cruz, em uma região marcada pela presença de grandes equipamentos urbanos; e
- As tipologias dos empreendimentos seguem um padrão bastante homogêneo em quase todas as unidades. Essa forma proporciona a segregação e apresenta frágil conexão com a malha urbana e o contexto em que se insere.

### *Condomínios verticais*

- O aumento mais consistente da produção de condomínios verticais acontece ao longo da década de 90. Nos anos 80 e 2000, o crescimento observado é mais instável (por saltos), derivado de questões políticas e macroeconômicas;
- O plano de 76, através da aplicação da “fórmula de adiron”, promove um forte estímulo à verticalização residencial com baixa taxa de ocupação (edifício isolado), condicionando um gabarito muito próximo

aos 12 pavimentos que impacta significativamente a paisagem da cidade;

- Os anos 90 marcam uma inversão na produção. Diminuem os grandes condomínios de 4 pavimentos com muitos blocos e aumentam os condomínios maiores com 12 pavimentos. Isso representa uma mudança progressiva de racionalidade por parte do empreendedor: menos focada na eficiência do produto em relação ao mercado (baixo custo por unidade para um consumidor médio) e mais focada no produto exclusivo para o consumidor de altíssima renda;
- Na comparação entre renda, área interna e preço, observa-se uma diminuição da disponibilidade de apartamentos menores e mais baratos. Nossa análise mostra uma tendência de concentração no intervalo entre 80 e 150 m<sup>2</sup> e custando mais de 500 mil reais. Na relação entre esses parâmetros e a distribuição territorial, nota-se como esses empreendimentos mais caros definitivamente avançam sobre a Bacia do Itacorubi apenas nos anos 2000, reduzindo a concentração no triângulo central; e
- Um fenômeno que aparece nessa fase mais recente, de expansão para a Bacia do Itacorubi, são o que chamamos de “ilhas de condomínios”. Essa estratégia de localização dos empreendimentos reproduz assim o antigo padrão de definir áreas para verticalização residencial sem, ao mesmo tempo, “depreciar” as áreas unifamiliares de classe média alta. Dessa forma, também contorna as exigências de contrapartidas, presentes na legislação contemporânea, instalando melhorias urbanísticas num entorno praticamente exclusivo.

As características mostradas nos 3 exemplares escolhidos ilustram as transformações analisadas ao longo dessas três décadas. Percebe-se portanto, que os circuitos de produção de loteamentos sofrem uma forte queda, dos condomínios horizontais se mantém pouco representativa, tendo nos condomínios verticais o eixo de produção imobiliária residencial mais significativa em Florianópolis.

Tanto na análise territorial mais ampla (município de Florianópolis), quanto na mais restrita (Distrito Sede) percebe-se que a hipótese inicial da pesquisa se mostra válida, ou seja, evidencia-se que entre os anos de 1980 e 2010 houveram transformações importantes nos produtos imobiliários tradicionais em Florianópolis (condomínios horizontais fechados, loteamentos e condomínios residenciais verticais). Foi possível traçar conexões entre estas transformações a partir das mudanças mais gerais do papel da produção imobiliária no capitalismo contemporâneo, mas também a articulação destas verticalidades aos elementos específicos do lugar: agentes, territórios, estruturas políticas, institucionais e normativas, etc.

No que se refere aos objetivos específicos, a análise empreendida ao longo da pesquisa conseguiu em grande medida alcançá-los, embora alguns destes objetivos dependessem de um aprofundamento da análise, o que sugere a necessidade de continuidade da reflexão a partir de novos processos investigativos.

Em relação ao objetivo específico 01 “Realizar o levantamento e caracterização geral dos loteamentos, condomínios horizontais e verticais produzidos no Distrito Sede entre 1980 e 2010”, consideramos que foi cumprido, permitindo análises representativas, muito embora pela quantidade e diversidade de empreendimentos, tenha sido inviável fazer uma caracterização extensiva de todos os empreendimentos analisados.

Sobre o objetivo específico 02 “Levantar e caracterizar os principais agentes envolvidos com a produção imobiliária residencial no Distrito Sede de Florianópolis entre 1980 e 2010, suas lógicas, interesses e estratégias”, foi possível traçar algumas dinâmicas mais gerais que servem como pistas de reflexão e merecem o aprofundamento da pesquisa. A ausência de dados sistematizados no cadastro e a dificuldade de acesso aos agentes e suas estratégias fez com que aspectos importantes de articulação entre os diversos agentes do circuito da produção imobiliária residencial permanecessem obscuros, como, por exemplo, a articulação entre proprietários fundiários, construtoras, incorporadoras, agentes financiadores, setores técnicos da prefeitura, agentes políticos do executivo e legislativo, etc. Sobretudo no que tange os condomínios verticais residenciais, cuja complexidade no arranjo de atores e interesses torna-se gradualmente maior com o passar dos anos.

Para o objetivo específico 03 “Elaborar mapeamento temático que possibilite a espacialização das dinâmicas territoriais destes produtos em Florianópolis e, mais especificamente no Distrito Sede”, consideramos que o conjunto de informações e dados produzidos pela pesquisa, não somente a cartografia dos empreendimentos, constituem uma boa contribuição para o surgimento de novas reflexões e novos percursos investigativos.

O objetivo específico 04, qual seja “Analisar as transformações arquitetônicas e urbanísticas mais representativas nestas três tipologias”; consideramos que foi plenamente cumprido, sobretudo para as duas primeiras tipologias (loteamentos e condomínios horizontais), por conta do número mais restrito de empreendimentos. Consideramos que para os condomínios verticais, por conta da quantidade e variedade de casos, foi possível refletir sobre determinados aspectos mais recorrentes, como inserção urbana, porte, padrão, área total, gabarito, etc. Uma análise mais detalhada, no entanto, pode ser complementada, tanto por outras pesquisas já realizadas, devidamente citadas ao longo do texto, como também pela produção de novas pesquisas, que

poderiam refletir sobre aspectos como: as soluções arquitetônicas para os espaços coletivos; relação entre espaços abertos e fechados, públicos e privados, novos padrões de apropriação, etc.

O objetivo específico 05 “Levantar e analisar o histórico de surgimento e as principais alterações normativas para cada uma das três tipologias em tela” foi igualmente alcançado, tanto no que tange o quadro normativo nacional, quanto local. O impacto da legislação nas formas assumidas pelos produtos imobiliários residenciais foi uma das chaves explicativas importantes que esta pesquisa evidenciou, muito embora caiba ainda uma análise mais detalhada desta relação.

Resta evidente, portanto, que a produção da habitação através do mercado imobiliário formal, por suas características e especificidades, ocupou e permanece ocupando um papel destacado na produção do espaço urbano em Florianópolis. Não é suficiente para compreender todas as dimensões desta problemática, mas ilumina aspectos importantes, dado o papel hegemônico do capital imobiliário formal na definição das localizações urbanas e na influência exercida sobre o Estado, tanto no direcionamento dos investimentos públicos em infraestrutura urbana, como também no quadro institucional e normativo, seja no que se refere aos aspectos arquitetônicos e urbanísticos, como também na regulamentação do arranjo financeiro (instituições, linhas de crédito, etc.) de suporte à atividade.

Destaca-se ainda a importância da existência de dados confiáveis e sistematizados na estrutura pública responsável pela gestão do espaço urbano. É a existência e disponibilidade destes dados que permite a realização de pesquisas que, como esta, objetivam colaborar com o melhor entendimento das dinâmicas de produção da terra urbanizada no país.

Por fim, encerramos esta pesquisa evidenciando a necessidade de continuidade de pesquisas sobre os processos contemporâneos de

produção do espaço residencial no Brasil, buscando aprofundar de forma mais sistemática a compreensão acerca das racionalidades de atuação dos agentes inseridos no ramo imobiliário, sobretudo a partir da reflexão acerca de suas lógicas fundiárias e financeiras. Consideramos que este campo de análise é ainda pouco representativo no ambiente acadêmico nacional.

Descortinar os interesses, discursos e estratégias de atuação tanto dos produtores como dos consumidores do produto residencial formal é uma boa estratégia para avançar na busca do entendimento acerca da natureza desigual, injusta e excludente do espaço urbano no país.

## Referências

ABRAINCO. O ciclo da Incorporação Imobiliária. Disponível em: [http://abrainc.org.br/wp-content/uploads/2015/08/cartilha\\_guia\\_incorporacoes\\_rev\\_08\\_07.pdf](http://abrainc.org.br/wp-content/uploads/2015/08/cartilha_guia_incorporacoes_rev_08_07.pdf). Acesso em 12 de junho de 2020.

ABRAMO, P. O mercado informal e a produção da segregação espacial na América: a cidade COM-FUSA informal. In: LEAL, S.; LACERDA, N. (orgs.). Novos padrões de acumulação urbana na produção do habitat: olhares cruzados Brasil-França. Recife: Ed. Universitária UFPE, 2010. p.211-240.

ABREU, Paula Vanessa Luz de. LIMA, José Julio Ferreira. FICHER, Luly Rodrigues da Cunha. Aforar, arrumar e alinhar: a atuação da Câmara Municipal de Belém na configuração urbano-fundiária da cidade durante o século XIX. Anais do Museu Paulista, São Paulo, Nova Série, vol. 26, 2018, p. 1-55.

ABREU, Maurício de Almeida. Cidade Brasileira: 1870-1930. Jornal: In: 8 Encontro de Geógrafos da América Latina, 2001, Santiago do Chile. 8 Encuentro de Geógrafos de América Latina. Edição: Santiago de Chile : Universidad de Chile, 2001.

ANITELLI, Felipe. Como nasce um modelo: o projeto de apartamento na cidade de São Paulo. 2010. 2010. Dissertação (Mestrado em Arquitetura e Urbanismo)–Instituto de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, São Carlos.



ARANTES, Otilia Beatriz Fiori. Urbanismo em fim de linha: e outros estudos sobre o colapso da modernização arquitetônica. São Paulo: Edusp, 1998.

BARCELLA, Bruno L.S. A dinâmica dos agentes imobiliários e suas estratégias fundiárias em cidades médias: da reprodução do capital à reprodução das desigualdades socioespaciais. 2018. 217 f. Dissertação (Mestrado) - Universidade Estadual Paulista, Faculdade de Ciências e Tecnologia, FCT/UNESP Câmpus de Presidente Prudente, 2018.

BARREIROS, Mário Antonio Ferreira; ABIKO, Alex Kenya. Reflexões sobre o parcelamento do solo urbano. São Paulo: Escola Politécnica, 1998 (Boletim Técnico do PCC).

BAUMAN, Zygmunt. Comunidade: a busca por segurança no mundo atual. Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 2003.

BONDUKI, Nabil Georges. Origens da habitação social no Brasil. São Paulo: Estação Liberdade, 2017.

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

CAMPOS, Edson Telê et al. A gestão territorial urbana no município de Florianópolis: uma abordagem sobre a expansão imobiliária e seus impactos ambientais. 2004.

CAMPOS, Edson Telê et al. A expansão urbana na região metropolitana de Florianópolis e a dinâmica da indústria da construção civil. 2012.

CARDOSO, Allan. Como Investir em Loteamento. Disponível em: [http://meuconsultorimobiliario.com.br/wp-content/uploads/2017/08/Ebook\\_Loteamento.pdf](http://meuconsultorimobiliario.com.br/wp-content/uploads/2017/08/Ebook_Loteamento.pdf). Acesso em: 12 de junho de 2020.

CERTEAU, Michel de. A Invenção do Cotidiano. Artes de Fazer. Petrópolis: Vozes, 1994.

CORREA, Amanda; et al. A produção do espaço urbano e o processo de verticalização: o caso de Florianópolis. Anais do IV ENANPARQ. Porto Alegre, 2016.

CUNHA, Luis Felipe. Planejamento urbano e múltiplas territorialidades: a resistência do campeche (Florianópolis-SC) na elaboração do plano diretor. Caminhos de Geografia, v. 19, n. 65, p. 56-68, 2018.

DUNKER, Christian Ingo Lenz. Mal-estar, sofrimento e sintoma: uma psicopatologia do Brasil entre muros. São Paulo: Boitempo Editorial, 2015.

FELDMAN, Sarah. Planejamento e zoneamento: São Paulo, 1947-1972. São Paulo: Edusp, 2005.

FIGUEIRA, Tânia M. B. Produção social da cidade contemporânea. Análise dos Condomínios Urbanísticos e Loteamentos Fechados de Alto Padrão do Subsetor Sul de Ribeirão Preto / SP. 2013, 198 f. Dissertação (Mestrado em Arquitetura e Urbanismo) – Instituto de Arquitetura e Urbanismo de São Carlos, USP.

GEBARA, Marila Filártiga et al. A difusão espacial dos condomínios residenciais horizontais fechados em Florianópolis-SC. 2008. Dissertação de Mestrado (Mestrado em Arquitetura e Urbanismo) - Programa de Pós-Graduação em Arquitetura e Urbanismo, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, SC.

GRAEFF, Edgar Albuquerque. Edifício. Cadernos brasileiros de Arquitetura, São Paulo, v. 7, p. 3, 1986.

GLEZER, Raquel. Chão de terra e outros ensaios sobre São Paulo. São Paulo: Alameda, 2006. Resenha de: MOURA, Denise A. Soares de. História Social, São Paulo, n. 16, 2009, p. 233-238.

GLEZER, Raquel. Chão de terra e outros ensaios sobre São Paulo. São Paulo: Alameda, 2006.

HARVEY, David. Produção Capitalista Do Espaço, a. Annablume, 2005.

HOLSTON, James. Legalizando o ilegal: propriedade e usurpação no Brasil. Revista Brasileira de Ciências Sociais, v. 8, n. 21, p. 68-89, 1993.

JENSEN, Marcelo Lourenço Jensen. O negócio loteamento residencial e sua avaliação como alternativa de investimento no mercado imobiliário: O estudo de caso de um loteamento. São Paulo, 2004. Monografia (MBA-USP) - Real Estate: Economia Setorial e Mercados da Escola Politécnica da Universidade de São Paulo.

KRONENBERGER, B. C., & SABOYA, R. T. (2019). Entre a servidão e a beira-mar: um estudo configuracional da segregação socioespacial na Área Conurbada de Florianópolis (ACF), Brasil. urbe. Revista Brasileira de Gestão Urbana, 11, e20170227. <https://doi.org/10.1590/2175-3369.011.e20170227>

KUPSKI, Germano Frasco. Mercado imobiliário de produção de lotes: análise de investimento em empreendimento no litoral norte gaúcho.

LIMA, V.M. et al. A Arquitetura do medo e as leis de fechamento das ruas. Anais do XVIII ENANPUR. Natal, 2019.

LEFEBVRE, Henri. A cidade do capital. Rio de Janeiro: DP&A, 1999.

LEMOS, Carlos Alberto Cerqueira. História da casa brasileira. São Paulo: Editora Contexto, 1989.

LEMOS, João Rett; MACEDO, Sílvio Soares. Condomínios residenciais horizontais fechados na região metropolitana de São Paulo. Paisagem e Ambiente, n. 23, 2007.

LEONELLI, Gisela Cunha Viana. A construção da lei federal de parcelamento do solo urbano 6.766: debates e propostas do início do sec. XX a 1979. 2010. 294 f. Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo) – Universidade de São Paulo, São Carlos, 2010.

LOHN, REINALDO LINDOLFO. Pontes para o futuro: relações de poder e cultura urbana - Florianópolis, 1950 a 1970. Tese de Doutorado. Porto Alegre: PPGH-UFRGS, 2002.

MARICATO, Ermínia. A produção capitalista da casa (e da cidade) no Brasil industrial. Editora Alfa-Omega, 1979.

\_\_\_\_\_. A terra é um nó na sociedade brasileira...também nas cidades. Cultura Vozes[S.l.], v. no/dez. 1999, n. 6, p. 7-22, 1999.

\_\_\_\_\_. Metrópole na periferia do capitalismo - desigualdade, ilegalidade e violência. São Paulo: Hucitec, 1996.

MARX, Murillo. Cidade no Brasil: terra de quem? São Paulo: Nobel; Edusp, 1991.

MELAZZO, Everaldo S. Mercado imobiliário, expansão territorial e transformações intraurbanas: o caso de Presidente Prudente - SP. 1993. Dissertação de Mestrado. (Mestrado em Planejamento Urbano e Regional). Instituto de Pesquisa e Planejamento Urbano e Regional (IPPUR) da Universidade Federal do Rio de Janeiro, 1993.

MELLO, Rogério Luís Marques de. Câmeras de vigilância nas ruas e qualidade dos espaços públicos urbanos. Revista LEVS, n. 3, 2009.

MITCHELL, T. The Limits of the State: Beyond Statist Approaches and Their Critics. The American Political Science Review, v. 85, n. 1, p. 77-96, 1991.

NOGUEIRA, Pedro de Stefani. Discussão do Uso de Certificados de Recebíveis Imobiliários como Veículo de Funding para Implantação de Empreendimentos Residenciais de Loteamento: O Estudo de Caso de um Loteamento Protótipo. São Paulo, 2013. 95 p. Monografia (MBA-USP) - Real Estate: Economia Setorial e Mercados da Escola Politécnica da Universidade de São Paulo.

PEREIRA, Elson Manoel. Qual planejamento urbano no contexto da sociedade da incerteza? Florianópolis e seus planos diretores. Geosul, Florianópolis v. 25, n. 49, p. 103-121, jan. 2010.

PMF, Prefeitura Municipal de Florianópolis. Caderno de Diretrizes para elaboração do Plano Diretor Participativo. Disponível em: [http://www.pmf.sc.gov.br/arquivos/arquivos/pdf/06\\_05\\_2016\\_10.56.11.eaf152d62378304aec0b62d5ec9cfe06.pdf](http://www.pmf.sc.gov.br/arquivos/arquivos/pdf/06_05_2016_10.56.11.eaf152d62378304aec0b62d5ec9cfe06.pdf). Acesso em: 15 de maio de 2020.

PMF, Prefeitura Municipal de Florianópolis. Mapa para downloads. Disponível em: <http://www.pmf.sc.gov.br/entidades/geo/>. Acesso em 15 de maio de 2020;

PMF, Prefeitura Municipal de Florianópolis. Plano Municipal Integrado de Saneamento Básico-PMISB. Produto 02: Diagnóstico da Caracterização física. 2011.

QUIVY, Raymond; CAMPENHOUDT, LucVan. Manual de investigação em ciências sociais. Lisboa: Gradiva, 2005.

RAMIRES, Julio Cesar de Lima. O processo de verticalização das cidades brasileiras. Boletim de Geografia, Maringá, v. 16, n. 1, p. 97-106, 1998.

REIS FILHO, Nestor Goulart. Contribuição ao estudo da evolução urbana do Brasil, 1500-1720. São Paulo: Livraria Pioneira Editora, 1968.

REYDON, B. P. A regulação institucional da propriedade da terra no Brasil: uma necessidade urgente. In: RAMOS, P. et. al. (coord.). Dimensões do agronegócio brasileiro: políticas, instituições e perspectivas. Brasília: MDA, 2007.

RIBEIRO, Luiz Cesar de Queiroz Riebiro. Dos cortiços aos condomínios fechados: as formas de produção da moradia na cidade do Rio de Janeiro. Rio de Janeiro.: Civilização Brasileira: IPPUR, UFRJ: FASE, 1997.

ROLNIK, Raquel. A cidade e a lei: legislação, política urbana e territórios na cidade de São Paulo. Studio Nobel, 1997.

\_\_\_\_\_ (coord). Regulação Urbanística e Exclusão Territorial. São Paulo, Pólis, 1999, 136p. (Publicações Pólis, 32).

SAHR, Cicilian Luiza Löwen. Dimensões de análise da verticalização: exemplos da cidade média de Ponta Grossa/PR. Revista de história regional, Ponta Grossa, v. 5, n. 1, 2007.

SAMPAIO, Giuliana Beatriz Dalfovo do Amaral et al. Condomínios verticais residenciais na cidade de São Paulo (2000-2008): condomínios-clubes. 2010.

SAMPAIO, Juliana Búrigo et al. Florianópolis no processo de elaboração de seu plano diretor participativo, entre 2006 e 2014: um território em disputa. 2016.

SANTOS, Emmanuel Antonio dos. OLIVEIRA JUNIOR, Arlindo Aparecido Regis de. O parcelamento do solo através do loteamento: o município e os loteamentos em São José dos Campos. Revista Univap, Sao José dos Campos, v. 20, n. 35, 2014, p. 151-170.

SAULE JÚNIOR, Nelson et al. A Perspectiva do direito à cidade e da reforma urbana na revisão da lei do parcelamento do solo / Vários autores. - São Paulo: Instituto Pólis, 2008. - (Cadernos Pólis ; 10)

SCOTT, James C. Seeing Like a State: How Certain Schemes to Improve the Human Condition Have Failed. New Haven, London: Yale University Press, 1998. 445 p. (Yale Agrarian Studies).

SENNET, Richard. O declínio do homem público: as tiranias da intimidade. São Paulo: Companhia das Letras, 1988.

SILVA, Ligia Osorio. Terras devolutas e latifúndio (efeitos da Lei de 1850). Campinas: Editora da Unicamp, 1996.

SIQUEIRA, Anderson Barreto Siqueira. Comparativo de estudo de viabilidade de empreendimentos diferentes em um mesmo terreno, em campos dos goytacazes. Rio de Janeiro, 2018, 46 p. Monografia (MBA-FGV) - Gestão de Negócios de Incorporação e Construção Imobiliária do Programa FGV Management.

SOMEKH, Nadia. A Cidade Vertical e o Urbanismo Modernizador. Editora: Edusp/Studio Nobel, 1997.

SOUZA, Eduardo Leite; SUGAI, Maria Inês. Minha Casa Minha Vida: periferação, segregação e mobilidade intraurbana na área conurbada de Florianópolis. Cadernos Metrópole, v. 20, n. 41, p. 75-98, 2018.

SOUZA, Jéssica Pinto de. O Plano Diretor de 1952-1955 e as repercussões na estruturação urbana de Florianópolis. 2010. Dissertação (Mestrado em Arquitetura e Urbanismo) - Programa de Pós-Graduação em Arquitetura e Urbanismo, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, SC.

SOUZA, Marcos Vinicius Mariano de Souza. Entre a lógica da necessidade e a de mercado: cenários recentes da produção do espaço urbano no núcleo Cidade Nova, Marabá (PA). Caderno Prudentino de Geografia, Presidente Prudente, n. 36, v.1, p.99-115, 2014.

SUGAI, Maria Inês. Segregação silenciosa: investimentos públicos e dinâmica socioespacial na área conurbada de Florianópolis (1970-2000). Florianópolis: Editora UFSC, 2015.

TAUNAY, Afonso D.'Escragnolle. História da cidade de São Paulo. Brasília : Senado Federal, Conselho Editorial, 2004.

VESPUCCI, Gabriel Moherdau et al. Do quarto de empregada à varanda gourmet: uma análise comparativa das plantas de apartamento em Florianópolis entre 1954 e 2008. 2017. Dissertação (Mestrado em Arquitetura e Urbanismo) - Programa de Pós-Graduação em Arquitetura e Urbanismo, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, SC.



VIEIRA, Alexandre Bergamin; MELAZZO, Everaldo Santos. Introdução ao conceito de segregação socioespacial. *Formação (Online)*, v. 1, n. 10, 2003.

VILLAÇA, Flávio. Uma contribuição para a história do planejamento no Brasil. In: DEÁK, C.; SCHIFFER, SR O processo de urbanização no Brasil. São Paulo: Edusp, 1996.

VILLAÇA, Flávio. Reflexões sobre as cidades brasileiras. São Paulo: Studio Nobel, 2012.

WISSENBACH, Tomas Cortez. A cidade e o mercado imobiliário: uma análise da incorporação residencial paulistana entre 1992 e 2007. 2008. Dissertação (Mestrado em Geografia Humana) - Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2008.