



O MERCADO IMOBILIÁRIO - UM ESTUDO EXPLORATÓRIO NA ÁREA DE
INFLUÊNCIA DIRETA DA ESTAÇÃO TERMINAL DE SANTANA DA
LINHA NORTE-SUL DO METRÔ

120

BEATRIZ NOVAES

ORIENTADOR: PAULO CLARINDO GOLDSCHMIDT

MONOGRAFIA SUBMETIDA AO CORPO DOCENTE DOS PROGRAMAS DE
PÓS-GRADUAÇÃO DA ESCOLA DE ADMINISTRAÇÃO DE EMPRESAS DA
FUNDAÇÃO GETÚLIO VARGAS, COMO PARTE DOS REQUISITOS
PARA OBTENÇÃO DO GRAU DE MESTRE JUNTO A ÁREA
DE MARKETING



Fundação Getúlio Vargas
Escola de Administração
de Empresas de São Paulo
Biblioteca



2026/82



1198202026

SÃO PAULO

1981

Ao meu marido Sérgio Novaes,
pela compreensão, constante
apoio e incentivo, que tornara
ram realidade este trabalho

AGRADECIMENTOS

Agradeço a todos aqueles que contribuíram em estímulo, idéias e trabalho, para a realização deste estudo, em especial:

Ao Prof. PAULO CLARINDO GOLDSCHMIDT, pela orientação, esclarecimentos e apoio ao desenvolvimento deste trabalho.

À Regional de Santana, em especial a JOSÉ DE FREITAS e HÉLIO VERGAL.

À Editora Pini.

À EMPLASA - Empresa Metropolitana de Planejamento da Grande São Paulo S.A., coordenadoria técnica, sob chefia do Engº VERNON KNOL.

À Companhia do Metropolitano de São Paulo, Departamento de Planejamento e Tráfego, sob chefia do Engº ROGÉRIO BELDA e Dr. MAURÍCIO CADAVAL, que informaram grande parte do material empregado na elaboração da pesquisa empírica.

Aos amigos JORGE HORI, NORMA PEREIRA, FÁBIO ROMERO LEMMI, pelas idéias, sugestões e críticas de grande utilidade e incentivo para a concretização deste trabalho.

À JANICE YUNES PERIM, pela dedicada edição do texto.

À KIYOKO FUKUMOTO, pela datilografia.

À VALÉRIA CRISTINA DE CASTRO e VERA LÚCIA SILVA, pela aju
da no trabalho de pesquisa e tabulação dos dados.

ÍNDICE

ÍNDICE

	Fls.
<u>CAPÍTULO I - INTRODUÇÃO</u>	09
<u>CAPÍTULO II - CONCEITUAÇÃO TEÓRICA</u>	16
<u>CAPÍTULO III - O MERCADO IMOBILIÁRIO</u>	22
III.1 - INTRODUÇÃO	23
III.2 - EVOLUÇÃO E EXPANSÃO DA ESTRUTURA URBANA DE SÃO PAULO	25
III.3 - O PROCESSO DE URBANIZAÇÃO DO BAIRRO DE SAN TANA	30
III.3.1 - <u>Evolução Histórica</u>	30
III.4 - CARACTERIZAÇÃO DO MERCADO IMOBILIÁRIO	37
III.4.1 - <u>Segmentação do Mercado Imobiliário</u>	38
III.4.2 - <u>Segmento de Apartamentos Residenciais - Tipologia dos Agentes e Caracterização dos Imóveis</u>	41
III.5 - <u>HISTÓRICO DO MERCADO IMOBILIÁRIO EM SÃO PAULO</u>	49
III.5.1 - <u>Evolução</u>	49
III.5.2 - <u>Crise</u>	56
III.6 - COMPORTAMENTO DA OFERTA PARA TOMADA DE DE CISÃO	59
III.7 - ALGUNS FATORES QUE ORIENTAM AS DECISÕES DA OFERTA E DEMANDA POR APARTAMENTOS RESIDEN CIAIS	62
III.7.1 - <u>Decisão Sobre a Localização do Imóvel</u>	63
III.7.2 - <u>Decisões Relativas à Execução da Obra</u>	64

	Fls.
<u>CAPÍTULO IV - ESTUDO EMPÍRICO</u>	67
IV.1 - DESCRIÇÃO DA METODOLOGIA ADOTADA	68
IV.1.1 - <u>Estudos Preliminares</u>	68
IV.1.2 - <u>Determinação do Universo</u>	78
IV.1.3 - <u>CrITÉrios para Seleção da Amostra a Ser Pesquisada</u>	83
IV.1.4 - <u>Definição do Período de Estudo</u>	84
IV.1.5 - <u>Divisão dos Grupos de Moradores</u>	84
IV.1.6 - <u>Elaboração Dos Formulários</u>	85
IV.1.7 - <u>Trabalho de Campo</u>	88
IV.1.8 - <u>Tabulação dos Dados</u>	91
IV.2 - ANÁLISE DOS RESULTADOS OBTIDOS	93
IV.2.1 - <u>Construções Nassib Mitre Ltda.</u>	94
IV.2.2 - <u>Zarvos Imóveis S.A.</u>	101
IV.2.3 - <u>Construtora Garantã S.A.</u>	115
IV.2.4 - <u>Construtora Adolpho Lindenberg S.A.</u>	125
IV.2.5 - <u>Civiltec Construções S.A.</u>	135
IV.2.6 - <u>Imobiliária Trabulsi S.A.</u>	145
IV.2.7 - <u>Conclusões Gerais, Hipóteses e Considerações</u>	153
a. Mercado Imobiliário	153
b. Mercado Imobiliário em Santana	154
c. Fatores Determinantes da Escolha do Imóvel	157
<u>CONCLUSÕES GERAIS</u>	163
<u>REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS</u>	166

ANEXOS

173

ANEXO I	- Mapa Referente à Área de Estudo - Delimitação por Zonas O.D.	174
ANEXO II	- Relação das Plantas Aprovadas Através da Regional de Santana - Classificação por Zona O.D.	176
ANEXO III	- Escolha da Área de Estudo	186
ANEXO IV	- Critérios para Determinação do Universo a Ser Estudado	192
ANEXO V	- Universo do Estudo	194
ANEXO VI	- Observações sobre Formulários Relativos aos Moradores	198
ANEXO VII	- Formulários Relativos aos Empreendedores	208

CAPÍTULO I - INTRODUÇÃO

CAPÍTULO I - INTRODUÇÃO

Quando da elaboração de um tema para esta monografia, o interesse maior, na época, era se debater e delinear soluções para a crise que se verificava, então, no mercado imobiliário.

Os dados históricos e factuais sobre esse mercado, se existiam, eram esparsos e sempre visavam reforçar argumentos específicos. Dessa forma, os leigos interessados em obter maiores conhecimentos sobre a área deveriam ater-se às notícias publicadas nos jornais - que retratavam fatos presentes, que, algumas vezes, arriscavam delinear prognósticos - ou obter informações junto aos empresários que atuavam no setor. Neste caso, havia o risco de se ter uma visão parcial do problema.

Logo, muitas dúvidas surgiam sobre a história desse mercado: seu mecanismo, agentes intervenientes e os fatores que influenciavam as decisões da oferta e demanda. Além disso, não havia notícias sobre fontes de dados secundários, nem facilidades para o respectivo levantamento e utilização.

Desta feita, este trabalho representa o marco inicial na exploração desses aspectos, não tendo por objetivo esgotar o assunto, mas sim fornecer elementos para que outros

estudos venham a se desenvolver, como forma de aperfeiçoar e/ou complementá-los.

Como este estudo foi desenvolvido em 1977 a 1979 e a pesquisa aplicada em 1978, as alterações que seguramente ocorreram nos mecanismos do mercado imobiliário podem representar uma oportunidade para o desenvolvimento de novos estudos.

Verificam-se também outras oportunidades quanto às conclusões, hipóteses e considerações levantadas a partir de dados fornecidos pela pesquisa e dos elementos apresentados nas partes descritivas.

A preocupação primordial que orientou este trabalho foi fornecer, tanto aos investidores, quanto aos executivos que atuam ou pretendem atuar na área, subsídios sobre a problemática gerada no mercado imobiliário, com especial atenção ao mercado de apartamentos residenciais.

Assim, foram estabelecidos conceitos teóricos de "marketing", que identificam os problemas a serem tratados. No Capítulo II, mostra-se que, à medida que evolui o ambiente onde atuam as empresas, um maior número de fatores passa a influenciar as decisões mercadológicas. Por conseguinte, torna-se necessário adotar procedimentos sistêmicos para uma adequada percepção e aproveitamento das oportunidades que o mercado oferece.

No Capítulo III, são identificadas a ocorrência e evolução desses problemas no mercado imobiliário, inicialmente abordando a evolução e expansão da estrutura urbana de São Paulo de uma forma geral e do bairro de Santana especificamente. Identificou-se que os problemas decorrentes de falta de planejamento nesse processo e a tentativa do Poder Público em solucioná-los trazem, como consequência, a alteração no estabelecimento e localização residencial da população.

Então, passa-se a caracterizar o mercado imobiliário, a fim de visualizar o campo de atuação dos empreendedores nesse setor, no que se refere aos objetivos, tipo de transação e tipo de produtos desenvolvidos quanto às próprias características de alguns agentes empreendedores que atuam no mercado de construção e venda de apartamentos residenciais.

Esses fatores são fundamentais para o entendimento do item que se segue sobre a evolução histórica do mercado imobiliário em São Paulo, dos mecanismos determinantes de sua expansão, retratação e dos problemas enfrentados pelos empreendedores.

No Capítulo IV, as informações anteriormente descritas são aplicadas a uma situação particular, sendo explorados, assim, dados e respectivas fontes que podem ser utilizados como subsídios para orientação do processo decisório no

mercado imobiliário.

Além disso, são identificados e comparados alguns fatores que influenciaram a tomada de decisão relativos à localização e características dos imóveis, para apartamentos residenciais construídos entre o período 1969/1977 no bairro de Santana, na área de influência direta à estação terminal da linha norte-sul do metrô.

Inicia-se, pois, pela descrição da metodologia, onde são mostrados os critérios adotados para delimitar a área, o período a ser estudado e definir o universo e a amostra a ser pesquisada. Esse universo é composto, basicamente, por dois extratos distintos: a oferta, caracterizada pelos empreendedores e respectivos empreendimentos desenvolvidos na área/período em estudo, e a demanda, caracterizada pelos moradores dos imóveis citados.

A área escolhida para a pesquisa abrange a Área de Influência da Estação Terminal de Santana da Linha Norte-Sul do Metrô e seus limites incluem zonas e subzonas O.D. 69.2, 94.3 e 70.1, identificadas no mapa em anexo (1). Salienta-se que esse foi o critério estabelecido pela EMPLASA em 1977, para divisão da área urbana de São Paulo.

Decidiu-se por estudar os imóveis construídos por emprere

sas (pessoa jurídica) nessa área e dentro do período 1969/1977. Sua identificação e localização foram efetivadas através de informações levantadas junto à Regional de Santana e à Editora Pini - revista A Construção em São Paulo. Teve-se, assim, um total de vinte e oito empreendimentos desenvolvidos por seis empresas empreendedoras, distribuídas como se segue:

EMPREENDEADOR	EMPREENDIMENTOS
Civiltec	7
Trabulsi	3
Guarantã	3
Zarvos	3
Mitre	8
Adolpho Lindenberg	4

A pesquisa foi aplicada a todas as empresas empreendedoras e a 25% dos apartamentos habitados, em cada prédio totalizando trezentas e vinte e duas entrevistas.

Para efeito de apresentação dos dados obtidos, dividiram-se os imóveis entre aqueles construídos antes e após o funcionamento do metrô, em 1974. Também os moradores foram separados em segmento alvo (prováveis primeiros moradores) e segmento substituto (mudaram-se para os imóveis anos após sua conclusão).

Os resultados foram apresentados para cada uma das empresas e de forma a permitir a visualização dos fatores que mais influenciaram a tomada de decisão por parte das mesmas e sua adequação e receptividade pela respectiva demanda. Além disso, são mostradas algumas outras características dessa demanda.

A seguir, os dados foram agregados de forma a estabelecer comparação de procedimentos entre as empresas que apresentam localização e características dos imóveis semelhantes.

Mesmo não constituindo objetivo central deste estudo foram transcritas algumas hipóteses e considerações sobre os dados levantados, como forma de apresentar idéias geradas durante o trabalho, além de direcionar novos estudos que poderão ser desenvolvidos.

CAPÍTULO II - CONCEITUAÇÃO TEÓRICA

CAPÍTULO II - CONCEITUAÇÃO TEÓRICA

No ambiente da empresa moderna, as decisões de "marketing" representam uma tarefa particularmente complexa, em face da abrangência de áreas que as influenciam e suas consequentes repercussões sobre os destinos da empresa.

Com ênfase crescente à satisfação das necessidades do mercado, como forma de atender os objetivos da empresa, é essencial que sejam adotados métodos e procedimentos para identificar e aproveitar as oportunidades que o mercado oferece, adaptando-os às áreas e problemas que estão sendo estudados¹.

Entretanto, apenas recentemente esses princípios vêm sendo adotados pelos empresários, pois as modernas práticas de "marketing" estão diretamente relacionadas ao estágio de desenvolvimento econômico das sociedades. Vários autores em diferentes abordagens mostram como evoluíram as práticas de administração empresarial e como os princípios e conceitos de "marketing" passaram a assumir uma importância maior e mais ampla nas tomadas de decisão.

As origens dessa evolução podem ser identificadas nas sociedades que estão se iniciando no estágio de industrialização, em que o principal enfoque das empresas é o estímulo à produção em escala e a busca de meios para melhorar

a produtividade do trabalho. Nesse estágio, os produtos são relativamente escassos, sendo a produção a mais importante preocupação da empresa.

Posteriormente, inúmeros fatores passam a contribuir para alterar as condições de mercado que se tornam mais competitivas diante do aumento da oferta. As empresas conscientes de que devem explorar novos mercados, além de proteger e expandir as vendas naqueles já existentes, através de práticas de "marketing", como: diferenciação de produtos, lançamento de novos produtos, propaganda, promoção de vendas e diferentes meios de distribuição.

Em estágio mais evoluído caracterizado por uma concorrência acirrada entre as empresas, mercado saturado, onde a demanda apresenta-se altamente satisfeita, exigente e em sua própria sobrevivência estão ligados à satisfação do consumidor². Diversos autores concluíram que este é o mais atual sentido de "marketing" e que com isto o trabalho do administrador ampliou-se; isto porque, além de sentir as necessidades da empresa e vender lucrativamente o produto, sua responsabilidade é também conhecer e antecipar-se às necessidades do mercado, nas quais se baseará para planejar as atividades para atendê-las, sob o risco de perda de terreno para os concorrentes³.

É a partir desse conceito que "marketing" passa a ter maior significado para a empresa, evoluindo da condição de um departamento responsável unicamente pelo planejamento mercadológico, para ocupar uma função central nas operações da empresa. A administração de "marketing" constitui, dessa forma, uma força de coordenação e integração do esforço total da empresa, representando peça fundamental no seu planejamento estratégico⁴. Portanto, passa a participar nas decisões da empresa em dois diferentes níveis, ou seja, participando das indicações e recomendações sobre as grandes linhas de ação da empresa e também exercendo funções específicas relacionadas ao planejamento e administração dos esforços de "marketing"⁵.

Essas tarefas específicas, ou melhor dizendo, gerenciais, têm como objetivo otimizar a determinação do "marketing-mix", para que satisfaça lucrativamente o mercado-alvo. Decorrem daí decisões críticas, uma vez que a lucratividade e a vulnerabilidade da empresa variam em função da percepção das oportunidades que o mercado oferece⁶.

A determinação do "marketing-mix" ótimo decorre do conhecimento das variáveis, que podem alterar o ambiente em que a empresa está inserida. Essas variáveis, sempre em constante mutação e interação, possibilitam inúmeras alternativas ao administrador de "marketing", dificultando, a cada momento, a melhor escolha. Logo, é necessário que sejam adotadas práticas que levem a um planejamento siste

mático que possibilite a visualização do todo, identificando, ao longo do tempo, as possibilidades de alterações dessas variáveis e, conseqüentemente, reavaliando o "marketing-mix"⁷.

BOYD e MASSY⁸ sugerem que na prática o processo se inicie pela identificação das variáveis críticas que podem alterar as decisões de "marketing". Esse trabalho poderia ser facilitado através do acompanhamento de alguns passos específicos. No que se refere à demanda, inclui a determinação da necessidade genérica do produto ou serviço, o detalhamento do sistema de consumo (comportamento ou sistema operacional desenvolvido pela demanda na compra e utilização do produto) e a análise dos diversos segmentos do mercado.

A segmentação de mercado definida como

"a divisão do mercado em subgrupos homogêneos, no que tange às respostas aos insumos de marketing (marketing-mix")

é um processo que permite lidar com essas variáveis críticas de forma mais clara. Conseqüentemente, as oportunidades para a empresa poderão ser observadas e visualizadas mais objetivamente.

Nos capítulos que seguem, dentre seus diversos segmentos do mercado imobiliário, será identificado o de apartamen

tos residenciais e para este, exploradas fontes de dados que permitam a identificação de necessidades apresentadas pelos compradores e enfatizadas pelos empreendedores, além de alguns fatores que compõem o sistema de compras.

CAPÍTULO III - O MERCADO IMOBILIÁRIO

CAPÍTULO III - O MERCADO IMOBILIÁRIO

III.1 - INTRODUÇÃO

O mercado imobiliário é um setor onde, até recentemente, a grande maioria das decisões baseava-se na experiência e no bom senso dos empresários. Até há pouco tempo, o aperfeiçoamento tecnológico e os mecanismos financeiros favoreceram a expansão desse mercado, que se caracterizava por uma demanda reprimida, condicionada por uma oferta incipiente. Nessa situação, os problemas relativos ao escoamento do produto (imóvel) não existiam, levando os empresários a concentrar cada vez mais seus esforços na produção, modernizando seus equipamentos e melhorando suas técnicas de produção, a fim de aproveitar ao máximo as oportunidades que se ampliavam.

Porém, rapidamente essa situação transformou-se, dando lugar a um mercado competitivo que, somado a inúmeras e mutáveis restrições ambientais (legislação do zoneamento, financiamento ao comprador e empreendedor), dificultou não só a continuidade da produção, como o desencalhe dos estoques acumulados.

Assim, a manutenção da posição da empresa e até sua sobrevivência no mercado passaram a depender do constante acom

panhamento e adaptação às restrições ou fatores externos que se impunham. As soluções relativas aos aspectos internos da empresa, sua própria história as sugeria. Porém, os inúmeros fatores que compõem o ambiente externo têm gerado problemas e alterado profundamente os destinos das empresas, o que leva a crer que maior atenção deveria ser dada a estes aspectos.

Apesar disso, o que se nota é que a solução mais adotada, como já dito, ainda se baseia no bom senso e experiência dos empresários. O procedimento mais usual é o tratamento isolado de problemas surgidos, muitas vezes representando tentativas de solução "a posteriori". Poucas são as empresas que desenvolvem um trabalho integrado, coordenado e previamente planejado, baseado em um acompanhamento metódico das modificações ambientais, especialmente aquelas relativas à demanda para seus produtos. O que se verifica é a relutância dos empresários por investir em maiores conhecimentos sobre esses fatores.

De início, serão dados os diversos aspectos do mercado imobiliário, apontando, primeiramente, as principais causas que determinaram a expansão urbana de São Paulo - tentando identificar os problemas daí decorrentes - e, em seguida, desenvolver-se-á um histórico sobre o mercado imobiliário, onde serão identificados alguns fatores que influenciaram a expansão e crise do mercado. Os diversos segmentos do mercado serão particularizados, localizando

o mercado de apartamentos residenciais e também os principais agentes que interferiram na construção e comercialização desses imóveis.

Dessa forma, este estudo pretende, por um lado, visualizar alguns fatores relevantes para tomada de decisão pelos empreendedores de apartamentos residenciais no bairro de Santana, especificamente aqueles relativos à localização e características dos imóveis, e, por outro, identificar a receptividade por parte dos moradores desses imóveis como forma de identificar suas necessidades básicas e elementos que possam compor seu sistema de compras.

III.2 - EVOLUÇÃO E EXPANSÃO DA ESTRUTURA URBANA DE SÃO PAULO

O desenvolvimento econômico verificado em São Paulo desde o ciclo do café, em fins do século passado⁹, o surgimento da industrialização em 1940 e a estratégia governamental de incentivo às indústrias automobilística e de base¹⁰, a partir de 1950, representaram condições determinantes no surgimento e expansão da área urbana¹¹. Essa área, que no início do século limitava-se ao 'triângulo central'¹² (parte mais alta da cidade habitada pela aristocracia), expandia-se pelos arredores, nas áreas rurais contíguas. Hoje, a área urbanizada ampliou-se em todas as direções, já atingindo as barreiras topográficas representadas pela

Serra da Cantareira a norte e nordeste e pela Serra do Mar e represas a sul e sudeste¹³.

Concomitantemente, vários fatores, muitas vezes interagentes, contribuíram para essa rápida expansão: as oportunidades de trabalho prometiam ascensão e mobilidade sociais, incentivando a migração interna. A especulação imobiliária que abria loteamentos, por vezes clandestinos, oferecia condições de moradia mais barata ao contingente migratório, ocupando áreas periféricas cada vez mais distantes da zona central da cidade e desprovidas de infra-estrutura básica. Os meios de transportes, desde bondes, ferrovias, ônibus e carros, favoreciam a integração e a mobilidade dos moradores desses novos bairros à área urbanizada^{14 e 15}.

A estrutura urbana desenvolveu-se rapidamente, caracterizando-se pela ausência de planejamento. Assim, nessa extensa área identificam-se inúmeros problemas, dentre os quais podem-se destacar a descontinuidade de ocupação, que gera vazios entre áreas densamente povoadas, uma total mistura de usos dessas áreas (residencial, comercial e industrial) e o grande distanciamento entre locais de moradia e de trabalho, particularmente para população de menor poder aquisitivo. Para o Poder Público, tais fatores têm representado urgentes solicitações por serviços de infra-estrutura (água, luz, esgotos, transportes coletivos e vias urbanas), em geral, insuficientes, mormente

nas áreas periféricas¹⁶.

Numa tentativa de controlar e ordenar a situação, várias intervenções foram feitas pela Prefeitura de São Paulo, a qual, até a década de 40, visava, basicamente, a melhoria e a ampliação do sistema viário. Foram abertas inúmeras vias, a fim de descongestionar as áreas centrais da cidade e facilitar o acesso aos bairros.

Porém, foi apenas na década de 50 que surgiram os primeiros estudos com uma visão mais ampla dos problemas urbanos, quando se procurou as inter-relações entre sistema viário e uso do solo. O primeiro trabalho realizado com esse enfoque foi elaborado pela SAGMACS(*) (1956-57), restringindo-se, entretanto, somente à cidade de São Paulo.

Posteriormente, novos estudos foram elaborados, abrangendo não apenas a cidade de São Paulo, mas todo o conglomerado urbano da Região Metropolitana de São Paulo^{17 e 18}. Na década de 70, vários outros foram realizados pela EMPLASA e COGEP(**). Todos eles, a partir do diagnóstico de situação da metrópole, procuraram determinar diretrizes gerais e setoriais para serem implementadas de acordo com os recursos disponíveis.

(*) SAGMACS - Sociedade de Análises Gráficas e Mecanográficas Aplicadas aos Complexos Sociais.

(**) EMPLASA - Empresa Metropolitana de Planejamento da Grande São Paulo S.A.
COGEP - Coordenadoria Geral de Planejamento de São Paulo.

Paralelamente, a legislação pertinente foi implantada, de vendo-se dar especial destaque à reformulação do Código Tributário, que favoreceu, sobremaneira, as capitais na redistribuição da arrecadação de impostos e passou a ge rar recursos para a implementação de tais planos(*).

Observa-se também que esses investimentos públicos e pri vados têm incentivado o desenvolvimento urbano e levado a uma crescente valorização das áreas beneficiadas, alteran do a estrutura da ocupação do solo, principalmente no to cante ao uso residencial¹⁹.

Assim, verifica-se que áreas específicas denominadas in terstícios, tem sido ocupadas por apartamentos e casas para população de renda média (rendimento médio mensal familiar acima de 15SM) cuja tendência natural é direcionar -se para o centro da área urbana, buscando proximidade às populações de níveis semelhantes ou superiores, além de se beneficiarem dos equipamentos de infra-estrutura exis tentes²⁰.

Esse é o segmento frequentemente tomado como termômetro de todo o mercado, uma vez que aí se localiza grande par cela da demanda e oferta por imóveis, não só residenci

(*) Em 1966, era promulgada a Emenda Constitucional nº 18 à Constituição de 1946 e incorporada à Constituição de 1967.

Essa emenda, entre outras coisas, criou o Imposto sobre Consumo de Mercadorias - ICM - do qual 90% são revertidos aos municípios, o que, no caso da cidade de São Paulo, representou grande beneficio por ser altamente industrializada.

ais, mas também para outros usos.

Quanto aos imóveis aí construídos, a grande maioria apresenta projetos sensíveis aos modismos dominantes para segmentos de renda mais alta. A área útil restrita entre 70 e 150m², aproximadamente, apresenta baixa proporção entre as áreas comuns e total. Mais recentemente, tem-se localizado aí apartamentos e casas para população de alta renda, substitutos dos antigos loteamentos também de alta renda, principalmente onde as grandes glebas não mais existem. É uma parcela de mercado tradicionalmente pequena, que, no entanto, vem crescendo por força da substituição já mencionada.

Nestes casos, a área útil dos imóveis ocupa acima de 200 m², os projetos acompanham a 'moda' e se verifica grande proporção de áreas comuns.

A oportunidade para novos empreendimentos nessas áreas surge pelo aproveitamento de glebas desocupadas em consequência de litígio, reserva de áreas para fins não-imediatos ou mesmo retenção deliberada, em busca de valorização, ou, ainda, desapropriação, por parte do Poder Público, de áreas para fins de renovação urbana²¹.

Já a periferia da área urbana de São Paulo é ocupada, fundamentalmente, por uma população de nível de renda baixo, que não tem capacidade de se localizar em terrenos plena

mente dotados de atributos urbanos. Aí predominam casas autoconstruídas, além de unidades habitacionais desenvolvidas por programas oficiais como COHAB e CECAP(*).

Também a população de alta renda ocupa essas áreas periféricas intensamente arborizadas, buscando a privacidade na cidade. As edificações são unifamiliares com programa arquitetônico amplo²².

III.3 - O PROCESSO DE URBANIZAÇÃO DO BAIRRO DE SANTANA

Tendo sido a parte empírica deste trabalho desenvolvida e aplicada no bairro de Santana, julgou-se necessário caracterizar a evolução de sua estrutura urbana e identificar seus mais antigos e principais centros. Conforme apresentado anteriormente, essa área classificada como interstício foi bastante procurada pelos mais recentes empreendimentos imobiliários, sobretudo apartamentos residenciais.

III.3.1 - Evolução Histórica

A área localizada ao norte do núcleo principal da cidade, às margens direita do Rio Tietê, teve sua evolução urbana

(*) COHAB - Companhia Metropolitana de Habitação de São Paulo.

CECAP - Companhia Estadual de Casas Populares.

bastante lenta. Por muito tempo, permaneceu isolada da área central pelos obstáculos que representavam o largo leito do rio e a várzea, periodicamente inundada.

Somente em épocas mais recentes é que obras de canalização, retificação do rio, construção de aterros e pontes em vários pontos do curso fluvial permitiram o contato com a porção central da cidade e a conseqüente evolução dessa zona.

Essa região caracteriza-se por um relevo bastante movimentado e, além das extensas áreas de várzeas, encontram-se declives mais fortes seguidos da importante Serra da Cantareira, que, em largos trechos, é recoberta pela mata tropical.

Até início do séc. XX foi lenta a ocupação da região norte: a maioria das habitações concentrava-se, quase que exclusivamente, ao longo das atuais Ruas Alfredo Pujol, Dr. Cêzar (caminho para o cemitério) e se esboçava o povoamento da Voluntários da Pátria. Assim, dentre os diversos bairros aí formados, Santana destacou-se por ser o mais antigo núcleo e, posteriormente, o principal.

Os moradores da região procuravam trabalho na área central da cidade, ou vendiam hortaliças, carvão e lenha e as mulheres, por sua vez, pegavam roupas para lavar. Devido a essas atividades mínimas, Santana, durante o dia, ca

racterizava-se mais por uma função de subúrbio residencial e, com menor escala, com atividades voltadas ao abastecimento urbano e de prestação de serviços.

A partir do século XX, os vínculos funcionais entre a antiga colônia de Santana e a cidade de São Paulo passaram a se estreitar, com a instalação dos equipamentos hidrâlicos e hidrelêtricos (para abastecimento da cidade de água e energia elétrica), órgãos militares, hospitais e asilos. Foi implantada uma pequena ferrovia - "tramway" da Cantareira - e foram instituídas em reserva florestal as matas circundantes aos mananciais de água da Cantareira, com o objetivo de proteger o abastecimento à cidade.

A Rua Voluntários da Pátria tornava-se a mais importante artéria de Santana, de maior circulação, onde se localizavam o Cartório de Paz, escolas, igreja e colégio, além das poucas casas comerciais do bairro.

A grande evolução que se verificava na paulicéia, a partir de 1920, gerou o loteamento de várias áreas, sobretudo as mais próximas dos sistemas de transportes. Na parte alta de Santana, principalmente na Rua Voluntários da Pátria, foram vendidos muitos terrenos, mas ainda a preços relativamente baixos. Isso porque o bairro não gozaria logo de melhoramentos urbanos essenciais, o que permitiria às pessoas sem muitos recursos a construção de casas modestas, sem muita beleza e conforto, amontoadas em ruas

mal planejadas, sem praças ou áreas arborizadas.

Entretanto, lentamente, antigas chácaras seriam reconstruídas, em estilos mais modernos, sob uma nova mentalidade, e, graças às vantagens do clima nas proximidades da Serra com sua mata exuberante, seriam organizados aprazíveis restaurantes campestres.

Em 1928, o bonde, que tinha seu ponto final na Rua Duarte de Azevedo, e os trilhos do "trâmway" encareciam os alqueires que eram vendidos no Tucuruvi.

Mais tarde, verificou-se que o maior desenvolvimento ocorrido deu-se ao longo das vias sob influência dos ônibus Cruzeiro do Sul, Alfredo Pujol, Ataliba Leonel e Voluntários da Pátria. De maneira geral, os pontos finais dos ônibus constituíram o maior pólo para onde afluíam os moradores de toda a porção mais afastada do bairro. Tucuruvi e Jaçanã passaram a representar um ponto de convergência de produtos e pessoas de áreas circunvizinhas, o que alterou o sistema viário e as próprias características de ocupação da área, que se tornava mais densa e se caracterizava por uma concentração comercial de âmbito local.

Assim, Santana deixou de se configurar como bairro agrícola e se transformou em bairro residencial. Em meados do século atual tornou-se subcentro de toda a região norte, porque os moradores suburbanos que se serviam dos ônibus

tinham de fazer baldeação para outra condução que atingisse a cidade. Essa interrupção da viagem foi fator que incentivou o desenvolvimento e a vocação da centralidade de Santana em relação à região norte, que com suas lojas e serviços abastecia os bairros circunvizinhos.

Aumentadas as comunicações com o centro da cidade, antigas chácaras foram sendo loteadas. Após 1940, no domínio do "tramway" da Cantareira, quase todas as áreas já possuíam atividades urbanas, sendo ocupadas, predominantemente, por residências. Apenas Tremembé e Água Branca, na linha-tronco, permaneceram relativamente isolados, já que são circundados pelo Horto Florestal e pela Invernada da Força Pública.

Foi a partir da década 1940-50 que teve início a efetiva ocupação dessa área da cidade, estabelecendo-se um verdadeiro "rush" dos paulistanos rumo à vertente direita do Tietê.

Acatando a legislação que subdividia o Município de São Paulo em subdistritos, o antigo e espraiado bairro de Santana desdobrou-se em Tremembé, Cantareira, Guapira, Carandiru, Areal, Vila Guilherme, Vila Maria, Chora Menino, Jardim São Paulo, Pari, Vila Mazzei e Tucuruvi, além de outros de menor importância.

Todavia, Santana de hoje é, de fato, o antigo núcleo que

floresceu em torno de Capela, construída nas terras doas aos jesuítas, e que se expandirá, posteriormente, em torno do Colégio Santana e Capela de Santa Cruz, tendo como pequenos satélites os novos jardins, vilas ou certas realizações oficiais, como penitenciária, Aeroporto etc.

Santana cresceu em ritmo ascendente, como todos os outros bairros da zona norte, que passaram a ser procurados não só por aqueles que buscavam terrenos mais baratos para construção de casas de tipo médio, mas também por pessoas de maiores recursos em busca de terrenos mais amplos, para o estabelecimento de chácaras ou casas de campo, ou, ainda, para recreios campestres. Novos loteamentos são feitos sem planos urbanísticos e muitos deles ressentem-se da falta de melhoramentos essenciais, como luz, água e esgotos.

Sobre o velho aterro da várzea assenta-se uma área de uso misto, onde se destacam casas de comércio e algumas fábricas. A partir desse trecho até o início da ascensão da colina (vizinhança da Rua Conselheiro Saraiva), inicia-se o principal trecho comercial, que corresponde ao 'coração do bairro', constituído pela Rua Voluntários da Pátria. A esse, segue-se o trecho que corresponde ao chamado Alto de Santana, tipicamente residencial, onde predominam habitações de classe média e no topo da colina residências realmente finas. Em continuação, já na contra-encosta, a Rua Voluntários da Pátria penetra numa área semi-rural, onde

se localiza um importante sanatório.

A área em que se localiza o Campo de Marte representa a recuperação dos alagados da várzea por benfeitorias executadas pelo Ministério da Aeronáutica. Uma grande parte da área é utilizada pelo aeroporto técnico militar e esportivo e outra por habitações (prédios de até três andares).

Teixeira Mendes, em seu livro "O bairro de Santana", afirma que houve muitas discussões entre moradores, empresários e Câmara dos Deputados, reivindicando essa área ao Governo, visto que a localização do Aeroporto não favorecia a implantação de prédios mais altos.

Mais recentemente, percebe-se que algum acordo foi firmado, já que houve aí razoável desenvolvimento do mercado imobiliário.

Assim, Santana distingue-se, atualmente, como um bairro residencial e também industrial, que vem perdendo aos poucos suas características verdes, distinguindo-se apenas pelo fato de ser passagem para o Horto Florestal.

Sua população, em 1969, era predominantemente constituída por classes populares urbanas, e não se verificava a presença de favelas. A grande maioria dessa população não possuía carro particular, utilizando o ônibus como principal meio de transporte.

Suas fábricas apresentam tamanho médio ou pequeno e não há no bairro grandes núcleos de habitações exclusivamente operárias. Núcleos residenciais com aspecto mais moderno e de padrão mais elevado foram se formando nas áreas mais recentemente povoadas, como o Jardim São Paulo, considerado um dos mais elegantes de Santana²³ e ²⁴.

III.4 - CARACTERIZAÇÃO DO MERCADO IMOBILIÁRIO

Em março de 1977, realizou-se em São Paulo simpósio sobre o mercado imobiliário, patrocinado pelo SECOVI(*), onde participaram, além dos empresários do setor, representantes do Banco Nacional da Habitação, da Prefeitura de São Paulo e outros interessados para debater as medidas mais indicadas tendentes a solucionar a crise que o setor enfrentava na época.

Em setembro de 1977, a PLANASA - Planejamento e Assessoria Administrativa S/A - desenvolveu seminário sobre Desenvolvimento Urbano e Assentamento Residencial, onde foram proferidas inúmeras palestras, exposições e discussões entre profissionais do setor, muitos dos quais dirigem as decisões tomadas pelo Poder Público nessa área.

(*) SECOVI - Sindicato das Empresas de Compra, Venda, Locação e Administração de Imóveis.

Nesse seminário, foi discutida uma nova abordagem para tratar o planejamento urbano de uma cidade como a de São Paulo, com mutação acelerada e crescimento descontínuo. Essa abordagem baseou-se em um estudo desenvolvido na França - que chegou a resultados inovadores acerca da política imobiliária e tipologia dos atores sociais envolvidos na produção de habitação - e em análises sociológicas relativas à demanda e oferta denominadas 'agentes imobiliários'.

O material produzido, analisado e discutido nesses dois seminários foi utilizado para a confecção dos capítulos que se seguem.

III.4.1 - Segmentação do Mercado Imobiliário

O objetivo desta parte do estudo é visualizar e entender algumas das características dos diversos segmentos que compõem o mercado imobiliário, identificando o vasto campo de atuação dos agentes empreendedores nesse setor e localizando o segmento de apartamentos residenciais.

● Mercado de Terrenos

Este segmento refere-se à transação do produto bruto, basicamente com dois objetivos:

- . Valorização - Retenção do terreno, gerando, assim, escashez e proporcionando, em consequência, aumento do valor e lucro através da transação.
- . Loteamento - Subdivisão do terreno em lotes e venda destes para outros futuros proprietários.

● Mercado de Construção de Imóveis

Refere-se à transformação do produto-terreno em edificações e colocação destas para uso.

Outros segmentos deste mercado podem ser identificados, em função do uso a que as edificações se destinam e do tipo de transação, a saber:

- . Residencial - Refere-se aos imóveis destinados à moradia. Vários são os tipos de imóveis residenciais: casas e prédios de apartamentos, podendo cada um destes ser identificado como um segmento específico.
- . Comercial e Serviços - Aqui, os imóveis, na sua grande maioria, são construídos para fim específico, especialmente prédios de grande porte. Diversos fatores têm incentivado a mistura de usos, de forma a se constatar a presença de lojas no andar térreo de apartamentos residenciais.

Entretanto, destaque-se que uma grande parte dos imó

veis de uso comercial e serviços representa uma adaptação de antigas residências.

- Industrial - Estas construções compreendem o mercado para alocação das unidades de produção e sede administrativa. Geralmente, localizam-se em áreas determinadas legalmente para esse uso.

Nessa faixa de mercado, o elemento mais importante é o terreno: localização, área disponível, proximidade de transportes, cursos fluviais e condições topográficas, além do seu valor.

• Tipo de Transação

Ao identificar estes segmentos, serão abordados somente os imóveis utilizados por terceiros, isolando aqueles construídos para uso próprio. Assim, tem-se:

- Imóveis para locação - Referem-se ao caso em que a propriedade do imóvel não se transfere do agente proprietário para o usuário. O segmento de mercado de locação, ou mercado de aluguel, envolve as figuras do locatário (proprietário) e do locador (usuário), entre os quais é estabelecido um contrato estipulando condições, forma e valor de pagamentos.
- Imóveis para compra e venda - São empreendimentos desenvolvidos por pessoas físicas ou jurídicas, em que a

transação visa a transferência de propriedade e obtenção de lucro através desta.

Então, pode-se afirmar que o mercado imobiliário representa, por um lado, segmento do setor de construção civil e, por outro, locação e venda de imóveis.

Os empreendedores, nem sempre representados por empresas constituídas, podem atuar em um ou mais desses segmentos, de acordo com as oportunidades de mercado (vide subitem III.4.2)²⁵.

Neste estudo, será tratado somente o segmento de prédios de apartamentos residenciais, construídos por pessoas jurídicas, com objetivo de venda. Em seguida, serão descritas suas respectivas características, assim como as das empresas empreendedoras que atuam junto a essa parcela do mercado (Diagnóstico 75 - ANPES - Francisco Scatino e Jorge Hori).

III.4.2 - Segmento de Apartamentos Residenciais - Tipologia dos Agentes e Caracterização dos Imóveis

Atendendo aos objetivos deste trabalho, abordar-se-ão segmentos de mercado de apartamentos para média e altas rendas, nos quais atuam pequenas, médias e grandes empresas construtoras e incorporadoras, as quais são denominadas

agentes imobiliários.

Os agentes imobiliários são definidos como os atores so
ciais envolvidos na produção da habitação, na fase de
transformação do capital em produto-habitação, que abrange
desde a transformação do terreno em edificável até a
colocação do produto-habitação para uso.

A tipologia dos agentes utilizada por este estudo repre
senta o resultado de uma análise exploratória desenvolvida
em 1978/79 pela equipe técnica da PLANASA. Para tal
classificação, foi elaborado um inventário de agentes imobi
liários a partir da coleta de dados sobre plantas aprova
dadas, publicada na revista A Construção em São Paulo, no
período 1975/1977.

● Pequena Empresa Construtora

São consideradas pequenas empresas construtoras aquelas
cujas funções se limitam à construção de casas e, por ve
zes, trabalham para incorporadores na produção de pequenos
prédios de apartamentos.

Seus clientes podem ser denominados, genericamente, como
camada média, constituída por profissionais liberais, pe
quenos comerciantes, dirigentes de empresas etc. Sua área
de atuação são os interstícios, bairros residenciais de

classes de rendas média-alta, áreas específicas, cujos limites se confundem com os das Administrações Regionais. Exemplificando, é raro encontrar uma pequena construtora que exerça suas atividades no Jabaquara e em Santana. Isso porque sua entrada na atividade está fundamentada no conhecimento que tem do mercado em que atua (o produto, o local e o sistema de financiamento). Não faz estudos de mercado e a análise de viabilidade do produto é resultado do "felling" empresarial.

Em geral, este tipo de agente é constituído por engenheiros e arquitetos de atividade autônoma, que formam pequenas empresas, cujo capital inicial são terrenos adquiridos pelos sócios da empresa. Nestes, constroem unidades para venda. O crescimento da atividade depende do sucesso de venda do produto anterior.

Os empresários desse segmento podem exercer outras atividades, por exemplo, trabalharem em órgãos de Governo como arquitetos e engenheiros, ou em grandes empresas do ramo; nesse caso, o capital da empresa não é totalmente reinvestido na construção. Geralmente, têm produção fixa por períodos pré-determinados, procedimento que usualmente empregavam quando funcionavam como construtores independentes para se beneficiarem da isenção do Imposto de Renda concedida a pessoas físicas.

• Média Empresa Construtora

Estas empresas, em geral, iniciam suas atividades ou em terrenos próprios, ou trabalhando para incorporadores.

O produto-imóvel típico caracteriza-se como prédios de apartamentos para venda, de quatro a cinco andares, com comércio no térreo, localizados em bairros de ocupação já consolidada, que permitam uso misto do solo.

Os bairros que atuam com maior frequência são: Belenzinho, Tatuapé, Lapa, Barra Funda, Moóca, Vila Mariana, Cambuci, Ipiranga e Bom Retiro.

Em épocas de crise, as médias empresas têm dois tipos de alternativas: a primeira é construir fora do Sistema Financeiro da Habitação. Nesse caso, a construção é financiada por pequenos investidores de bairro (pequenos comerciantes e pequenos industriais), que suportam a construção até a metade da estrutura. Para finalizar a obra, a média construtora utiliza recursos do RECON. Não há comercialização, porque o produto é utilizado para uso do investidor inicial para aluguel. A outra alternativa é fazer loteamentos para renda baixa nos municípios periféricos da Grande São Paulo, como Guarulhos, Mogi e Osasco.

Quando a empresa desenvolve também função de empreiteira de obras públicas, paralela às suas atividades de constru

ção de habitação, em épocas de crise, essa atividade pas
sa a ser a principal.

Em épocas de expansão, ocorre, quase sempre, a associação ou a criação de uma incorporadora passando a produzir priori
tariamente prédios pequenos de apartamento de uso misto (comércio + residência).

• Grande Empresa Construtora

A grande empresa construtora além de construir - seja por ela mesma, seja através de filiais - exerce as funções de promoção, estudos de projeto (arquitetura) e comercializaç
ão. As decisões quanto a articulação dessas funções são comandadas sempre por uma situação de mercado, mas a ev
olução global da conjuntura do mercado de construção não repercute, necessariamente, do mesmo modo sobre todas as grandes empresas. Então, na tentativa de melhorar sua po
sição relativa em períodos de recessão - que conduzem cert
as empresas construtoras a desempenharem também a função de incorporadoras - é que, conseqüentemente, as empresas se vêem obrigadas a programar a produção e os inv
estimentos.

O nível de atividade da filial incorporadora vai depen
der, assim, estreitamente das exigências da empresa constr
uidora. Isso porque, como a função dominante é a constr

trução, a incorporadora encontra-se reduzida à função de promoção que aparece em toda a sua pureza: a atividade de controle técnico é reduzida ao mínimo e a de venda é confiada a agentes exteriores, restando ao incorporador encontrar terrenos e reunir o capital necessário.

Os clientes das grandes empresas construtoras são, portanto, incorporadores e, por conseguinte, seu produto é sempre prédios de apartamentos para rendas média-alta e alta.

Os locais escolhidos dependem estritamente de estudos de mercado e análise das fontes de financiamento, decididos pelos incorporadores, efetivamente os proprietários dos empreendimentos. Em decorrência disso, esses empreendimentos somente são realizados nos interstícios de ocupação bastante consolidada, anteriormente zonas de casas residenciais para a população de média renda. Em São Paulo, os bairros típicos de ocupação por esse tipo de empreendimento são: Pinheiros, Jardins, Santo Amaro (no entorno da Avenida Santo Amaro e da Marginal de Pinheiros) e Santana.

O produto é mercadologicamente apresentado como diversificado, segundo modismos de estilo e apelos promocionais, como salas em L, "play-ground" e acessos, entre outros, baseados em pesquisas de mercado. Na estrutura, no entanto, as diferenças são determinadas por necessidades de dimi

nuição no custo da construção.

O comportamento da maioria desses agentes é por mimetismo, ou seja, a partir de um empreendimento inicial bem sucedido, a tendência é que os demais empresários o sigam; todos os grandes construtores e, por conseguinte, os agentes financeiros e incorporadores são encontrados nos mesmos locais: todos eles estão em Santana, em Pinheiros, no Ipiranga etc.

Em épocas de expansão, as grandes empresas aumentam seu volume de investimento nos locais onde os empreendimentos foram bem sucedidos. Em crises, elas saem da região, indo para o interior ou mudando de função, algumas assumindo papel de loteadores em regiões periféricas de residências secundárias para consumidores de alta renda. Ademais, tentam novas formas de apropriação do solo, transformando as características mercadológicas do produto: um exemplo disso são os famosos condomínios fechados do Morumbi, buscando a privatização perdida na cidade.

• Média e Grande Empresa Incorporadora

Os incorporadores surgiram efetivamente como profissionais após a lei que regulou a sua atividade em 1964(*):

(*) Lei nº 4.391, de 16 de dezembro de 1974 - "Dispõe sobre o condomínio em edificações e as incorporações imobiliárias".

"considera-se incorporador a pessoa física ou jurídica, comerciante ou não, que embora não efetuando a construção, compromisse ou efetive a venda de frações ideais de terreno objetivando a vinculação de tais frações a unidades autônomas, em edificações a serem construídas ou em construção sob regime condominial, ou que meramente aceite propostas para efetivação de tais transações, coordenando e levando a termo a incorporação e responsabilizando-se, conforme o caso, pela entrega, a certo prazo, preço e determinadas condições, das obras concluídas". (título II, capítulo I, art. 29).

Como tipo 'puro', a função de promoção, específica, no caso dos incorporadores, pode ser analisada como

"agentes que tornam possível a transformação de um capital de circulação em solo-suporte do produto habitação e conseqüentemente no próprio produto".

As operações seriam, portanto:

- . colocar um terreno à disposição de um capital;
- . gerir o capital da incorporação investido no terreno e na preparação deste para a construção que compreende gerir as formas jurídicas do capital;
- . controlar o risco do empreendimento.

Com relação ao segundo aspecto, as operações significam, primeiramente, definir um produto vendável nas melhores condições possíveis e, em seguida, exercer os controles técnico e financeiro no decorrer da atividade de construção. Tais operações podem ser delegadas a terceiros.

Segundo a definição, portanto, estas operações são prestações de serviço ao capital, não significando que a função, enquanto tal, tenha participação no financiamento: nesse caso, sua remuneração pode ter a forma de 'remuneração pela gerência do empreendimento'. A única exigência funcional é, pois, o pleno desempenho da função de gestão.

O que diferencia a média empresa incorporadora da grande é o volume de investimentos, mas a forma de atuação e de gestão de recursos é a mesma. As diferenças entre os vários subtipos estão nos modos de articulação das operações citadas, que eles podem desempenhar ou delegar a terceiros. A maioria dos incorporadores é de grandes e médias empresas construtoras, que, em períodos de expansão, criam filiais incorporadoras, que passam a ser as empresas líderes dos grupos. Em consequência, sua forma de atuação local e tipo de produto são os mesmos descritos anteriormente²⁶.

III.5 - HISTÓRICO DO MERCADO IMOBILIÁRIO EM SÃO PAULO

III.5.1 - Evolução

Após a caracterização do mercado imobiliário, seus segmentos e agentes apresentam-se, agora, as principais etapas

de sua evolução em São Paulo.

O entendimento da evolução histórica do mercado imobiliário em São Paulo exige que se identifiquem três momentos importantes:

- . antes de 1964, ou antes da criação do Banco Nacional de Habitação, época em que a oferta de imóveis era bastante restrita;
- . após 1964, depois da criação do BNH, a institucionalização do financiamento a longo prazo e a correção monetária favoreceram o crescimento de todo o mercado habitacional;
- . a partir de 1973, em que a tendência de expansão se reverteu, caracterizando-se como início da crise no mercado.

Até a década de 60, era longo o tempo decorrido entre o início e o término de construção de imóveis residenciais, sobretudo prédios de apartamentos. Os problemas não se relacionavam a deficiências técnicas, mas sim às dificuldades de concentração ou captação de recursos financeiros em curto espaço de tempo. Naquela época, inexistia o financiamento a longo prazo para construção e venda; assim, os empreendimentos eram lançados para execução em mais de quatro anos, numa tentativa de evitar prestações exageradamente altas para o comprador.

O preço total do imóvel era representado por:

- . parcela fixa - referia-se ao valor da parcela do terreno (cota ideal) que caberia a cada unidade. O lucro do empreendimento situava-se nessa parcela;
- . parcela variável - composta por:
 - custo da construção;
 - custo de administração da obra e do empreendimento.

Até essa década, os altos índices inflacionários inviabilizavam vários desses empreendimentos: as vendas eram realizadas a preço fixo e esse valor deteriorava-se no tempo. Muitos não puderam ser terminados e, em muitos casos, foi utilizado o recurso de promover reajustes nas prestações. Desta forma, possibilitava-se a entrega da obra, mas com o agravante de acabar com a confiabilidade dos compradores em relação às empresas lançadoras.

O argumento vantajoso para o comprador relacionava-se à garantia do preço total do imóvel, que cada vez menos acontecia, em face da longa espera pelo término das obras, gerando a incerteza quanto ao recebimento da habitação.

Para o empreendedor, o risco de inviabilidade econômica do empreendimento decorria da perda do valor real da unidade.

Após alguns meses do lançamento do empreendimento, as pres

tações mensais revelavam-se insuficientes, tornando-se, assim, cada vez maiores e mais frequentes os reajustes dessas parcelas, evidenciando e/ou gerando a incapacidade de compra de muitos adquirentes.

Houve casos em que os empreendedores viam-se obrigados a diminuir o ritmo da construção e até suspender, provisoriamente ou definitivamente, a construção, aguardando recursos de caixa ou a reformulação total do empreendimento. Esses exageros levaram ao descrédito pelo sistema²⁷.

Os financiamentos a longo prazo existentes (Caixas Econômicas e IAPs, entre outros), que permitiram o alargamento significativo da demanda, eram esparsos, insuficientes e de cunho eminentemente paternalista. A inflação de 40 a 60% a.a. incumbia-se de transformar os financiamentos públicos e/ou previdenciários em fundo perdido.

Em 1964, foi criado o Sistema Financeiro da Habitação (SFH), com o propósito de alcançar uma completa reformulação no sistema de construção habitacional do País, introduzindo, para isso²⁸, o financiamento a longo prazo para o empreendedor e para o comprador²⁹, bem como a correção monetária como forma de recuperação do valor depreciado das prestações³⁰. Com esta iniciativa, visualizava-se uma grande ampliação do mercado habitacional, mormente para a população de nível de renda mais baixo³¹.

O objetivo de ampliação do mercado realmente ocorreu, de vendo-se observar, entretanto, que houve uma distorção na intenção de favorecimento das classes de menor renda, pois a grande massa dos investimentos orientou-se para os mercados de classes de rendas média e alta. Portanto, ve rificou-se uma espiral ascendente de qualidade e preço de imóveis, que tornou o setor habitacional, rapidamente, um dos mais lucrativos da época³².

Inúmeros são os fatores, além dos diretamente estabelecidos pelo SFH, que podem ser apontados como determinantes dessa grande ampliação de mercado; mas, serão abordados aqui aqueles que maior repercussão alcançaram na épo ca.

No início da década de 70 ocorreu a crise da Bolsa de Va lores, que veio a desviar uma grande massa de recursos para a nova e mais rentável fonte de especulação, qual se ja, o mercado imobiliário.

Nessa mesma época, foi promulgada a lei do zoneamento, que veio regular, e em alguns casos restringir, o uso do solo urbano. O período que antecedeu essa regulamentação caracterizou-se por uma grande corrida dos empreendedores para a aquisição de terrenos e aprovação de projetos. Isto se deu pela evidência de que a nova legislação seria restritiva, elevando, obrigatoriamente, o valor dos imóveis.

A alta rentabilidade do setor pôde ser melhor sentida através dos apelos publicitários utilizados para venda de apartamentos. A par de argumentos como proximidade a escolas, supermercados ou áreas de lazer, as empresas promotoras de vendas enfatizavam o excelente investimento que a aquisição representava. Pode-se citar a questão veiculada por uma grande empresa paulista:

"Você já ouviu falar de alguém que perdeu dinheiro em imóveis?"³³.

Como resultado dessa situação, ocorreram distorções profundas no mecanismo do mercado, obrigando o Governo a intervir através das seguintes regulamentações:

"A Resolução 386 do Conselho Monetário Nacional reduzia o teto de financiamento de 7.000 para 3.500 UPC (Unidade Padrão de Capital), ou 550.000, a fim de reverter a ênfase da indústria imobiliária, fazendo-a recuar dos grandes investimentos em apartamentos de alta renda e refluir para construção de habitações acessíveis às classes médias e trabalhadoras de menores salários."

"Aproximadamente na mesma época, a Resolução 29 do Conselho de Administração do BNH objetivava dar maiores garantias ao comprador e impedir que construtoras de imóveis construídos com recursos do BNH utilizassem o dinheiro arrecadado dos compradores, caso não concluíssem as obras"³⁴.

"Proibiram-se financiamentos bancários a empresas imobiliárias para compra de terrenos e manobras para duplo financiamento do mesmo imóvel."

"Foram dificultadas vendas fictícias com finalidades especulativas'.

.'Os financiamentos para imóveis usados através das Cajas Econômicas seriam suspensos."

"O Decreto-Lei nº 1.580 vem apertar o cerco à especulação, reforçando os pontos vulneráveis da legislação quanto ao lucro imobiliário."

"A venda de qualquer imóvel financiado pelo Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo - SBPE - dependerá de autorização do agente financeiro, que participará, obrigatoriamente, da transação na qualidade de financiador do imóvel'.

.'É também proibido aos agentes financeiros descontar as promissórias geradas pela venda dos imóveis, independentemente da situação em que se encontra a execução da obra. Os títulos decorrentes da venda das unidades de um prédio residencial serão cedidos e transferidos ao agente financeiro, que será o credor hipotecário da transação³⁵."

III.5.2 - Crise

Essas medidas governamentais e, principalmente, as contidas na Resolução 386 explodiram como uma bomba entre as empresas do mercado imobiliário. Visualizava-se uma bancarrota da Indústria de Construção Civil.

A população com acesso a esse financiamento já se constituía numa estreita faixa devido aos altos preços. A diminuição do teto de financiamento reduziu ainda mais sua capacidade de compra, tendo apenas possibilidade de adquirir imóveis de padrão inferior às suas necessidades³⁶.

Apesar de o setor estar vivendo momentos de enorme perplexidade, os grandes lançamentos continuam e os índices de preços dos imóveis elevam-se a uma velocidade espantosa.

Sobreveio a crise - quando uma série razoável de construtoras, aparentemente poderosas, deixou de operar - e daí passou à estagnação. Mas, ao contrário do que se poderia esperar, apesar da diminuição da demanda, os preços não reduziram. Segundo o depoimento de um construtor, esta baixa não ocorreu porque significaria a falência de muitas empresas.

A continuidade das obras, entretanto, em parte, é explicada pela necessidade dos empresários de realizar novos empreendimentos que possibilitem o levantamento de novos fi

nanciamentos que venham auxiliar as dificuldades financeiras geradas pelos empreendimentos anteriores³⁷.

A situação crítica pode ser visualizada através do depoimento do corretor paulista Newton Alvarez:

"O mercado está parado, os negócios não saem porque os financiamentos estão fechados em São Paulo. Houve uma queda de 80% nos negócios imobiliários e o estoque médio é de 50.000 a 40.000 apartamentos novos, sem comprador".

Outros empresários vêem a Resolução nº 386 como uma forma de

"levar o brasileiro a perder a mania de "status", de querer dar o passo maior que a perna, comprando imóveis acima de suas possibilidades."

Esse raciocínio pode ser entendido através da explicação do empresário paulista Yujiro Takaoka, que mostrou em entrevista recente que o mercado funciona à base de uma cadeia, na qual um apartamento de 600 mil cruzeiros é comprado pelo proprietário de um imóvel de 400 mil cruzeiros, que é vendido, por sua vez, a quem possui um de 200 mil e assim sucessivamente, até chegar-se ao piso dos que adquirem seu primeiro imóvel, com uma pequena poupança e financiamento governamental.

Em contrapartida, os aventureiros vão desaparecer, pois a corrida do ouro acabou, continuam os empresários.

Numa tentativa de contornar estes obstáculos, os empresários passaram a reduzir a área dos imóveis - aumentou em São Paulo a oferta de magníficos apartamentos de quarto e sala, vendidos no limite de financiamento. Apresentados como ideais para famílias de quatro pessoas, a tais soluções arquitetônicas não faltavam mesmo benfeitorias, como piscina, salão de festas ou "hall" monumental, hábito inaugurado na época áurea do mercado em luxuosos apartamentos de três ou quatro dormitórios.

Em busca da sobrevivência, muitos procuraram locais em que a oferta ainda era incipiente, construindo o mesmo tipo de imóvel já construído em outras regiões ou adaptando-os às características da demanda. Outros passaram a atuar em outros segmentos de mercado, principalmente prédios para escritórios³⁸.

Com a finalidade de oferecer maior liquidez ao mercado imobiliário e facilitar a venda de imóveis prontos que não estavam conseguindo níveis satisfatórios de escoamento, o BNH, através da Resolução nº 6.177, autorizou a concessão de financiamento aos compradores (mutuários finais) para aquisição de imóveis novos, com mais de cento e oitenta dias de habite-se. A Caixa Econômica Federal, também nessa época, passou a financiar imóveis com mais de dois anos de habite-se.

Nesse processo, os bairros mais explorados para constru

ção de apartamentos de alta e média rendas localizavam-se na área dos jardins, compreendida entre a Avenida Paulista e a Marginal do Rio Pinheiros, não só pelo padrão de vizinhança, como pela convergência de excelentes fatores de infra-estrutura urbana.

Outras áreas também foram bastante exploradas, os bairros localizados no eixo centro-sul da cidade e, particularmente, as áreas próximas aos novos e grandes investimentos em transporte urbano, como os bairros do Paraíso, Vila Mariana e Aclimação.

Bairros periféricos também apresentaram crescentes índices de construção habitacional, como os das zonas norte e leste, certamente resultado da estratégia dos empreendedores, procurando superar a crise, dirigindo-se para novos mercados³⁹.

III.6 - COMPORTAMENTO DA OFERTA PARA TOMADA DE DECISÃO

Depoimentos obtidos de empresários que atuam na construção e venda de imóveis permitiram determinar algumas características fundamentais do comportamento desse mercado, conforme se segue.

O comportamento da oferta, isto é, da maioria das empre

sas que atuam nesse mercado, com poucas exceções, caracteriza-se pela falta de informações, verificando-se que:

- . as decisões empresariais em iniciar empreendimentos imobiliários, não podendo se fundar num conhecimento do mercado nos moldes usuais, baseiam-se na sensibilidade dos empresários, tendo em vista elementos intuitivos e outros exemplos no mercado;
- . a partir de um empreendimento inicial bem sucedido, a tendência é que os demais empresários o sigam, promovendo a concentração de novos lançamentos, até a saturação do local ou área;
- . como os riscos são elevados, as taxas de remuneração adotadas são bastante altas, de forma a poderem cobrir eventuais perdas que decorrem da falta de liquidez(*).

A característica de descontinuidade no setor de incorporações imobiliárias é facultada pelo fato de o mesmo não envolver grandes investimentos fixos, como é o caso da empresa industrial, que requer continuidade para amortizá-los. Cada empreendimento imobiliário é fechado em si mes

(*) A rentabilidade de qualquer lançamento tem como componente importante o prazo previsto da maturação, que envolve, pois, um custo estimado de juros. Uma venda mais rápida permite auferir ganhos adicionais, enquanto que a demora na venda implica em pagamento de juros não-previstos, podendo resultar inclusive em prejuízos. Em períodos de euforia e de franca expansão, a taxa de crescimento de preços supera as taxas de juros e o retardamento de vendas pode resultar em lucros maiores. Em períodos de queda de vendas, há uma redução real nos preços, que apenas mantêm seu valor nominal; conseqüentemente, os riscos de prejuízos são maiores.

mo. Uma vez concluído, o empreendedor pode partir para outro ou, simplesmente, deixar de fazê-lo. Como os recursos próprios são reduzidos, utilizando-se em grande parte os do comprador, ou, ainda, os dos investidores, que podem ser reciclados para outras aplicações, a continuidade não é essencial.

Em contraposição, a sua estrutura operacional é, fundamentalmente, constituída de pessoal sem vínculo permanente (corretores) e utiliza serviços de terceiros. Desta forma, o empreendimento imobiliário não tem o mesmo problema do empreendimento industrial, onde, em face dos altos investimentos iniciais e da maior dificuldade de reciclagem do equipamento produtivo, a continuidade é um fator essencial(*).

Todas essas características de funcionamento geral do mercado imobiliário, válidas para qualquer dos segmentos, fazem com que o empreendedor opere como especulador e administrador de carteira de investimentos, cujos objetivos básicos são os de liquidez e rentabilidade, com extrema mobilidade das aplicações. Esse processo especulativo é auto-alimentado, dada a tendência, nesse tipo de mercado, de as compras serem mais dinâmicas nos períodos em alta.

(*) Provavelmente, estas condições e facilidades de desmobilização constituem o fator principal da não-introdução de tecnologias mais avançadas, que envolvem maior necessidade de investimento fixo e de continuidade do processo.

Como característica complementar, constata-se, no setor imobiliário, uma estruturação bastante móvel de empreendedores. Ao lado de poucas empresas tradicionais - de longa experiência e que permanecem nesse mercado independentemente das flutuações - surgem aquelas vindas de outros ramos, embora similares (por exemplo: construções de edifícios públicos ou loteamentos), que buscam oportunidades mais rentáveis no setor e dispostas a sair tão logo as condições do mercado se tornem menos favoráveis, buscando em outras frentes melhor rentabilidade para seu capital. Ao lado destas, que representam a ponta do sistema, há ele acorrem diversas outras empresas, num processo sucessivo de 'corrente de felicidade', alimentando a especulação e atraindo novas, que, atrasadas no processo, já pegam a fase de rendimentos decrescentes e correm o risco de ficar 'com o mico'.

III.7 - ALGUNS FATORES QUE ORIENTAM AS DECISÕES DA OFERTA E DEMANDA POR APARTAMENTOS RESIDENCIAIS

Como se pôde notar através dos capítulos precedentes, a execução de um empreendimento requer uma tomada de inúmeras decisões, que são influenciadas por inúmeros fatores, tanto internos, quanto externos à empresa.

O objetivo neste subitem é visualizar, de forma esquemática,

ca, as decisões relativas à localização e características dos imóveis e alguns fatores restritivos a elas relacionados, de forma a orientar o entendimento sobre o trabalho empírico, ponto central deste estudo.

III.7.1 - Decisão Sobre a Localização do Imóvel

Um dos passos preliminares no desenvolvimento de um empreendimento imobiliário constitui-se na decisão sobre a localização do empreendimento, ou seja, onde construir.

É necessário salientar que, nos casos em que a empresa já possui 'terrenos estocados', a decisão pode se tornar mais simples, como a escolha de um deles entre vários disponíveis, ou a utilização daqueles que possui.

Diversos fatores interferem nesta decisão, entre eles:

. Fatores Relativos ao Terreno - São levantados os terrenos disponíveis na área de interesse e analisados os seguintes aspectos básicos:

- conformação topográfica;
- zoneamento;
- preço;
- condições de pagamento.

. Fatores Relativos ao Entorno - Referem-se aos elementos

que determinarão o padrão do empreendimento, ou seja:

- usos verificados nas áreas próximas (residencial, comercial, industrial e lazer);
- padrão da vizinhança (diretamente ligado ao nível de renda);
- acessibilidade à área (sistemas viário e de transportes).

. Fatores Relativos à Demanda:

- existência de demanda efetiva ou potencial gerada tanto do próprio bairro, quanto de outros³⁵.

Nota-se que a análise de tais fatores, como já foi dito nos itens anteriores, resulta, na maioria das vezes, mais da sensibilidade dos empreendedores do que de estudos formais.

III.7.2 - Decisões Relativas à Execução da Obra

A legalização da obra a ser iniciada exige o desenvolvimento e detalhamento do projeto arquitetônico do imóvel e, subsequentemente, sua aprovação junto à Prefeitura ou Administração Regional do Bairro, em que será obtido, junto a esses órgãos, o alvará de licença para o início da construção.

Inúmeras outras decisões relativas à execução da obra e

vendas das unidades finalizadas deveriam ser tomadas, mas como fogem ao objetivo deste trabalho, não serão abordadas. Deve-se apenas salientar que, uma vez terminada a obra, é necessária uma vistoria feita pela Prefeitura, para comparação entre planta aprovada e obra executada. E, então, expedido o habite-se por esse órgão, colocando o imóvel disponível à moradia.

O projeto arquitetônico do imóvel é também influenciado pelos fatores relativos ao entorno, às características da demanda potencial, assim como à própria conformação ao terreno.

Verifica-se, pois, a inter-relação ou identidade que normalmente deve ocorrer entre localização, demanda e características do imóvel.

Em muitos casos, o partido do projeto pode representar uma reprodução de experiências anteriores bem sucedidas tanto no próprio bairro, quanto em outros, baseada na suposição de que as características da demanda são semelhantes entre os diversos locais. Sob outro aspecto, pode também constituir-se em um produto especialmente desenvolvido para a área.

Quanto às características da demanda, a mais relevante para o empreendedor é, basicamente, o nível de renda: poupança disponível para a entrada e rendimentos mensais su

ficientes para quitação do financiamento a ser obtido junto ao BNH.

Para os níveis mais baixos, as características do imóvel, como número e tamanho dos cômodos, área de lazer, jardim, garagem etc., são determinadas em função do custo mínimo para o empreendedor. Já para os níveis mais elevados, fatores como número de componentes da família, idade, nível de parentesco, disponibilidade de empregados e aspirações quanto ao padrão e características dos imóveis são levados em consideração.

Assim sendo, para o perfeito funcionamento do mercado, ou melhor, para se atingir uma coordenação adequada entre oferta e demanda, é conveniente que os fatores considerados pelos empreendedores os sejam também pelos compradores.

Porém, como as decisões, na maioria das empresas, são tomadas com base na sensibilidade de seus dirigentes, a margem de erro ou acerto, conseqüentemente, é aleatória.

Dessa forma, a proposição do presente estudo foi levantar hipóteses sobre a coincidência entre os procedimentos e os fatores analisados para a tomada de decisão quanto à localização e características dos imóveis por parte dos empreendedores e dos moradores, o que será descrita nas etapas subseqüentes deste trabalho.

CAPÍTULO IV - ESTUDO EMPÍRICO

CAPÍTULO IV - ESTUDO EMPÍRICO

IV.1 - DESCRIÇÃO DA METODOLOGIA ADOTADA

IV.1.1 - Estudos Preliminares

● Escolha da Área de Estudo

Dentro da área de influência das diversas estações da linha norte-sul do metrô, isto é, dentro de um raio de 1km dessas estações, deveria ser escolhida uma área que, no período 1969/1977, tivesse apresentado uma concentração significativa de apartamentos residenciais. A partir desse critério, foi escolhida a área de influência direta da Estação Terminal de Santana, devido ao número relativamente pequeno, porém significativo, de prédios construídos nesse período e também devido à distância desses imóveis de 500 a 1.000m até a estação.

Para a seleção da área de estudo, foi feito o reconhecimento e análise das diversas áreas alternativas, "in loco" através de viagens de carro, metrô, ônibus e mesmo a pé, tendo-se constatado que:

. entre as Estações Praça da Árvore e Liberdade (direção centro-sul da linha) ocorria um espantoso surto imobili

- liário nas proximidades da linha e nas áreas mais afastadas, representado, quase que exclusivamente, por prédios de apartamentos;
- . em direção às estações do extremo sul da linha, a partir, aproximadamente, da Estação Saúde, notava-se uma diminuição gradativa das construções de prédios;
 - . junto à Estação Terminal do Jabaquara ressurgiam alguns poucos prédios novos, ainda desabitados e em fase de acabamento;
 - . as áreas localizadas no centro da cidade (Estação Liberdade até Ponte Pequena) apresentavam características de 'zona em deterioração' (*), com a predominância do uso comercial;
 - . no extremo norte, zona norte da área urbana de São Paulo, mormente nas imediações da Estação Terminal de Santana, ressaltavam na paisagem alguns núcleos de prédios de apartamentos residenciais, com aparência de construção recente.

• Delimitação da Área de Estudo

A divisão da área urbana de São Paulo em zonas e subzonas de tráfego - efetuada em 1977 pela EMPLASA, para a realização da pesquisa sobre origem e destino das viagens da po

(*) Critérios para divisão e bibliografia.

pulação, através de transportes coletivos - foi adotada aqui para permitir a demarcação da linha-contorno da área a ser estudada por este trabalho.

A área escolhida para estudo abrangia, inicialmente, segundo a codificação da EMPLASA:

- . zona 69 e respectivas subzonas 1, 2 e 3;
- . zona 94 e respectiva subzona 1;
- . zona 70 e respectivas subzonas 1 e 2.

(Vide mapa em anexo)

Então, executou-se uma listagem das ruas incluídas na área de estudo e se adotou o seguinte critério para inclusão das ruas limítrofes ou ruas comuns às zonas contíguas:

- . a oeste, foi incorporado o lado direito das ruas limítrofes e desprezado o esquerdo, por ser considerado pertencente à zona contígua;
- . a leste, foi incorporado o lado esquerdo e desprezado o direito;
- . no sentido sul-norte, as ruas limítrofes foram incorporadas nas zonas e/ou subzonas situadas mais a norte (69.1 e 69.2; 69.2 e 69.3; 69.3 e 70.1; 70.1 e 70.2, 94.3 e 70.1).

Para o estabelecimento de limites das zonas, muitas vezes foi utilizada a numeração das casas, que orientou a inclu

são ou divisão das ruas em uma ou mais de uma zona (94.3, 69.2 e 69.3).

No caso de ruas de pequenas extensões (um a três quarteirões) pertencentes a mais de uma zona, incorporou-se toda a rua em apenas uma das zonas, onde o trecho fosse de maior extensão (Anexo 1).

● Identificação dos Imóveis

Com o propósito de determinar o número e localização dos prédios de apartamentos residenciais construídos na área de estudo, no período 1969/1977, foram consultadas as seguintes fontes de informações:

. EMPLASA

Pesquisa origem/destino - trabalho de arrolamento de domicílios, que teve como objetivo catalogar todos os imóveis residenciais existentes na área urbana de São Paulo, a fim de permitir localizar a amostra da referida pesquisa. Cabe destacar, ainda, que esse trabalho utilizou como fonte de informações o levantamento cadastral de imóveis feito pela TELESP em 1974.

Essas informações achavam-se disponíveis em fichas relativas a cada imóvel, e foram classificadas por zona 0-D.

- Dados disponíveis:

- . nome do logradouro;
- . tipo de imóvel (casa, sobrado, edifício de apartamentos, barraco, cortiço, favela, outros);
- . uso (familiar, hotel, pensão/pensionato);
- . número do imóvel no logradouro;
- . total de blocos;
- . total de unidades.

. PRODAM(*)

Cadastro Técnico Municipal da Prefeitura do Município de São Paulo, Secretaria das Finanças, o qual apresenta uma relação de contribuintes e outros dados para cálculo dos Impostos Territorial Urbano, Predial e Taxas de Conservação e Limpeza.

- Dados disponíveis:

- . área do terreno ou incorporação;
- . área construída;
- . área ocupada;
- . excesso de área;
- . valor do m² do terreno;
- . valor do m² da construção;
- . profundidade equivalente;
- . fator de profundidade;

(*) PRODAM - Processamento de Dados da Área Metropolitana.

- . fator de correção;
- . fração ideal;
- . fator de obsolescência;
- . fator especial;
- . valor venal do terreno (Cr\$);
- . valor venal da construção (Cr\$);
- . valor venal do imóvel (Cr\$);
- . valor venal do imóvel corrigido (Cr\$);
- . valor venal do excesso (Cr\$);
- . valor venal do excesso corrigido (Cr\$);
- . nome do proprietário;
- . nome do compromissário ou possuidor;
- . local do imóvel;
- . local de entrega.

Estes dados encontram-se gravados em fitas magnéticas e são classificados por áreas, setores, quadras e lotes, segundo divisão da área urbana de São Paulo, adotada pela Prefeitura.

Os dados levantados no início de cada ano estão disponíveis desde 1973 até os dias de hoje; os mais antigos podem ser encontrados em listões, compostos por milhares de páginas.

Vários são os inconvenientes para utilização dessa fonte, como a dificuldade de recuperação das informações e a distinção entre os diversos usos desses imóveis, além da se

leção dos lotes de interesse.

. Administração Regional de Santana - Setor de Aprovação de Plantas

- Dados disponíveis:

- . processos (alvarás de licença para construção), segundo a natureza (número de pavimentos, uso);
- . data de emissão do alvará de licença para os bairros inclusos na zona de atuação da Regional, para o período 1968/1977;
- . número do processo;
- . data de entrada na Regional;
- . data do despacho;
- . nome do solicitante;
- . local (rua e número);
- . número do alvará;
- . número da guia;
- . número do processo;
- . número de habitação;
- . área construída;
- . alinhamento;
- . vistorias;
- . bairro.

Esses dados representam um resumo dos pedidos de alvarás de licença feito pelo proprietário e/ou responsável pela obra e aprovados pela Regional, para início da construção

dos imóveis localizados na área de atuação da Regional. Acham-se classificados segundo a data de emissão do alvrá e a natureza: número de pavimentos e uso do imóvel, para o período 1968/1977.

Para o desenvolvimento do presente estudo, as informações relevantes, referentes às construções com mais de três pavimentos, para mais de uma habitação, compreenderam:

- . local (rua e número);
- . bairro;
- . número de pavimentos;
- . número de habitação;
- . nome do solicitante/empreendedor.

Assim, o exame dos dados disponíveis mostrou que um levantamento junto à Regional de Santana permitiria obter informações mais completas e de forma mais rápida do que em outras fontes. Todas as informações necessárias para a aparente identificação da oferta de imóveis residenciais na área estavam disponíveis.

Procedeu-se listagem dos imóveis de interesse localizados nas zonas e subzonas em estudo e dos respectivos empreendedores.

• Reidentificação dos Imóveis

Por dois motivos, não foram utilizados por este trabalho os dados fornecidos pela Regional. Em primeiro lugar, ao ser efetuada a coleta de dados junto à seção de aprovação de plantas, verificou-se que o número de processos aprovados era inferior aos imóveis construídos devido a problemas administrativos, fato comprovado através de visitas aos locais. O outro motivo é que o prazo de validade da aprovação de uma planta pela Regional é de dois anos, dentro do qual, o solicitante tem direito de iniciar a construção, ou mesmo requerer modificação da planta. Uma vez expirado esse tempo, pode ser requisitada a revalidação do alvará por mais dois anos. Logo, uma planta aprovada não representa imóvel construído.

Para tentar superar tal deficiência, foi comparada essa listagem com as informações disponíveis na seção de habite-se dessa Regional. Essa seção cuida dos pedidos feitos pelo empreendedor ou responsável pelo imóvel construído, para o reconhecimento de que as características do imóvel correspondem ao acordo estabelecido através do alvará de licença. Porém, constatou-se que os processos antigos já haviam sido encaminhados para um arquivo morto, impraticável de consulta.

Por outro lado, as informações sobre alvarás de licença aprovados pelas diversas regionais de São Paulo são cole

tadas e publicadas periodicamente, mediante edições semanais da revista A Construção em São Paulo. Os dados disponíveis abrangiam o período de interesse para o estudo - janeiro de 1969 a dezembro de 1977.

- Dados disponíveis:

- . ano de aprovação da planta pela Prefeitura;
- . endereço da obra;
- . nome do empreendedor;
- . número de pavimentos;
- . número de prédios por processo;
- . número de habitações por processo;
- . empresas que construíram dois ou mais prédios.

Esses dados foram listados segundo as zonas e subzonas O-D, de interesse para este trabalho, como se pode verificar no Anexo II, o que permitiu a redelimitação da área de estudo.

• Redelimitação da Área de Estudo

A área de estudo, bastante extensa inicialmente, foi novamente delimitada, restringindo-se às subzonas que apresentaram maior concentração de construções de interesse para o período em estudo.

A organização dos dados sobre plantas aprovadas (Anexo III)

demonstrou maior incidência de construções nas subzonas 70-1, 94-3 e 69-2, e o total dos empreendimentos desenvolvidos nessas áreas constitui material suficiente e significativo para o desenvolvimento do presente trabalho, conforme é mostrado no quadro a seguir:

CONCENTRAÇÃO DOS EMPREENDIMENTOS PELAS DIVERSAS ZONAS E SUBZONAS

ZONA	Nº DE EMPREENDIMENTOS
69.1	5
<u>69.2</u>	<u>22</u>
69.3	14
<u>70.1</u>	<u>40</u>
70.2	20
<u>94.3</u>	<u>35</u>

IV.1.2 - Determinação do Universo

O universo a ser estudado é composto, basicamente, por dois extratos distintos: a oferta - caracterizada pelos empreendimentos desenvolvidos na área e período em estudos e seus respectivos empreendedores - e a demanda - caracterizada pelos moradores dos imóveis citados.

• Oferta - Empreendedores

Foram escolhidos apenas os empreendedores representados por pessoas jurídicas, que tiveram alvarás aprovados, referentes a, pelo menos, dois empreendimentos, durante o período de estudo, sendo um deles antes de 1974 e o outro após essa data.

A eliminação dos empreendedores - pessoas físicas - deveu-se ao fato de que, apesar de representarem um número maior de alvarás expedidos, são responsáveis por um menor número de unidades habitacionais construídas, dado que seus empreendimentos se constituem, na sua quase totalidade, em edificações de pequeno porte, ao contrário do que ocorreu com as empresas, conforme pode ser observado no Anexo III.

Exceção foi feita à família Mitre - nome bastante significativo na região -, visto que no período de 1969/1977, em todo o local, foram expedidos neste nome dezessete alvarás de licença, para trezentas e vinte e cinco unidades habitacionais, das quais dez alvarás correspondentes a duzentas e sessenta e cinco edificações situavam-se na zona em estudo, fato não-verificado com nenhum outro empreendedor. Somente em 1977, por exigência da legislação, foi constituída a empresa Construtora Hassib Mitre - Comércio e Indústria Ltda (vide Anexo I). Dessa forma, os vários membros da família foram considerados como uma só pessoa

jurídica - Mitre.

Tem-se então um total de seis empresas que tiveram plantas aprovadas pela Regional de Santana na área e período em estudos, conforme mostra o quadro a seguir.

OFERTA - EMPREENDEDORES

EMPREENDEDOR NOME	EMPREENDIMENTO NÚMERO	ZONA O-D
Civiltec	6	69.2
Trabulsi	2	94.5
	1	69.2
Guarantã	3	94.5
Zarvos	2	70.1
		94.5
Mitre	10	70.1
		94.5
Adolpho Lindenberg	1	70.1
		94.5

● Oferta - Empreendimentos

Foram escolhidos os empreendimentos localizados na área e concluídos no período em estudo pelos empreendedores acima citados.

Como foi dito anteriormente, planta aprovada não representa imóvel construído. Para superar o problema, foi procedida uma aferição, através de visitas aos respectivos imóveis e empreendedores.

Constatou-se que a construção de alguns empreendimentos não havia sido iniciada, e outros, apesar de concluídos e habitados, não apareciam na listagem deste trabalho. E, ainda, para certos prédios, o número de habitações e andares não coincidiam com os nossos registros, levando às seguintes alterações do universo a ser estudado.

UNIVERSO A SER ESTUDADO

EMPREENDEDOR	ENDEREÇO DO EMPREENDIMENTO
Guarantã	<ul style="list-style-type: none"> - Garção Tinoco, nº 60 - Nunes Garcia, nº 141 - Voluntários da Pátria, nº 3591
Trabulsi	<ul style="list-style-type: none"> - Alfredo Pujol, nº 1122 - Alfredo Pujol, nº 1134 - Voluntários da Pátria, nº 3676
Zarvos	<ul style="list-style-type: none"> - Jovita, nº 105 - Jovita, nº 41 - Voluntários da Pátria, nº 3575
Adolpho Lindenberg	<ul style="list-style-type: none"> - Voluntários da Pátria, nº 2864 - Nunes Garcia, nº 101 - Voluntários da Pátria, nº 2840 - Voluntários da Pátria, nº 2570
Civiltec	<ul style="list-style-type: none"> - Voluntários da Pátria, nº 2870 - Braz Leme, nº 2322 e 2352 - Braz Leme, nº 2428 - Eudoro Lemos, nº 35 - Eudoro Lemos, nº 63 - Eudoro Lemos, nº 54 - Dr. César, nº 690
Mitre	<ul style="list-style-type: none"> - Dr. Zuquim, nº 1533 - Dr. Zuquim, nº 1520/4 - Duarte de Azevedo, nº 577 - Duarte de Azevedo, nº 612 - Duarte de Azevedo, nº 612 - Duarte de Azevedo, nº 665 - Duarte de Azevedo, nº 668 - Manoel Soveral, nº 377

- Demanda - Moradores

Habitantes dos referidos empreendimentos.

IV.1.5 - Critérios para Seleção da Amostra a Ser Pesquisa da

- Oferta

- . Empreendedores - Decidiu-se por entrevistar o universo das empresas empreendedoras.

- . Empreendimentos - O estudo abrangeu todos os imóveis componentes do universo, construídos e habitados (prédios de apartamentos residenciais) com mais de três pavimentos, para mais de duas habitações, construídos nas duas épocas distintas).

- Demanda

- . Moradores - Foram escolhidos, aleatoriamente, 25% dos apartamentos habitados de cada prédio.

IV.1.4 - Definição do Período de Estudo

O período de estudo é definido de forma que seu início corresponda ao início das obras para implantação da Linha Norte-Sul do Metrô em 1969 e seu término em 1977, época de completo funcionamento desse serviço de transportes, em toda sua extensão. Com base nessas datas, foram selecionados os imóveis a serem estudados, ou seja, aqueles cujo habite-se tenha sido expedido ao longo desse período.

Esse período, por sua vez, foi dividido em duas fases distintas: antes e após a data de início da operação do trecho sul e implantação do trecho norte da linha, em 1974. Supõe-se que a partir desta data, os empreendedores teriam a certeza de que o metrô chegaria, no máximo em três anos, até o bairro de Santana e poderia ser utilizado como argumento de vendas. A proximidade à Estação Terminal de Santana pode constituir fator de atração tanto para os empreendedores, como para os moradores da área de estudo.

Desta feita, os imóveis foram selecionados em dois grupos, em função da data de expedição do habite-se, ou seja, os prédios construídos antes e após 1974.

IV.1.5 - Divisão dos Grupos de Moradores

O mesmo critério de separação dos imóveis em dois perío

dos foi adotado para os moradores que habitam os prédios em estudo.

Em contrapartida, a data em que esses moradores mudaram para o imóvel determinou sua subdivisão entre:

- . aqueles que no período entre 1969 e 1974 escolheram e mudaram para os imóveis finalizados também entre 1969 e 1974;
- . aqueles cujo processo de escolha e mudança se deu entre 1974 e 1977, nos prédios construídos nesta mesma época.

A estes dois grupos denomina-se 'segmento alvo', já que, possivelmente, esses moradores entrevistados tenham sido objetivados pelas empresas.

Porém, aproveitando os dados disponíveis, caracterizou-se um terceiro grupo de entrevistados: aqueles que, no período 1974/1977, mudaram para prédios construídos entre 1969/1974. Estes foram denominados 'segmento substituto', uma vez que, provavelmente, podem ter substituído os moradores 'originais' desses apartamentos.

IV.1.6 - Elaboração dos Formulários

Para a determinação de alguns fatores que influenciaram a oferta e demanda por apartamentos residenciais na área e

período em estudos, foram elaborados dois modelos distintos de questionários, aplicados, respectivamente, junto aos empreendedores e moradores.

• Questionário Relativo à Oferta

Com o objetivo de orientar a entrevista junto aos empreendedores, para a obtenção de informações relativas à empresa e aos empreendimentos, foram utilizadas, alternadamente, perguntas abertas e fechadas. As questões visam:

- . demonstrar a especialização e experiência das empresas no setor;
- . caracterizar os imóveis - prédios e apartamentos - para posterior comparação com aqueles julgados mais importantes para os compradores;
- . determinar a influência de fatores quanto à decisão da empresa em localizar seus empreendimentos no bairro de Santana, ao invés de outros bairros da cidade. Dizem respeito, basicamente, à posse anterior do terreno, visualização da crise no mercado imobiliário, processo de mimetismo e existência de potencial de mercado na região;
- . identificar em que se baseiam os critérios utilizados para tomada de decisões: sentimento e experiência dos dirigentes, ou estudos formais e informações referentes ao mercado;

- . identificar os fatores que direcionaram as decisões das empresas e verificar se distribuem àqueles relativos ao terreno (topográficos), à acessibilidade, ao entorno e mesmo em função das características de demanda potencial;
- . testar a relação existente entre as expectativas e a efetividade das características da demanda quanto à origem e padrão.

● Questionário Relativo à Demanda

O objetivo das questões formuladas foi determinar algumas características de demanda, os fatores que influenciaram na decisão de escolha do imóvel (para comparação com informações obtidas junto aos empreendedores) e delinear o processo de escolha.

Os critérios e classificações utilizados para tabulação dos dados estão apresentados em anexo.

Quanto ao levantamento e análise dos dados visam, fundamentalmente:

- . tirar conclusões sobre o acerto das suposições e das ações empresariais;
- . levantar hipóteses (ou interpretação) sobre o comportamento dos moradores e/ou empreendedores quanto à esco

lha de imóveis;

- . tecer algumas considerações sobre novos estudos a serem desenvolvidos, ou mesmo sobre elementos que devam ser considerados para novos empreendimentos na região.

Através destes dados, pretende-se traçar um perfil das principais tendências dos moradores dos prédios construídos para cada empresa, de forma a não serem efetuados cruzamentos entre eles.

IV.1.7 - Trabalho de Campo

As entrevistas foram executadas em duas etapas consecutivas, primeiramente, junto às empresas empreendedoras e, em seguida, com os moradores.

Foi necessário precisar critérios de comportamento bastante rígidos, para que as informações não fossem suprimidas e nem mesmo distorcidas.

Assim, junto às empresas empreendedoras, foi determinado, inicialmente, um contato por telefone com a diretoria executiva (ou superintendência) e expostos, de uma forma bastante clara e sucinta, os objetivos do trabalho, ressaltando a importância dos dados para sua execução.

Assim sendo, sabendo que se tratava de um trabalho acadê

mico para a Escola de Administração de Empresas da Fundação Getúlio Vargas, a nível de mestrado, que o processo de entrevista não implicaria em revelar dados sigilosos e, sobretudo, que essas informações estariam disponíveis após a conclusão do estudo, o empresário prontificou-se a responder ou indicou o elemento mais adequado. Conseguiu-se, assim, superar, além do problema de transferência de informações, a falta de tempo desses executivos, uma vez que era preciso mais de uma hora para se abordar todos os aspectos do formulário.

Deve-se salientar, ainda, que em nenhuma das seis empresas entrevistadas foram encontradas dificuldades ou resistência por parte dos entrevistados. Ao contrário, diversas sugestões foram fornecidas.

Já, junto aos moradores, o processo foi mais difícil e demorado devido ao número de prédios e entrevistas envolvidas.

Durante dois meses e meio, de 2a. a 6a. feira, com o auxílio de duas entrevistadoras, foram executadas entrevistas das 19:00 às 22:00h, por ser esse o melhor horário para encontrar os moradores e, principalmente, aqueles que tomaram a decisão quanto à ocupação do imóvel, porque a maioria trabalha durante o dia.

O processo iniciou-se contatando com os zeladores e síndi

cos para obter a permissão de assediá-las, individualmente, os moradores dos diversos apartamentos.

Em alguns casos, esse processo demandou vários dias, pois era importante definir a quem caberia a responsabilidade da decisão.

No contato com moradores, feito através de interfone nos prédios maiores ou diretamente nos apartamentos, foi colocado o objetivo do trabalho e apresentada uma carta fornecida pela escola, que confirmava os argumentos dados. Na quase totalidade dos casos, houve colaboração desses moradores; muitos demonstravam interesse em conhecer outros aspectos do trabalho e forneciam informações em excesso e/ou inoportunas.

• Pré-Teste dos Questionários

Quanto às entrevistadoras auxiliares, foram feitas reuniões para explicação dos objetivos do trabalho e de cada questão, além da simulação de entrevistas e algumas entrevistas-teste para superar as dificuldades que poderiam surgir no decorrer das mesmas.

Durante esse processo, os questionários referentes aos moradores foram testados e as questões reformuladas, conforme necessário.

O questionário para o empreendedor foi pré-testado e re formulado, primeiramente, durante entrevista junto a uma empresa imobiliária que atua na região, mas que não per tence ao grupo em estudo e, em seguida, através de apre ciação feita por um consultor sobre o assunto.

IV.1.8 - Tabulação dos Dados

● Objetivos

As informações obtidas durante as entrevistas deveriam es tar dispostas de forma a permitir a comparação entre al guns pressupostos que orientaram as empresas na tomada de decisão (quanto aos fatores de localização, característi cas dos imóveis e características da demanda) e os princi pais fatores que determinaram a escolha dos imóveis por parte dos moradores dos prédios.

Assim sendo, foram comparados os fatores quanto às carac terísticas da demanda, quanto à localização e caracterís ticas dos imóveis, sempre obedecendo os critérios de divi são dos períodos antes e após 1974 e, em cada um deles, a caracterização dos segmentos em estudo, ou seja, segmen to alvo e segmento substituto.

• Questionários Relativos à Demanda (Moradores)

. Execução das tabelas-adoção de índices

Obedecendo esses critérios de decisão, iniciou-se a tabulação dos dados referentes aos questionários dos moradores, onde foram elaboradas tabelas contendo o total de respostas afirmativas a cada questão ou alternativa.

Como esses números não permitiam confrontos diretos, uma vez que era variável o número de entrevistas em cada prédio, optou-se por trabalhar com índices. Foi calculado para cada alternativa um valor relativo ao total de entrevistas efetuadas em cada período, para cada empresa e segmento.

. Elaboração das tabelas-resumo

Para estabelecer comparação entre oferta e demanda, os dados foram condensados em tabelas-resumo, de modo que, de um lado, tinha-se as características dos moradores e os motivos que influenciavam na escolha do imóvel e, de outro, os pressupostos adotados pela empresa. Assim, direcionou-se a análise dos dados comparáveis, assim como a relação de informações complementares, inferências, hipó

teses e conclusões.

Seria interessante adotar-se também outros critérios, porém, nenhum deles permite tal comparação, como se pode notar adiante.

Finalmente, foram levantadas hipóteses e considerações, ou especificamente para cada empresa, ou em geral, que poderão direcionar novos estudos na área.

IV.2 - ANÁLISE DOS RESULTADOS OBTIDOS

Dadas as diferenças verificadas na forma de atuação entre as empresas estudadas, os resultados serão apresentados, inicialmente, para cada uma em separado, abordando suas características, fatores de decisão, discussão sobre a classificação apresentada anteriormente e adequação das principais tendências verificadas sobre os respectivos moradores.

Em seguida, serão apresentadas as conclusões, hipóteses e considerações de forma a direcionar outros trabalhos.

IV.2.1 - Construções Nassib Mitre Ltda.

• Perfil da Empresa

A família Mitre (irmãos, genros, sogro etc.) saiu do Paraná na década de 50, onde vendeu suas terras, e, em São Paulo, adquiriu terrenos a preços sensivelmente baixos em diversos bairros (Sumaré e Pinheiros, dentre outros) e, principalmente, em Santana.

Desde essa época, os Mitre iniciaram-se no mercado imobiliário em Santana, primeiramente construindo casas geminadas e depois prédios de mais ou menos quatro andares, sem elevador, em dois ou mais blocos. Somente a partir de 1975/76, passaram a construir prédios de porte maior, ou seja, com mais de dez andares, um ou mais blocos e com elevador.

Foram oito os empreendimentos do primeiro grupo (prédios de pequeno porte), classificados segundo a data de expedição do alvará de licença como segue:

- 1968 - Av. Dr. Zuquim, nº 1533
- 1968 - Rua Duarte de Azevedo, nº 577
- 1970 - Rua Duarte de Azevedo, nº 665
- 1971 - Rua Duarte de Azevedo, nº 668
- 1972 - Rua Dr. Zuquim, nº 1524
- 1972 - Rua Duarte de Azevedo, nº 612
- 1972 - Rua Duarte de Azevedo, nº 621
- 1973 - Rua Manoel Soveral, nº 377

Esses empreendimentos foram desenvolvidos em nome de pessoas físicas representadas por um ou outro elemento da família; já para os empreendimentos do segundo grupo (prédios de maior porte), foi constituída uma empresa - Comércio de Imóveis e Construções Nassib Mitre Ltda. - em 1976, devido às exigências legais, para construção e venda desses imóveis, cuja área de atuação abrange somente o bairro de Santana.

Apesar de não constarem deste trabalho, uma vez que estão inacabados, é interessante relacioná-los.

- . Av. Nova Cantareira (poucos vendidos)
- . Rua Ataliba Leonel (fase de acabamento, poucos vendidos)
- . Rua Aureliano Leal (totalmente vendido)
- . Rua Ismael Nery (fundações)
- . Av. Nova Cantareira (fundações)

A data de expedição do habite-se para o primeiro grupo

foi mais ou menos um ano e meio após o início das obras. O lançamento para vendas foi sempre feito durante a construção.

A Construtora Mitre, em 1977, possuía um capital de Cr\$20.000.000,00 e tinha apenas quatro empregados a nível administrativo. As obras eram contratadas com empresa construtora.

● Processo Utilizado para Tomada de Decisão

Inicialmente, a escolha pelo bairro de Santana firmou-se na intenção da família Mitre em explorar um lugar novo, não-procurado por empresas imobiliárias ou de construção. A experiência adquirida na área demonstrou que a zona norte era formada por bairros altamente populosos, o que, conseqüentemente, representaria grande demanda para apartamentos residenciais.

● Fatores Conjunturais e de Localização que Determinaram a Atuação da Empresa no Bairro

Nota-se que os prédios de menor porte, construídos entre 1968 e 1972, estão estabelecidos especialmente nas zonas 69.2 e 70.1, isto é, nas áreas próximas à Penitenciária de Carandiru, e nos arredores do caminho (Av. Dr. Euquim,

Av. Nova Cantareira) que se dirige para a zona norte.

Já os prédios com alvarás de licença obtidos a partir de 1975/76 localizam-se ou na divisa entre Santana e demais bairros mais ao norte ou mesmo nesses bairros (Av. Nova Cantareira, Ataliba Leonel, Ismael Nery etc.).

Desses empreendimentos, alguns achavam-se ainda nas fundações, uns com a estrutura parcialmente iniciada e outros onde nem mesmo a terraplenagem havia sido executada. Apenas um prédio, o da Av. Nova Cantareira, nº 100, estava em fase de acabamento e disponível à venda.

A escolha da localização para os prédios do primeiro grupo dentro do bairro de Santana baseou-se tanto em fatores relativos ao terreno (zoneamento, preço, condições de pagamento e adequação ao projeto), à acessibilidade (proximidade ao sistema viário existente ou em projeto, ônibus e sistema de integração metrô-ônibus) e ao entorno (proximidade a áreas comerciais), quanto ao sentimento dos componentes da família Mitre, da existência de compradores com padrão médio-baixo, provenientes de bairros da zona norte.

Nessa época, algumas empresas desenvolveram empreendimentos nas imediações e obtiveram sucesso.

Para os prédios do segundo grupo, além dos fatores apontados acima, também foi ressaltado o fato de o local alcan

çar o menor índice de poluição de São Paulo, que poderia representar elemento de atração para moradores provenientes de vários bairros da cidade.

Também a proximidade ao metrô exerceu uma grande influência, visto que, para o entrevistado, foi esse o principal elemento determinante da expansão imobiliária na região norte.

● Fatores Relativos às Características dos Imóveis

As características desses imóveis eram bastante semelhantes às aquelas que, na opinião dos Mitre, eram o tipo de construção para o bairro: um e dois dormitórios e de padrão médio-baixo. Essa constatação fundamentou-se na experiência de muitos anos, dado que a família reside há muito no bairro e conhece o tipo de imóvel que vende:

"construímos um prédio de três dormitórios e não vendeu."

Nesses edifícios, os únicos elementos da área comum são os corredores e garagens (estes, de uma forma geral, em número inferior ao de apartamentos). Cada um deles possui dois blocos integrados, com três ou quatro pavimentos, incluindo o térreo, e quatro unidades por andar. A área útil desses apartamentos varia de um empreendimento para outro - de 50 a 80m², aproximadamente (vide Características dos Imóveis, em anexo).

• Conclusões:

- classificação dos empreendedores
- fatores de decisão para empreendedor e moradores

Analisando as atividades da Construtora Mitre no mercado imobiliário, podem ser identificadas duas fases distintas. A primeira que abrangeu o período 1968 a 1976, em que os empreendimentos foram desenvolvidos em nome de pessoas físicas. Trabalhavam como pequenos incorporadores (não incluídos na classificação apresentada por este trabalho), utilizando serviços de pequenas empresas construtoras na produção de pequenas casas geminadas e prédios de apartamentos residenciais, também de pequeno porte (quatro e cinco andares). Na segunda fase, a partir de 1976, por exigência legal, foi constituída a empresa, que, apesar de suas reduzidas proporções, passou a adotar alguns procedimentos de média e grande empresa construtora e incorporadora. Isso porque seus empreendimentos passaram a se constituir por grandes prédios de apartamentos residenciais (mais de dez andares).

Sua forma de atuação não se enquadrou totalmente nas classificações apresentadas, dado que ainda utilizavam os terrenos próprios adquiridos anteriormente pela família, visavam atingir segmentos da demanda com níveis de renda médio-inferior. A construção ainda era delegada a empresas especializadas.

As informações levantadas comprovam a sensibilidade dos Mitre quanto à origem e nível de renda da demanda, já que a maioria é representada por tradicionais e antigos moradores do bairro, cujos níveis de renda distribuem-se pelos níveis médio e baixo.

No entanto, ficou demonstrado que o contingente imigratório para esse bairro é de especial importância para a empresa, visto que é bastante significativa a parcela de moradores provenientes de outros bairros da cidade e de fora de São Paulo.

Para esses moradores e antigos compradores, as características dos apartamentos, particularmente tamanho, disposição dos cômodos e preço, foram os principais elementos que influenciaram na decisão de compra, tornando secundários os fatores de localização. Tal constatação deve-se, provavelmente, ao seguinte fato: a maior parte dos entrevistados trabalha em Santana/zona norte e utiliza o automóvel como principal meio de transporte para esse fim, e muitos até andam a pé.

Dos fatores de localização destacam-se basicamente os elementos de entorno (proximidade às áreas comerciais, residenciais e padrão da vizinhança), além da proximidade aos amigos.

Para essa parcela da demanda, a importância da localização relacionou-se ao bairro, uma vez que predominava, na época da escolha do imóvel, o interesse desses moradores por se manter em Santana - grande parte deles não procurou imóveis em outros lugares, porém, visitou vários deles, a fim de compará-los com os que habitam atualmente.

De maneira geral, a aquisição do apartamento representa uma forma de investimento, dado que a maioria demonstrou-se satisfeita com a valorização acentuada dos seus imóveis.

IV.2.2 - Zarvos Imóveis S.A.

● Perfil da Empresa

Constituída a 4 de setembro de 1968, a Zarvos sempre se dedicou à construção, incorporação e venda de imóveis residenciais e comerciais.

Suas dimensões podem ser determinadas pelo capital social que, em 1977, somava Cr\$54.000.000,00, faturamento que em 1976 atingiu Cr\$177.000.000,00 e pelo número de empregados, que totalizava mil em 1977, sendo duzentos e cinquenta administrativos e setecentos e cinquenta ligados à obra.

No período entre 1968 e 1977, a Zarvos contava com ampla experiência no mercado, comprovada pelas quatrocentas e setenta e cinco residências (casas térreas e sobrados), trinta e um prédios compostos por quinhentas e onze unidades, quatrocentos e sessenta e quatro conjuntos comerciais, integrantes de um único empreendimento, e sessenta lojas, que complementam seis empreendimentos residenciais ou comerciais.

A localização desses empreendimentos é bastante diversificada, mas se nota a predominância de bairros afastados da parte centro-sul da área urbana de São Paulo, os quais apresentam um padrão da população que pode ser considerado médio-baixo.

Assim, tem-se casas localizadas em Santo Amaro (Campo Limpo, Jardim Ernestina e Palácios), Estrada do M'Boi Mirim, Jurubatuba, Osasco, Penha, Butantã, Freguesia do Ó, Vila Carrão, Estrada do Oratório e Estrada de Campininha e prédios de apartamentos em Vila Guilherme, Penha, Belenzinho, Santo Amaro, Cambuci, Vila Romana, Vila Prudente, Saúde, Aeroporto, Casa Verde, Tatuapé, Parque São Jorge, Mooca, Vila Leopoldina, Aclimação, Jardim Glória, Jabaquara, Ipiranga, Vila Mariana, Itaim, Vila Pompéia, Pinheiros, Bela Vista, Rebouças e Santana.

No bairro de Santana, a empresa desenvolveu dois empreendimentos, cujas características diferem totalmente um do

outro. O primeiro, situado na Rua Jovita nº 501, teve o alvará de licença expedido em janeiro de 1973 e em agosto iniciaram-se as obras concluídas em novembro de 1974, quando grande parte das unidades já estava vendida. Na data desta pesquisa, todos os apartamentos estavam habitados.

Em 1974, a Zarvos adquiria na área mais nobre do bairro uma antiga chácara com 6.300m² de área, onde ainda existiam bosques e alamedas com árvores centenárias, e em março de 1975, foram iniciadas as obras, considerado como o maior empreendimento do bairro, constituído de dois blocos distintos: Alexandria e Macedônia.

Em março de 1976, um ano após o início das obras, foi feito o lançamento de um dos prédios e em setembro deste mesmo ano do segundo; entretanto, somente em novembro de 1976 é que foi concluída a obra e expedido o habite-se. Na época deste estudo - 1978 - todas as unidades já tinham sido vendidas.

● Processo Utilizado para Tomada de Decisão

A escolha da localização e características dos empreendimentos fundamentam-se em estudos desenvolvidos pelo Departamento de Planejamento, que indica as áreas prioritárias para compra de terrenos. Esta decisão baseia-se no seguin

te:

- . afluência de concorrentes na região, verificada através do número de plantas aprovadas nas regionais dos bairros;
- . escolha dos bairros onde o mercado imobiliário já está sendo explorado, porém, longe da saturação;
- . disponibilidade de áreas que permitam o maior aproveitamento do terreno em função da lei de zoneamento;
- . constatação, através de estudos da existência, de áreas onde o potencial econômico dos moradores seja suficiente para absorver o empreendimento.

Em seguida, um departamento específico da empresa passa a procurar terreno, em diversos pontos da área, e será decidido por aquele cujas características estejam mais adequadas ao padrão do projeto (pré-determinado).

Para ambos os empreendimentos, esse procedimento ocorreu um ano antes do início da construção; assim, para o prédio da Rua Jovita, o terreno foi adquirido em 1972 e para o da Rua Voluntários da Pátria em 1974.

• Fatores Conjunturais e de Localização que Determinaram a Atuação da Empresa no Bairro

. Área específica dentro do bairro

A localização do prédio da Rua Jovita deveu-se, por ordem de importância, aos seguintes fatores:

a. O bairro estava sendo procurado por outras construtoras e a concorrência não se apresentou das mais fortes, sendo comprovado, mediante estudos, que havia um potencial econômico capaz de absorver esse empreendimento. É importante salientar que os estudos indicavam a existência de compradores provenientes do próprio bairro, uma vez que Santana não tem poder de atração, isto é, moradores de outros bairros não se mudam para Santana. E o nível de renda desses moradores seria médio.

b. O preço e as condições de pagamento do terreno adequados (normais).

c. A área escolhida estava próxima às áreas comerciais e residenciais, ao sistema viário de importantes ligações e à estação do metrô. Além do mais, havia uma expectativa de desenvolvimento que o bairro iria atravessar com o novo sistema viário (ligação com a cidade, através da Av. Braz Leme) e com o metrô (em projeto).

Já quanto ao empreendimento da Rua Voluntários da Pátria, o departamento de pesquisa queria um local para prédios de alto padrão para implantação de um projeto especialmente desenvolvido para a área. Portanto:

- a. Estudos revelaram a existência de um potencial de mercado composto por moradores do próprio bairro, além de outros (zona norte, em geral, principalmente os bairros do Limão e Tucuruvi) com nível de renda alto.
- b. Houve uma grande área disponível exatamente com as características desejadas, quais sejam:
 - . zoneamento adequado;
 - . localização em área nobre;
 - . terreno adequado ao projeto;
 - . preço mais baixo que em outras áreas e excelentes condições de pagamento.
- c. Além destes, foram levados também em conta os seguintes fatores:
 - . áreas comerciais;
 - . áreas residenciais;
 - . sistema viário;
 - . estação do metrô;
 - . sistema de integração metrô-ônibus;
 - . linhas de ônibus;
 - . sucesso verificado por outras empresas na região.

Numa descrição sucinta da localização desses empreendimentos, pode-se dizer que a Rua Jovita é uma área caracterizada como os 'baixos de Santana', designação simbólica dessa parte da Várzea do Rio Tietê, próxima a locais em fase de deterioração urbana (Rua Darzan, Rua Antônio Clemente etc.), à Penitenciária do Carandiru (\pm 500m) e à estação terminal do metrô. O padrão da vizinhança é médio, com fortes tendências a baixo, constatando-se a existência de pequeno número de prédios, todos com características semelhantes a estes da Zarvos.

Já a Rua Voluntários da Pátria é caracterizada como a mais nobre do bairro, e se localiza no trecho mais elevado da rua. A vizinhança é constituída de antigas residências e modernos e grandes prédios de apartamentos, a maioria, com o mais alto padrão do local.

• Fatores Relativos às Características dos Imóveis

Os edifícios da Rua Jovita objetivaram atender à demanda de padrão médio-baixo, gerado no próprio bairro.

Ocupando um terreno de $2.200m^2$, com $4.600m^2$ de área construída, este empreendimento possui uma área comum de $960m^2$, composta, basicamente, por um jardim de entrada e vinte e quatro garagens.

São dois conjuntos com dois blocos cada um, todos muito semelhantes: possuem quatro andares, com quatro apartamentos por andar, num total de dezesseis unidades por bloco, e não possuem elevadores. A parte estética reforça o fato de que se trata de um único empreendimento.

Esses prédios de padrão médio-baixo contêm dois tipos de apartamentos: os maiores, com uma área de $52m^2$, vendidos pelo valor médio da época - 1974 - por 1.000UPC, e os menores, com $37,30m^2$ de área útil, a um preço de 831UPC. As condições de pagamento para ambos exigia Cr\$7.700,00 de entrada e o saldo financiado pela Caixa Econômica Federal.

Já na Rua Voluntários da Pátria, a empresa visou atingir moradores do mais alto nível sócio-econômico, provenientes do próprio bairro de Santana e de outros da zona norte, mormente os bairros do Limão e Tucuruvi.

Os dois blocos, o Alexandria e o Macedônia, com $16.600m^2$ de área construída, possuem dezesseis andares cada um e quatro unidades por andar.

A área de lazer, com, aproximadamente, $4.500m^2$, é comum a ambos e inclui setenta e sete vagas para automóveis, jardim, piscina, salões de festas e de jogos e "play-ground", o que permite um aproveitamento por parte dos moradores nos moldes de um clube: algumas vezes por semana, há aulas de ginástica e corrida para os moradores.

As características dos imóveis decorreram da 'sensibilidade' dos proprietários, pois foram mantidas as mesmas dimensões dos empreendimentos anteriores que obtiveram sucesso no mercado (característica de pequena empresa).

A discussão a seguir refere-se somente aos empreendimentos desenvolvidos na primeira fase, únicos habitados na época em que se desenvolveu este estudo.

O principal fator que influenciou a escolha do local para a compra dos terrenos foi que o bairro de Santana era inexplorado por empresas imobiliárias e fazia parte de uma zona de alta densidade populacional, o que representava um alto potencial de mercado para habitação.

Então, a composição de demanda para esses empreendimentos seria de antigos moradores do próprio bairro de Santana e demais outros da zona norte, cujo nível de renda classifica-se como médio-baixo. As características dos imóveis adequavam-se a este padrão.

Concomitantemente, foram analisados os elementos relativos ao terreno e à acessibilidade (proximidade ao sistema viário existente ou em projeto, ônibus e sistema de integração metrô-ônibus), além de proximidade às áreas comerciais que se referem ao entorno.

Verificam-se dois tipos de apartamentos em ambos os pré dios: os menores, totalizando $75,30m^2$ de área útil e $103,92m^2$ de área total, e os maiores, com $95,50m^2$ de área útil e $132m^2$ de área total.

O preço médio de vendas variou de 3.332 a 4.879UPC ao va lor da época - 1976 - não incluindo as garagens, cujo va lor médio era Cr\$62.000,00. Saliencia-se que o Edifício Ma cedônia apresentou um preço mais elevado que o Edifício Alexandria. As condições de pagamento, tanto para um, co mo para outro, exigiam Cr\$25.000,00 de entrada, mais três parcelas de Cr\$25.000,00 por ano e o saldo financiado pe la Caixa Econômica Federal.

● Conclusões:

- classificação do empreendedor
- fatores de decisão para empreendedor e moradores

Caracterizado em muitos aspectos como grande empresa cons trutora e incorporadora, e em outros como média, a Carvos apresentou uma forma de atuação no bairro de Santana bas tante peculiar: foram desenvolvidos apenas dois empreendi mentos, cujas características são totalmente distintas, tanto em relação à época de construção e venda - o primei ro antes e o segundo após a implantação do metrô - quanto à localização, características estéticas dos prédios e o próprio segmento de mercado a que se destinavam.

Assim sendo, torna-se necessário analisar, separadamen te, os resultados obtidos. Portanto, denominar-se-ão os primeiros empreendimentos de *mais antigos* e os outros

de *mais recentes*.

Estas duas formas de atuação basearam-se em estudos for mais, que confirmaram a existência de uma demanda potencial gerada no próprio bairro, com nível de renda adequado para absorção das unidades empreendidas.

Pode-se afirmar que essas indicações quanto à origem da demanda eram apenas parcialmente corretas, uma vez que não foi considerado o fluxo migratório da população de di versos outros bairros: em todos os empreendimentos, ao me nos a metade dos entrevistados teve suas residências an teriores localizadas em pontos diversos da cidade, e que se transferiram diretamente para os prédios em questão.

Os dados obtidos por este estudo mostram que não houve to tal interesse dessa demanda em se localizar especificamente no bairro de Santana, sobretudo nos prédios mais recentes, onde a maioria dos entrevistados afirmou ter procurado imóveis alternativos em diferentes locais. Nos prédios mais antigos, como as respostas dividiram-se igualmente entre os que buscaram outros locais e aqueles que somente procuraram Santana, é de se supor que a demanda gerada no próprio bairro apresentasse interesse em aí permanecer, o que não ocorria com os demais.

Em contraposição, ao se analisar o número de prédios al ternativos examinados na decisão de compra, verifica-se

que a afirmação anterior pode não estar correta: dado que a grande maioria não procurou, nem comparou outros imóveis nos prédios mais antigos. Nos prédios mais recentes verificou-se 50% dos casos.

Presumindo que não houvesse interesse, por parte da demanda, em se fixar exclusivamente no bairro, os fatores de localização e/ou características dos imóveis configuram-se decisivos na compra.

Para a empresa, nos empreendimentos mais antigos, os fatores de maior influência sobre o mercado referiam-se ao entorno (proximidade às áreas comerciais e residenciais) e à acessibilidade (sistema viário e disponibilidade de transportes, que incluem a proximidade à estação do metrô), além da expectativa de desenvolvimento que o bairro iria atravessar em função das melhorias de acessibilidade - o que destaca este elemento como prioritário.

As características dos imóveis simplesmente adequavam-se ao padrão da demanda e ao próprio local, nos prédios antigos.

Para os empreendimentos mais recentes, foram considerados, máxime, os fatores relativos ao entorno (nobreza da área, já que o local apresentava o mais alto padrão do bairro e proximidade às áreas residenciais e comerciais), seguidos dos fatores relativos a acessibilidade (sistema viário, metrô, ônibus e integração). O sucesso comprovado

na área por outros empreendimentos semelhantes também foi de grande importância.

Quanto à principal característica dos imóveis, grande ênfase foi dada à área de lazer, utilizada enfaticamente como argumento de vendas.

Esses fatores tiveram real significado para os moradores, apesar de apresentarem uma variação de sua importância para os moradores de ambos os prédios em relação às suposições estipuladas pela empresa.

Em ambos os empreendimentos, os elementos do entorno, foram bastante citados pelo maior número de moradores (proximidade às áreas residenciais e comerciais e padrão de vizinhança). Os fatores de acessibilidade, apesar de secundários, foram bastante significativos e incluíram a proximidade ao metrô, ao sistema de integração ônibus-metrô e facilidade de acesso ao trabalho.

Nos prédios mais recentes, apenas a proximidade às áreas verdes (Horto Florestal), substituindo a importância do fator proximidade a áreas comerciais.

Apenas nos prédios mais antigos, corroborou-se a preocupação com a facilidade de acesso ao trabalho e a proximidade ao metrô - fundamentalmente usado para esse fim.

Provavelmente, os valores referentes à acessibilidade foram classificados como secundários, pelo fato de o automóvel representar o principal meio de transporte para os moradores dos prédios mais recentes.

Os moradores dos prédios mais antigos, cujos níveis de renda predominantes são baixo, superior e médio-inferior, determinaram a escolha dos imóveis primeiramente em função das condições de pagamento e secundariamente dos tamanhos e disposições da cozinha, sala e quartos. A maioria deles com idade superior a dezenove anos.

Nos prédios mais recentes, conforme as expectativas dos empreendedores, os elementos de lazer foram os mais citados, dos quais foram destacados: jardim e "play-ground". Tal fato pode levar a crer que se deva à grande quantidade de crianças com menos de dez anos.

Pode-se concluir que nem todos os moradores demonstraram-se satisfeitos com a aquisição do imóvel: apenas nos prédios da Rua Jovita notou-se total satisfação, não devido às características dos apartamentos, mas sim à valorização, localização e proximidade ao metrô. Já nos prédios da Rua Voluntários da Pátria, as opiniões dividiram-se, e uma parcela significativa afirmou estar insatisfeita com o aumento constante das prestações.

Possivelmente, esse é o motivo pelo qual se verifica um

número significativo de locatários. Devido a insuficiência de recursos dos proprietários para saldar as prestações, o elemento moradia transformou-se em investimento, gerando, assim, fundos adicionais.

IV.2.3 - Construtora Guarantã S.A.

● Perfil da Empresa

A Construtora Guarantã S.A. atua no setor de Construção Civil desde 1948, dedicando-se principalmente a Obras Públicas, Edifícios, Pontes, Viadutos e Saneamento Básico (principais fontes de faturamento), e secundariamente, ao mercado imobiliário.

Com um capital de Cr\$220.000.000,00, em 1977, e Cr\$..... 320.000.000,00 em 1978, um corpo de funcionários de 8.000 pessoas trabalhando nas obras e 500 na área administrativa, a empresa empreendeu 55 prédios de apartamento para uso residencial (totalizando 4.000 unidades) e um conjunto para uso comercial.

Esses empreendimentos localizam-se no Jardim América, Itaim, Ibirapuera, Moóca, Ipiranga, Pinheiros, Alto de Pinheiros, Brooklin e Santana - o conjunto comercial está em Pinheiros. Também alguns prédios foram construídos em São José

dos Campos, Rio de Janeiro, Guarujá e Brasília.

● Processo Utilizado para Tomada de Decisão

A decisão de desenvolver empreendimentos em Santana resultou de estudos que constatarem a existência de um mercado potencial constituído por moradores do próprio bairro, cuja renda está no nível médio com tendência a alto(*). Segundo palavras do entrevistado: "Santana conta com seu próprio mercado, ninguém muda para lá". Ainda segundo o entrevistado, o mercado na época, mostrava-se ávido por empresa incorporadora de maior porte, com o nome e a confiabilidade que tem a Guarantã: "o mercado estava saturado de pequenas empresas que não entregavam o imóvel prometido".

● Fatores Conjunturais e de Localização Determinantes da Empresa no Bairro

Em 1972 e 1973, a empresa já se interessava pelo bairro de Santana: a Voluntários da Pátria e imediações foi a área escolhida: os primeiros prédios construídos localizam-se nas Ruas Garção Tinoco e Nunes Garcia, parte "alta" de San

(*) Nos prédios mais antigos o comprador alvo da empresa deveria apresentar um padrão médio-alto e nos mais recentes, padrão alto. Segundo nossa classificação, o primeiro caso é caracterizado pelas faixas de renda média familiar mensal entre Cr\$ 40.000,00 e Cr\$ 50.000,00 e o segundo, acima de Cr\$ 50.000,00.

tana a 100 ou 150 m do Colégio Santana e 200 m da estação do metrô. Pode-se caracterizar essa rua como "travessa particular", ou "rua sem saída" bastante tranquila, tendo grandes casas e prédios de padrão médio e alto como vizinhos.

O último empreendimento está localizado também na Voluntários da Pátria, na sua parte alta, vizinho aos empreendimentos de mais alto padrão no bairro.

Vários foram os fatores que influenciaram a decisão por essa localização, conforme detalhado abaixo:

- Fatores conjunturais

- . expansão do mercado imobiliário na região;
- . saturação do mercado para esse tipo de empreendimento em outras áreas;
- . sucesso verificado por outras empresas na região.

Estas alternativas permitem identificar o processo de "mimetismo" da região e caracterizar a empresa como "seguidora", possivelmente, com o objetivo de minimizar os efeitos da crise imobiliária, que se verificava na época.

- Fatores relativos ao terreno

- . preço do terreno mais baixo que em outras áreas;
- . adequação do terreno ao projeto;

- . localização do terreno em zoneamento adequado;
 - . boas condições de pagamento para o terreno.
- Fatores relativos ao entorno
- . localização em área nobre;
 - . proximidade a áreas comerciais;
 - . proximidade a áreas residenciais.
- Fatores relativos à acessibilidade
- . proximidade ao Sistema Viário Principal;
 - . integração Metrô-Ônibus;
 - . linhas de ônibus.

● Fatores Relativos às Características dos Imóveis

Com o objetivo de atender a demanda formada por moradores do próprio bairro, com nível de renda médio e alto, a Guarantã desenvolveu dois diferentes tipos de empreendimentos.

Os prédios da Rua Garção Tinoco que visavam uma demanda formada por profissionais liberais recém-casados: apresentavam apartamentos com dois quartos. Os terrenos possuem de 600 a 800 m² de área e temos entre 4.200 e 4.600 m² de área construída. São prédios de 10 a 12 pavimentos com 4 unidades (apartamentos) por andar. Os apartamentos tem entre 60 a 70 m² de área útil e 75 a 90 m² de área total,

aproximadamente. E ambos possuem garagens (o maior possui garagem coletiva e o menor 40 vagas exclusivas).

Já o prédio da Rua Voluntários da Pátria deveria atingir compradores com o maior nível de renda de Santana.

Com 11.000 m^2 de área construída em terreno de 2.860 m^2 , o prédio possui 15 pavimentos e 4 unidades por andar e 85 garagens. Cada apartamento possui 117 m^2 de área útil e 160 m^2 de área total.

Todos os empreendimentos possuem play-ground, salão de festas e jardins.

Os prédios mais recentes foram vendidos a um preço médio de Cr\$1.300.000,00, pouco mais que o dobro daqueles mais antigos localizados na Garção Tinoco (Cr\$600.000,00).

Salienta-se que a área comum dos diversos empreendimentos contém play-ground, salão de festas e garagens, cuja dimensão variou consideravelmente. Assim, dos prédios mais antigos, aquele localizado na Rua Garção Tinoco, a área de lazer mede mais ou menos 480 m^2 , e aquele da Rua Nunes Garcia, mais ou menos 1.200 m^2 ; o prédio mais recente da Voluntários da Pátria, 2.500 m^2 . Os elementos essenciais responsáveis por essas variações foram o tamanho e índice de ocupação dos terrenos que determinaram a disponibilidade

de de garagens (40 vagas, aproximadamente, nos prédios mais antigos, e 85, nos mais recentes) além do tamanho da área comum.

● Conclusões:

- classificação do empreendedor
- fatores de decisão para empreendedor e moradores

Dentre as empresas estudadas, somente a Guarantã dedicou-se às atividades ligadas a construção e incorporação de imóveis como forma de aproveitar as oportunidades de mercado geradas em um período específico, mas tendo sempre como prioritária a função de empreiteira de obras públicas. Segundo a classificação dos agentes apresentada, este procedimento é característico de média empresa.

Mas o tipo, localização dos empreendimentos e adaptação destes aos resultados obtidos através de procedimentos formais de análise de mercado também nos permite incluí-la na classe de Grande Empresa Construtora e Incorporadora.

Sabe-se que na época em que ocorreu o "boom" imobiliário a zona sul da cidade e imediações eram os locais mais procurados pela oferta e demanda, área em que a Guarantã desenvolveu vários empreendimentos. A atuação da empresa em outros bairros (Moóca, Ipiranga e Santana) e outras cida

des (São José dos Campos, Rio de Janeiro, Guarujá e Brasília) representam a forma adotada pelas grandes empresas para evitar as consequências da crise verificada no setor.

Comparação entre os fatores de decisão que orientaram empresa/moradores.

Os estudos desenvolvidos pela empresa demonstravam a viabilidade para empreendimentos de níveis médio e alto, no Bairro de Santana, especialmente na área mais alta (nobre), imediações da Rua Voluntários da Pátria.

O vasto mercado potencial deveria constituir-se de moradores exclusivamente originados do próprio bairro, suposição correta, uma vez que a maioria dos entrevistados são tradicionais e antigos moradores do bairro. Porém, deve-se ressaltar que o bairro de Santana, após a implantação e funcionamento da Linha Norte-Sul do metrô, passou a exercer uma forte atração sobre a população de outros bairros da cidade: nos prédios construídos a partir dessa época, constatou-se um número significativo de moradores provenientes de diversos outros bairros.

A Guarantã definia o potencial econômico da demanda em que predominavam as faixas de renda média com tendências a alto. Constatamos que, nos primeiros empreendimentos predomina o nível médio-baixo e nos seguintes, médio-alto,

ou seja, padrões ligeiramente inferiores às expectativas da empresa.

Nesse local, diversos seriam os elementos atrativos para a demanda como o próprio nome da empresa (devido ao seu porte e conseqüentemente a confiança quanto a finalização da obra e manutenção do padrão proposto), além da localização, sendo essa uma área nobre, basicamente residencial e bastante próxima ao centro comercial. São ainda adicionadas às recentes melhorias de acessibilidade verificadas quanto ao sistema viário e disponibilidade de meios de Transportes como metrô e ônibus.

Também as características dos imóveis deveriam exercer a tração sobre o mercado uma vez que adequaram-se aos segmentos alvo específicos.

Constatou-se que para os moradores dos prédios mais antigos a escolha dos imóveis não ocorreu em função da Empresa, mas especialmente em função da localização, ou seja, fatores relativos ao entorno (sendo o principal a proximidade às áreas residenciais e os secundários padrão da vizinhança e proximidade às áreas comerciais).

O empreendedor definiu ser o número de quartos (dois) 2, a principal característica desses apartamentos, uma vez que visavam a parcela do mercado composta por "recêm-casados", o que teve à suposição de que deveria comportar

até quatro pessoas, tendência comprovada junto ao segmento alvo. Consequentemente, constata-se que o número de dormitórios representa um importante fator apesar de ter sido a sala e preço do imóvel os fatores apontados como de maior peso na decisão de compra. Vimos assim, a preocupação, desses entrevistados com o aspecto social do imóvel em contraposição às restrições financeiras.

Nos prédios mais recentes, cujo padrão é mais elevado, verificou-se uma preocupação bastante acentuada com elementos que denotam "status", ou seja, quanto ao apartamento, destacou-se a sala, play-ground e jardim. No que se refere ao prédio e quanto ao entorno a proximidade às áreas verdes e padrão de vizinhança.

O índice de ocupação desses apartamentos é variado e a idade média dos moradores é elevada - a maioria compõe-se de casais com filhos com mais de 19 anos, o que possivelmente confirme ser esse segmento formado por uma classe social em ascensão, onde o nível de renda esteja relacionada a faixa etária.

A grande maioria classificou os elementos de acessibilidade como secundários e afirmou ser o automóvel o principal meio de transportes utilizado, o que nos leva a duas diferentes hipóteses: o sistema viário destaca-se apenas na composição do entorno e a disponibilidade de garagens no prédio foi essencial na decisão de compra.

De uma maneira geral, os moradores demonstraram-se satisfeitos com o investimento que a compra do imóvel representou, devido à valorização. Porém, nos prédios mais recentes verificou-se descontentamento de vários moradores por um lado, com o contínuo aumento das prestações e por outro, com a mistura de "nível" que vem ocorrendo dentre eles.

Possivelmente ambos os fatos estejam relacionados: os imóveis passam a ser alugados a uma população de nível de renda inferior, dada a insuficiência de recursos por parte dos proprietários para mantê-los.

Analisando os dados referentes ao segmento substituto, podemos observar que esses prédios tendem a ser habitados por uma população originária de diversas localidades (zona norte, outros bairros, outras cidades), com padrão médio e baixo.

Para esses, os fatores de decisão de maior peso, referem-se às características do apartamento (sala e disponibilidade de garagens) seguidas das condições financeiras e finalmente, localização (proximidade à Estação do Metrô, às áreas residenciais e comerciais).

IV.2.4 - Construtora Adolpho Lindenberg S.A.

● Perfil da Empresa

Dentro do setor de construção civil, a Construtora Adolpho Lindenberg S.A., dedica-se à construção, incorporação, venda e serviços de arquitetura e engenharia. Durante dez anos, desde sua formação em 1958 até 1969, a empresa especializou-se em edificações residenciais e, diversificando a partir daí, para a construção de edifícios comerciais (hotéis, hospitais, centros administrativos, bancos e empresas) e industriais (silos e obras industriais diversas).

Até 1978, a Lindenberg já havia desenvolvido duzentos e cinquenta casas e cento e três prédios de apartamentos residenciais, seis hotéis, dezoito indústrias e sessenta e um condomínios comerciais. Esses empreendimentos estão localizados na zona sul da área urbana de São Paulo (Jardins-abaixo da Av. Paulista até a Rua Estados Unidos. Avenidas Brigadeiro Luís Antônio e Rebouças), em Higienópolis, Jardim Europa, Morumbi, Granja Julieta, Santana, Sumaré e Vila Mariana; os edifícios comerciais estão localizados na Av. Paulista, Faria Lima e 9 de Julho, e também em outros estados e cidades, como Rio de Janeiro, Campinas, Rio Grande do Sul e Minas Gerais. Alguns empreendimentos estão localizados em Assunción e Santiago, no Chile.

Em 1978, seu capital social montava em Cr\$608.485.000,00 e o faturamento atingiu a casa dos Cr\$1.169.650.000,00.

● Processo Utilizado para Tomada de Decisão

A empresa não se baseou em estudos para a determinação do mercado potencial, visando identificar o tipo ou localização do imóvel. Segundo o empresário,

"No mercado imobiliário, essas pesquisas têm pouca validade, pois como as quantias envolvidas são muito elevadas, o entrevistado, grande parte das vezes, expressa muito mais o desejo que teria de adquirir o imóvel do que sua real capacidade de compra."

Sabe-se que foi feita apenas uma coleta espontânea de dados durante a construção e venda dos imóveis citados, quando os corretores eram procurados pelos prováveis compradores que explicitavam o tipo de imóvel que desejavam.

● Fatores Conjunturais e de Localização que Determinaram a Atuação da Empresa no Bairro

Em 1971, aproximadamente, a Lindenberg começou a diversificar a localização de seus apartamentos residenciais da zona sul para bairros de classe média tradicional, com elevado potencial de moradores de nível de renda alto e que desejavam morar em apartamentos de melhor padrão do que possuíam, mas sem sair do bairro.

Assim, o bairro de Santana destacou-se por conter uma população com essas características. A Rua Voluntários da

Pátria foi a escolhida, uma vez que, de todo o bairro, apresentava o mais elevado padrão de vizinhança, ou seja, a vizinhança, segundo o conceito do empresário, é "rica e bonita". Esse local é estritamente residencial, bastante próximo a áreas comerciais e com um sistema viário de primeira ordem.

No bairro de Santana, a Adolpho Lindenberg desenvolveu quatro empreendimentos residenciais, a saber:

- . Solar de Cascais - Rua Voluntários da Pátria, nº 2865. As obras iniciaram-se em 1972 e foram concluídas em 1974.
- . Solar do Estoril - Rua Voluntários da Pátria, nº 2240, com início das obras em 1972 e conclusão em 1974.
- . Solar de Algarve - Rua Voluntários da Pátria, nº 2570, iniciado em 1975 e concluído em 1977.
- . Solar de Coimbra - Rua Mirus Garcia, nº 101, iniciado em 1975 e concluído em 1977.

A data de início das obras coincide com a expedição do alvará de licença da Prefeitura e a de conclusão com a expedição do habite-se e lançamento desses empreendimentos.

Então, até 1974, a Lindenberg desenvolveu dois empreendimentos em Santana e dessa data até 1977 mais dois.

Para a localização do bairro de Santana, procurou-se a proximidade a áreas residenciais do mais alto padrão existente, de forma a se estabelecer uma identidade entre o padrão do prédio e sua vizinhança.

● Fatores Relativos às Características dos Imóveis

Os primeiros empreendimentos desenvolvidos em Santana, em 1972 foram de padrão médio e, a excelente receptividade do mercado, incentivou a melhora de padrão para os futuros empreendimentos desenvolvidos na área.

Dos prédios mais antigos, o Solar dos Cascais é o que possui a área de lazer mais simples, contendo apenas jardim e "play-ground" e uma das maiores áreas brutas por unidade de ($195,61\text{m}^2$) em relação aos demais prédios ali localizados. São duas unidades por andar, com padrão médio de acabamento.

Já o Solar do Estoril possui "play-ground", salões de festas e de jogos, piscina, jardins, vestiário e sala de reuniões; possui, ainda, dois tipos de apartamentos: os menores com 100m^2 e os maiores com 142m^2 de área bruta; 85m^2 e 121m^2 de área líquida com quatro unidades por andar, esse prédio apresenta padrão médio, como o anterior. Em 1974, foram vendidos aproximadamente por Cr\$150.000,00.

Os prédios construídos até 1977 - o Solar de Algarve e o Solar de Coimbra - constituem dois blocos e um único empreendimento. A área de lazer é comum para ambos, havendo variação somente quanto ao número de garagens, área dos apartamentos, número de andar, número e área dos quartos.

O Solar de Algarve é o menor, com uma área bruta por unidade de 176m^2 , área líquida de 113m^2 , com quatro apartamentos por andar e uma vaga na garagem.

O Solar de Coimbra, talvez o mais luxuoso de todos os empreendimentos da Adolpho Lindenberg em Santana, tem uma área bruta de 303m^2 e 200m^2 de área líquida. Esse prédio possui dois apartamentos por andar, cada um com quatro dormitórios. O preço de venda médio desses apartamentos alcançou Cr\$8.300,00/m².

OBS.: O entrevistado discorreu também sobre a composição do preço de venda dos imóveis, dizendo que:

"O preço não parte da composição do custo, mas do que o comprador pode pagar. Por isso, é calculado um preço inicial - o mais alto possível - e verifica-se a aceitação do mercado. E dessa forma, o preço de venda do imóvel vai se adaptando às condições de procura.

"Já quanto à inclusão do preço do terreno no valor da obra, a Lindenberg usa dobrar esse valor e dividir pelo número de unidades. Sobre esses valores, é adicionada uma taxa de 7% sobre o custo total da unidade para cobrir as despesas de venda."

● Conclusões:

- Classificação do empreendedor
- Dos fatores de decisão para empreendedor e moradores

A atuação da Construtora Adolpho Lindenberg nos diversos segmentos do mercado imobiliário, especialmente apartamentos residenciais, apresenta características de grande empresa construtora e incorporadora, como abordado no início deste trabalho.

Aparentemente, o único elemento que foge a essa classificação é a ausência de pesquisa formal para a caracterização dos imóveis, o que leva à hipótese de que, para esse tipo de produto, as informações coletadas pelos corretores ou vendedores pode representar uma forma adequada para detectar a preferência do comprador potencial, mormente no que se refere à divisão interna dos apartamentos.

A escolha da localização - zona norte, bairro de Santana e em especial a Rua Voluntários da Pátria - constitui-se numa estratégia de diversificação para aproveitar as oportunidades de absorver a demanda existente para seu produto, sendo que ambos os fatores, a localização e características dos imóveis, visam o segmento específico do mercado, cujos níveis de renda são médio-alto e alto.

Visualmente, seus empreendimentos podem ser facilmente

identificados em função do entorno (local mais nobre) e do próprio prédio.

Os primeiros empreendimentos serviram para testar o mercado (imóveis de padrão médio) e identificar o real poder aquisitivo da demanda, origem, padrão e expectativas quanto aos novos empreendimentos. Desta forma, a Lindenberg viu-se incentivada a desenvolver os empreendimentos mais recentes e bem mais sofisticados.

. Comparação entre fatores de decisão que orientaram em
presa/moradores

Para alguns aspectos é necessário uma análise separada dos empreendimentos desenvolvidos antes e após 1974, dado as características distintas dos imóveis e ao segmento da população a que se destinam.

Ambos os empreendimentos visavam atender a população do próprio bairro que desejava aí se manter. Nos prédios mais antigos, deveriam apresentar um padrão médio e nos mais recentes médio-alto e alto.

Por um lado, pôde-se constatar que a maioria dos entrevistados tinha suas residências anteriores (última e penúltima) localizadas em bairros da zona norte e, especialmente, em Santana, conforme a expectativa da empresa. Porém,

ao contrário do que supunha a Adolpho Lindenberg, a maioria mudou-se para o bairro no período 1970 a 1974, classificando-se, então, de recentes. Somente nos prédios mais novos é que se encontra um número significativo de moradores tradicionais, isto é, que mudaram para Santana há mais de doze anos. Assim, pode-se concluir que, na época, era ampla e diversificada a demanda potencial para apartamentos residenciais.

Quanto ao padrão desses moradores, apesar de haver predominância dos níveis de renda estimados pela empresa, houve uma incidência significativa de níveis mais baixos (médio-baixo e baixo), principalmente nos prédios antigos.

De maneira geral, verificou-se o interesse desses entrevistados por se localizar exclusivamente em Santana e, em particular, nessa área e nesse tipo de prédio; nos edifícios antigos, a maioria não visitou outros prédios e nos mais recentes, não procurou imóveis em outros bairros.

Para esse tipo de demanda, o fator de decisão que orientou a atuação da empresa foi, basicamente, a nobreza da área, ou seja, a proximidade à área residencial de mais alto padrão de todo o bairro. Outros fatores, apesar de secundários, foram: proximidade ao comércio, escolas, estação do metrô, áreas verdes e sistema viário de primeira ordem.

Nota-se a importância dos elementos que denotam "status" social, como: nome da construtora, localização, padrão e características do prédio e dos apartamentos.

Os entrevistados dos prédios mais antigos enfatizaram o padrão da vizinhança, proximidade às áreas residenciais e acessibilidade como principais fatores relativos à localização e que influenciaram na decisão de compra dos imóveis.

Já nos prédios mais recentes, sentiu-se apenas a preocupação com padrão da vizinhança e proximidade às áreas verdes e comerciais.

Mesmo para níveis de renda mais elevados, verificou-se a preocupação com o preço, o que permite levantar a hipótese de que talvez seja esse o elemento que permita a primeira seleção dentre as alternativas disponíveis no mercado.

Não se pode deixar de considerar a influência que o nome da construtora exerceu na decisão dos moradores, fato não-aventado pelos empreendedores, mas que pode se depreender pela seguinte observação: é filosofia básica ligar o padrão das construções ao nome da empresa.

Esses moradores, em sua maioria, demonstraram ter havido bastante interesse em morar em prédio de apartamentos, de

vido às vantagens oferecidas por esse tipo de moradia e aos elementos de lazer existentes.

De uma forma geral, a disposição e tamanho dos cômodos adequaram-se às expectativas dos entrevistados. Notou-se a grande atração que esses empreendimentos exerceram sobre a demanda, sobretudo nos prédios mais antigos, onde a maioria não comparou esses imóveis com outras alternativas.

Para os entrevistados, os apartamentos nos prédios mais recentes parecem ter representado a melhor opção dentre diversas alternativas; grande parte dos moradores procurou outros imóveis no próprio bairro e decidiu por este, apesar de não ter oportunidades de escolha, visto ser ele o último disponível.

Como esses prédios, na época de pesquisa, já possuíam habite-se e poucas unidades estavam ocupadas, concluiu-se que ou esse foi um argumento de vendas para aumentar a vazão das unidades, ou, realmente, esse imóvel veio de encontro às expectativas de investidores que não se interessavam para alugá-los.

Os dados levantados mostram que, esses prédios tendem a manter o mesmo tipo de morador descrito, demonstrando, entretanto, maior preocupação com a disponibilidade de trans

portes (metrô e ônibus) e com a proximidade aos parentes.

A tendência é de se manter um maior número de proprietários, apesar de, paulatinamente, essas unidades serem colocadas para locação. Para esses moradores (segmento substituto), os elementos do entorno do prédio, como área de lazer, jardim e garagem, passam a se destacar como fatores que também influenciaram na decisão de compra.

IV.2.5 - Civiltec Construções S.A.

● Perfil da Empresa

A Civiltec Construções S.A. foi criada em 1966 para atuar somente no bairro de Santana, desenvolvendo as atividades de construção, incorporação e vendas de apartamentos residenciais. Em 1977, a empresa contava com cinquenta funcionários na área administrativa e duzentos e cinquenta nas diversas obras em andamento. Nessa data, seu capital montava em Cr\$16.250.000,00.

Ao longo de doze anos, foram desenvolvidos, aproximadamente, quinze diferentes empreendimentos, num total de nove

centas unidades.

Até 1974, a empresa praticamente iniciava uma construção ao ano, fato constatado através dos alvarás aprovados pela Regional do Bairro, onde se verificou um total de quatro processos entre o período 1971/1974. Já em 1975/76, observa-se uma rápida expansão do número de obras e, conseqüentemente, da empresa: foram aprovados cinco diferentes processos apenas nesses dois anos.

Nota-se também que até 1975 decorreram de dois a três anos entre a data da expedição do alvará e a expedição do habite-se, a partir da qual, esse prazo foi reduzido para um ano, aproximadamente, o que permite deduzir que a empresa esperava uma rápida expansão do mercado a partir daí.

Dentre os diversos empreendimentos da Civiltec, oito foram selecionados para constituir objeto deste estudo, em função da disponibilidade de informações (mais antigos) e em função dos prédios já estarem habitados (mais recentes). Assim, foram os seguintes os prédios estudados:

. Prédios cujo habite-se foi expedido antes de 1974:

- Av. Braz Leme, nº 2322 (habite-se em 1974);
- Av. Braz Leme, nº 2352 (habite-se em 1974).

. Habite-se expedido após 1974:

- Rua Voluntários da Pátria, nº 2870 (1975);
- Av. Braz Leme, nº 2428 (1975);
- Rua Eudoro Lemos, nº 35 (1976);
- Rua Eudoro Lemos, nº 63 (1976);
- Rua Eudoro Lemos, nº 54 (1977);
- Rua Dr. Cêzar, nº 690 (1978).

● Processo Utilizado para Tomada de Decisões

As decisões da empresa baseiam-se na experiência e tino comercial de seus dirigentes, fato que se pode constatar através da afirmação de um entrevistado:

"Não acredito em pesquisa, principalmente para o mercado imobiliário, uma vez que o comprador responde uma coisa e compra outra."

A escolha do bairro de Santana, como área de atuação da empresa, deveu-se, fundamentalmente, à existência de uma ampla demanda potencial com nível de renda médio, originada tanto do próprio bairro, quanto dos demais bairros da cidade. Essa suposição era confirmada pelo sucesso da própria empresa e de outras concorrentes, que não encontravam dificuldades na colocação de seus empreendimentos.

• Fatores Conjunturais e de Localização que Determinaram a Atuação da Empresa no Bairro

A Civiltec atua exclusivamente no bairro de Santana, e seus empreendimentos estão concentrados na zona 69.2, em especial nas proximidades do Aeroporto de Marte, na Av. Braz Leme; apenas um está na Rua Voluntários da Pátria. Os principais motivos de tal localização referem-se:

- . à disponibilidade de terrenos, localizados em zoneamento adequado e em área nobre;
- . aos elementos do entorno - proximidade a áreas verdes e/ou lazer, comércio e áreas residenciais;
- . a fatores de acessibilidade, como sistema viário, estação do metrô, sistema de integração metrô-ônibus e linhas de ônibus.

Pode-se afirmar ser essa uma área bastante privilegiada.

Construída recentemente, a Av. Braz Leme veio aumentar a acessibilidade da região em direção ao centro e sul da área urbana. Nos feriados e fins de semana, seu trecho inicial, onde estão localizados os prédios em estudo, é fechado para uso da população local como 'área de lazer'. Os empreendimentos da construtora, localizados ao longo da avenida e em frente ao campo do aeroporto, propiciam vista e insolação aos diversos apartamentos. Os localizados na Rua Eudoro Lemos estão em rua particular sem saí

da, e a vizinhança é constituída por prédios de apartamentos residenciais de padrão superior.

A estação do metrô dista, aproximadamente, 500 a 700m dos prédios, que pode ser percorrida a pé; por outro lado, é grande a disponibilidade de ônibus para qualquer ponto da zona norte ou demais bairros da cidade.

É interessante salientar que os escritórios da Civiltec também estão instalados nessa mesma área (esquina Braz Leme x Eudoro Lemos), o que permite um controle direto sobre todas as atividades dos seus empreendimentos.

● Fatores Relativos às Características dos Imóveis

Os empreendimentos desenvolvidos até 1974 possuem padrão inferior (médio-baixo); ao nível da rua, foram construídas também lojas, hoje utilizadas por lanchonetes, supermercados, butiques etc. Cada um desses prédios é composto por dois blocos (frente e fundo) de quinze pavimentos e quatro apartamentos por andar, configurando, no conjunto, um único empreendimento. Os apartamentos possuem de 50 a 60m² de área útil e de 80 a 90m² de área total. A área de lazer contém "play-ground", piscina, salões de festas e de jogos e jardim. Todos os apartamentos têm direito a vagas na garagem.

Os empreendimentos com expedição de habite-se após 1974 apresentam padrão médio superior, com vizinhança exclusivamente residencial. Todos os prédios contêm "play-ground", salões de festas e de jogos, piscina, jardim e uma garagem por apartamento. A área útil varia entre 70 e 90m².

Os quatro prédios da Rua Eudoro Lemos constituem dois empreendimentos (dois blocos cada): nos números 35 e 65, contêm vinte apartamentos por bloco. No número 54, há setenta e dois apartamentos (quatro apartamentos/dezoito pavimentos), apresentando cada unidade as menores dimensões em relação aos demais empreendimentos.

Os empreendimentos da Av. Braz Leme e os da Rua Voluntários da Pátria possuem elementos de lazer semelhantes aos demais. Cada um é composto por um único bloco, sendo que os prédios contêm quinze e vinte andares, quatro e dois apartamentos por andar, respectivamente. Já os da Rua Voluntários da Pátria apresentam a maior área útil, qual seja, 110m², e os da Av. Braz Leme, com 90m², têm características semelhantes aos citados.

As características dos imóveis foram determinadas pelos futuros moradores. Os compradores interessados procuravam os corretores ou a própria diretoria de vendas e sugeriam o tipo de prédio e de apartamento que estavam interessados. Em seguida, o departamento de arquitetura definia a disposição e o "lay-out" do apartamento, atendendo o que os clientes pediam.

● Conclusões:

- Classificação do empreendedor
- Fatores de decisão para empreendedor e moradores

• Caracterização da empresa

Quanto à localização, a Civiltec pode ser classificada como pequena empresa construtora, já que atua somente no bairro de Santana, baseando-se na experiência adquirida sobre o mercado local. Porém, não se enquadra totalmente à classificação, visto que não se dedicou à construção de casas ou habitações unifamiliares.

Possivelmente, a empresa tenha se originado como pequena construtora e dada a evolução da situação de mercado, adotado procedimentos de média e grande empresa construtora e incorporadora.

Os procedimentos para determinação, localização e característica dos imóveis, apesar de não se basearem em critérios científicos, demonstram também esta tendência. Para os empreendimentos em estudo, como será visto adiante, foram adequados, traduzindo-se pela receptividade por parte de demanda. Todavia, é interessante ressaltar que alguns aspectos relativos à localização apresentaram-se como secundário para os entrevistados.

. Comparação entre fatores de decisão que orientaram em presa/moradores

As características dos entrevistados coincidem plenamente com as suposições que orientaram as decisões da Civiltec. A origem desses moradores, definida de uma forma bem ampla pela empresa, apresentou-se como sendo tanto do próprio bairro de Santana, quanto de outros bairros da cidade. Após 1974, verificou-se um maior interesse dos moradores provenientes de vários bairros da zona norte em se estabelecer em Santana.

Quanto ao nível de renda, constatou-se a predominância de nível médio, como afirmado pelo empreendedor. Entretanto, nota-se a tendência de salários médios mensais mais elevados das famílias que habitam os prédios mais recentemente construídos em relação aos mais antigos, demonstrando a conseqüente relação entre a melhoria do padrão dos imóveis e os respectivos moradores.

. Fatores de decisão - Localização e características dos imóveis

Para a Civiltec, as decisões quanto à localização foram da maior importância, dado que atua somente em Santana e, especialmente, no trecho inicial da Av. Braz Leme. As diversas áreas analisadas em profundidade pela empresa, levando em conta os aspectos relativos ao entorno (proximi

dade a áreas verdes e/ou lazer, comércio, áreas residenciais) e de acessibilidade (proximidade ao sistema viário de primeira ordem, à estação do metrô, ao sistema de integração metrô-ônibus e linhas de ônibus).

Já as características dos imóveis foram determinadas pelas sugestões dos próprios compradores em potencial.

Para os moradores, o apelo maior foi representado pelo aspecto financeiro do negócio, ou seja, preço e condições de pagamento, particularmente nos prédios mais recentes e de padrão mais elevado. É por esse motivo que a grande maioria demonstrou satisfação com o investimento efetuado.

A relação estabelecida entre preço e produto (características dos imóveis) varia segundo o tipo de morador. Nota-se, ainda, uma forte preocupação, especialmente dentre o segmento alvo, com a imagem e posicionamento sociais adquiridos; grande ênfase foi dada aos fatores de localização, com padrão da vizinhança e proximidade às áreas residenciais, colocando em plano secundário a acessibilidade e outros elementos do entorno, excluindo a proximidade às áreas comerciais.

Contudo, pode-se notar a importância do fator acessibilidade, devido, principalmente, à facilidade de acesso ao trabalho: a maioria trabalha em bairros diversos e um número significativo em Santana e demais bairros da Zona

Norte. Para esse fim, são utilizados os diversos meios de transporte, em especial, o ônibus, apesar de o carro se destacar como principal.

Esses fatores, mais que os benefícios ecológicos do local, representaram fortes apelos de mercado, tornando os imóveis mais antigos superiores aos demais existentes em Santana e atraindo a demanda do próprio bairro. Quanto aos prédios mais recentes, a competitividade foi ampliada, atingindo comprador potencial de vários outros bairros.

Essa preferência pode ser traduzida pelo pequeno tempo dispendido pelos entrevistados na procura e comparação entre imóveis alternativos.

A aquisição do imóvel, mesmo para seu próprio, representava investimento, dada a satisfação demonstrada com a valorização e a tendência desses prédios serem utilizados para locação, fato constatado pelo alto índice de locatários dentre o segmento substituto.

Dessa forma, as características dos moradores foram se alterando: provenientes dos diversos bairros da zona norte que procuravam melhoria no padrão de residência, apresentando nível de renda inferior.

O valor do aluguel e características dos quartos e cozi

nhas passaram a assumir maior importância, já que o índice de ocupação desses apartamentos tendia a aumentar.

A área de lazer, significativa para os empreendedores, também aqui tendeu a perder a prioridade, pois a faixa etária apresentou-se elevada (maior índice de moradores com mais de dezenove anos).

Apesar de, ainda, ser importante o "status" denotado pelo imóvel, possivelmente os fatores de acessibilidade, em particular os relacionados ao trabalho, ganhem maior importância como fator de decisão.

Para esses, a imagem que a Civiltec tem adquirido na região, como empresa idônea, logicamente passa a não influir na decisão de escolha.

IV.2.6 - Imobiliária Trabulsi Ltda.

● Perfil da Empresa

Constituída em 1949, a Imobiliária Trabulsi Ltda. sempre se dedicou à compra de terrenos, construção, administração e venda dos seus empreendimentos. Até 1960, também administrava esses imóveis depois de vendidos.

Em 1977, o capital social totalizava Cr\$15.800.000,00, e

em 1978 foi alterado para Cr\$23.700.000,00. Nessa data, seu quadro de funcionários incluía cinquenta empregados administrativos e duzentos de obra. O faturamento nesse ano atingiu Cr\$120.000.000,00.

Desde sua formação até meados de 1978, foram desenvolvidos setenta e cinco prédios (seis mil unidades); desses, a metade localiza-se em Santos na orla da praia e a outra em São Paulo, predominantemente no Jardim Paulista, Aclimação, Cambuci, Perdizes, Pompéia, Sumaré, Tucuruvi, Penha, Brás, Bela Vista e Santana, o que representa que a empresa não se atém a um segmento geográfico específico.

Em Santana, quatro foram os empreendimentos desenvolvidos pela Trabulsi:

- . Mirante - Av. Moreira de Barros, nº 2929/37, cujo terreno foi adquirido em 1965 para construção do prédio. O alvará de licença foi expedido em agosto de 1965 e levou quatro anos até o final da obra e a expedição do habite-se. Este prédio não foi incluído neste estudo.
- . Lizzie - Av. Alfredo Pujol, nº 1122. Em 1965, foi expedido o alvará de licença e em 1970 finalizada a obra.
- . Myrtes - Av. Alfredo Pujol, nº 1134, cujo alvará de licença data de 1973 e o habite-se de 1976.
- . Flamingo - Av. Voluntários da Pátria, nº 3676, com as respectivas datas de 1974 e 1976.

● Processo Utilizado para Tomada de Decisão

As decisões quanto à localização e características dos empreendimentos prendem-se ao fato de a empresa já possuir os terrenos (antigas aquisições dos diretores da empresa) e também ao 'sentimento' de existência de uma larga faixa de demanda, o que pode ser constatado através da afirmação do entrevistado:

"Santana é um bairro para o qual converge todo o fluxo populacional da zona norte, zona esta de alta densidade."

Dessa forma, a demanda por imóveis, representada por moradores da zona norte e do próprio bairro, é sensivelmente grande, dando vida própria ao bairro. Salienta-se que o padrão desses compradores é médio-baixo (B e C).

A tomada de decisão baseou-se na experiência de vinte e cinco anos de seus dirigentes no setor.

● Fatores Conjunturais e de Localização que Determinaram a Atuação da Empresa no Bairro

Na época em que se iniciou a construção desses prédios, verificou-se a expansão do mercado imobiliário na região, e nos arredores da Av. Alfredo Pujol não havia outros empreendimentos semelhantes.

Esse local dispõe de uma bem dotada infra-estrutura de transportes, essencialmente quanto às linhas de ônibus e vias, que permitem o acesso aos diversos e mais importantes pontos da cidade.

O empreendimento da Rua Voluntários da Pátria teve como fator fundamental a proximidade à estação do metrô, além da localização do terreno em área nobre e próxima ao sistema de integração ônibus-metrô.

● Fatores Relativos às Características dos Imóveis

As características dos imóveis adequaram-se ao tipo de comprador da região - classes B e C - o que, concomitantemente, coincidiu com o padrão dos imóveis construídos pela empresa. Além do mais, houve, na época, a saturação do mercado para apartamentos de classe A e a expansão do mesmo tanto na região, quanto em outras para padrões mais baixos.

Os prédios Lizzie e Myrtes possuem, cada um, 5.700m^2 de área construída e 600m^2 de terreno. Com, aproximadamente, dez andares e seis a oito unidades por andar, encontram-se diversos tipos de apartamentos em cada um deles:

. O Lizzie apresenta apartamentos com 45 e 75m^2 de área total.

. O Myrtes tem apartamentos de 70 e 100m² de área total e possui características semelhantes ao prédio anterior.

Esses prédios estão localizados em uma via de tráfego intenso, em declive acentuado, com construções vizinhas compostas por pequenas residências arruinadas, algumas em processo de deterioração e outras destinadas ao uso comercial.

O edifício Flamingo localiza-se no Alto de Santana, na Rua Voluntários da Pátria, próximo aos empreendimentos de alto padrão das Construtoras Garantã e Zarvos, apesar de não se assemelhar em nada ao "status" desses prédios. Possui 3.000m² de área construída em terreno de 400m² com onze pavimentos e quatro unidades por andar, garagem coletiva e nenhum elemento de lazer, nem mesmo jardim na entrada do prédio.

Os apartamentos de 45m² de área total foram vendidos a um preço médio de Cr\$220.000,00, utilizando esquema de financiamento do Sistema Financeiro de Habitação.

O valor de venda desses apartamentos nessa época estava em torno de Cr\$250.000,00 os menores e Cr\$400.000,00 os maiores.

● Conclusões:

- Classificação dos empreendedores
- Fatores de decisão para empreendedor e moradores

Apresentando características de média e grande empresa, observou-se a sensibilidade que orientou as decisões quanto aos empreendimentos da Trabulsi pareceu adequada, ao indicar a existência de demanda potencial localizada em bairros da zona norte e que desejava aí permanecer (quase todos os entrevistados não procuraram imóveis em outros bairros da cidade) e cujo nível de renda seria médio-baixo; constatou-se que a maioria dos entrevistados são antigos moradores das imediações de Santana.

Em contrapartida, a posse anterior dos terrenos constituiu fator primordial para decisão da localização dos empreendimentos, classificando os demais fatores como secundários. Foram ressaltados, em especial, os fatores relativos a acessibilidade (proximidade às linhas de ônibus e sistema viário para os prédios mais antigos e à estação do metrô e sistema de integração metrô-ônibus para o mais recente). Seguem-se a estes os fatores relativos ao entorno, proximidade às áreas residenciais e localização nobre da área, sendo este último aspecto referente ao prédio mais recente.

As características dos imóveis eram semelhantes aos já de

envolvidos pela empresa: os mais antigos assemelhavam-se aos constituídos no litoral e os mais recentes em diversos bairros de São Paulo.

. Comparação entre fatores de decisão que orientaram em presa/moradores

Os dados levantados junto aos moradores indicaram que o elemento determinante do sucesso dos empreendimentos consistiu no preço baixo e/ou condições facilitadas de pagamento. A partir daí, o fator localização - máxime a facilidade de acesso ao trabalho - passou a ser analisado.

Comprovou-se a importância da acessibilidade, uma vez que a maioria dos entrevistados não possuía automóvel e utilizava o ônibus (prédios mais antigos), o metrô e integração (prédios mais recentes) como principais meios de transporte.

Os entrevistados demonstraram uma ligeira indiferença quanto às características dos apartamentos: os moradores, nem sempre apresentando vínculos familiares, pareceram se adequar ao espaço disponível, já que era alto o índice de ocupação das unidades, e os cômodos foram considerados, de uma forma geral, adequados.

Pode-se supor que os empreendimentos alcançaram o sucesso

esperado, pois todas as unidades estavam habitadas na época da pesquisa, e muitos entrevistados não procuraram outros imóveis na fase de escolha. Contudo, o fato de os apartamentos estarem ocupados - no prédio mais recentemente construído - igualmente por locatários (50%) e proprietários (50%) pode levar a conclusões dúbias.

Observa-se que as tendências descritas deverão se manter no futuro, ressaltando-se, no entanto, que esses imóveis poderão ser habitados por uma população de nível inferior, preocupada, cada vez mais, com o valor das mensalidades e facilidades de acesso ao trabalho (vide segmento substituíto); com isso, deverá, provavelmente, aumentar a migração de moradores de diversos bairros da cidade para tais imóveis.

Para todos esses entrevistados, identificou-se a preocupação com o "status", tendo sido apontado o padrão da vizinhança e a proximidade às áreas residenciais como importantes e decisivos.

IV.2.7 - Conclusões Gerais - Hipóteses e Considerações

a. Aspectos Relativos ao Mercado Imobiliário em Geral

A implantação e aperfeiçoamento do sistema viário e de transportes de massa podem gerar, por um lado, o processo de deterioração das áreas lindeiras e, de outro, a valorização substancial dos terrenos e imóveis localizados em áreas de influência direta. Estas últimas representam pontos de interesse para localização de prédios de apartamentos residenciais de padrões médio e alto.

O adensamento ou concentração desses prédios em determinadas áreas é alimentado pela tendência da demanda à melhoria do padrão de moradia, representado pela substituição do tipo de imóvel (casa por apartamento), ou mesmo pela mudança para locais mais nobres e/ou imóveis com características mais sofisticadas. Essa tendência pode ocorrer quer dentro do próprio bairro ou zona, quer entre bairros ou zonas diversas. No mercado imobiliário, acredita-se que em determinados locais, como Santana, haja uma forte propensão de ocorrer o primeiro caso em que a população caracteriza-se como 'bairrista'.

As empreendedoras, geralmente, procuram atuar em bairros cuja população tenha características (especialmente nível de renda) adequadas ao tipo de imóvel-padrão por ela desenvolvido. Há casos, porém, em que se observa uma adapta

ção do produto 'imóvel' as características do mercado.

A maior parte dos empresários demonstrou que acumula experiência ao longo do tempo, através de empreendimentos bem ou mal sucedidos, o que orientará as decisões futuras. Entretanto, há preocupação com o desenvolvimento de estudos formais, mesmo que através de simples procedimentos, para que seus produtos estejam adequados à realidade, obtendo assim, os melhores resultados.

b. Aspectos Relativos ao Mercado Imobiliário em Santana

- No bairro de Santana, as áreas de influência direta da estação terminal do metrô foram alvo da procura para localização de apartamentos residenciais: antes da implantação do metrô, apesar da área ter se caracterizado como um mercado pouco explorado, atendia à população de padrão médio especialmente nas zonas 70.1 e 69.2. Após o metrô, um maior número de empresas passou a explorar locais nobres através de empreendimentos sofisticados para níveis de renda mais elevados que se localizaram basicamente na zona 94.3.

A maior parte dessas empresas demonstrou significativa experiência no setor em função do tempo de atuação e número de empreendimentos desenvolvidos. Somente a Civiltec e Mitre possuíam maior conhecimento sobre o mercado em Santana, dado que atuavam somente no bairro. As de

mais baseavam-se em pesquisas (Zarvos Guarantã, CAL) ou simplesmente, sensibilidade (Trabulsi).

- A demanda para esses imóveis, representada principalmente pela população local (proveniente do próprio bairro e da zona norte) e secundariamente de outros bairros, permite a caracterização do fluxo migratório em Santana, como segue:

outros bairros → Zona Norte → Santana → prédio atual

ou então:

outros bairros → prédio atual

tendo, neste último caso, maior incidência nos prédios construídos após o metrô (recentes) e segmento substituído.

- . este fluxo indica a propensão à melhora do padrão de moradia além de esclarecer o motivo pelo qual níveis de renda e padrão dos moradores se apresentarem ligeiramente inferiores àqueles indicados pelas empresas, visto que:

- .. as condições de pagamento oferecidas pelas empresas permitiam o acesso a imóveis e locais de elevado padrão a boa parcela da população, fato que gera hipóteses sobre o sistema de habitação que:

... por um lado, impede a efetivação do fluxo populacional apontado acima, uma vez que adquirido o imóvel, ocorre a substituição dos moradores devido a incompatibilidade dos aumentos salariais (da demanda efetiva) em relação às alterações constantes das prestações do financiamento (vide Zarvos e Garantã). Nestes casos, os imóveis são revendidos ou alugados para população de níveis de renda mais baixos.

... por outro lado, as facilidades de pagamento e o excelente negócio que a aquisição dos imóveis pode representar, em termos de valorização, atraem especuladores. Por conseguinte, gera apartamentos desabitados ou alugados (vide Adolpho Lindenberg).

Estas colocações permitem observar os riscos decorrentes dado que atrai uma população de padrão mais baixo, locatários ou proprietários, modificando as características da área. Possivelmente, o processo de deterioração urbana se inicie desta forma.

- O desenvolvimento do mercado imobiliário na área de Santana deveu-se à inter-relação de dois fatores: inicialmente, a expectativa à melhora dos sistemas viário e de transportes, seguida da crise verificada no setor atraíram empresas que já se dedicavam ou passaram a se dedi

car a empreendimentos para a classe média-alta que numa tentativa de superar as dificuldades, procuraram locais quase inexplorados com as características verificadas no bairro.

As restrições e facilidades impostas à demanda também foram decorrentes dos "estoques" de imóveis (vide Adolpho Lindenberg, Mitre e Civiltec), gerados pela própria crise no mercado.

c. Aspectos Relativos aos Fatores Determinantes da Escolha do Imóvel

Ao serem analisados os resultados obtidos, pôde-se levantar as seguintes hipóteses sobre o comportamento e características da demanda por imóveis residenciais:

- O elemento básico para aquisição de um imóvel para demanda de qualquer faixa de renda é a adequação do preço e condições de pagamento.

. para padrões de renda mais baixos, os mais importantes fatores de decisão são quase que exclusivamente a adequação financeira e os elementos de acessibilidade (proximidade ou facilidade de acesso ao trabalho).

. já para padrões mais elevados, os fatores referentes ao entorno, especialmente padrão da vizinhança e características do imóvel, ou seja, elementos que denotem "status".

- .. as características dos imóveis incluem desde elementos da área de lazer (jardim, "play-ground", piscina, salões de festas e de jogos, tamanho e disposição dos cômodos do apartamento, especialmente sala) até as vantagens de se morar em prédios (vista, andar alto e segurança, entre outras).
- .. comprovou-se que apenas nos empreendimentos da Lindenberg houve ênfase à imagem da construtora como fator determinante da escolha do imóvel, o que leva a crer que:

- ... para grandes empresas que desenvolvem grandes empreendimentos em segmentos geográficos diversos, é importante a transferência da imagem corporativa para os produtos;

- ... os procedimentos para colocação do produto no mercado exige, além da ênfase as características da área e do imóvel, argumentos para modificação do hábito do comprador.

Como as antigas moradias da população de mais alto padrão em Santana constituíam-se de grandes casas, é possível que tenha sido desenvolvido um esforço por parte da Construtora Lindenberg para modificação dos hábitos e preferência por esse tipo de imóvel. Daí a ênfase dada pelos entrevistados às vantagens de se morar em prédios de apartamentos - argumento

normalmente apreendido pela demanda durante o processo de escolha.

.. as exigências e necessidades quanto às características dos imóveis, se alteram em função do nível de renda, ou padrão dos moradores:

... para altos padrões de renda, o número, o tamanho e disposição dos cômodos parecem exercer grande influência na escolha do imóvel, apesar de exceder as necessidades básicas das famílias que ocupam os diversos apartamentos.

Também os elementos de lazer parecem importantes para comporem o padrão do prédio, mas não para serem utilizados pelos moradores, uma vez que exerceram pouca influência na decisão da compra.

A proximidade e disponibilidade dos meios de transportes de massa para tal nível podem influenciar na localização dos prédios e dos moradores. Mas, podem também não representar um elemento de "status", até mesmo desestimular a imagem criada para moradores de padrão médio, mesmo que o metrô e ônibus sejam utilizados como principais meios de transportes.

... para padrões inferiores, constata-se índices mais elevados de ocupação dos apartamentos, representa, que esses moradores, no processo de

decisão, não escolhem os imóveis em função de suas características, mas aceitam e se adaptam ao que é oferecido para suas condições financeiras.

Para os empreendedores, as características dos imóveis devem permitir-lhes atingir o menor custo possível, o que representa o mínimo que a empresa poderia oferecer em relação ao preço final do imóvel.

Nestes casos, o número e tamanho dos quartos e salas são importantes, visto que servem de dormitório para seus moradores.

Percebe-se, ainda, que uma grande parte dos entrevistados - apesar de não terem citado de forma explícita, a importância que exercem os fatores de acessibilidade - utiliza em larga escala os meios de transportes como ônibus e metrô, o que leva às seguintes hipóteses:

- a razão de poucos moradores mencionarem a proximidade ao metrô e demais sistemas de transportes como fator de localização pode decorrer da disponibilidade e facilidade não constituindo, portanto, uma preocupação consciente;

- a menor importância atribuída à proximidade ao metrô deve ser relacionada ao esforço pa

ra alcançar o local distante do imóvel mais ou menos 1km, esforço esse semelhante à viagem de ônibus diretamente ao lugar de destino;

- a preocupação com o padrão da vizinhança permite ao entrevistado se sobressair mais do que apontar a preocupação com a proximidade aos sistemas de transportes;

- pela disponibilidade das infra-estruturas comercial e de serviços, a maior parte dos moradores não necessita se deslocar a locais distantes frequentemente, sendo por isso relegado a plano secundário o fator proximidade de transporte.

... para empreendimentos de padrão médio-alto (Gua^{rantã}, Zarvos - prédios da Rua Voluntários da Pátria - e Civiltec), a demanda potencial é ampla, originada de diversos bairros da cidade e apresenta interesse em morar em Santana, talvez pela impossibilidade de morar em outros baírros mais nobres. Para este tipo de morador, verificou-se, explicitamente, uma preocupação maior com relação ao entorno e a acessibilidade.

Provavelmente o tamanho e disposição dos cômodos sejam motivos da total satisfação com os

apartamentos, apesar das características dos prédios terem sido mais enfatizadas por representarem elementos de diferenciação dentre diversos prédios.

Quanto aos recursos de transportes, são racionalmente importantes.

Estes devem ser os moradores que mais problemas têm enfrentado quanto aos aumentos das prestações do financiamento feito junto ao BNH.

- De maneira geral, para as empresas estudadas, parece não ter havido problemas para colocação dos imóveis no mercado, devido a incipiência da oferta. Mesmo com o aumento dessa oferta, novos segmentos passaram a ser trabalhados, ampliando-se, assim, a demanda potencial e alterando as condições de mercado. Todavia, como aconteceu no mercado em geral, as restrições ao financiamento para o mutuário devem ter atravancado o processo, dificultando-o.

CONCLUSÕES GERAIS

CONCLUSÕES GERAIS

Verificou-se que o ambiente que afeta o mercado imobiliário tende a se tornar amplo e complexo, podendo gerar altos riscos pelo desconhecimento de suas forças.

Se ainda muitas empresas decidem pela localização e características de seus empreendimentos com base na experiência de seus dirigentes, ou mesmo através do processo de mimetismo, afirma-se que, cada vez mais, é necessário que se defina e conheça, em profundidade, o segmento em que se pretende atuar. Procedimentos científicos deverão ser adicionados ao "bom senso" dos empresários, a fim de se prever, com antecedência, a direção das forças ambientais e evitar os maus resultados.

Algumas questões básicas, como as que se seguem, poderão direcionar tais pesquisas:

- quais as forças externas que poderão alterar as tendências do mercado imobiliário?
- quais as regiões urbanas que serão afetadas e como? (analisar as subáreas dentro de cada região, qualitativa e quantitativamente)
- quais as empresas que poderão aproveitar tais oportunidades e como?

- em face dos objetivos e recursos da empresa, quais as áreas que oferecem maiores oportunidades?

Neste trabalho, foram explorados diversos aspectos, como: a situação do mercado imobiliário em São Paulo, seus segmentos, fontes e respectivos dados como forma de fornecer subsídios às questões apontadas.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ¹ BELL, Martin S. Marketing concepts and strategy. Boston, Mifflin, 1966. pp. 120-130.
- ² KOTLER, Phillip. Marketing management; analysis planning and control. New Jersey, Englewood Cliffs, 1972. pp. 27-34.
- ³ MCCARTHY, Jeromy. Basic marketing a managerial approach. Illinois, Richard D. Irwin, 1965. pp. 45-50.
- ⁴ CUNDIFF, Edward M. et alli. Fundamentals of modern marketing. New Jersey, Englewood Cliffs, 1976. pp. 38-55.
- ⁵ KELLEY, Eugene J. Marketing strategy and functions. New Jersey, Englewood Cliffs, 1965. pp. 38-43.
- ⁶ BOYD, Harper et alli. Marketing management. São Paulo, Saraiva, 1978. pp. 7-9.
- ⁷ BRION, John M. Corporate marketing planning. New York, John Wiley & Sons, 1967. Cap. V, pp. 98-110; Cap. VI, pp. 116-147.
- ⁸ BOYD, Harper et alli. Op. cit.
- ⁹ ELLIAS, Alfredo (Júnior). O Café e a Paulistânia. Bo

letim História da Civilização Brasileira, 13 da Faculdade de Filosofia, Ciências e Letras da USP. São Paulo, USP, 141:56, 59, 177, 345. 1951.

¹⁰ SIMONSEN, Roberto. Evolução industrial do Brasil. São Paulo, Nacional/USP, 1973. pp. 173-175; pp. 201-214.

¹¹ RATTNER, Henrique. Industrialização e concentração econômica em São Paulo. Rio de Janeiro, Fundação Getúlio Vargas, 1972. pp. 21-31.

¹² MULLER, N.L. "A Área Central da Cidade". In: ASSOCIAÇÃO DOS GEÓGRAFOS BRASILEIROS. A Cidade de São Paulo; V. 3: Aspectos da metrópole paulista. São Paulo, Nacional, 1958. pp. 121-144. (Estudos de Geografia Urbana).

¹³ LANGENBUCH, Juergen Richard. A Estruturação da Grande São Paulo. Rio de Janeiro, Fundação IBGE/Inst. Bras. Geografia, 1971. pp. 131-151.

¹⁴ WILHEM, Jorge. São Paulo metrópole 65. São Paulo. Difusão Européia do Livro, 1965. pp. 1-24.

¹⁵ SÃO PAULO 1975; Crescimento e pobreza. Estudo realizado para a Pontifícia Comissão de Justiça e Paz da Arquidiocese de São Paulo. São Paulo, Edições Loyola.

1975. pp. 21-26.

¹⁶ MULLER, N.L. Op. cit. pp. 147-156.

¹⁷ J.C. FIGUEIREDO FERRAZ. São Paulo e seu futuro; antes que seja tarde demais. Rio de Janeiro, IBAM, 1976. pp. 3-13.

¹⁸ PREFEITURA DO MUNICÍPIO DE SÃO PAULO. Plano urbanístico básico de São Paulo (PUB). V.1: Desenvolvimento físico e sócio-econômico de São Paulo. São Paulo, Consórcio ASPLAN/MONTOR/MONTREAL, 1968.

¹⁹ GRUPO EXECUTIVO DA GRANDE SÃO PAULO (GEGRAN). Plano metropolitano de desenvolvimento integrado da Grande São Paulo (PMDI). São Paulo, Consórcio ASPLAN/GPI/Neves e Paoliello, 1972.

²⁰ BOLAFFI, Gabriel. "Expansão periférica". In: Diagnóstico 75; Região Metropolitana de São Paulo. São Paulo, ANPES/FAAP, 1975. 38 p.

²¹ COMPANHIA DO METROPOLITANO DE SÃO PAULO (METRÔ). Estudos sócio-econômicos de tráfego e de viabilidade econômico-financeira do sistema integrado de transporte rápido coletivo da cidade de São Paulo. São Paulo, Consórcio HOCHTIEF/MONTREAL/DECONSULT, 1968. pp. 40-45.

- ²² HORI, Jorge & NOGUEIRA, Regina. Desenvolvimento urbano e assentamento residencial. Documento elaborado para o seminário sobre localização residencial promovido pela Planasa Planejamento e Assessoria Administrativa, São Paulo. Set. 1977.
- ²³ COMPANHIA DO METROPOLITANO DE SÃO PAULO (METRÔ). Op. cit. p. 39.
- ²⁴ MENDES, Maria Celestina Teixeira. O Bairro de Santa na. São Paulo. Prefeitura Municipal e Secretaria de Educação e Cultura, 1970. 163 p. (História dos Bairros de São Paulo, VI).
- ²⁵ MENDES, Renato de Oliveira. "Os bairros da zona norte e os bairros orientais". In: MULLER, N.L. Op. cit. pp. 207-226.
- ²⁶ BARBARA, Hani Ricardo. Mercado imobiliário, comportamento e reflexos. Documento elaborado para o seminário sobre localização residencial promovido pela Planasa Planejamento e Assessoria Administrativa, São Paulo. Set. 1977.
- ²⁷ OS AGENTES imobiliários em São Paulo; tipologia. Documento de trabalho. São Paulo, Planasa Planejamento e Assessoria Administrativa, 1978.

- ²⁸ BARBARA, Hani Ricardo. Op. cit. p. 33.
- ²⁹ BANCO NACIONAL DA HABITAÇÃO (BNH). Documento; resoluções determinantes da criação e evolução do BNH. Rio de Janeiro, Secretaria de Divulgação do BNH, 1974. 184 p.
- ³⁰ BANCO NACIONAL DA HABITAÇÃO (BNH). Linhas de financiamento; Condições gerais. Rio de Janeiro, Secretaria de Divulgação do BNH, 1976. 102 p.
- ³¹ BANCO NACIONAL DA HABITAÇÃO (BNH). RC 101/66; estrutura o mercado e estabelece condições de compra e hipoteca pelo BNH. Rio de Janeiro. BECEBÊ Editora, 1966. V. 1. p. 185. (Habitação - Informativo de Atualização do BNH).
- ³² BANCO NACIONAL DA HABITAÇÃO (BNH). Avaliação e perspectivas. Rio de Janeiro, Secretaria de Divulgação do BNH, 1974. pp. 5-20.
- ³³ BARBARA, Hani Ricardo. Op. cit.
- ³⁴ NOS IMÓVEIS, os excessos da especulação. Jornal O Estado de São Paulo. 19 set. 1976. p. 52.
- ³⁵ FINANCIAMENTOS não satisfazem o mercado. Jornal O Estado de São Paulo. 19 set. 1976. p. 53.

³⁶ ECONOMIA e negócios; mas o que foi que aconteceu. Revista Veja. São Paulo, Abril, 2 mar. 1977. pp. 72-78.

³⁷ CASA própria; como ficam: o mercado, o investidor, o comprador. Jornal da Tarde. São Paulo. O Estado de São Paulo. 25 ago. 1976. p. 13.

³⁸ NOS IMÓVEIS, os excessos da especulação. Op. cit.

³⁹ ECONOMIA e negócios; mas o que foi que aconteceu. Op. cit.

ANEXOS

ANEXO I - MAPA REFERENTE À ÁREA DE ESTUDO -
DELIMITAÇÃO POR ZONAS O.D.

ANEXO II - RELAÇÃO DAS PLANTAS APROVADAS ATRAVÉS
DA REGIONAL DE SANTANA - CLASSIFICAÇÃO
POR ZONA O.D.

PLANTAS APROVADAS ATRAVÉS DA REGIONAL DE SANTANA

ZONA O-D - 69.1

ANO	RUA	Nº	NOME DO EMPREENDIMENTO	Nº PAV.	Nº PRED.	Nº HAB.
1968	-	-	-	-	-	-
1969	Benta Pereira	353	-	4	1	11
1970	Heliadora Madre	149	Eva Bohor e/ou	7	1	12
1971	Maria Curupaiti	22	Silvano A. Roko	4	1	48
	Maria Curupaiti	1199	José Vicente Matos	3	1	1
	Maria Curupaiti	1282-90	Saturnino de Paula Lima	3	3	3
1972	-	-	-	-	-	-
1973	-	-	-	-	-	-
1974	-	-	-	-	-	-
1975	-	-	-	-	-	-
1976	-	-	-	-	-	-
1977	-	-	-	-	-	-

FONTE: Revista "Construção em São Paulo" - Editora Pini.

ANO	RUA	Nº	NOME DO EMPREENDIMENTO	Nº PAV.	Nº PRED.	Nº HAB.
1968	Carlos Escobar	208	Janos Baeta	4	1	24
	Dr. Cezar	1137-41	Laurinda Coelho Paes e/ou	15	1	113
	Dr. César	1129	Laruinda Coelho Paes e/ou	13	1	99
1969	Lourival G. Machado	s/n	Benigno Blanco Iglésias	3	3	3
	Gal. Bagueira	s/n	Luiz Soucin	4	1	13
1970	-	-	-	-	-	-
1971	Braz Leme	2322-52	CIVILTEC	17	2 bl.	120
	Engº Mac Iran	s/n	Núncio Gilberto Cusciana	3	1	1
	Engº Mac Iran	267	Gabriel E. Lopes	3	1	12
	Aluizio de Azevedo	247	José Tiraboshi Jr.	4	1	17
	Francisco Ramos	s/n	Waldomiro Taboada Perez e/ou	4	1	14
1972	Cons. Pedro Luiz	273	Crescente - Empreend. Imob.	4	1	9
1973	Alfredo Pujol	542	Michel Alberto Habib e/ou	13	1	24
	Brás Leme	s/n	CIVILTEC	21-19-15	2 bl.	80-36-56
	Brás Leme	s/n	CIVILTEC	19	1	72
	Gal. Bagueira	228	Harutui Hakimian e/ou	4	1	11
1974	Brás Leme	2192	Sérgio Roberto Ugotini	a = supmax. b = 16 c = 18	3 bl.	b = 56 c = 64
	Alfredo Pujol	1122	Imob. Trabulsi	10	1	54
1975	Brás Leme	2215-59	José Batista Gonçalves	a = 18 b = 18	2 bl.	a = 64 b = 64

ZONA O-D - 69.2

- conclusão -

ANO	RUA	Nº	NOME DO EMPREENDIMENTO	Nº PAV.	Nº PRED.	Nº HAB.
1976	Brás Leme	2175-209	CIVILTEC	16	1	60
	Aluísio de Azevedo	297	Walran Karaguenzian	9	1	30
	Brás Leme	2242-6	Beccato Eng. Const. Lt.	a = 15	2 b1.	a = 112
				b = 14		b = 104
	Dr. Eiras	690	CIVILTEC	18	1	68
1977	-	-	-	-	-	-

FONTE: Revista "Construção em São Paulo" - Editora Pini.

PLANTAS APROVADAS ATRAVÉS DA REGIONAL DE SANTANA

ZONA O-D - 69.2

- conclusão -

ANO	RUA	Nº	NOME DO EMPREENDIMENTO	Nº PAV.	Nº PRED.	Nº HAB.
1976	Brás Leme	2175-209	CIVILTEC	16	1	60
	Aluísio de Azevedo	297	Walran Karaguenzian	9	1	30
	Brás Leme	2242-6	Beccato Eng. Const. Lt.	a = 15 b = 14	2 bl.	a = 112 b = 104
	Dr. Eiras	690	CIVILTEC	18	1	68
1977	-	-	-	-	-	-

FONTE: Revista "Construção em São Paulo" - Editora Pini.

PLANTAS APROVADAS ATRAVÉS DA REGIONAL DE SANTANA

ZONA O-D - 69.3

ANO	RUA	Nº	NOME DO EMPREENDIMENTO	Nº PAV.	Nº PRED.	Nº HAB.
1968	Vol. da	2545	Vera C.P. Guerra	16	1	31
1969	Vol. da Pátria	1559	Rubens Nicoleu Rubini e/ou	4	1	12
	Banco das Palmas	385	Blandina Glória de Macedo	12	1	22
1970	Vol. da Pátria	1865	Ludanos Zinzan e/ou	17	1	16
1971	João Zech	s/n	José Meira	10	1	20
	Henrique Bernardetti	s/n	João Landi	4	1	14
	Vol. da Pátria	2431	Betrão Mikalljan	14	1	48
	Fernando Maudreschi	65	Maria Ilda Land Trancznsky	4	1	4
1972	Salete	525		8	1	14
1973	Daniel Rossi	107	Fabi Flosi e/ou	4	1	10
	Duarte de Azevedo	s/n	Nain Chehad Mitre e/ou	4	1	6
1974	Frei Vicente Salvador	140	Ferad Mitre	2	1	9
1975	Alfredo Pujol	266	Elisabet Meira Figueiredo	16	1	60
1976	Cruzeiro do Sul	29-48-3010	EMURB	a = 23 b = 10	2 hab. 2 com.	a = 176
1977	-	-	-	-	-	-

FONTE: Revista "Construção em São Paulo" - Editora Pini.

PLANTAS APROVADAS ATRAVÉS DA REGIONAL DE SANTANA

ZONA O-D - 70.1

ANO	RUA	Nº	NOME DO EMPREENDIMENTO	Nº PAV.	Nº PRED.	Nº HAB.
1968	Dr. Zuquim	549	Hagob Muradian e/ou	3	1	8
	Dr. Zuquim	1547-53	Hassib Mitre	4	1	12
	Dr. Zuquim	875	Joaquim Dias do Couto e/ou	4	1	48
	Duarte de Azevedo	577	Abollah Chehad Mitre	4	1	15
	Olavo Egídio	493	Joaquim Antunes de Siqueira	4	1	7
	Frei Melchior	217	Imob. Tapuy Lt.	4	1	11
	Laudionor Alves	44	Eros Amaral	4	1	17
1969	Antonio Clemente	s/n	Naim Chehad Mitre e/ou	5	1	10
	Augusto Tortelo de Araújo	s/n	Alberto Alves Lico	3	6	8
1970	Nunes Garcia	100	Joaquim Sanches Fº e/ou	11	1	20
	Duarte de Azevedo	665	Naim Chehad Mitre e/ou	4	1	16
	Olavo Egídio	636	Antonio de Oliveira	4	1	7
1971	Ezequiel Freire	544-550	Moisés Calagian e/ou	11	1	37
	Duarte de Azevedo	830	Const. Elite Lt.	4	1	20
	Dr. Zuquim	1211-5	Adib E. Kappar	4	1	12
	Machado Pedrosa	354-8	Helena Shapaziane e/ou	3	2	2
	Antonio Clemente	23-41	Naim C. Mitre e/ou	4	2	40
	Ezequiel Freire	304 ou 364	Waldir de Figueiredo	14	1	31
1972	Dr. Zuquim	1520-4	Naim C. Mitre	4	1	12
	Perpétuo Jr.	s/n	Francisco Rodrigues de Gouveia e/ou	3	2	2
	Machado Pedrosa	334	Chucrallah Salim El Tayar	3	1	1
	Manoel Loveral	590	Guido Aleto	3	1	1
	Olavo Egídio	591	Antonio Mitição de Oliveira	3	1	1
	Nunes Garcia	s/n	Remmo Luzanna	14	1	50
	Jovita	155	José Diaz Perez e/ou	11	1	80
	Duarte de Azevedo	612	Hassib Mitre	4	1	16
	Claudino Alves	44	Nilo Andrade Amaral e/ou	7	1	24

PLANTAS APROVADAS ATRAVÉS DA REGIONAL DE SANTANA

ZONA O-D - 70.1

- conclusão -

ANO	RUA	Nº	NOME DO EMPREENDIMENTO	Nº PAV.	Nº PRED.	Nº HAB.
1973	Olavo Egídio	272-4	Eril Josek Buckaman	4	1	13
	Manoel Loveral	377	Fayez Mitre	4	1	16
	Gabriel Piza	636	Alcântara e Silva Eng. e Com.	15	2 bl.	140
	Jovita	105-41	Zarvos	4	2	64
	Ezequiel Freire	663	Helen Marie Duprat Nascimento e/ou	9	1	28
1974	Nova Cantareira	100	Hassib Mitre	10	1	40
<u>OBS.:</u>						
1971	Frei Melchior	117	Sérgio Zeri	4	1	18
	Álvaro Abreu		Alfredo Fº dos Santos	3	5	5
1973	Augusto Tortelo de Araújo	s/n	Auto Fernandes de Pinho e/ou	8	1	16
1975	-	-	-	-	-	-
1976	Av. Nova Cantareira	368	Fahad Radrid Gabour	8	1	21
	Ezequiel Freire	161-95	EMURB	a = 2 = 23 b = 2 = 10	4	a = 176 b = com.
1977	Av. Nova Cantareira	599	Com. de Imob. e Const. Hassib Mitre	17	1	64
	Pedro Padreco	s/n	Const. Bemik Lt.	10	1	18

FONTE: Revista "Construção em São Paulo" - Editora Pini.

PLANTAS APROVADAS ATRAVÉS DA REGIONAL DE SANTANA

ZONA O-D - 70.2

ANO	RUA	Nº	NOME DO EMPREENDIMENTO	Nº PAV.	Nº PRED.	Nº HAB.
1968	Pq. Domingos Luiz	s/n	Fayez Mitre	3	1	2
1969	Outeiro da Cruz	4-6	João P. Souza Neto e/ou	4	1	6
	Cataguasis	368	Abdala Chehad Mitre e/ou	3	1	10
1970	Patrocínio do Sapucaí	166	Vicente de Paula e Silva	4		
	Horácio Scrosse	60	João Defim Ecia Lt.	4	1	16
	Outeiro da Cruz	90	Naim Chehad Mitre e/ou	5	1	20
1971	Júlia S. Almeida	76	Lucas Incorporadores Lt.	4	1	15
	Feliciano Bicudo	s/n	Hassib Mitre	4	1	40
	Feliciano Bicudo	s/n	Mário Rodrigues Teixeira	3	2 bl.	12
1972	Cataguases	97	Garabet Arakesian e/ou	4	1	8
	Leôncio de Magalhães	1625	Fayez Mitre	4	1	15
	Almirante Noronha	956-86	Hassan Abdul Ghane	a = 14 b = 13	2	a = 52 b = 48
1973	George Oeferes	39	José Antonio Garoca	4	1	10
1974	Leôncio de Magalhães	1537	Alfredo Fº dos Santos	8	1	24
1975	Joaquim Norberto	440	Flávio Auto de Lico e/ou	10	1	16
	Outeiro da Cruz	7	Naim Chehad Mitre e/ou	10	1	10
1976	Feliciano Bicudo	173	Calcimento - Imov. Incorp. S/A	9	1	24
	Pedro Cacunda	s/n	José Maria dos Santos	4	2 bl.	32
1977	Gaspar Soares	111	Waldir Meira de Figueiredo	10	1	18
	Almirante Noronha	801	ITA - Com. Mat. Const.	11	1	36

FONTE: Revista "Construção em São Paulo" - Editora Pini.

ANO	RUA	Nº	NOME DO EMPREENDIMENTO	Nº PAV.	Nº PRED.	Nº HAB.
1968	Augusto Tole	367	Alberto Padiglione	3	1	2
	Cons. Moreira de Barros	47	Mário Curtin	9	1	20
1969	Amazonas da Silva	395	Daniel Carrero Galeno e/ou	4	2	15
	Cons. Moreira de Barros	1615	Francisco A.de Oliveira e/ou	3	2	2
	Vol. da Pátria	3900	José Epaminondas Furquim e/ou	18	1	60
1970	-	-	-	-	-	-
1971	Conselheiro Saraiva	768	Thomaz Rinaldi e/ou	4	1	7
	Donizetti de Lima, Pe.	s/n	Abílio dos Anjos Miranda	3	1	1
	Conselheiro Saraiva		Nelson Mantovan	3	1	1
	Vol. da Pátria	2865	Luciano Zinzan e/ou	5	1	20
	Cons. Moreira de Barros	544	Oswaldo Elias e/ou	11	1	31
	Cons. Moreira de Barros	59	Abdalah C. Mitre	9	1	27
	Vol. da Pátria	2811	Júlio Rovali	18	1	63
	Vol. da Pátria	4696	Emp. Terr. e Const. Pardelli	4	1	16
1972	Francisca Júlia	518-20		3	3	3
	Garção Tinoco	94		11	1	20
	Luiza Tole Dona	272-6	Adriano Lopes	3	2	2
1973	Garção Tinoco	60	Guarantã	9	1	48
	Paulo Gonçalves	219	Manoel Alves dos Santos e/ou	4	1	12
	Francisca Júlia	268	Rodrigues Lima - Const. Indl.	14	1	52
	Vol. da Pátria	2870	José Baptista Gonçalves e/ou	22	1	40
	Vol. da Pátria	3132	Gilberto Giunchetti	6	1	20
	Vol. da Pátria	2840	Judith Monteiro de Oliveira	19	1	72
	Cons. Moreira de Barros	s/n	Alberto Taiar e/ou	4	1	15
1974	Cel. Antonio de Carvalho	s/n	Borian e Marioto Lt.	5	1	5

PLANTAS APROVADAS ATRAVÉS DA REGIONAL DE SANTANA

ZONA O-D - 94.3

- conclusão -

ANO	RUA	Nº	NOME DO EMPREENDIMENTO	Nº PAV.	Nº PRED.	Nº HAB.
1975	Vol. da Pátria	3533	Zarvos	a = 16 b = 16	2 bl.	120
	Vol. da Pátria	3000	José Meira	14	1	50
	Vol. da Pátria	3714	Bedros Mikaetian	13		
1976	Vol. da Pátria	3980	Const. Elite Lt.	12	1	42
1977	Cons. Moreira de Barros	836-52	Joaquim Alves de Oliveira Prado	11	1	40
	Pedro Dott	471	Sarena - Const. Imob. Lt.	11	1	40
	Vol. da Pátria	3834	João Aloísio Mommenshon	26	1	100
	Cons. Moreira de Barros	2929-87	Imob. Trabulsi	3 = 12 1 = 13	4 bl.	176
<u>OBS.:</u>						
1974	Vol. da Pátria	2570	CAL - Empreend.	a = 21 b = 21	2 bl.	a = 72 b = 74
	Vol. da Pátria	3676	Imob. Trabulsi Lt.	12	1	44
	Vol. da Pátria	3591	Garantã	18	1	62

FONTE: Revista "Construção em São Paulo" - Editora Pini.

ANEXO III - ESCOLHA DA ÁREA DE ESTUDO

PLANTAS APROVADAS PELA REG. SANTANA

EMPREENDEDORES/ANO/ZONA O-D

RESUMO

EMPREENDEDOR	EMPREENDIMENTO/ZONA O-D										TOTAL DE EMP
	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	
Eros Amaral	70.1										1
EUA Bohor e/ou			69.1								1
Fabi Flosi e/ou						69.3					1
Fahad Rachio Jabour									70.1		1
Fayez Mitre	70.2				70.2	70.1					3
Flávio Auto de Sica e/ou								70.2			1
Francisco Pereira Rodrigues de Gouveia					70.1						1
Francisco A.de Oliveira e/ou		94.3									1
Fuad Mitre							69.3				1
Gabriel E. Lopes				69.2							
Gilberto Giunchetti						94.3					1
Garabet Arakelian e/ou					70.2						1
Guarantã						94.3	94.3				2
Guido Aleto					70.1						1
Hagop Miradian e/ou	70.1										1
Harutui Hakimian e/ou						69.2					1
Hassan Abdul Ghane					70.2						1
Hassib Mitre	70.1			70.2	70.1		70.1				4
Helen Marie Duprat Nascimento e/ou							70.1				1
Helena Shapaziam e/ou				70.1							1
Imob. Trabulsi Lt.							69.2 94.3			94.3	3

PLANTAS APROVADAS PELA REG. SANTANA
 EMPREENDEDORES/ANO/ZONA O-D
 RESUMO

EMPREENDEDOR	EMPREENDIMENTO/ZONA O-D										TOTAL DE EMP.
	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	
Imob. Tapuy Lt.	70.1										1
Ita - Com.Mat.Const.										70.2	1
Janos Baeta	69.2										1
João Aloisio Mommen Shon										94.3	1
João Define e Cia. Lt.			70.2								1
João Landi				69.3							1
João P. Souza Neto e/ou	70.2										1
Joaquim Alves de Oliveira Prado										94.3	1
Joaquim Antunes de Siqueira	70.1										1
Joaquim Dias do Couto e/ou	70.1										1
Joaquim Sanches Fº e/ou		70.1									1
José Antônio Garcia						70.2					1
José Baptista Gonçalves e/ou						94.3					1
José Diaz Perez e/ou					70.1						1
José Epaminondas Furquim e/ou		94.3									1
José Maria dos Santos									70.2		1
José Meira (Meira Const.)				69.3				94.3			2
José Tiraboshi Jr.				69.2							1
José Vicente Matos				69.1							1
Júlio Rovali				94.3							1

PLANTAS APROVADAS PELA REG. SANTANA

EMPREENDEDORES/ANO/ZONA O-D

RESUMO

EMPREENDEDOR	EMPREENDIMENTO/ZONA O-D										TOTAL DE EMP.
	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	
Laurinda Coelho Paes e/ou	69.2 69.2										2
Lucas Incorporadores Lt.				70.2							1
Luciano Zinzan e/ou			69.3	94.3							1
Maria Ilda Sano Trancznsky				69.3							1
Manoel Alves dos Santos e/ou						94.3					1
Mário Centin	94.3										1
Mário Rodrigues Teixeira				70.2							1
Michel Alberto Nagib e/ou						69.2					1
Moisés Calagian e/ou				70.1							1
Naim Chehad Mitre		70.1	70.1 70.2	70.1	70.1	69.3		70.2			7 1
Nelson Mantovan				94.3							1
Nilo Andrade Amaral e/ou					70.1						1
Nuncio Gilberto Cunciana				69.2							1
Oswaldo Elias e/ou				94.3							1
Remmo Luzanna (Guarantã)					70.1						1
Rodrigues Lima Const.Indl.						94.3					1
Rubens Nicolau Rubini e/ou		69.3									1
Sarena - Const. Imobil. Lt.										94.3	1
Saturnino de Paula Lima				69.1							1

PLANTAS APROVADAS PELA REG. SANTANA

EMPREENDEDORES/ANO/ZONA O-D

RESUMO

EMPREENDEDOR	EMPREENDIMENTO/ZONA O-D										TOTAL DE EMP.
	68	69	70	71	72	73	74	75	76	77	
Sérgio Roberto Ugolini							69.2				1
Sérgio Zeri				70.1							1
Silvano A. Roko				69.1							1
Thomaz Rinaldi e/ou				94.3							1
Vera C.P. Guerra	69.3										1
Vicente de Paula e Silva			70.2								1
Wahran Karguenzian									69.2		1
Waldir Meira de Figueiredo				70.1						70.2	2
Waldomiro Taboada Perez e/ou				69.2							1
Zarvos						70.1		94.3			2

ANEXO IV - CRITÉRIOS PARA DETERMINAÇÃO DO
UNIVERSO A SER ESTUDADO

ALVARÃS EXPEDIDOS	(1) EMPREEN- DEDORES Nº	(2) EMPREEN- DIMENTOS Nº	(3) HABITA- ÇÕES Nº	(2/1) EMP/EMPD	(3/1) HAB/EMPD
PESSOA JURÍDICA					
- área total	16	35	2 437	2	148
- área de estudo	11	29	2 078	3	189
PESSOA FÍSICA					
- área total	79	85	2 369	1	30
- área de estudo	65	52	1 798	2	28

FONTE: Revista "Construção em São Paulo" - Editora Pini
 Plantas aprovadas pela Regional de Santana nas
 sub-zonas 70.1, 70.2, 69.1, 69.2, 69.3, 94.3
 nos anos 1968 a 1977.

ANEXO V - UNIVERSO DE ESTUDO

EMPREENDEDORES QUE APROVARAM MAIOR NÚMERO DE PLANTAS PUBLICADAS PELA REVISTA CONSTRUÇÃO EM SÃO PAULO - EDITORA
PINI, EM MAIS DE 2 ANOS, NO PERÍODO 1968 A 1977, E RESPECTIVAS CARACTERÍSTICAS DOS IMÓVEIS
ZONA O-D --94.3

ANO	RUA	Nº	NOME DO EMPREENDIMENTO	Nº PAV.	Nº PRED.	Nº HAB.
1968	-	-	-	-	-	-
1969	-	-	-	-	-	-
1970	-	-	-	-	-	-
1971	Voluntários da Pátria	2865	Construtora Adolpho Lindenberg	14	-	56
1972	Voluntários da Pátria	2840	Construtora Adolpho Lindenberg	18	-	72
1973	Garção Tinoco	60	Guarantã	9	1	48
1974	Vol. da Pátria	3676	Imob. Trabulsi Lt.	12	1	44
	Vol. da Pátria	3591	Guarantã	18	1	62
1975	Vol. da Pátria	3533	Zarvos	a = 16 b = 16	2 bl.	120
1976	Vol. da Pátria	3980	Const. Elite Lt.	12	1	42
1977	-	-	-	-	-	-

EMPREENDEDORES QUE APROVARAM MAIOR NÚMERO DE PLANTAS PUBLICADAS PELA REVISTA CONSTRUÇÃO EM SÃO PAULO - EDITORA PINI, EM MAIS DE 2 ANOS, NO PERÍODO 1968 A 1977, E RESPECTIVAS CARACTERÍSTICAS DOS IMÓVEIS

ZONA O-D - 69.2

ANO	RUA	Nº	NOME DO EMPREENDIMENTO	Nº PAV.	Nº PRED.	Nº HAB.
1968	-	-	-	-	-	-
1969	-	-	-	-	-	-
1970	-	-	-	-	-	-
1971	Brás Leme	2322-52	CIVILTEC	17	2 b1.	120
1972	-	-	-	-	-	-
1973	Brás Leme	s/n	CIVILTEC	21-19-15	2 b1.	80-36-56
1974	Alfredo Pujol	1122	Imob. Trábulsi	10	1	54
1975	-	-	-	-	-	-
1976	Dr. Cezar	690	CIVILTEC	18	1	68
1977	-	-	-	-	-	-

EMPREENDEDORES QUE APROVARAM MAIOR NÚMERO DE PLANTAS PUBLICADAS PELA REVISTA CONSTRUÇÃO EM SÃO PAULO - EDITORA PINI, EM MAIS DE 2 ANOS, NO PERÍODO 1968 A 1977, E RESPECTIVAS CARACTERÍSTICAS DOS IMÓVEIS

ZONA O-D - 70.1

ANO	RUA	Nº	NOME DO EMPREENDEDOR	Nº PAV.	Nº PRED.	Nº HAB.
1968	Dr. Zuquim Duarte de Azevedo	1547-53 577	Hassib Mitre Abdalla C. Mitre	4 4	1 1	12 15
1969	Antonio Clemente	s/n	Naim C. Mitre e/ou	5	1	10
1970	Duarte de Azevedo	665	Naim C. Mitre e/ou	4	1	16
1971	Duarte de Azevedo	830	Const. Elite Lt.	4	1	20
1972	Dr. Zuquim Duarte de Azevedo	1520-4 612	Naim C. Mitre e/ou Hassib Mitre	4 4	1 1	12 16
1973	Manoel Loveral Jovita	377 105-4	Fayez Mitre Zarvos	4 4	1 2	16 64
1974	-	-	-	-	-	-
1975-6	-	-	-	-	-	-
1977	-	-	-	-	-	-

ANEXO VI - OBSERVAÇÕES SOBRE FORMULÁRIOS
RELATIVOS AOS MORADORES

ANEXO VI - OBSERVAÇÕES SOBRE FORMULÁRIOS RELATIVOS AOS MORADORES

Com o objetivo de facilitar a comparação entre as expectativas dos empreendedores e a situação real verificada junto aos moradores, serão caracterizados dois segmentos distintos:

- Segmento Alvo - Inclui os moradores que se mudaram para o imóvel nos períodos 1969 a 1974 e 1974 a 1978, os quais moram em prédios cujo habite-se foi expedido nessa época; isso leva a crer, por hipótese, que, provavelmente, representam os primeiros moradores e o alvo direto da ação da empresa.

O estabelecimento desses dois períodos permite a comparação entre as características do mercado antes e após a linha do metrô entrar em operação.

- Segmento Substituto - É representado pelos entrevistados que se mudaram após 1974 para os prédios com habite-se expedido entre 1969 e 1974.

Essa divisão não pretende assegurar que o segmento alvo inclui apenas os primeiros moradores, mas é uma forma de trabalhar com margem de erro menor e ordenar as conclusões.

Foram estabelecidas comparações entre as prioridades para o morador e para o empreendedor quanto aos fatores determinantes das escolhas do local e do imóvel. Outras informações obtidas ao longo da entrevista, relativas ao processo de compra, foram denominadas Dados Complementares.

. Questionário Relativo à Demanda

As questões foram formuladas com o objetivo de determinar algumas características da demanda e estabelecer comparação entre os dados obtidos junto aos empreendedores.

A seguir serão identificadas cada uma das questões e alguns critérios utilizados para tabulação dos dados.

QUESTÃO 1: Há quanto tempo mora no prédio?

Esta questão visa unicamente identificar os diversos segmentos em estudo.

QUESTÃO 2: Em que bairro se localizavam suas duas últimas residências?

Os entrevistados foram classificados em função dos últi

mos bairros em que moraram, ou seja, Santana, zona norte e outros bairros da cidade.

QUESTÃO 3: Somando o salário de todas as pessoas que moram neste apartamento, em que faixa a renda familiar mensal estaria?

As diversas faixas de renda apresentadas dos moradores foram classificadas segundo os padrões ou níveis apresentados pelos empreendedores para o ano de 1977 da forma que se segue:

PADRÕES	FAIXAS DE RENDA (Em Cr\$)
A. Alto Superior	+ de 50.000
B. Alto Inferior	40.000 a 50.000
C. Médio Superior	30.000 a 40.000
D. Médio Inferior	20.000 a 30.000
E. Baixo Superior	10.000 a 20.000
F. Baixo Inferior	5.000 a 10.000

As questões 2 e 3 identificaram as características básicas dos moradores quanto à origem e nível de renda, comparando-as às suposições que direcionaram as decisões empresariais.

QUESTÃO 4: Por que escolheu esta construtora?

As respostas obtidas enfatizaram se foi ou não a construtora e quais os fatores determinantes da escolha, de forma a permitir a comparação com as respostas dos empreendedores.

Esses fatores foram classificados em:

- fatores de localização;
- fatores quanto às características dos imóveis, incluindo preço e condições de pagamento.

Uma vez determinada a importância entre os diversos fatores de escolha, foram identificados e classificados os principais fatores tanto quanto à localização, como quanto às características dos imóveis, citados pelos diversos segmentos através das questões:

QUESTÃO 5: Fatores relativos à localização: O senhor escolheu este imóvel porque estava próximo a:

- Fatores relativos ao entorno:
 - . vizinhança de padrão médio ou alto;
 - . áreas verdes;
 - . áreas de lazer;
 - . áreas comerciais;

- . áreas residenciais;
 - . áreas industriais.
-
- Fatores relativos à acessibilidade:
 - . sistema viário existente ou em projeto;
 - . estação do metrô;
 - . sistema de integração metrô-ônibus;
 - . escola;
 - . trabalho;
 - . parentes;
 - . amigos.

QUESTÃO 6: Fatores relativos às características dos imóveis: O senhor escolheu este imóvel:

- Porque o prédio possui:
 - . jardim;
 - . "play-ground";
 - . piscina;
 - . sauna;
 - . salão de festas;
 - . salão de jogos;
 - . garagem.

- Porque o apartamento possui:
 - . sala em tamanho e disposição adequados;
 - . número de quartos conforme sua necessidade;

- . tamanho da cozinha adequada;
- . número de banheiros;
- . área de serviço;
- . bom preço;
- . boas condições de pagamento.

O entrevistado apontou somente os fatores que foram analisados e que influenciaram na escolha dos imóveis.

Assim, pôde-se determinar a importância das características dos prédios em relação às dos apartamentos, além de identificar quais as características de maior apelo para esses moradores na época da escolha do imóvel.

Para a comparação empreendedor x morador, foram detalhados os fatores apontados pelos moradores, baseados nos dados oferecidos pelo empreendedor durante a entrevista.

Diversas outras informações (dados complementares) foram levantadas, o que veio a complementar e ampliar as conclusões, hipóteses e considerações quanto ao objeto do estudo. Seguem, então, algumas observações sobre essas questões.

QUESTÃO 1: Este apartamento é:

- comprado;
- alugado.

Mediante esta questão, pôde-se identificar se os objetivos dos empreendedores foram ou não atingidos.

QUESTÃO 2: Há quanto tempo mora no bairro d. Santana?

As respostas permitiram classificar os moradores nas se guintes categorias:

- tradicionais: os que moram há mais de doze anos no bairro;
- antigos: entre oito e doze anos;
- recentes: entre quatro e oito anos;
- novos: entre um e quatro anos;
- novíssimos: há menos de um ano.

De maneira geral, sabe-se que há uma tendência de melhoria de padrão de moradia dentre a população, o que gera movimentação da demanda por imóveis.

Assim, a questão acima permitiu complementar a tendência de *origem* dos moradores, demonstrando:

- de onde provém o fluxo da demanda por imóveis no bairro de Santana;
- se os imóveis estudados podem representar melhoria de padrão para moradores de Santana ou de outros bairros da cidade.

QUESTÃO 3: Antes de comprar (alugar) este apartamento, em que outros locais procurou?

Verificar se a localização em Santana foi intencional ou alternativa. Dessa forma, pôde-se observar se o bairro apresentou melhoria de padrão, ou se, dentre as diversas alternativas de localização, apresentou condições mais vantajosas.

QUESTÃO 4: O senhor escolheu este imóvel porque em outros bairros da cidade não havia apartamentos como queria?

Esta questão vem reforçar a anterior, demonstrando se os apartamentos eram mais adequados do que de demais bairros da cidade.

Por outro lado, no caso de os moradores não terem procurado em outros locais, além de Santana, pode-se inferir a superioridade do prédio e apartamento em relação aos demais imóveis construídos no bairro.

QUESTÃO 5: Quantos prédios visitou antes de adquirir (alugar) este apartamento?

QUESTÃO 6: Quanto tempo levou entre a decisão de comprar (alugar) e sua efetivação?

Pôde-se identificar o nível de dificuldade enfrentado pelos moradores no processo de procura e escolha do imóvel, de onde concluiu-se que:

- as ofertas de imóvel em geral não se adequavam às expectativas da demanda composta por aqueles que não apresentavam um interesse específico por se localizar no bairro (comparação desta questão com a de nº 2);
- as ofertas de imóveis na região não se adequavam às expectativas de demanda com interesse de se localizar em Santana;
- os imóveis em estudo realmente atendiam à faixa específica da demanda.

QUESTÃO 7: Em linhas gerais, o senhor acha que fez um bom negócio comprando (alugando) este apartamento? Por quê?

Tentou-se identificar, primeiramente, quais os fatores que caracterizavam um bom negócio para o comprador e, em seguida, se os imóveis construídos nas áreas em estudo poderiam se classificar como um bom negócio.

ANEXO VII - FORMULÁRIOS RELATIVOS AOS
EMPREENDEDORES.

A - CARACTERIZAÇÃO DO EMPREENDEDOR

Pessoa Jurídica

1. Nome da empresa _____

2. Ano de formação da empresa _____

3. Atividades desenvolvidas pela empresa atualmente

3.1. Houve alterações nessas atividades desde a formação da empresa até hoje

SIM _____

NÃO _____

Para resposta positiva:

Alterações

Data

_____	_____
_____	_____
_____	_____
_____	_____

4. Capital Social da empresa

Capital em 1977 - Cr\$ _____

5. Faturamento da empresa

1977 _____

6. Tipo e nº de empreendimentos desenvolvidos pela empresa desde sua formação até hoje

- Casa

. residencial _____

. comercial _____

. industrial _____

- Apartamentos

. residencial _____

. comercial _____

7. Localização dos empreendimentos da empresa, desde a sua formação até hoje (especificar por ano)

- Em São Paulo

. bairros _____

- Fora de São Paulo

. cidades _____

**B - CARACTERIZAÇÃO DO(S) EMPREENDIMENTO(S) LOCALIZADO(S)
EM SANTANA**

1. No bairro de Santana, onde se localizam os empreendi-
mentos desta empresa (rua e nº)

2. Especificar o uso desses empreendimentos (detalhar por
empreendimento)

- Casa

- . residencial _____
- . comercial _____
- . industrial _____

- Apartamento

- . residencial _____
- . comercial _____

3. Utilização desses empreendimentos (detalhar por empreendimento)

- Uso próprio (ou da família) _____

- Uso de terceiros

 . aluguel _____

 . venda _____

4. Ano de expedição do Alvará de Licença pela Prefeitura (especificar por empreendimento)

5. Ano de expedição do HABITE-SE (especificar por empreendimento)

6. Data de lançamento do empreendimento (especificar por empreendimento)

7. Nº de unidades em uso (especificar por empreendimento)

- Uso próprio _____

- Uso de terceiros

. aluguel _____

. venda _____

. cedido _____

C - FATORES RELEVANTES PARA TOMADA DE DECISÃO QUANTO ÀS
ESTRATÉGIAS MERCADOLÓGICAS

1. Em que ano foram adquiridos os terrenos onde estão localizados os imóveis mencionados (especificar por imóvel)

2. Indicar por ordem de importância os motivos que levaram a empresa à decisão de construir em Santana:

- saturação do mercado para esse tipo de empreendimento em outras áreas _____
- expansão do mercado imobiliário:
 - . na região _____
 - . em outras regiões _____
- sucesso verificado para empreendimentos de outras empresas _____
- "sentimento" de que haveria compradores:
 - . do próprio bairro
 - .. renda alta _____
 - .. renda média _____
 - . de outros bairros
 - .. renda alta _____
 - .. renda média _____

- resultado de estudos que indicavam a existência de compradores:

. do próprio bairro

.. renda alta _____

.. renda média _____

. de outros bairros

.. renda alta _____

.. renda média _____

3. Indicar por ordem de importância os motivos que levaram a empresa à decisão de construir nesse local de Santa na (especificar por imóvel)

- localização do terreno em zoneamento adequado _____

- preço do terreno mais baixo que em outras áreas _____

- boas condições de pagamento do terreno _____

- localização em área nobre _____

- terreno adequado ao projeto _____

- proximidade a:

. áreas verdes e/ou lazer _____

. áreas comerciais _____

. áreas residenciais _____

. áreas industriais _____

. sistema viário existente ou em projeto _____

. estação do metrô _____

. sistema de integração metrô-ônibus _____

. linhas de ônibus _____

. outros _____

- sucesso verificado para empreendimentos de outras empre
sas na região _____
- "sentimento" de que haveria compradores:
 - . do próprio bairro
 - .. renda alta _____
 - .. renda média _____
 - . de outros bairros
 - .. renda alta _____
 - .. renda média _____
- resultado de estudos que indicavam a existência de com
pradores:
 - . do próprio bairro
 - .. renda alta _____
 - .. renda média _____
 - . de outros bairros
 - .. renda alta _____
 - .. renda média _____

4. Indicar por ordem de importância os motivos que leva
ram a empresa à decisão de construir imóveis desse tipo e
com as características verificadas em Santana (especifica
car por imóvel)

- zoneamento _____
- localização do terreno em área nobre _____
- adequação do projeto ao terreno _____
- saturação do mercado para esse tipo e características
do imóvel em outras áreas _____

- expansão do mercado imobiliário para esse tipo e característica de imóvel:
 - . na região _____
 - . em outras regiões _____
- "sentimento" de que haveria compradores:
 - . do próprio bairro
 - .. renda alta _____
 - .. renda média _____
 - . de outros bairros
 - .. renda alta _____
 - .. renda média _____
- resultado de estudos que indicavam a existência de compradores:
 - . do próprio bairro
 - .. renda alta _____
 - .. renda média _____
 - . de outros bairros
 - .. renda alta _____
 - .. renda média _____
- sucesso da empresa em outras regiões _____
- proximidade a:
 - . áreas verdes _____
 - . áreas de lazer _____
 - . áreas comerciais _____
 - . áreas residenciais _____
 - . áreas industriais _____
 - . sistema viário existente ou em projeto _____

- . estação do metrô _____
- . sistema de integração metrô-ônibus _____
- . ônibus _____
- . outros _____

- outros _____

5. Como foi tomada a decisão quanto ao tipo e as características dos imóveis localizados em Santana (especificar por imóvel)
