

Lorenzo Gonçalves Valfré
Marcelo Gomes Ribeiro

Um jeito de morar ou de investir?

transformações nas estratégias da incorporação imobiliária
na era da financeirização

Resumo

Este artigo se debruça sobre transformações nas estratégias da incorporação imobiliária residencial, no atual contexto do capitalismo financeirizado, refletidas em anúncios imobiliários. Através de uma revisão bibliográfica pautada principalmente pelos trabalhos de Ribeiro (1997) e Marx (1974), buscou-se caracterizar o movimento de atuação do incorporador imobiliário, para então analisar de que forma este agente, na atual conjuntura político-econômica brasileira, insere elementos hegemônicos e “inovadores” nas suas estratégias e comunica à sociedade através dos anúncios imobiliários. Optou-se, como estudo de caso, pelo levantamento e análise dos anúncios da incorporadora paulista Vitacon, por considerar ser uma das mais representativas desse novo cenário do setor. Os resultados apontam a primazia de informações financeiras em detrimento de informações de projeto e, em suma, da sobreposição do valor de uso da moradia por seu valor de troca.

Incorporador imobiliário

Anúncios imobiliários

Financeirização

Abstract

This paper aims at analyzing the strategies' changes of the real estate incorporation, in the era of financialization, seen through the real estate advertisements. Through a revision of mostly Ribeiro (1997) and Marx (1974), we sought to characterize the movement of the real estate developer and then analyze how the developer incorporate hegemonic elements of the current political-economic conjuncture in their strategies. We chose, as a case study, to survey and analyze the advertisements of the São Paulo real estate developer Vitacon, as we consider one the most representatives companies of the sector currently. The results point the primacy of financial information over design information and, in short, the overlap of housing's exchange value over use value.

Real estate developer

Real estate advertisements

Financialization

INTRODUÇÃO

A consideração da atual fase do capitalismo como a da dominância das finanças e da extração de renda sobre o capital produtivo (HARVEY, 2014; SANTORO e ROLNIK, 2017) vem se mostrando cada vez mais pertinente na recente conjuntura político-econômica brasileira. A inserção do Brasil nessa lógica financeira global trouxe à tona uma série de discussões fundamentais acerca da crescente influência de agentes e atores financeiros em diversos âmbitos da sociedade – inclusive para além do campo puramente econômico –, algo que pode preliminarmente ser definido como financeirização, bem como sobre as consequências desse processo.

Aalbers (2014) e Santoro e Rolnik (2017), por exemplo, utilizam a expressão Complexo Imobiliário-Financeiro como indicativo da necessidade do estudo interligado do circuito imobiliário com o financeiro. A ideia por trás deste complexo, como se pode inferir, diz respeito à forte influência exercida por atores financeiros no setor imobiliário, ou então da relação entre financeirização e as transformações do espaço. Tal influência, no âmbito da moradia, se mostra bastante recente no caso brasileiro, embora com o potencial de agravar diversos problemas urbanos latentes.

A abertura de capital de diversas empresas do setor imobiliário no decorrer das últimas duas décadas, especialmente do segmento residencial, implicou mudanças na composição acionária dessas empresas e, como Sanfelici (2013) comenta, numa integração próxima entre fluxos financeiros e as transformações na produção do espaço urbano, especialmente em escala metropolitana. Esse contexto foi favorecido, em suma, pela expansão do financiamento habitacional paralelamente com a existência de grande quantidade de capital excedente no setor financeiro (SANFELICI, 2013). De fato, a implementação do programa Minha Casa Minha Vida (PMCMV), em 2009, por exemplo, representou um significativo estímulo na produção capitalista da moradia, na medida em que o crédito foi estendido, na forma de longos financiamentos, para uma grande parcela da população num nível sem precedentes desde, pelo menos, a época do Banco Nacional da Habitação (BNH), beneficiando incorporadoras com capital aberto na bolsa de valores e que atuavam predominantemente nos submercados de menor renda, como a MRV.

Os hábitos de investimento das pessoas físicas têm se mostrado um importante indicador dessas mudanças de paradigma e de conjuntura, e os reflexos na questão da moradia indicam tanto a adaptação da incorporação imobiliária a essa nova realidade

quanto a possibilidade de agravamento de problemas urbanos, como a especulação imobiliária, a segregação e a desigualdade espacial. Com a taxa Selic¹ a 3% ao ano, a pouca demanda efetiva resultando numa baixa histórica da inflação e a consequente reduzida atratividade dos investimentos em renda fixa – cujos ativos geralmente são atrelados direta ou indiretamente à taxa Selic, como o CDI² –, muitas pessoas estão buscando novos ativos que se mostrem mais lucrativos, como são os investimentos de renda variável. Com efeito, 2019 representou um adicional de quase 800 mil pessoas físicas na bolsa de valores, representando um aumento de cerca de 89% com relação ao ano anterior. O que se pode tirar disso é o fato de que, estimulados por uma grande quantidade de propagandas e, de modo geral, pela própria lógica neoliberal hegemônica, as pessoas têm buscado novas formas de investimento para além das formas consideradas conservadoras de outrora, como a poupança, ou mesmo alguns ativos de renda fixa como CDBs e LCIs³, algo que o capital imobiliário tem percebido e incorporado em suas estratégias.

Num contexto de crise da incorporação imobiliária, especialmente com a redução dos aportes financeiros do PMCMV a partir de 2016, a oferta passa também a se diversificar, por exigência da própria valorização financeira, voltando a se direcionar para públicos de renda com solvabilidade, mas também alterando as tipologias construtivas – apartamentos tipo “*studio*”, “*coliving*” etc –, que possuem maior possibilidade de valorização permanente no mercado em relação à construção imobiliária tradicional. Além disso, muitas dessas inovações são formas de superar a condição de precarização dos apartamentos – por vezes subdimensionados – e, mais ainda, uma resposta a essa crise da incorporação imobiliária, ao direcionar a mercadoria moradia não apenas para um possível consumidor desse valor de uso, ou usuário desse bem, mas também para possíveis investidores.

São transformações recentes que refletem, portanto, sua própria forma e suas estratégias de venda e realização. Essa dinâmica – que envolve também a inserção de empreendimentos em áreas desvalorizadas e muitas vezes estigmatizadas das cidades – ob-

1 Taxa média ajustada dos financiamentos diários apurados no Sistema Especial de Liquidação e de Custódia para títulos federais.

2 Certificado de Depósito Interbancário (CDI) são títulos emitidos por bancos como forma de captação e/ou aplicação de recursos excedentes. Normalmente são utilizados como referência de rentabilidade em alguns ativos. IPCA se refere ao Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo.

3 Certificado de Depósito Bancário (CDB) e Letra de Crédito Imobiliário (LCI).

servada em conjunto conduz, ainda, a processos de renovação social urbana e de gentrificação, na medida em que a inserção dessas tipologias pode contribuir com a elevação do preço geral dos imóveis nessas áreas e com a decorrente possibilidade de expulsão de antigos moradores que não podem arcar com tais valorizações e consequentes aumentos nos preços.

De que forma, entretanto, tais transformações no setor imobiliário são comunicadas à sociedade? Quais são as estratégias adotadas que possibilitam, de fato, a realização dessas novas formas de morar, ou dessas novas formas de enxergar a moradia? Onde podemos nos apoiar para explicar tais transformações e quais são seus possíveis efeitos para a cidade? Estes questionamentos nortearam a elaboração deste artigo, que tem como objetivo analisar as transformações no setor imobiliário residencial na atual conjuntura político-econômica e, mais especificamente, algumas das novas estratégias da incorporação imobiliária. Para tanto, optou-se, para balizar e elucidar nosso argumento, pela análise de anúncios imobiliários de empresa do setor que identificamos ser representativa dessa atual conjuntura: a incorporadora paulista Vitacon. Foram levantados dez anúncios para análise, que representam os últimos recebidos via inscrição na lista de e-mail da incorporadora no ano de 2019 e, desses dez, três foram selecionados para exposição neste artigo, o que se justifica tanto por considerarmos serem os mais representativos quanto pelo atendimento à limitação de dimensão do artigo.

PREÇO, RENDA E SOBRELUCROS: APORTES TEÓRICOS PARA A ANÁLISE DAS ATUAIS ESTRATÉGIAS DA INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA

O desenvolvimento de um referencial teórico que possa nos ajudar a compreender parte das novas estratégias da incorporação imobiliária no Brasil deve partir do pressuposto elementar de que apesar da terra não ser um bem produzido – e, portanto, não possuir valor –, ela adquire um preço. Sendo algo finito, seu preço não pode decorrer de uma lei da oferta e demanda – visto não existir produção e uma consequente oferta reguladora desse bem –, mas sim de uma demanda específica e capitalista pela intencionalidade de valorização dos seus capitais (MARX, 1974; RIBEIRO, 1997). A dissociação entre valor e preço é, portanto, questão fundamental nesse entendimento.

Essa dissociação fica especialmente evidente nos

pressupostos referentes à renda de monopólio. Marx (1974) afirma que esta decorre de um sobrelucro gerado devido ao fato de determinada terra possuir características únicas que, por sua vez, geram um produto de qualidade excepcional. A ideia de excepcional, aqui, é no sentido de algo não reprodutível; algo que se origine apenas nessa terra em específico. O preço de monopólio, desse modo, não decorre do valor, ou do preço de produção, mas sim de uma demanda específica de “quem pode pagar” por determinado bem de qualidades socialmente aceitas como excepcionais. Em suma, “[...] o preço de monopólio está fundamentado na não reprodutibilidade de um valor de uso” (RIBEIRO, 1997, p. 67-68). Como se pode inferir, o fato de cada terreno urbano, e, por extensão, a moradia, apresentar uma sinergia específica e diferente com os diversos valores de uso da cidade – o que explica, por exemplo, a variedade de preços da moradia num mesmo bairro –, bem como a própria oferta escassa destes terrenos e da moradia, nos leva a caracterizar sua formação de preço como monopolista (RIBEIRO, 1997).

Ribeiro (1997) destaca que a análise da renda fundiária urbana exige o reconhecimento da importância que a localização opera para os diferentes capitais que utilizam do espaço urbano para sua valorização. Podemos dividir estes em dois grupos, como o autor propõe: a fração do capital que utiliza a terra urbana como suporte da sua produção e circulação de mercadorias – como o capital comercial ou industrial – e a fração que utiliza a terra como o suporte da produção do próprio ambiente construído – como é o caso de diversos agentes do capital imobiliário.

No primeiro caso, a terra opera papel importante ao permitir o acesso – que vai variar de terreno para terreno – aos chamados efeitos úteis de aglomeração: a infraestrutura e facilidade de acesso à cidade, a proximidade com determinados serviços, a existência de praças e outras infraestruturas de lazer nas proximidades etc. permitem de modo diferenciado a valorização dos diferentes capitais (comercial, industrial etc.) que disputam o solo urbano para instalação de seus empreendimentos. Topalov (1979) sintetiza essa ideia dos efeitos úteis de aglomeração ao propor a noção da cidade enquanto um valor de uso complexo, ou seja, como uma articulação – ou um sistema – de valores de uso simples.

No segundo caso, importa destacar, primeiramente, a pouca importância que o terreno opera na produção (construção) das edificações. A variação entre o preço de produção de uma moradia, por exemplo, será pouca ou nenhuma de terreno para terreno, a depender das condições de construtibilidade de cada um. É sua localização, portanto, que determinará o

preço e as condições de comercialização, na medida em que ela opera importante papel na diferenciação do valor de uso dos objetos produzidos (RIBEIRO, 1997). Como Smolka (1987) e Ribeiro (1997) destacam, ao se adquirir uma moradia, não se adquire apenas as propriedades internas ao edifício, mas também uma facilidade de acesso a toda uma gama de serviços e atividades externas, um meio de ascensão social, em suma, o acesso aos diversos valores de uso ou sistema de objetos que se encontram no local. Fica evidente que, como Smolka (1987) enfatiza, a valorização do espaço não ocorre a partir da produção imobiliária em si, mas, sim, das alterações do uso do solo. Destaca-se, nesse ponto, o papel que opera o Estado nesse processo, na medida em que grandes obras de infraestrutura, ou mesmo a flexibilização de legislações urbanísticas, influenciam tal sinergia entre a moradia e o sistema de objetos que esta se relaciona e compõe.

Como Ribeiro (1997) bem aponta, é justamente o sobrelucro de localização resultante das modificações do solo urbano que difere o incorporador imobiliário de um agente do capital comercial, por exemplo. Ou seja, aquele agente adquire um terreno por um preço determinado no presente e vende este, em conjunto com a edificação, por um preço futuro influenciado pelas transformações do uso do solo. Seu lucro não é limitado apenas ao processo de construção da moradia. É nesse ponto que podemos entender a dinâmica complexa desse processo, na medida em que, para capturar essa renda futura, o incorporador deve dispor de uma variedade de estratégias para permitir tanto o próprio processo produtivo quanto a sua valorização pelas alterações do solo: estratégias que variam da própria tentativa de influência sobre o Estado de modo a construir novos valores de uso nas proximidades de seus empreendimentos e das formas de vender a moradia, ou seja, da criação de novas formas de morar, ou então de novas formas de uso para a moradia. De qualquer modo, como Ribeiro (1997) bem aponta, o incorporador torna-se um agente de mudança da divisão social e simbólica do espaço.

Essas estratégias adotadas pelo incorporador imobiliário decorrem da especificidade da produção imobiliária habitacional, que além de envolver diversos agentes econômicos nesse processo – proprietário da terra, capital construtor, bancos de financiamento e consumidores-mutuários –, requer o enfrentamento de dois grandes problemas que aparecem a cada nova obra que se propõe a construir: o problema fundiário e o problema da solvabilidade. O problema fundiário está relacionado ao fato de que cada novo empreendimento imobiliário precisa ser construído

no terreno urbano, e este se apresenta como sendo uma propriedade privada. O problema da solvabilidade está relacionado ao fato de a mercadoria moradia ser cara, o que necessita, portanto, de magnitude elevada de recurso financeiro para sua construção e para sua aquisição pelos consumidores-mutuários. Em decorrência dessas especificidades é que surge o agente incorporador para criar as estratégias necessárias de modo a permitir a reprodução e acumulação do capital imobiliário, tornando sempre necessário a busca de sobrelucro capaz de rentabilizar os agentes envolvidos nesse setor.

A questão-chave a ser enfatizada é que a busca de uma mais-valia extraordinária, ou um sobrelucro, não se reduz apenas à obtenção de um sobrelucro de localização, embora este seja o caso mais recorrente através das constantes alterações do uso do solo pelas quais as cidades passam. Ou, em outras palavras, diversas são as formas ou orientações para se capturar um sobrelucro de localização. Como Ribeiro (1997) expõe, estas outras formas se referem, por exemplo, ao sobrelucro de urbanização, quando se busca uma terra em área pouco valorizada para então “urbanizá-la” e vendê-la por um preço maior – como é o caso dos condomínios fechados horizontalizados de luxo localizados nas franjas periféricas de diversas cidades –, ao sobrelucro de inovação ou o sobrelucro de conjuntura. Importa destacar que, como no caso dos condomínios fechados mencionados, essas diversas formas e noções de sobrelucro muitas vezes estão interligadas ou sobrepostas, na medida em que não é suficiente apenas a urbanização de uma área pouco valorizada para a realização desse empreendimento: é necessário, também, vendê-lo como algo inovador; uma nova forma de morar que faz sentido e é socialmente valorizada. Assim, portanto, que são criadas as condições concretas de alterações do uso do solo, ou ressignificações na divisão social e simbólica do espaço e, conseqüentemente, da obtenção do sobrelucro de localização.

Acreditamos, nesse sentido, que as noções acerca do sobrelucro de inovação são mais importantes para o caso empírico em questão. Esta forma, embora tenha a base para seu surgimento, definido por Ribeiro (1997), como a transformação na divisão social e simbólica do espaço, e se traduza concretamente na compra de terrenos em áreas pouco valorizadas para a construção de moradias com preço superior, acreditamos poder ser associada também à tentativa da incorporação imobiliária em oferecer novas formas de moradia – e de morar – para a sociedade como algo positivo e, conseqüentemente, valorizado: é o caso, por exemplo, dos mencionados “studios”, “colivings” ou os condomínios fechados horizontalizados,

na medida em que por vezes estes são implantados em áreas inicialmente pouco valorizadas.

A busca do sobrelucro de inovação pode ser outra orientação de atuação dos incorporadores no mercado fundiário. A base para o seu surgimento é a transformação na divisão social e simbólica do espaço. Seu princípio é o seguinte: um incorporador, percebendo as tendências de mudanças do mercado imobiliário, compra terrenos numa zona da cidade ocupada por um submercado para nele construir moradias de categoria de preço superior. Como ilustração deste tipo de prática, podemos mencionar as mais recentes tendências de mercado imobiliário do Rio de Janeiro, que se expande para a zona urbana. Os terrenos inicialmente comprados nesta parte da cidade tiveram seus preços determinados pelo uso ali predominante: moradias populares. Ora, como o mercado vive hoje um impasse, devido, de um lado, às dificuldades do Sistema Financeiro de Habitação e, de outro, aos elevados níveis dos preços fundiários nas zonas da cidade onde eram construídas moradias para os estratos de renda médio e superior, os incorporadores realizam atualmente empreendimentos para estes submercados (sobretudo para o estrato médio) transformando o uso do espaço naqueles bairros populares. Neste processo de “inovação”, os incorporadores realizam sobrelucros, uma vez que compram terrenos a preço fixados por um uso para deles fazer um novo uso mais produtivo. (RIBEIRO, 1997, p. 131).

Tal definição conceitual dessa forma de sobrelucro parece exemplificar bem o movimento da incorporação imobiliária para os centros históricos das cidades, a exemplo de São Paulo e Rio de Janeiro. Nesses espaços, muitas vezes são comprados edifícios antigos e abandonados, para então realizar projetos de *retrofit*, onde são incorporados os mencionados novos padrões de morar, como os *colivings* e *studios*. Neste caso, são criadas centenas de unidades subdimensionadas, e geralmente vendidas por preço semelhante – ou até maior – que apartamentos na mesma região de metragens maiores. A predominância observada, nos anúncios imobiliários em questão, dessas tipologias pode ser justificada tanto pelo reduzido tamanho das unidades e, conseqüentemente, um menor preço final – atingindo um maior número de possíveis compradores, ou investidores –, quanto pelo próprio contexto no qual tornou-se natural e socialmente aceitável o sacrifício do conforto e espaço em prol de uma maior proximidade com as centralidades ur-

banas. De qualquer forma, é notável que se trata de uma tentativa de atingir um maior número de grupos com solvabilidade para tais empreendimentos. Por outro lado, não se trata apenas de transformações na tipologia arquitetônica das moradias. De fato, acreditamos ser possível interpretar essa noção do sobrelucro de localização também a partir das inovações que ocorrem nas estratégias de marketing das empresas inseridas nessa lógica, como um suporte à realização desses empreendimentos.

De todo modo, observa-se que o incorporador imobiliário representa um importante e complexo agente do capital imobiliário, e tanto a sua função de ordenador do processo produtivo da construção quanto seu diferencial de obtenção de sobrelucro para além do próprio processo produtivo subentendem uma variedade de relações e estratégias que este agente deve dispor para realizar seus empreendimentos.

Como age este agente, concretamente, considerando o contexto de crescente financeirização da economia e da sociedade? Importa inicialmente entender a financeirização tanto como expressão de uma maior autonomia do mercado financeiro e de capitais frente ao setor produtivo da economia, tornando o comando da economia a ser exercido mais pela lógica do capital financeiro que pela lógica do capital produtivo (CHESNAIS, 2002), quanto como a extensão da interferência deste setor financeiro para diversos outros âmbitos da sociedade, e mesmo no cotidiano das pessoas. De fato, as transformações ocorridas na economia nos últimos tempos têm provocado efeitos no mercado imobiliário, reconfigurando a própria relação entre demanda e oferta imobiliária nas cidades, como exposto anteriormente.

No capitalismo contemporâneo, que tem se caracterizado pela crescente dominância financeira, ao contrário de um período anterior, em que a esfera financeira estava subordinada à esfera produtiva, essas mudanças no setor imobiliário têm sido apresentadas de forma drástica. Esse setor, cada vez mais, tem sido capturado pela lógica da valorização financeira que acaba por dominar todo o processo de produção real de imóveis. Como já observado há muito tempo, os capitais sobreacumulados nos diversos setores econômicos, quando encontram barreiras no processo de valorização no setor no qual originalmente foi constituído, buscam se valorizar no mercado imobiliário, onde encontram mecanismos de investimentos seguros e rentáveis, apesar da imobilização do capital por um período de tempo mais longo (HARVEY, 2013). Além disso, as transformações econômicas que trazem subjacente o processo de neoliberalização e de financeirização também encontram no merca-

do imobiliário mecanismos de valorização financeira rentáveis e líquidos, o que possibilita a atração de investidores que atuam no mercado financeiro para investimento no mercado imobiliário (FIX, 2011; GOTHAM, 2006).

A mesma segurança é, entretanto, também enxergada pelos compradores individuais dos empreendimentos desse setor, uma vez que, por representar o imóvel um bem material e socialmente aceito como um investimento relativamente rentável e seguro, esses investidores são estimulados a diversificar sua carteira de “ativos” com a entrada nesse setor. É nesse contexto, onde o setor financeiro se expande para além da própria economia e atinge diversos outros âmbitos e setores da sociedade, que podemos entender as transformações no tratamento ou na forma de enxergar a moradia. Tais transformações vêm se constituindo pela sobreposição do valor de troca ao valor de uso deste bem, passando a moradia a exercer, cada vez mais, o papel de objeto de investimento; um ativo financeiro disponível, agora, não apenas para os grandes capitalistas, mas também para o cidadão “comum”, ou para o pequeno investidor.

A seguir, por meio de anúncios imobiliários que expressam concretamente esse processo, apresentaremos uma das estratégias que refletem o atual contexto brasileiro do setor imobiliário.

COMUNICANDO AS TRANSFORMAÇÕES: OS ANÚNCIOS IMOBILIÁRIOS E SEUS SIGNIFICADOS

“Invista no mercado imobiliário em SP”, “Aumente seu patrimônio e rentabilize com isso”, “E se você garantir 9% de rendimento ao ano?” são algumas das chamadas para os anúncios da referida incorporadora, que acreditamos representar grande parte da lógica dominante atual. O que parecem ser chamadas de corretoras para investimentos em ativos financeiros ou, talvez, em fundos imobiliários, trata-se apenas de anúncios de moradias⁴. O valor de uso intrínseco a esse bem parece ser deixado de lado em prol do seu valor de troca, na medida em que a moradia, nesses casos, é anunciada principalmente como objeto de investimento. Com efeito, dos dez anúncios levantados e analisados, 30% não apresentaram nenhuma

⁴ Destaca-se que os anúncios considerados para análise e elaboração deste artigo correspondem aos recebidos via inscrição na lista de e-mails da incorporadora durante o ano de 2019. Nesse sentido, podem existir outros anúncios em outras plataformas que contem com mais ou menos informações, porém esses não foram considerados no presente trabalho.

imagem relativa a projeto, e nenhum apresentou ao menos uma planta baixa do empreendimento anunciado.

A incorporadora Vitacon foi fundada em 2009, em São Paulo. Desde então, ganhou crescente destaque na grande mídia ao implementar diversos empreendimentos balizados por princípios como a não necessidade do carro, a proximidade com as centralidades urbanas, o tamanho reduzido das unidades habitacionais aliado ao compartilhamento de áreas comuns nos edifícios e a utilização de serviços *pay-per-use*. Um dos exemplos mais notáveis trata-se do empreendimento Nova Higienópolis, anunciado em 2017, com apartamentos de apenas dez metros quadrados, os menores da América Latina até então. Mais recentemente, entretanto, observa-se a utilização de tipologias habitacionais semelhantes, porém agora com uma transformação nas estratégias de venda, na medida em que o objetivo destacado da compra desses apartamentos passou a ser, principalmente, o investimento e a rentabilidade, e não o consumo de seu valor de uso.

A questão do marketing é, portanto, essencial nesse entendimento. De fato, como Ribeiro (1997) comenta, é desse mecanismo, entre outros, que o incorporador imobiliário se utiliza para realizar seus empreendimentos, fazendo “circular” a mercadoria moradia. “Venha conhecer a Torre Hype e garantir a sua unidade para deixar disponível na Housi, nossa plataforma online de locação, e ganhar dinheiro sem dor de cabeça”, diz outro anúncio, que parece sintetizar a intenção recente da incorporadora no setor. Esta se constitui, parcialmente, em realizar empreendimentos e vender frações destes a investidores, que, por sua vez, disponibilizam o imóvel para aluguel na própria plataforma de locação digital da Vitacon, a Housi, como expressa o anúncio. O fato de os próprios compradores não serem estimulados a ocupar as unidades residenciais adquiridas, ao menos nos anúncios em questão, na medida em que são incentivados a disponibilizarem estas para locação na Housi, expressa o tratamento especulativo e a consideração da moradia enquanto primordialmente um objeto de investimento.

A estratégia da incorporadora constitui, portanto, inicialmente uma superação de um dos principais entraves que a incorporação imobiliária enfrenta neste setor: o problema da demanda solvável. Como a produção de um empreendimento imobiliário é algo demasiadamente caro, é necessária a mínima imobilização do capital investido e, conseqüentemente, sua rápida realização, para possibilitar a produção de novos empreendimentos (RIBEIRO, 1997). Isso se traduz na intenção de venda das unidades residenciais,

como expressam os anúncios, para os “investidores”, e não na locação direta das unidades residenciais pela incorporadora. No mesmo sentido, como a compra de uma moradia também é algo caro, o foco passa a ser a produção de unidades residenciais de tamanhos reduzidos – e, conseqüentemente, de menor preço – ou mesmo a venda de frações dessas unidades, para quem não tem condição ou mesmo interesse de imobilizar o preço de uma unidade habitacional por inteiro.

Algo que se mostra fortemente presente nos anúncios é a tentativa de criação de uma nova forma de morar, utilizando, para isso, termos ou tipologias não usuais no contexto brasileiro, como “studios”, “colivings”, entre outros, que se insere na mencionada lógica de busca do sobrelucro de inovação (Figura 1). O que é vendido como “studio” trata-se, muitas vezes, de habitações subdimensionadas, entretanto mascaradas com uma nomenclatura que evoca inova-

ção. Esse recurso é observado na grande maioria dos anúncios analisados. Como vimos, tais tipologias não são novidades dos últimos anos, entretanto o que se observa nesses anúncios é o foco dado a tais unidades habitacionais, ou frações destas, como atrativos “ativos” financeiros num contexto no qual a atratividade das pessoas físicas por investimento é notadamente maior.

A concretização, nos anúncios, desse último fato é claramente expressa tanto nos indicadores de rentabilidade e liquidez inseridos quanto em frases como “investir no mercado imobiliário” ou “rentabilize com a locação”. Os anúncios indicam que a maioria dos empreendimentos é destinada à compra para sua locação através do aplicativo Housi, também da incorporadora, especificando, por exemplo, a atrativa possibilidade de aluguel em temporadas, do que se subentende maior lucratividade e liquidez para o proprietário. Esse recurso, assim como o anterior, também é encontrado em todos os anúncios analisados.

O anúncio a seguir exacerbava essa visão da moradia enquanto um investimento financeiro ainda mais. Na Figura 1, apesar desse fator também estar inserido e subentendido, também foram inseridas imagens

computadorizadas dos empreendimentos. Na Figura 2, entretanto, o anúncio não apresenta imagens e informações relevantes do empreendimento, a não ser suas possibilidades de lucros para os possíveis proprietários e/ou locatários.

Para além da própria condição da falta de imagens ou qualquer informação mais precisa sobre o empreendimento em questão, o anúncio (Figura 2) revela ainda que a incorporadora oferece a opção da compra de parte do “studio” em questão, para quem não tem condições de adquirir uma unidade inteira – ou simplesmente não deseja imobilizar a quantia total de um studio. Desse modo, a renda proveniente do aluguel é repartida igualmente entre os proprietários das frações de imóveis, se este for o caso.

Outro fator chamativo dos anúncios é o destaque dado mais às externalidades do que ao próprio empreendimento em si, como é o caso da Figura 2, onde a localização exata do empreendimento não é mencionada; apenas o fato de ser localizado em uma importante região comercial de São Paulo, a Avenida Faria Lima. Embora este recurso seja recorrente na grande parte dos anúncios imobiliários e não ser uma exclusividade do cenário atual, na medida em que a busca do sobrelucro de localização é

Figura 1: Dois anúncios da incorporadora imobiliária Vitacon. Em ambos, observa-se as informações: “Até 50% a mais de rentabilidade sem preocupação via Housi”, “Ocupação média 89%” e “Rentabilidade média 1,1% ao mês”.



Fonte: Vitacon

fundamental para o incorporador imobiliário, e este se refere, em muito, à relação do empreendimento em questão com os valores de uso do seu entorno, como já mencionado, é importante destacar que aqui é feito com outro sentido. Enquanto na maioria dos casos esses valores de uso são mencionados de modo a evocar qualidade de vida para o possível comprador da moradia, num sentido adicional, no caso dos anúncios analisados em questão, estes são colocados como fatores que irão garantir a rentabilidade e liquidez para os investidores, ainda que a partir da demanda e interesse que serão criados pela proximidade com tais valores de uso.

É interessante notar que, apesar de não terem sido inseridas imagens relativas ao projeto em grande parte dos anúncios, foram colocados diversos símbolos que remetem ao âmbito financeiro, como gráficos, cifrão, tabelas, moedas etc. Acreditamos que isso representa e reflete uma grande mudança de paradigma na sociedade com relação ao papel da moradia. O importante, agora, é este fato constantemente mencionado nos anúncios: o acesso às externalidades, que se traduz nas oportunidades de investimento e enriquecimento, na mobilidade – por isso o aluguel, considerando o dinamismo da sociedade e a decorrente necessidade de não se fixar num único lugar ou, em alguns casos, o olhar “racional” que enxerga no aluguel, em conjunto com os investimentos financeiros para a aquisição de patrimônio suficiente para comprar a moradia à vista, uma melhor opção do que o financiamento –, no sacrifício do conforto em prol da proximidade com as centralidades etc.

De toda forma, os anúncios imobiliários analisados e aqui apresentados representam diversas mudanças de paradigmas que refletem tanto as novas formas de investir da sociedade, ou de enxergar a economia, quanto os novos olhares dados à moradia, decorrentes desse mesmo processo. Trata-se de expressão clara do fato de que a financeirização atingiu – e atinge – diversos aspectos e âmbitos da sociedade, para além do campo puramente econômico.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

O incorporador imobiliário é o agente responsável por marcar a transição da produção imobiliária manufatureira para eminentemente capitalista. Sua atuação difere de outras frações do capital, como Ribeiro (1997) aponta, na medida em que seu lucro não provém apenas do processo produtivo, mas também de um sobrelucro de localização a partir das alterações de uso do solo pelas quais a cidade passa e que, por sua vez, sofrem influências e interferências do pró-

Fonte: Vitacon

Figura 2: Anúncio da incorporadora imobiliária Vitacon

prio agente. A atuação do incorporador é complexa e pressupõe a utilização de diversas estratégias – sendo os anúncios imobiliários importante exemplo – para o alcance dos seus objetivos, que, em última instância, referem-se à realização dos empreendimentos e à circulação da moradia

Foram analisados dez anúncios imobiliários residenciais da incorporadora paulista Vitacon, que correspondem aos seus últimos lançamentos recebidos via lista de e-mail. Os resultados chamaram atenção por apresentarem a prioridade de informações de investimentos financeiros em detrimento de informações do próprio projeto anunciado, bem como maior destaque às externalidades do que ao próprio empreendimento. Além disso, chamaram atenção por apresentar uma forma mais exacerbada de tratamento da moradia: a sua consideração enquanto objeto de investimento, ou como um “ativo” financeiro. Esses fatores são representativos das transformações de paradigmas em diversos âmbitos da sociedade brasileira,

especialmente na área das finanças e investimentos, bem como na própria forma de morar e enxergar a moradia.

A atual estratégia da incorporação imobiliária e, no caso em específico aqui analisado, da incorporadora paulista Vitacon, parece corresponder à busca do sobrelucro de localização através de certas estratégias ou orientações bem definidas. Em outras palavras, o sobrelucro de inovação, ao propor novas formas de morar, como os “studios” e “colivings”, concebe a moradia como um objeto de investimento, ou “ativo” financeiro etc. O que se sobressai, nesse cenário, é muitas vezes a rejeição do valor de uso intrínseco da moradia para segundo plano, bem como a exacerbação máxima de seu valor de troca e, mais concretamente, da sua condição de objeto de investimento.

De fato, a Vitacon, desde sua fundação em 2009, tem sido crescentemente marcada pela realização de empreendimentos com tais tipologias destacadas, notadamente os *studios* e *colivings*. O que se observa nos últimos dois anos, entretanto, é uma transformação nas estratégias de marketing dessa empresa, na medida em que a mercadoria moradia é anunciada não a partir do seu valor de uso inerente, mas como um objeto de investimento, ou um “ativo” financeiro. Apesar da empresa em questão não possuir capital aberto na bolsa de valores, entretanto, isso não desloca a relação desse processo recente com os processos de financeirização observados recentemente no caso brasileiro. Como vimos, a financeirização vai além do campo puramente econômico, e a própria financeirização do cotidiano é, em si, um objeto de estudo específico dentro desse campo, como exposto por Ribeiro (2020), Fernandez e Aalbers (2017) e, de forma concreta, por Martin (2002). Na medida em que um maior número de pessoas passa a se interessar por assuntos e temáticas relacionada ao setor financeiro ou ao “mundo dos negócios”, observamos como esse processo de financeirização da sociedade possui uma estreita relação com as novas estratégias da incorporação imobiliária assim como expostas aqui para o caso da Vitacon.

Plantas, *renders* chamativos de importantes áreas e qualidade de vida são muitas vezes substituídos por informações de rentabilidade, demanda e liquidez. Quando Harvey, em *17 contradições e o fim do capitalismo*, se referiu à primeira e mais fundamental contradição capitalista, a sobreposição do valor de troca

em relação ao valor de uso, como algo fortemente presente no âmbito da habitação, porém muitas vezes mascarado, aqui parecemos ver sua exacerbação.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AALBERS, Manuel. Corporate Financialization. In: CASTREE, N. **The international encyclopedia of geography: people, the earth, environment and technology**. Oxford: Wiley, 2014.
- CHESNAIS, François. A teoria do regime de acumulação financeirizado: conteúdo, alcance e interrogações. **Economia e Sociedade**, Campinas, v.11, n.1 (18), p. 1-44, 2002.
- GOTHAM, Kevin Fox. The secondary circuit of capital reconsidered: globalization and the U.S. real estate sector. **AJS**, Chicago, v. 112, n.1, p. 231-275, 2006.
- HARVEY, David. **Os limites do capital**. São Paulo: Boitempo, 2013.
- HARVEY, David. **17 contradições e o fim do capitalismo**. São Paulo: Boitempo, 2014.
- MARX, K. **O capital: crítica da economia política (Livro III)**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1974.
- RIBEIRO, Luiz Cesar de Queiroz. **Dos cortiços aos condomínios fechados: as formas de produção da moradia na cidade do Rio de Janeiro**. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira, 1997.
- ROLNIK, Raquel. **Guerra dos lugares: a colonização da terra e da moradia na era das finanças**. São Paulo: Boitempo, 2015.
- SANFELICI, Daniel de Mello. **A metrópole sob o ritmo das finanças: implicações socioespaciais da expansão imobiliária no Brasil**. São Paulo: Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo (Tese de Doutorado), 2013.
- SANTORO, Paula Freira. ROLNIK, Raquel. Novas frentes de expansão do complexo imobiliário-financeiro em São Paulo. **Cadernos Metrôpoles**. vol 19. n. 39. São Paulo, 2017.
- SMOLKA, Martim. O capital incorporador e seus movimentos de valorização. **Cadernos PUR/UFRJ**, n. 1, p. 41-78, 1987.
- TOPALOV, Christian. **La urbanización capitalista**. México: Editora Edicol, 1979. ■