



**UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO NORTE**

**CENTRO DE TECNOLOGIA**

**PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM ENGENHARIA CIVIL**

**Danilo Pontes Pessoa e Souza**

**A PRODUÇÃO DE INCORPORAÇÕES IMOBILIÁRIAS EM NATAL/RN  
ENTRE 2000 E 2015:**

**Impactos no mercado local por meio da atuação de empresas  
endógenas e exógenas.**

**Natal/RN**

**2018**

**Danilo Pontes Pessoa e Souza**

**A PRODUÇÃO DE INCORPORAÇÕES IMOBILIÁRIAS EM NATAL/RN  
ENTRE 2000 E 2015:**

**Impactos no mercado local por meio da atuação de empresas  
endógenas e exógenas.**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-graduação em Engenharia Civil, da Universidade Federal do Rio Grande do Norte, como requisito parcial à obtenção do título de Mestre em Engenharia Civil.

Orientador: Prof. Dr. Luiz Alessandro Pinheiro da Câmara de Queiroz

Natal/RN

2018

Universidade Federal do Rio Grande do Norte - UFRN  
Sistema de Bibliotecas - SISBI  
Catalogação de Publicação na Fonte. UFRN - Biblioteca Central Zila Mamede

Souza, Danilo Pontes Pessoa e.

A produção de incorporações imobiliárias em Natal/RN entre 2000 e 2015: impactos no mercado local por meio da atuação de empresas endógenas e exógenas / Danilo Pontes Pessoa e Souza. - Natal, 2018.

98 f.: il.

Dissertação (mestrado) - Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Centro de Tecnologia, Programa de Pós Graduação em Engenharia Civil. Natal, RN, 2018.

Orientador: Prof. Dr. Luiz Alessandro Pinheiro da Câmara de Queiroz.

1. Mercado imobiliário - Dissertação. 2. Produção imobiliária - Dissertação. 3. Unidades habitacionais - Dissertação. I. Queiroz, Luiz Alessandro Pinheiro da Câmara de. II. Título.

RN/UF/BCZM

CDU 332.72:624

DANILO PONTES PESSOA E SOUZA

**A PRODUÇÃO DE INCORPORAÇÕES IMOBILIÁRIAS EM NATAL/RN  
ENTRE 2000 E 2015:**

**Impactos no mercado local por meio da atuação de empresas  
endógenas e exógenas.**

Dissertação apresentada ao Programa de Pós-graduação em Engenharia Civil, da Universidade Federal do Rio Grande do Norte, como requisito parcial à obtenção do título de Mestre em Engenharia Civil.

**BANCA EXAMINADORA**

---

Prof. Dr. Luiz Alessandro Pinheiro da Câmara de Queiroz – Orientador

---

Prof<sup>a</sup>. Dr<sup>a</sup>. Josyanne Pinto Giesta – Examinadora Interna ao PEC

---

Prof<sup>a</sup>. Dr<sup>a</sup>. Jozilene de Souza – Examinadora Externa (IFRN)

---

Prof<sup>a</sup>. Dr<sup>a</sup>. Tamms Maria da Conceição Morais Campos – Examinadora Externa  
(UFERSA)

**Natal/RN, 26 de março de 2018.**

# **A PRODUÇÃO DE INCORPORAÇÕES IMOBILIÁRIAS EM NATAL/RN ENTRE 2000 E 2015:**

## **Impactos no mercado local por meio da atuação de empresas endógenas e exógenas.**

**Danilo Pontes Pessoa e Souza**

Orientador: Prof. Dr. Luiz Alessandro Pinheiro da Câmara de Queiroz

### **RESUMO**

O mercado imobiliário representa uma grande fatia da indústria da construção civil, sendo responsável por um expressivo percentual do PIB da economia brasileira. Nos últimos anos, esse setor vem experimentando uma crescente influência do mercado financeiro, representada tanto pela abertura de capital de grandes empresas, quanto pela expansão do crédito imobiliário por parte das instituições financeiras públicas e privadas. Essa conjuntura contribuiu para a expansão da atuação de empresas de grande porte do setor para outras regiões do Brasil, afetando significativamente os mercados locais. No caso específico do município de Natal (RN), o ingresso de empresas exógenas teve forte repercussão na quantidade, tipologia e localização das unidades habitacionais produzidas, especialmente entre 2008 e 2011. Após quatro anos de intensa produção imobiliária é perceptível o declínio do número de empreendimentos lançados e, até mesmo, o encerramento das atividades de algumas empresas no mercado natalense. A grande quantidade de unidades habitacionais ofertadas, levou a uma saturação do mercado consumidor que, associada ao advento da crise econômica e, principalmente, à contração do crédito, resultou na redução dos lançamentos. O presente estudo procura entender como se deu a produção imobiliária no mercado local entre 2000 e 2015, através da comparação entre a produção de empresas externas e empresas locais. Por meio da análise e interpretação de dados quantitativos, obtidos em cartórios de registro imobiliário, procurou-se aprofundar o entendimento sobre o processo, concluindo-se que, não houve uma disparidade significativa, sendo a produção imobiliária das empresas externas estudadas quantitativamente menor, porém com padrões e especialização semelhante a das empresas potiguares.

**Palavras chave:** mercado imobiliário; produção imobiliária; unidades habitacionais.

# THE REAL ESTATE INCORPORATIONS' PRODUCTION IN NATAL/RN BETWEEN 2000 AND 2015:

## Impacts in the local market through the performance of local and external companies.

**Danilo Pontes Pessoa e Souza**

Advisor: PhD Luiz Alessandro Pinheiro da Câmara de Queiroz

### **ABSTRACT**

The real estate market represents a large share of the construction industry, accounting for a significant percentage of Brazilian economy's GDP. In the last few years, this sector has been experiencing an increasing influence of the financial market, represented by the opening of capital of great companies of the branch, as well as by the expansion of the housing credit by public and private financial institutions. These facts contributed to the expansion of the real estate production to others Brazilian cities, affecting, significantly the local markets. In the specific case of Natal (RN), the entrance of external companies had a strong impact on the quantity, typology and location of the housing units produced, especially between 2008 and 2011. After four years of intense real estate production, it is remarkable the decline in the number of projects launched and even the closure of the activities of some companies in the local market. The large number of housing units offered apparently led to a rapid saturation of the consumer market, which, combined with the advent of the economic crisis and mainly the contraction of credit, resulted in the reduction in launches. Thus, the present research sought to understand how real estate production in the local market occurred between 2000 and 2015, by comparing the production of external companies with the locals companies. By analyzing and interpreting quantitative data obtained from real estate registries, we sought to deepen our understanding of the process, and it was concluded that, there was not a significant disparity, with the real estate production of the external companies being studied quantitatively smaller, but with standards and spatialization similar to the local companies.

**Keywords:** real estate; real estate production; housing units.

## **AGRADECIMENTOS**

A Deus, por me abençoar com saúde, para que possa conquistar meus objetivos;

À minha mãe, meu pai e minha irmã por sempre terem me apoiado e terem me dado todas condições necessárias para que pudesse seguir em busca de meus sonhos;

A Patrícia Mayara pela sua paciência, compreensão, apoio e dedicação, me ajudando em todos os momentos difíceis e me incentivando para concluir essa caminhada;

Ao meu orientador, Professor Doutor Luiz Alessandro pela sua paciência, empenho, orientações e atenção dedicada, contribuindo com os ensinamentos passados;

A Léon Walras, contribuindo com a arte gráfica;

Aos 3º, 6º e 7º Ofício de Notas da Comarca de Natal, que me acolheram e possibilitaram a coleta dos dados necessários para a realização da pesquisa.

# Sumário

<b>CAPÍTULO 1</b> .....	<b>1</b>
<b>INTRODUÇÃO E RELEVÂNCIA DA PESQUISA</b> .....	<b>1</b>
<b>1.1 Contextualização</b> .....	<b>1</b>
<b>1.2 Justificativa</b> .....	<b>6</b>
<b>1.3 Hipótese</b> .....	<b>7</b>
<b>1.4 Objetivos</b> .....	<b>8</b>
1.4.1 <i>Objetivo Geral</i> .....	8
1.4.2 <i>Objetivos Específicos</i> .....	8
<b>CAPÍTULO 2</b> .....	<b>9</b>
<b>REFERENCIAL TEÓRICO</b> .....	<b>9</b>
<b>2.1 Histórico das políticas e financiamento habitacionais</b> .....	<b>9</b>
<b>2.2 Financeirização da economia</b> .....	<b>16</b>
2.2.1 <i>Crise subprime americana</i> .....	19
2.2.2 <i>Expansão do crédito imobiliário</i> .....	21
<b>2.3 Evolução do mercado imobiliário de Natal/RN</b> .....	<b>22</b>
<b>CAPÍTULO 3</b> .....	<b>26</b>
<b>METODOLOGIA</b> .....	<b>26</b>
<b>CAPÍTULO 4</b> .....	<b>32</b>
<b>RESULTADOS E DISCUSSÕES</b> .....	<b>32</b>
<b>4.1 Produtividade</b> .....	<b>32</b>
4.1.1 <i>Número de empreendimentos registrados</i> .....	32
4.1.2 <i>Área Global de Construção</i> .....	42
4.1.3 <i>Número de unidades habitacionais</i> .....	49
<b>4.2 Padrão</b> .....	<b>54</b>
4.2.1 <i>Área real total</i> .....	54
4.2.2 <i>Número de suítes por UH</i> .....	58
<b>4.3 Espacialização</b> .....	<b>61</b>
4.3.1 <i>Número de empreendimentos</i> .....	61
4.3.2 <i>Área Global de Construção</i> .....	69
4.3.3 <i>Número de Unidades Habitacionais</i> .....	73
4.3.4 <i>Padrão</i> .....	78
<b>CAPÍTULO 5</b> .....	<b>83</b>
<b>CONCLUSÕES</b> .....	<b>83</b>
<b>5.1 Visão geral sobre a produção imobiliária no período estudado</b> .....	<b>83</b>
<b>5.2 Produtividade imobiliária no período estudado</b> .....	<b>84</b>
<b>5.3 Sobre o padrão das unidades habitacionais</b> .....	<b>86</b>
<b>5.4 Sobre a espacialização dos empreendimentos</b> .....	<b>87</b>
<b>5.5 Considerações finais</b> .....	<b>89</b>
<b>5.6 Recomendações para trabalhos futuros</b> .....	<b>90</b>
<b>REFERÊNCIAS</b> .....	<b>92</b>

**LISTA DE FIGURAS**

Figura 3.1 Mapa com a área de abrangência dos cartórios de imóveis da Comarca de Natal/RN.....	29
Figura 4.1 Histórico da Produção Imobiliária em Natal-RN.....	33
Figura 4.2 Histórico da Produção Imobiliária em Natal-RN para cada grupo de empresas.....	36
Figura 4.3 Representatividade da produção imobiliária de cada empresa pesquisada .....	42
Figura 4.4 Área global de construção dos empreendimentos lançados pelo grupo de empresa pesquisado.....	46
Figura 4.5 Somatório de UH registradas por cada empresa pesquisada.....	52
Figura 4.6 Gráfico representativo das médias das áreas reais totais dos empreendimentos de cada empresa.....	57
Figura 4.7 Média do número de suítes/UH nos empreendimentos registrados por cada empresa e grupo de empresa.....	60
Figura 4.8 Mapa com distribuição espacial dos empreendimentos registrados.....	62
Figura 4.9 Mapa com a distribuição espacial da área global de construção.....	70
Figura 4.10 Mapa com a distribuição espacial das unidades habitacionais registradas.....	75
Figura 4.11 Mapa com a distribuição espacial das médias das áreas reais totais.....	79
Figura 4.12 Mapa com a distribuição espacial da média de suíte/UH.....	80

**LISTA DE TABELAS**

Tabela 4.1 Número de empreendimentos imobiliários registrados por cada empresa estudada durante os anos de 2000 a 2015.....	38
Tabela 4.2 Categorias com as áreas globais de construção dos empreendimentos lançados pelo grupo de empresa pesquisado.....	44
Tabela 4.3 Classes de empreendimentos com as respectivas quantidades de Unidades Habitacionais (UH) protocolados por cada empresa pesquisada.....	50
Tabela 4.4 Categorias das áreas reais totais das UH protocoladas pelas empresas observadas.....	55
Tabela 4.5 Quantidade de suítes por UH nos empreendimentos estudados.....	58

## LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS

- ABNT – Associação Brasileira de Normas Técnicas
- APE – Associação de Poupança e Empréstimo
- BNH – Bando Nacional de Habitação
- CEF – Caixa Econômica Federal
- COHAB – Companhia Estadual de Habitação
- CURA – Comunidade Urbana para Recuperação Acelerada
- EUA – Estados Unidos da América
- FCP – Fundação da Casa Popular
- FETREN – Financiamento para Sistemas Ferroviários de Transporte Urbano de Passageiros
- FGTS – Fundo de Garantia por Tempo de Serviço
- FIMURB – Financiamento para Urbanização
- FIPLAN – Financiamento para o Planejamento Urbano
- IAP – Institutos de Aposentadoria e Previdência
- IPO – *Initial Public Offering*
- NBR – Norma Brasileira
- PAC – Programa de Aceleração do Crescimento
- PIB – Produto Interno Bruto
- PMCMV – Programa Minha Casa Minha Vida
- PNH – Política Nacional da Habitação
- PRODEPO – Programa de Apoio ao Desenvolvimento de Polos Econômicos
- PROFILURB – Programa de Financiamento de Lotes Urbanizados
- PROMORAR – Programa de Erradicação de Subhabitação
- SBPE – Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo
- SCI – Sociedade de Crédito Imobiliário
- SFH – Sistema Financeiro da Habitação
- SFI – Sistema Financeiro Imobiliário
- SNH – Sistema Nacional de Habitação
- SNHIS – Sistema Nacional de Habitação de Interesse Social
- UH – Unidade Habitacional

# Capítulo 1

## Introdução e relevância da pesquisa

O presente Capítulo introduz o tema e relata a problemática abordada pelo estudo, bem como a justificativa, hipótese e os objetivos da pesquisa em questão.

### 1.1 Contextualização

O planejamento, comercialização e exploração de bens imóveis são atividades que caracterizam o mercado imobiliário. Trata-se de um importante ramo da economia no qual atuam empresas de construção civil, marketing, corretagem de imóveis e incorporadoras imobiliárias, juntamente com proprietários de terras e imóveis, além de instituições financeiras.

No Brasil, esse setor apresentou forte impulso e passou a desenvolver-se a partir da estrutura de financiamento criada pelo Governo Federal após o golpe militar de 1964. O país, à época essencialmente rural, havia se urbanizado em grande velocidade e de forma pouco organizada nas décadas de 1940/1950, gerando, por isso, uma enorme demanda por habitação a ser atendida. A criação do Sistema Financeiro da Habitação (SFH) e o uso de fundos paraestatais – Fundo de Garantia por tempo de Serviço (FGTS) e o Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE), foram o eixo central por quase quarenta anos de operações financeiras que viabilizaram a construção de milhões de moradias.

Com a criação desse sistema de financiamento habitacional, segundo Fix (2011), iniciou-se uma nova relação entre Estado e empresas de construção e promoção imobiliária que, utilizando o Banco Nacional de Habitação (BNH) como agente financeiro, e por meio das políticas habitacionais da época, viabilizou a produção e o consumo de unidades habitacionais. As frequentes crises econômicas e políticas vivenciadas pelo país nos anos 1980 e 1990 findaram por desestruturar o modelo existente, levando ao encerramento das atividades do BNH ainda em 1986.

Botega (2007) demonstra que durante o período entre o primeiro governo de Getúlio Vargas até o governo de Fernando Collor de Mello, as políticas urbana e

habitacional, adotadas pelo Estado brasileiro, tinham maior interesse nas relações capitalistas da produção do que na solução do déficit habitacional das camadas mais pobres, gerado pelo processo de urbanização de forma descontrolada. Esse processo foi estudado por Honda (2009), a qual buscou demonstrar a trajetória das políticas habitacionais, fazendo um levantamento dessas políticas, planos e programas governamentais federais, constatando que a falta de planejamento urbano dos entes federados (União, Estado e Municípios) provocou a expansão desordenada das cidades.

Em decorrência da globalização, das relações capitalistas da produção e do desenvolvimento de novas tecnologias, não só o acesso à informação ficou mais fácil e rápido, como também a abrangência do mercado financeiro se tornou, e ainda se torna, cada vez maior. Sanfelici (2013a) afirma que os fenômenos atrelados às finanças não ficam restritos à especulação internacional de moedas e papéis, eles estão se ramificando para outras áreas da economia, como a produção do espaço urbano, mais especificadamente, o mercado imobiliário, tendo, por isso, uma relativa importância o estudo dessa relação: capital financeiro x mercado imobiliário. Nos últimos anos o termo “financeirização” está sendo amplamente utilizado no campo do mercado imobiliário, tanto por empresários como também por pesquisadores da área. De acordo com Sanfelici (2013a), a utilização desse termo não se restringe às suas instituições e agentes (fundos de investimentos, bancos, corretoras etc.), pois há um entendimento de que as finanças se encontram cada vez mais atreladas a diversas outras atividades econômicas e sociais que ultrapassam a esfera financeira. Tal fato foi propiciado devido a uma profunda reformulação da estrutura do sistema de crédito capitalista.

A financeirização da economia e dos seus mais variados setores vem sendo estudada por diversos pesquisadores. Krippner (2005) faz um estudo empírico das evidências da financeirização da economia dos Estados Unidos da América (EUA) após a década de 1970, enquanto que Foster (2007) faz uma revisão das mudanças do capitalismo e articula a respeito da financeirização do mesmo. Já Sanfelici e Halbert (2016) analisam como o mercado financeiro influi na indústria em desenvolvimento e como essa relação contribuiu para redefinir a geografia da produção de habitações em cidades brasileiras. Além de Aalbers (2008), Warnock e Warnock (2008), Shimbo

(2009) e Marais e Cloete (2015) que estudam a conexão dos temas de financeirização e o capital financeiro com o mercado imobiliário.

Embasado na sua estreita relação com o setor financeiro, o mercado imobiliário torna-se um dos setores mais importantes da economia de qualquer país desenvolvido, com consequências importantes para os diversos índices econômicos do país. A produção imobiliária, dado o alto custo dos seus produtos, necessita da parceria com o capital financeiro, para a captação de recursos, tanto para a produção quanto para apoiar o consumo. Bardhan e Kroll (2007) e Hott (2011) explicam que em função dessa parceria decorre o forte impacto que as crises imobiliárias exercem sobre o sistema bancário e vice-versa. Além dos efeitos econômicos, Queiroz (2012) afirma que essa aproximação entre os setores imobiliário e financeiro promove mudanças no modo de produção da mercadoria habitação que vão refletir significativamente no *modus operandi* das empresas do setor, na produção e consumo do espaço urbano.

Atestando a importância do mercado imobiliário para a economia mundial, pode-se citar dados do mercado europeu, que em 2011 estava estimado em € 9,4 trilhões, tendo a estimativa de em 2021 chegar por volta de € 13,3 trilhões, comprovando o seu porte e influência, especialmente devido às participações de vários agentes: incorporadoras, construtoras, consumidores, fundos de pensões, seguradoras, entre outros (NEWELL, 2016). Já no Brasil, dados da Caixa Econômica Federal (CEF) demonstram que o mercado imobiliário brasileiro, em 2009, tinha uma participação de 1% no Produto Interno Bruto (PIB) do país, aumentando para 9% do PIB no ano de 2014. Sobre a representatividade desse mercado, Fix (2011) faz as seguintes argumentações:

O mercado imobiliário é provavelmente o maior negócio do mundo: construção, venda e aluguel de imóveis – e os benefícios para os ocupantes-proprietários seriam responsáveis por cerca de 15% do PIB dos países ricos. Mais importante, os imóveis são de longe a maior classe de ativos do mundo.

“No artigo, The Economist anuncia o lançamento de um conjunto de índices globais de preço da moradia elaborado pela revista, justamente por conta da importância que reconhecem no imobiliário.”

Ainda sobre o porte do setor, Leung (2004) e Davis e Heathcote (2005) ilustraram a relevância específica do mercado residencial, dado que a habitação representa grande parcela do orçamento familiar. Em consequência, o investimento no mercado residencial é maior do que no mercado comercial e as variações de preços daquele segmento influenciam diretamente nos parâmetros da economia.

A partir de 1994, com estabilidade econômica advinda da implantação do Plano Real e a crescente financeirização da economia, o Brasil inicia um momento com inflação controlada e moeda estável. Porém, o alto desemprego, baixo investimento público e achatamento dos salários não contribuíam para o crescimento da produção imobiliária. É nesse cenário que o governo cria o Sistema Financeiro Imobiliário (SFI), espelhado no modelo de hipotecas utilizado nos EUA, para transferir o financiamento imobiliário para a esfera privada, liberando os fundos paraestatais para investir em infraestrutura. A conjuntura macroeconômica, especialmente a política de juros praticada pelo Banco Central, foi um fator decisivo para a estagnação do setor imobiliário nessa década. É importante frisar que a criação do SFI não implicou na extinção do SFH, que seguiu financiando a produção de habitações e lotes urbanizados em escalas bastante reduzidas.

Apesar da estagnação do setor imobiliário, no início dos anos 2000, a desvalorização do Real em relação ao euro e ao dólar e o desenvolvimento da atividade turística no nordeste brasileiro contribuíram para atração de consumidores e promotores imobiliários internacionais interessados no consumo de *flats* e segundas residências em áreas litorâneas, assim como retrataram Queiroz (2010) e Silva (2015). Com uma progressiva melhora dos índices econômicos do país, o mercado imobiliário de Natal/RN passou a atrair cada vez mais esses personagens internacionais para o cenário local, especialmente interessados na produção de habitações (QUEIROZ, 2012).

Mesmo com o aumento do interesse de investidores estrangeiros no mercado imobiliário nordestino, a estagnação do setor ainda era sentida nos demais estados brasileiros. Com a mudança da equipe de governo, devido às eleições presidenciais, em 2003, o Governo Federal implantou uma profunda reformulação no sistema de financiamento imobiliário, criando o Sistema Nacional de Habitação (SNH), que absorveria o Sistema Nacional de Habitação de Interesse Social (SNHIS) e o SFI, como alternativa de captação de recursos junto ao mercado financeiro. Somando essa

reorganização do sistema, que provocou uma ampla mudança no marco regulatório do setor, aumentando a expansão do crédito para o financiamento imobiliário, aos incentivos do governo e uma melhora na macroeconomia, foi gerado um novo ciclo produtivo, proporcionando entre 2007 e 2010, um momento de forte crescimento da produtividade em todas as regiões do país. Apesar disso, Valença e Bonates (2010) discutem a respeito das políticas habitacionais no Brasil, analisando os métodos dos programas governamentais, suas fontes de receitas e sua respectiva relação com o sistema financeiro e concluem sugerindo que, mesmo com essas mudanças, ainda não foi possível atingir o objetivo de melhorar as condições de moradia no país.

Após essa reformulação no financiamento imobiliário, o Brasil viveu um período de alta na produção imobiliária, entretanto, no cenário externo, iniciava-se uma crise internacional que se desencadeou em 2008 e teve seu estopim no mercado imobiliário dos Estados Unidos, ficando conhecida como crise do *subprime*<sup>1</sup> (ROYER, 2009). Trata-se de mais um exemplo que corrobora a relação entre os mercados imobiliário e financeiro, pois esta crise iniciou-se no mercado imobiliário americano e levou ao fechamento de bancos internacionais, fazendo com que as bolsas de valores dos EUA tivessem quedas só comparáveis as do *crash* de 1929. Ultrapassando as fronteiras americanas, a crise afetou economias por todo o mundo, mergulhando países como Grécia, Itália e Espanha em crises profundas.

A conjuntura descrita alcança o Brasil na segunda metade da década 2000, entretanto, para enfrentar essa crise internacional, o governo brasileiro adotou medidas anticíclicas. Desonerações, redução de taxa de juros, expansão do crédito, implantação do Programa Minha Casa Minha Vida (PMCMV) e desenvolvimento de uma política de subsídios, para estimular a produção destinada à população de renda mais baixa, foram algumas dessas medidas, que também visavam o aquecimento do mercado de trabalho e da economia (VALENÇA e BONATES, 2010 e KLINK e DENALDI, 2014).

---

<sup>1</sup>A Crise do *subprime* foi uma crise financeira com origem no mercado imobiliário americano. Desencadeou-se devido ao interesse ascendente e desmedido das instituições financeiras em ofertarem crédito a mutuários considerados de maior risco (*subprime*), levando em consideração apenas o volume de empréstimos concedidos. Porém, com a queda do preço dos imóveis, teve-se o aumento da inadimplência e consequente execução judiciária dos pagamentos pendentes (SANFELICI, 2013). Muitas famílias foram atingidas, perdendo suas casas e economias (*Center for Responsible Lending - Losing Ground*, 2006). Houve uma queda expressiva das ações na bolsa de valores de Nova Iorque, afetando diversas empresas e bancos, provocando o encerramento de suas atividades e consequente aumento do desemprego.

## 1.2 Justificativa

A adoção de medidas anticíclicas contribuiu para que a economia brasileira retomasse o crescimento, inclusive com a expansão de investimentos estrangeiros. No setor imobiliário houve um aumento da produção de unidades habitacionais em toda a região metropolitana de Natal/RN, sendo registrado um grande número de empreendimentos, voltados, principalmente, para a classe média. Com esse aumento da produção, empresas como Colmeia, Planc e Moura Dubeux, com origem em outros estados do nordeste brasileiro, voltaram a empreender na capital potiguar. Somando-se a isso, ainda ocorreu uma forte capitalização financeira, a partir de 2006, de grandes empresas construtoras, através da captação direta com recursos da oferta pública de ações - IPO<sup>2</sup> (CASTRO e SHIMBO, 2010). Foi nesse contexto que empresas de promoção imobiliária, vindas da região sudeste do Brasil expandiram suas atuações para cidades como Natal. Empresas como Cyrela e Rossi, de capital aberto, passaram a produzir nas principais capitais, aproveitando a expansão do crédito e os bons números da economia.

Como a atuação dessas empresas externas, no mercado imobiliário da cidade de Natal/RN, impactou o mercado local, constitui a questão problema deste trabalho. A pesquisa desenvolveu-se a partir de dados existentes sobre a produção imobiliária, coletados pelo autor, assim como aqueles que estão disponíveis em estudos recentes acerca do mercado imobiliário local, como em: Queiroz (2012), Rolim *et al.* (2016), Guedes *et al.* (2016) e Torres *et al.* (2016). Estes autores vêm produzindo seguidamente trabalhos com focos variados que, juntos, constituem um censo da produção sob o regime de incorporação imobiliária no município de Natal/RN. No entanto, até o momento, nenhum trabalho abordou, de forma específica, a diferenciação entre a produção das empresas locais (endógenas) e das empresas externas ao mercado potiguar (exógenas), as quais aportaram no mercado local, de forma bastante perceptível a partir da década de 2000. A atuação por parte destas empresas deve ser estudada para que se possa ampliar a compreensão da relação que se deu entre elas e o mercado imobiliário local, justificando, dessa maneira, a realização do estudo.

---

<sup>2</sup> Da sigla em inglês para *Initial Public Offering* (IPO), podendo ser traduzida para o português como Oferta Pública Inicial (OPI), que é a abertura de capital de uma empresa na Bolsa de Valores.

A importância do entendimento desse processo se dá tanto para a iniciativa privada, que poderá compreender melhor o modo de atuação dos promotores imobiliários externos e locais; quanto na esfera do poder público, já que a atividade em questão impacta diretamente no espaço urbano, afetando o consumo de infraestrutura e serviços urbanos, demonstrando, assim, a relevância do trabalho.

### **1.3 Hipótese**

A chegada de empresas exógenas ao mercado local, teve uma forte repercussão na produção, quantidade, tipologia e localização das unidades habitacionais produzidas, especialmente entre 2008 e 2011, provocando impactos expressivos no mercado imobiliário da cidade, com a construção de diversos empreendimentos residenciais com estrutura de área construída acima da média. Dessa maneira é levantada a hipótese de possíveis alterações ocorridas no mercado imobiliário local, devido à chegada dessas incorporadoras.

O momento positivo possibilitou que, tanto as empresas recém-chegadas, como também as locais, tivessem um acréscimo significativo na produção de novas unidades habitacionais. Ocorre que, a partir de 2011, o Brasil começa a sentir os efeitos mais sérios da crise internacional do *subprime*, refletindo na paulatina retração da economia nacional. A alta da inflação passa a ser combatida com o aumento da taxa de juros, provocando retração no crédito imobiliário e a conseqüente queda no consumo e na produção de novas unidades habitacionais. Com isso, a demanda por moradia reduziu-se gradualmente, resultando em uma saturação do mercado consumidor. Nesse cenário, levanta-se a hipótese de que as empresas externas, que haviam aportado no mercado local, tenham reduzido de forma progressiva a realização de novos registros, tendo, posteriormente, cessado os seus lançamentos, inclusive, em muitos casos, sugerindo o retorno aos seus mercados de origem. Enquanto que as incorporadoras locais reduziram de forma considerável o número de seus lançamentos, aguardando a recuperação do mercado imobiliário local.

## **1.4 Objetivos**

### **1.4.1 Objetivo Geral**

O presente estudo tem como objetivo avaliar a ocorrência de possíveis alterações na produção final de unidades habitacionais, lançadas sob o regime de incorporação imobiliária, derivadas dessa nova gama de empresas atuantes no mercado de imóveis natalense.

### **1.4.2 Objetivos Específicos**

- Caracterizar a produção de 2000 a 2015 dos dois grupos de empresas (endógenas e exógenas) levando em conta os critérios de: produtividade, padrão e espacialização da produção imobiliária no município de Natal/RN. Dentro do critério da produtividade foram analisados os aspectos do número de empreendimentos registrados; área global da construção e número de unidades habitacionais cadastradas. Sobre o critério padrão, foram avaliados parâmetros como o número de suítes por unidade e da área real total de cada unidade. Já para a espacialização da produção, foi realizada a distribuição por bairro de cada critério e aspecto anteriormente avaliado.
- Comparar a produção imobiliária dos dois grupos de empresas em um contexto de oscilações, com expansão e contração do mercado imobiliário de Natal/RN, ocorrido no período entre 2000 e 2015, de acordo com os critérios e aspectos caracterizados.

## Capítulo 2

### Referencial Teórico

Para um entendimento adequado da problemática, foi necessário aprofundar-se em três grandes questões, quais sejam: a política habitacional no Brasil, o processo de financeirização do mercado imobiliário e a evolução do mesmo na cidade de Natal/RN. Esses três tópicos foram abordados neste capítulo estabelecendo uma base teórica para entender as transformações recentes, que são o alvo principal deste estudo.

#### 2.1 Histórico das políticas e financiamento habitacionais

Segundo Honda (2009), o termo política pode ser entendido como sendo a arte ou ciência em governar, dirigir e administrar Estados e povos, referindo-se à solução de conflitos ou tomadas de decisão. Para a mesma autora, políticas públicas são elaboradas em resposta a problemas urbanos, que vão desde a previsão de bens coletivos e serviços públicos até o controle da expansão urbana e ocupação do solo. Sendo assim, pode-se considerar como política habitacional, a administração do Estado para a provisão e adequação de moradias para toda população de um determinado país.

O desenvolvimento deste tipo de política pode ter objetivos diversos. Se no Brasil o desenvolvimento de políticas habitacionais na década de 2010, além de prover habitação adequada para a população, buscava fortemente o aquecimento da economia, na Coreia, conforme destacam Yu e Lee (2010), o objetivo principal era controlar o preço dos imóveis. Em outro exemplo, na África do Sul, para Marais e Cloete (2017), a política habitacional buscava principalmente mitigar os efeitos do *apartheid* do que diminuir o papel do estado na habitação.

Segundo Silva e Oliveira (2016), no Brasil, as primeiras mediações do poder público para construção de habitações populares datam do final do século XIX. Até a década de 1930 a intervenção governamental na habitação era bastante pequena, limitava-se a inspeção e/ou demolição das moradias que não atendiam às condições sanitárias. Foi apenas no governo de Getúlio Vargas, na década de 1930, que se

iniciou o desenvolvimento de políticas com foco na questão habitacional. Foi contemplada, de forma pontual, a construção de habitações, que eram financiadas a partir das Carteiras Prediais dos Institutos de Aposentadoria e Previdência (IAPs) (HONDA,2009). Em 1946, de acordo com a mesma autora, no governo do General Eurico Gaspar Dutra, houve a criação da Fundação da Casa Popular (FCP), primeira entidade direcionada, de forma nacional, ao provimento de moradia à população de baixa renda. Queiroz (2012) afirma que, devido a questões políticas e má estruturação do sistema econômico, a FCP teve dificuldades em alcançar seus objetivos de prover habitação, limitando-se a substituição de favelas, tendo pouca interferência no desenvolvimento do espaço urbano.

Com a aceleração do processo de urbanização da sociedade brasileira, a partir da década de 1950, houve um conseqüente aumento da demanda por habitação, suscitando as primeiras crises significativas de moradia. Segundo Bonduki (2008), são os desdobramentos desse processo que culminam com a criação do BNH em 1964, durante o governo militar. A iniciativa procurava captar o apoio da população urbana - importante base do governo afastado com o golpe militar, além de desenvolver uma política de financiamento que pudesse estruturar o setor da construção habitacional.

Durante o governo militar e no meio de uma delicada situação internacional envolvendo as ideologias capitalista e comunista, a política habitacional, focada na casa própria, foi utilizada como um instrumento de combate às ideias comunistas e progressistas no Brasil. Além desse fator social, Bonduki (2008) afirma que o papel econômico dessa política foi o que mais se destacou, devido ao desenvolvimento da construção civil no país, estimulando a criação de empregos, transformando-se em uma das principais estratégias dos governos militares. Outros autores como Azevedo e Andrade (2011), Honda (2009) e Royer (2009) também estudaram esse período e afirmaram que essa diretriz governamental almejou erradicar as favelas, promover a construção de grandes conjuntos habitacionais nas periferias das cidades, as quais já demonstravam sinais de uma acelerada ocupação, além de ajudar a recuperação da economia e favorecer a estabilidade social.

Essa política foi iniciada com a aprovação da Lei nº 4.380, de 21 de agosto de 1964, que estabeleceu a criação do BNH. Santos (1999) afirma que o banco era o responsável pela normatização e fiscalização da aplicação dos recursos; pela definição das condições de financiamento das moradias para os consumidores finais;

além de garantir a liquidez do sistema diante das dificuldades. Segundo Azevedo e Andrade (2011), a criação do BNH representou uma inovação, por se tratar de um banco, ao contrário de soluções passadas. Essa lei também instituiu o SFH, proporcionando uma mudança na correção monetária dos contratos imobiliários, que reajusta automaticamente os débitos e prestações por índices correspondentes às taxas da inflação. De acordo com Santos (1999) e Queiroz (2012), o SFH foi, até aquele momento, o mais complexo, importante e ambicioso programa governamental para o setor habitacional do Brasil. Autores como Azevedo e Andrade (2011) e Maricato (1987), destacam o SFH economicamente, por possibilitar a capitalização das empresas ligadas a construção de habitações, estruturação dos agentes financeiros e o financiamento da produção e do consumo. Mesmo com algumas falhas ele foi capaz de atravessar diferentes momentos econômicos, viabilizando a produção de aproximadamente seis milhões de novas moradias em mais de trinta anos de existência, enquanto que as políticas habitacionais anteriores só conseguiram financiar 200 mil residências.

Apesar do número expressivo de novas casas construídas, o sistema não foi suficiente para encerrar a demanda por moradias vivenciada no país. O BNH não conseguiu apoiar a produção habitacional para as famílias de baixa renda. Em consequência, iniciou-se a construção desordenada de casas em etapas, por conta da própria população, sem apoio governamental, formando assentamentos precários, clandestinos e favelas sem os serviços básicos de infraestrutura necessários para se ter uma moradia digna (BONDUKI, 2008). O mesmo autor argumenta também que devido a gestão do BNH seguir características típicas dos militares, tinha uma administração autoritária, sem a participação popular na concepção de programas e projetos. Não havia controle social na gestão dos recursos e não apresentava estratégias para englobar processos alternativos para a produção de moradia, excluindo do atendimento de políticas habitacionais uma significativa parcela da população que apresentava uma menor renda. De acordo com Bonduki (2008) e Silva e Oliveira (2016), os projetos desenvolvidos pelo BNH eram, em sua maioria, soluções padronizadas que não levavam em consideração as características sociais da população que iria atender, como também desconsiderava as peculiaridades ambientais e culturais, reproduzindo sem critérios os modelos padronizados em localidades periféricas da cidade.

Até 1966, devido à escassez de recursos para o financiamento habitacional, os principais responsáveis pela construção das moradias foram as Companhias Estaduais de Habitação (COHAB), empresas mistas que tinham o seu controle acionário por parte dos governos estaduais e municipais (HONDA,2009). Seguindo os feitos realizados pela COHAB Guanabara, que foi instituída em 1962, foram criadas dezenove COHAB's espalhadas por todo o território nacional. Santos (1999) declara que as COHAB's obtinham financiamentos do BNH ao apresentar projetos que iam ao encontro da orientação do banco, como também supervisionavam a construção de moradias destinadas às camadas mais pobres da população, seguindo as prioridades dos governos estaduais.

A partir do ano de 1966, através da Lei nº 5.107, de 14 de setembro, foi criado o Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS), formado pela contribuição mensal dos empregadores aos seus empregados, por meio do depósito de 8% de suas remunerações, constituindo uma poupança compulsória do trabalhador, que, segundo Royer (2009) e Queiroz (2012), tornou-se o principal suporte financeiro da política habitacional, atendendo às necessidades habitacionais das camadas de menor renda da população.

Em 1967, foi desenvolvido um subsistema formado pelas Sociedades de Crédito Imobiliário (SCI), Associações de Poupança e Empréstimo (APE), as carteiras imobiliárias das caixas econômicas federal e estaduais, além do próprio BNH, que tinha papel de órgão central, constituindo o Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo (SBPE). O FGTS e o SBPE passaram a ser os principais instrumentos de financiamento para o crédito habitacional e imobiliário no Brasil. Apesar de haver a possibilidade da utilização dos dois instrumentos de financiamento para um mesmo contrato, Valença e Bonates (2010) afirmam que essas duas fontes de recursos do SFH funcionavam de forma independente uma da outra. Parte do funcionamento do SBPE era controlado pelo BNH e pelo Banco Central que normatizavam e fiscalizavam carteiras imobiliárias das instituições, definiam as tipologias de projeto e regulamentavam programas de investimento.

Visando à criação de normas de controle para o fornecimento de crédito imobiliário, conforme Queiroz (2012) e Silva e Oliveira (2016), o mercado habitacional havia sido dividido em três partes, de acordo com a renda mensal da família a ser atendida: mercado popular, com renda de até 3 salários mínimos, que eram atendidas

pelas COHAB's, as quais eram financiadas em maior parcela pelos recursos vindos do FGTS; o mercado econômico, com renda de 3 a 6 salários mínimos, atendidas por organizações sem fins lucrativos, as Cooperativas habitacionais, que também obtinham os seus recursos no FGTS e o mercado médio, que era atendido pelos agentes financeiros do SBPE, com recursos de financiamento vindos das cadernetas de poupança.

Azevedo e Andrade (2011) destacam que, entre 1964 e 1969, o mercado popular representou cerca de 40,7% do total de unidades residenciais financiadas pelo SFH, visando atender as necessidades habitacionais dos setores mais populares, seguindo a proposta inicial do BNH. Já o mercado econômico, segundo os mesmos autores, chegou a 28,8%, enquanto que o mercado médio significou em torno de 30,5% das unidades residenciais financiadas, o que demonstra que foram essas famílias que ganharam mais com a política, pois o valor médio das transações imobiliárias nessa faixa era consideravelmente maior que nas demais classes populares.

O período de 1966 a 1971 do BNH e do SFH caracterizou-se pelo Programa de Mercado de Hipotecas, que consistia na aquisição de um empréstimo por parte da incorporadora/construtora para custear a construção juntamente a um agente do Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo, que por sua vez receberia os recursos diretamente do BNH. Após a conclusão da obra, o BNH ficava como credor hipotecário. Entretanto, devido às condições econômicas da época, alta inflação e consequente perda do poder aquisitivo dos salários, houve uma grande inadimplência de mutuários, prejudicando, assim, as atividades do banco. Por isso, a partir de 1971, o BNH começou a funcionar como uma empresa pública, passando a operar como um banco de segunda linha, atuando como controle e fiscalização das operações, sem o contato direto com o público, caracterizando a segunda etapa do banco (AZEVEDO e ANDRADE, 2011; MARICATO, 1987 e ROYER, 2009).

Como consta em sua lei de criação, o BNH também deveria atuar na área de desenvolvimento urbano. A partir da segunda etapa de funcionamento do banco, houve uma expansão nessas atividades urbanas, que foram desenvolvidas com a criação, em 1972, do projeto Comunidade Urbana para Recuperação Acelerada – CURA, que tinha como metas a racionalização do uso do solo urbano, aprimoramento das condições de serviços de infraestrutura das cidades e a correção das distorções

causadas pela especulação imobiliária. Segundo Azevedo e Andrade (2011), essas metas deveriam ser atingidas através das seguintes medidas: racionalização do investimento em infraestrutura, promoção do adensamento urbano e integração de obras urbanas. Todavia, contrariamente do que se objetivou, conforme Maricato (1987), o que se obteve foi a alimentação da especulação imobiliária.

Segundo Royer (2009), durante essa segunda fase do BNH, foram criados diversos outros programas para o financiamento de obras urbanas, dentre eles: Fundos Regionais de Desenvolvimento Urbano, programa criado em 1973; Financiamento para Urbanização (FIMURB), Financiamento para Sistemas Ferroviários de Transporte Urbano de Passageiros (FETREN) e o Financiamento para o Planejamento Urbano (FIPLAN), todos criados no ano de 1974 e o Programa de Apoio ao Desenvolvimento de Polos Econômicos (PRODEPO), criado em 1975. Com isso, o BNH tratava de três tipos de investimentos: o de apoio aos conjuntos habitacionais (infraestrutura e equipamentos complementares), o de obras urbanas e o de obras para apoiar o desenvolvimento de grandes projetos de abrangência nacional, como o PRODEPO (MARICATO, 1987).

A terceira etapa do BNH dá-se após uma restauração nos critérios de financiamento das Companhias Habitacionais. Para Azevedo e Andrade (2011), a trajetória dessas Companhias pode ser dividida da seguinte forma: Implantação e expansão, que representa o período de 1964 a 1969; Esvaziamento e crise, correspondendo aos anos de 1970 a 1974 e Restauração de 1975 a 1980. Maricato (1987) afirma que a COHAB-SP, no período de 1971 a 1974, ficou paralisada, por não atender as regras estabelecidas pelo BNH devido ao elevado montante de suas dívidas.

Por causa do alto número de financiamento do mercado popular, as COHAB's, no início de sua trajetória (1964-1969), foram atingidas por uma alta na inadimplência, o que resultou em um maior rigor para o financiamento das unidades habitacionais entre 1970 e 1974, diminuindo-a gradativamente. Além disso, de acordo com Azevedo e Andrade (2011), uma conjugação de fatores proporcionou algumas mudanças significativas no desempenho das COHAB's a partir de 1975. A principal delas foi o atendimento de famílias com rendas mensais de 3 a 5 salários. Royer (2009) classifica como a terceira etapa do BNH os bons resultados conseguidos a partir de 1975 dos programas vinculados às COHAB's.

Royer (2009) afirma que a quarta fase do BNH deu-se com a criação dos programas considerados como alternativos, dentre eles pode-se citar: a reformulação do Programa de Financiamento de Lotes Urbanizados (PROFILURB), em 1978, que destinava-se a compra de lotes com infraestrutura básica, com financiamentos de até quinze anos e o Programa de Erradicação de Subhabitação (PROMORAR), que foi desenvolvido no ano de 1980. O PROFILURB era uma iniciativa que visava fornecer condições de saneamento e infraestrutura básica, evitando, assim, a formação de favelas, que são caracterizadas pela ocupação não ordenada de espaços urbanos estrategicamente situados em relação a transporte, emprego, educação, saúde e lazer, o que era evidenciado nos rápidos processos de urbanização nas cidades.

A etapa final do BNH, que ocasionou o encerramento de suas atividades, deu-se a partir do ano de 1983, quando teve um aumento significativo da inflação e um reajuste das prestações dos financiamentos em torno de 80% do salário mínimo (ROYER, 2009). De acordo com Santos (1999), foi a primeira vez, desde o início do SFH, que o reajuste das prestações dos mutuários das classes média e alta foi maior que os ajustes salariais. Isso ocorreu devido a mudanças na política salarial, que determinou reajustes diferenciados para as diversas classes de renda. Segundo Honda (2009) e Royer (2009), nos anos seguintes houve uma queda expressiva dos salários e um conseqüente aumento na inadimplência dos mutuários. Santos (1999) afirma que nos anos de 1983 e 1984 o descumprimento dos pagamentos contratuais chegou a 46,4% e 54,6%, respectivamente, do total dos financiamentos. A queda significativa da arrecadação do FGTS, o aumento do desemprego e posterior aumento da economia informal abalaram o sistema, gerando o acúmulo de enormes dívidas, prejudicando a eficiência do banco e levando-o ao desequilíbrio econômico-financeiro. Santos (1999) ainda reforça que ao longo de todas suas atividades juntamente ao BNH, apenas 33,5% das unidades habitacionais financiadas pelo SFH foram destinadas à habitação de interesse social.

Autores como Bonduki (2008) afirmam que com o encerramento das atividades do BNH, perdeu-se uma estrutura que tinha ações em todo o território nacional e havia acumulado experiência na área, formando profissionais capacitados, encerrando, até aquele momento, a maior produção habitacional do país. Segundo o mesmo autor, no decorrer do processo de redemocratização deveria ser feita uma transformação para melhorar o seu funcionamento e desenvolver a política nacional da habitação

existente, entretanto, por conveniência política do governo, o banco foi totalmente extinto. A Caixa Econômica Federal (CEF) passou a ser o agente financeiro do SFH, absorvendo algumas atribuições, pessoal e acervo do BNH.

Além da perda do conhecimento adquirido pela experiência do BNH, a sua extinção ainda teve como consequência um longo período de paralisação do desenvolvimento do sistema de crédito. Até o final da década 1990, o Brasil ficou estagnado em relação às políticas de financiamento habitacional, principalmente, porque, segundo Royer (2009), não havia definição em que pasta ministerial a questão habitacional deveria ficar, sendo criados e extintos diversos ministérios e secretarias. Esse período se encerrou em 1997, com a criação de um novo marco regulatório para o financiamento habitacional, com a aprovação da Lei nº 9.514, em 20 de novembro de 1997, que dispõe sobre o SFI e instituiu a alienação fiduciária. Esse novo sistema objetivava promover o financiamento imobiliário em geral, de acordo com condições compatíveis com as da formação dos fundos respectivos. Foi projetado para seguir o modelo do sistema de hipotecas, que havia sendo utilizado nos EUA desde os anos 1930.

## **2.2 Financeirização da economia**

A partir do consenso por parte dos líderes das maiores economias da época, no qual o Estado deveria ter uma maior participação na supervisão da economia, em 22 de julho de 1944 foi firmado o acordo de Bretton Woods, que visava a redução da instabilidade econômica e financeira, através da formação de instituições supranacionais e normas para a gestão do sistema monetário internacional, com o intuito de facilitar a retomada do comércio internacional. Tais mudanças promoveram, durante as três décadas seguintes ao acordo, um forte crescimento econômico (PAIVA, 2007). Contudo, devido a diversas questões, em 1960 teve início o desmoronamento do sistema, culminando em seu fim no ano de 1973.

Com o colapso do acordo, ocorre uma desorganização do sistema monetário internacional. Conforme Paiva (2007), entre outros motivos, é a adoção do sistema de flutuação cambial, dando-se início a uma nova fase do capitalismo, onde há uma redução da participação estatal na economia, proporcionando um maior controle dos mercados financeiros por parte dos grandes bancos comerciais, que atuavam praticamente sem regulamentação dos bancos centrais. Esse fato causou uma

globalização financeira e um forte processo da internacionalização de operações, privilegiando atividades especulativas.

Essas mudanças no capitalismo vêm acontecendo a algumas décadas e são caracterizadas por termos como: neoliberalismo, globalização e financeirização (FOSTER, 2007). O mesmo autor ainda completa afirmando que, até então pouco estudado, o termo financeirização começou a ser empregado no começo dos anos 1990 e já está tomando o protagonismo nessa tríade. Krippner (2005) considera a financeirização como um padrão de acumulação, no qual a obtenção de lucros ocorre cada vez mais através de canais financeiros e não por meio do comércio e produção de *commodities*. Ao se tornar financeirizada, para Aalbers (2008), essa acumulação de capital passa a beneficiar agentes do mercado financeiro, como os investidores e não a economia como um todo.

A quebra de atos regulatórios; ascensão de ideias neoliberais, que proporcionavam a desregulamentação financeira; o surgimento de novas tecnologias e sistemas de comunicações, que permitiram a quebra de barreiras geográficas, propiciando a redução de custos das transações financeiras, além de proporcionar a criação de outros serviços atrelados ao mercado de capitais, fez com que houvesse um crescente aumento da acumulação de lucros por parte desses agentes do mercado financeiro. Com a multiplicação de suas capacidades financeiras, essas instituições passaram a investir em diferentes setores, resultando na financeirização da economia.

Sanfelici (2013a) afirma que uma das principais características da financeirização da economia mundial, corresponde a uma crescente penetração de práticas financeirizadas por todas as relações do capitalismo contemporâneo, inclusive a urbanização, que se encontra sob forte influência do capital de juros. Empresas dos mais variados setores da economia tem uma forte relação com o sistema de crédito, entretanto, com a financeirização, elas estão se tornando cada vez mais dependentes dos agentes financeiros (bancos, credores, *private equity*, fundos etc.) e dos seus interesses, definindo o ritmo e as regras do gerenciamento do fluxo de caixa de empresas não financeiras, que abrange desde a indústria automobilística ao mercado imobiliário (FOSTER, 2007 e AALBERS, 2008). Sanfelici e Halbert (2016) corroboram o envolvimento do mercado financeiro no setor imobiliário, não apenas pelo fornecimento de empréstimos a famílias que pretendem comprar as suas

residências, como também quando se tornam credores das empresas produtoras das unidades habitacionais.

É nesse contexto de mudanças no capitalismo, que ocorre uma segunda onda de inovações financeiras, liderada pela formulação de instrumentos de securitização de ativos. Segundo Paiva (2007), o processo de securitização viabilizou que um ativo, anteriormente, imobilizado e com uma baixa liquidez, como por exemplo uma residência, pudesse tornar-se em um ativo mais líquido e de melhor negociação, trazendo uma maior dinâmica para o mercado imobiliário. De acordo com o mesmo autor, o aumento do dinamismo do setor imobiliário permitiu a formulação da securitização de ativos imobiliários, que é representada pela emissão de títulos lastreados em hipotecas, que se mostraram eficazes para a captação de recursos para a execução de empreendimentos imobiliários de maior porte.

Com a infiltração do capital financeiro nos diversos setores da economia, securitização de ativos e uma maior liquidez no mercado imobiliário, tem-se a facilitação do acesso ao crédito, causando a financeirização do mercado imobiliário, que no Brasil deu-se em maiores proporções após a criação do SFI, que se baseava no sistema hipotecário americano.

Segundo Queiroz (2012), indicadores macroeconômicos retratavam a financeirização da economia representada, principalmente, pelos fundos de investimentos e fundos de pensão. Fix (2011) ainda afirma que os fundos foram os principais investidores do mercado imobiliário comercial, a partir da década de 1990, chegando a investir mais de 20% do seu patrimônio em imóveis, tendo consequências para a estrutura do setor imobiliário da época.

Mesmo com a crescente influência e participação das instituições financeiras no mercado imobiliário brasileiro, como por exemplo a obtenção de empréstimos por parte de classes de melhor renda para aquisição de imóveis, Klink e Denaldi (2014) acreditam que, por particularidades do sistema, essa influência ainda não atingiu as famílias de baixa renda. Esse fato representa uma lacuna, que poderá ser preenchida através da flexibilização ou criação de novos serviços financeiros, permitindo que essas famílias possam consumir os serviços financeirizados, aumentando cada vez mais o poder do capital financeiro perante o mercado imobiliário.

### 2.2.1 Crise subprime americana

O mercado de hipoteca teve origem na região do Mar Mediterrâneo e com sua expansão, chegou à Europa e aos EUA, onde mais desenvolveu-se, principalmente em virtude da atuação de instituições estatais que foram essenciais na concepção, implementação e execução de inovações (AALBERS, 2008). De acordo com o mesmo autor, a entrada de bancos comerciais no mercado de hipotecas, juntamente com o otimismo econômico dos anos de 1920 proporcionou um rápido crescimento desse mercado nos EUA até o ano de 1929.

Em 1929 ocorreu uma grande crise mundial, devido à quebra da bolsa de Nova Iorque que provocou prejuízos de cerca de US\$ 30 bilhões para diversos agentes internacionais. Sua recuperação só foi acelerada por volta de 1933, com a ideia de planejamento e a inserção do Estado na economia (MACHADO NETO, 2008). Desde então o mundo ainda não teria vivido uma crise tão profunda como a crise da hipoteca *subprime* americana.

Até meados dos anos de 1970 os créditos imobiliários eram oferecidos por empresas locais de médio e pequeno porte e eram bastante susceptíveis a variações nas taxas de juros. Devido ao seu aumento e consequente crise dessas empresas, a partir da década de 1980, o acesso ao crédito habitacional nos Estados Unidos sofreu alterações expressivas. Em virtude dessas alterações, Fix (2011) demonstra que se deu início a uma nova fase do financiamento, possibilitando a oferta de hipotecas a mutuários com uma menor renda e que, anteriormente, não poderiam ser atendidos pelo sistema, configurando, assim, a linha denominada como *subprime*.

Devido a essa nova linha de financiamento e aos juros baixos da economia, incentivadas a um consumo desmedido, muitas famílias adquiriram empréstimos pessoais junto a instituições financeiras, colocando os seus imóveis como garantia de pagamento. Royer (2009) afirma que à medida que aumentava a procura por novos empréstimos, o valor dos imóveis também subia, possibilitando, assim, quitar os empréstimos anteriores, com os recursos obtidos com os novos, a partir da valorização de seu imóvel. Fix (2011) afirma que essa valorização terminou estimulando o crescimento especulativo do investimento residencial, viabilizando ganhos de capital e obtenção de crédito para consumo. Como algumas instituições

credoras lucravam com o volume dos empréstimos concebidos, não se importavam se os tomadores poderiam pagar as suas dívidas ou não.

Antes mesmo de estourar a crise hipotecária americana, organizações como a *Center for Responsible Lending*, no seu relatório intitulado de *Losing Ground* de dezembro de 2006, já apresentava, em seus resultados, dados alarmantes relacionados ao mercado de hipotecas do país. O relatório demonstrava que mesmo com índices econômicos favoráveis durante os últimos anos, o mercado de hipotecas do tipo *subprime* igualava às suas piores taxas já registradas. A organização ainda estimava que cerca de 2,2 milhões de proprietários iriam perder as suas residências e, além disso, aproximadamente, US\$ 164 bilhões em patrimônio. Fix (2011) afirma que a crise só ganhou visibilidade quando começou a afetar as famílias de maior renda.

Quando se percebeu a supervalorização dos imóveis e os seus preços começaram a cair, impossibilitando o pagamento das dívidas existentes, as taxas de inadimplência tiveram um forte crescimento. Com isso, o ciclo que alimentava a obtenção desenfreada de empréstimos encerrou-se. Esses fatos provocaram a queda das ações na bolsa de Nova Iorque, trazendo grandes perdas para muitos agentes financeiros, que culminou na falência de um grande número de empresas e de importantes bancos que tinham atividades em diversos países do mundo. Com perdas de suas residências, economias e até mesmo de seus empregos, Aalbers (2008) relata que muitas famílias não puderam fazer um refinanciamento de seus empréstimos, por causa da retirada das instituições financeiras do mercado hipotecário. Essa crise ultrapassou as fronteiras americanas e afetou economias por todo o mundo, mergulhando países como Grécia, Itália e Espanha em fortes recessões.

Enquanto boa parte da economia mundial sofria com as consequências da crise hipotecária americana, na Austrália, Burke e Hulse (2010) afirmam que essa desaceleração não afetou em maiores proporções o mercado local, pois, diferentemente dos EUA, que estava sendo impulsionado pela entrada de famílias de baixa renda no mercado imobiliário, na Austrália havia um aumento na demanda por imóveis alugados, que representava cerca de 15% do mercado em 1996 e passou para 29% em junho de 2007.

### 2.2.2 Expansão do crédito imobiliário

Uma nova fase na política habitacional brasileira surgiu a partir de progressos institucionais que se iniciaram com a Constituição Federal de 1988 e a aprovação do Estatuto da Cidade, os quais resultaram com a criação do Ministério das Cidades em 2003. Com isso, foram feitas mudanças em políticas governamentais, entre elas a criação de uma nova Política Nacional de Habitação (PNH), com a participação de diversos gestores, na qual foi idealizada uma nova proposta para a reorganização do setor habitacional, almejando permitir que pessoas de todos os segmentos da população pudessem ter uma moradia digna (QUEIROZ, 2012; KLINK e DENALDI, 2014 e SILVA e OLIVEIRA, 2016).

Tais mudanças proporcionaram a facilitação da obtenção de crédito habitacional, possibilitando aumentar os recursos de fundos para o financiamento da construção de moradias para a população de baixa renda, como também fomentar o mercado privado de habitação. Essas medidas tiveram como resultado um aumento considerável, em até oito vezes, nos valores contratados juntamente ao Sistema Financeiro de Habitação (SHIMBO, 2013).

Com uma maior acessibilidade do crédito imobiliário, dois programas destacaram-se pela quantidade de recursos disponíveis para financiamento: o Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) e o Programa Minha Casa Minha Vida (PMCMV).

O PAC iniciado em 2007 visava a execução de obras de infraestrutura logística para portos e aeroportos, por exemplo; geração e distribuição de energia; além de saneamento e habitação. Segundo Silva e Oliveira (2016), o PAC estimou cerca de R\$ 11,6 bilhões para a urbanização de favelas e R\$ 44,3 bilhões para moradias.

Já o PMCMV, desenvolvido também como uma medida anticíclica contra a crise internacional de 2008, foi um marco na história do financiamento público habitacional. Criado em 2009, aumentou as linhas de crédito e objetivava a construção de cerca de um milhão de unidades habitacionais (SHIMBO, 2013). De acordo com a mesma autora, já no ano de 2011, foi lançada uma segunda fase do programa, que tinha a meta de financiar mais de dois milhões de novas unidades. Pelo seu impacto na produção habitacional no Brasil, diversos autores estudaram o programa, entre eles Klink e Denaldi (2014) e Silva e Oliveira (2016), os quais afirmam que o programa

foi ambicioso não só pela rápida iniciativa do governo em resposta a crise internacional, como também pela geração de renda e emprego, além de permitir que famílias de baixa renda tivessem condições financeiras de comprar uma moradia. Apesar dessa boa iniciativa, assim como relatam Bonduki (2008) e Silva e Oliveira (2016) com os projetos padronizados do BNH, Campos (2015) explana sobre essa mesma padronização no PMCMV, não atendendo as peculiaridades locais.

O PMCMV contou com um orçamento disponível para empréstimo de R\$ 34 bilhões. Silva e Oliveira (2016) retratam que, de 2003 a 2009, em todo o país foram aplicados cerca de R\$ 68,5 bilhões em habitação através de: aquisição de moradia; produção de lotes urbanizados e aquisição de materiais de construção.

De forma complementar a esses programas, também foram desenvolvidas outras estratégias para favorecer as atividades imobiliárias e o setor da construção civil, que devido ao seu forte impacto na economia atrai grande atenção por parte dos governantes para contribuir com o crescimento do país. Desoneração de impostos e uma maior segurança jurídica na transação de imóveis foram algumas dessas medidas. Segundo Shimbo (2013), a junção de todas essas estratégias, aqueceu fortemente o mercado habitacional no Brasil, tendo, por exemplo, a região metropolitana de São Paulo um elevado aumento no número de lançamentos residenciais. De acordo com a mesma autora, os maiores picos foram nos anos de 2007 e 2010, quando foram lançados respectivamente, 62 e 67 mil novas unidades residenciais.

### **2.3 Evolução do mercado imobiliário de Natal/RN**

Natal é a capital do estado brasileiro do Rio Grande do Norte, situada no nordeste brasileiro. Fundada em 1599, segundo Queiroz (2010), a urbanização da cidade começou de forma lenta, quando levados em consideração os parâmetros econômicos e de concentração populacional. Apenas em 1869, com a construção do cais Tavares de Lira, na Ribeira, juntamente com o bairro de Cidade Alta, que se deu início ao primeiro núcleo urbano (QUEIROZ, 2010a). Rocha Neto e Carvalho (2013) afirmam que após a fundação da cidade, o bairro de Cidade Alta era onde se concentrava boa parte da população urbana e estavam localizadas importantes edificações como: Palácio do Governo, Conselho Municipal, Mercado Público, entre outras. Devido à economia da época ser baseada na pecuária, a população vivia no

interior do estado até meados do século XIX, porém, com a ocorrência de secas que afetaram o abastecimento de água das cidades interioranas, ocorreu uma migração da população para região do litoral potiguar (QUEIROZ, 2012).

Apesar do aumento da população urbana com a migração devido à seca, foi apenas durante a Segunda Guerra Mundial que se iniciou o crescimento da cidade. Foram instaladas bases militares americanas na região, o que proporcionou o surgimento de um mercado fundiário e imobiliário no município, acelerando, por isso, a expansão urbana da cidade, acarretando na comercialização de terrenos e alugueis de imóveis (QUEIROZ, 2010). Por causa dessas bases, a cidade foi ocupada por um expressivo contingente populacional, formado tanto pelos próprios militares, como também pela população que veio a cidade em busca das oportunidades que ali seriam geradas (MEDEIROS, 2013).

A chegada desse grande número de pessoas provocou um considerável aumento na procura por imóveis residenciais e comerciais. Queiroz (2010) divide os períodos de desenvolvimento do mercado imobiliário da cidade de Natal/RN da seguinte maneira: “Emergência do Mercado de Terras”, durante o período de 1940 a 1964, que ocorreu devido ao acréscimo populacional, o qual demandou um maior número de moradias, havendo um aumento da produção de loteamentos na área periférica da cidade; Produção Estatal, quando a maior parte da produção de unidades habitacionais ocorreu através do financiamento público, nos anos de 1964 a 1982, quando houve uma expansão da cidade em direção à Zona Norte, construindo cerca de sessenta conjuntos habitacionais, o que garantiu o fortalecimento e desenvolvimento das empresas responsáveis; o terceiro ciclo ocorreu de 1982 a 1990, denominado de “Incorporações Imobiliárias (SBPE – Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo)”; o ciclo seguinte foi o “Condomínios Fechados / Autofinanciamentos”, que iniciou em 1990 e foi concluído em 2000; o quinto ciclo durou cerca de sete anos e começou no ano de 2000, com o nome de “Turismo Imobiliário”; enquanto que o último relatado pelo autor correspondeu de 2007 a 2010, sendo nomeado por “Financeirização do mercado Imobiliário”.

Mesmo com diversos ciclos de expansão urbana e desenvolvimento do mercado imobiliário natalense, eles foram restringidos pelo fato de que a cidade apresenta particularidades se comparada a outras cidades do país. Para Bezerra *et al.* (2013), o município tem uma pequena área de aproximadamente 200 km<sup>2</sup>, além de

conter grandes áreas não edificáveis estabelecidas em lei, como: terrenos das forças armadas e áreas designadas para a conservação ambiental.

Com a criação do SFH, a partir do ano de 1964, e devido às condições favoráveis, o mercado assumiu o processo de produção de moradias, mesmo sendo apoiado por fundos paraestatais. Assim como no restante do país, esse fenômeno também atingiu a cidade do Natal. Entretanto, de forma diferente de outras cidades brasileiras, ele ocorreu por volta dos anos de 1970 e 1980, quando o número de lançamento foi cerca de 90.000m<sup>2</sup> e se desenvolveu com a construção de grandes conjuntos habitacionais, financiados principalmente pelo SFH, proporcionando uma forte estruturação da construção civil na cidade (COSTA, 2000 e QUEIROZ, 2012). Medeiros (2013) afirma que foi durante esse período, de atuação do BNH e de sua política habitacional, que a cidade foi majoritariamente estruturada.

Em consequência do encerramento das atividades do BNH, em 1986, a inconsistente política de financiamento habitacional e a crescente inflação, os anos 90 iniciaram com uma baixa produção. Por isso, alguns dos promotores que faziam parte do mercado deslocaram-se para outras áreas que sofriam menos com a fraca economia. As empresas que permaneceram, aderiram a novos sistemas de financiamento, como por exemplo: autofinanciamento e promoção imobiliária a preço de custo (condomínio fechado) que tiveram origem nos estados da Paraíba e do Ceará. Esses novos sistemas necessitavam de um cliente com uma maior renda, pois iria financiar o imóvel com recursos próprios e prazo relativamente pequeno. Apesar disso, Queiroz (2012) mostra que os números relativos às áreas construídas ao longo da década de 1990 foram maiores que da anterior, chegando a aproximadamente 780.000,00 m<sup>2</sup>, mesmo com um número de unidades inferior, corroborando a ideia do alto padrão das unidades construídas.

Seguido do aumento da área construída da década 1990, o desenvolvimento da atividade turística no estado, em razão da divulgação da cidade como atração turística em países europeus; como também o aumento do potencial construtivo em regiões litorâneas da cidade, autorizado pelo Plano Diretor, somados à demanda vinda do exterior por uma segunda residência na região litorânea da cidade, fizeram com que, após o ano de 2002, o setor imobiliário potiguar reaquescesse (QUEIROZ, 2012). A região litorânea da cidade, principalmente a área de Ponta Negra, foi a

localidade onde teve os primeiros lançamentos imobiliários articulados com o turismo internacional, tendo um crescimento considerável até o ano de 2006 (SILVA,2010).

Bezerra *et al.* (2013) afirmam que o número de turistas (domésticos e estrangeiros) aumentou cerca de 11,46% ao ano, de 1996 a 2010. De acordo com dados dos mesmos autores, em 2007, o estado havia recebido 2,2 milhões de pessoas, enquanto que em 2010 esse número foi de 2,5 milhões, quantidade expressiva, tendo em vista que a população da cidade à época era de 800mil habitantes.

Com a chegada desse grande contingente de turistas à cidade, Bezerra *et al.* (2013) demonstra que houve uma crescente evolução de investimentos estrangeiros no estado do RN a partir de 2003, principalmente, envolvendo o turismo-imobiliário. Os autores apresentam dados de que, em 2003, o investimento passou de US\$ 8,2 milhões, enquanto que, em 2008, chegou ao seu ápice, atingindo uma marca de US\$ 159,9 milhões. Esse fato pode ser corroborado com a elevação das solicitações de vistos de investidores pessoas físicas para que pudessem operar no estado, sendo no ano de 2005 o estado onde teve o maior número de recebimento de estrangeiros com essa permissão (BEZERRA *et al.*, 2013). Segundo os mesmos autores, após os investimentos atingirem o seu nível mais alto, tiveram uma vertiginosa queda em 2009 para US\$ 42,1 milhões, devido à ruptura da bolha imobiliária americana que gerou uma crise financeira internacional, afetando diversos países da Europa.

Somando o reaquecimento do mercado devido à busca por segundas residências, com algumas mudanças que compunham o Pacote da construção, implementado a partir de 2004, que entre outras apresentavam: fortalecimento do mercado de securitização e a redução gradativa da taxa de juros, fizeram com essa nova fase se tornasse bastante expressiva no cenário local. Segundo Queiroz (2012), ela atraiu grandes *players* nacionais como Cyrela e Rossi, como também trouxe de volta ao mercado local empresas regionais, como a Moura Dubeux, Colmeia e Planc, lançando diversos empreendimentos de porte na cidade, visando atender a mais variada gama de clientes de diferentes faixas sociais.

## Capítulo 3

Neste Capítulo aborda-se o procedimento metodológico que direcionou a realização deste estudo, detalhando os grupos das empresas que formaram o espaço amostral da pesquisa, assim como os critérios utilizados para caracterização e comparação de suas produções.

### Metodologia

Segundo Yin (2005) existem cinco principais métodos de pesquisa, quais sejam: experimentos, levantamentos, análise de arquivos, pesquisas históricas e estudos de caso. Para o mesmo autor, cada estratégia apresenta vantagens e desvantagens. Para se determinar qual método de pesquisa deve-se utilizar é necessário considerar: i. o tipo de questão de pesquisa proposto, ii. a extensão do controle que um pesquisador tem sobre os eventos comportamentais reais e, iii. o grau de enfoque sobre eventos contemporâneos em oposição aos eventos totalmente históricos.

Ao se considerar o tema deste estudo, percebem-se características inerentes a mais de um método descrito por Yin (2005), uma vez que se trata de um estudo de caso (Natal/RN) que exige levantamento e análise de arquivos que constituem por fim, uma pesquisa histórica (2000-2015). Portanto foram utilizados procedimentos metodológicos de forma combinada, a fim de reduzir o grau de incerteza e alcançar a melhor análise possível.

Por se tratar de uma atividade econômica, a incorporação imobiliária deve seguir os regimentos legais e os instituídos em normas técnicas. A Lei nº 4.591/1964, que dispõe sobre o condomínio em edificações e as incorporações imobiliárias, expressa em seu artigo 32 que o incorporador só poderá negociar as unidades autônomas após ter arquivado corretamente todos documentos necessários ao devido cadastramento da incorporação no cartório competente de Registro de Imóveis. Entre esses documentos estão informações requisitadas pela Associação Brasileira de Normas Técnicas (ABNT), através da NBR 12721 - Critérios para avaliação de custos de construção para incorporação imobiliária e outras disposições para condomínios edilícios, nos quais devem conter dados como: incorporador/proprietário;

responsáveis pelas informações técnicas e cálculos; dados do projeto/imóvel; área do pavimento; área global; áreas das unidades autônomas, entre outros. Esses dados foram os considerados para a análise da pesquisa, apresentando, posteriormente, os respectivos resultados e discussões.

A coleta desses dados deu-se por meio de preenchimento de um formulário padrão, que possuía as mais variadas informações a respeito da incorporação, desde o nome da incorporadora, ao padrão do empreendimento, número de unidades, área real total, profissionais responsáveis pelos projetos e dono do terreno. Essas informações foram, posteriormente, transcritas para o formulário eletrônico do *software* Microsoft Office Access 2013, apropriado para o desenvolvimento de banco de dados.

A presente pesquisa baseia-se em um banco de dados existente sobre a produção sob o regime de incorporação imobiliária no município de Natal/RN. Tratam-se de informações que constituem um censo da produção imobiliária na cidade, resultado de um conjunto de pesquisas produzidas por diversos autores como: Queiroz (2012), Rolim *et al.* (2016), Guedes *et al.* (2016) e Torres *et al.* (2016).

A partir da análise inicial do banco de dados, foi possível verificar que todos os 365 empreendimentos registrados, de 2000 até 2010, sob o regime de incorporação imobiliária já haviam sido coletados. Sendo assim, foi realizado um novo levantamento para obtenção das informações sobre as incorporações registradas entre 2011 e 2015, como também para a elucidação de qualquer dúvida advinda das informações contidas no banco. Nesse novo levantamento foram coletados dados de outras 124 novas incorporações empreendidas por todas as empresas atuantes no mercado local. Somando-se as 365 incorporações imobiliárias catalogadas no banco de dados já existente, com ano de registro de 2000 a 2010, com os 124 novos empreendimentos realizados entre os anos de 2011 a 2015, esta pesquisa continha dados de 489 empreendimentos, dos mais variados tipos e das mais variadas empresas incorporadoras. Feita essa junção de dados, foi possível elaborar uma planilha, no *software* Microsoft Office Excel 2013 para melhor análise dessas informações.

Como exigido pelo artigo 32 da Lei nº 4.591/1964, todas as incorporações imobiliárias devem ser cadastradas nos respectivos cartórios de imóveis competente. No caso do município de Natal/RN, segundo a Lei Complementar nº 165/1999, que regula a Divisão e a Organização Judiciárias do Estado do Rio Grande do Norte, em

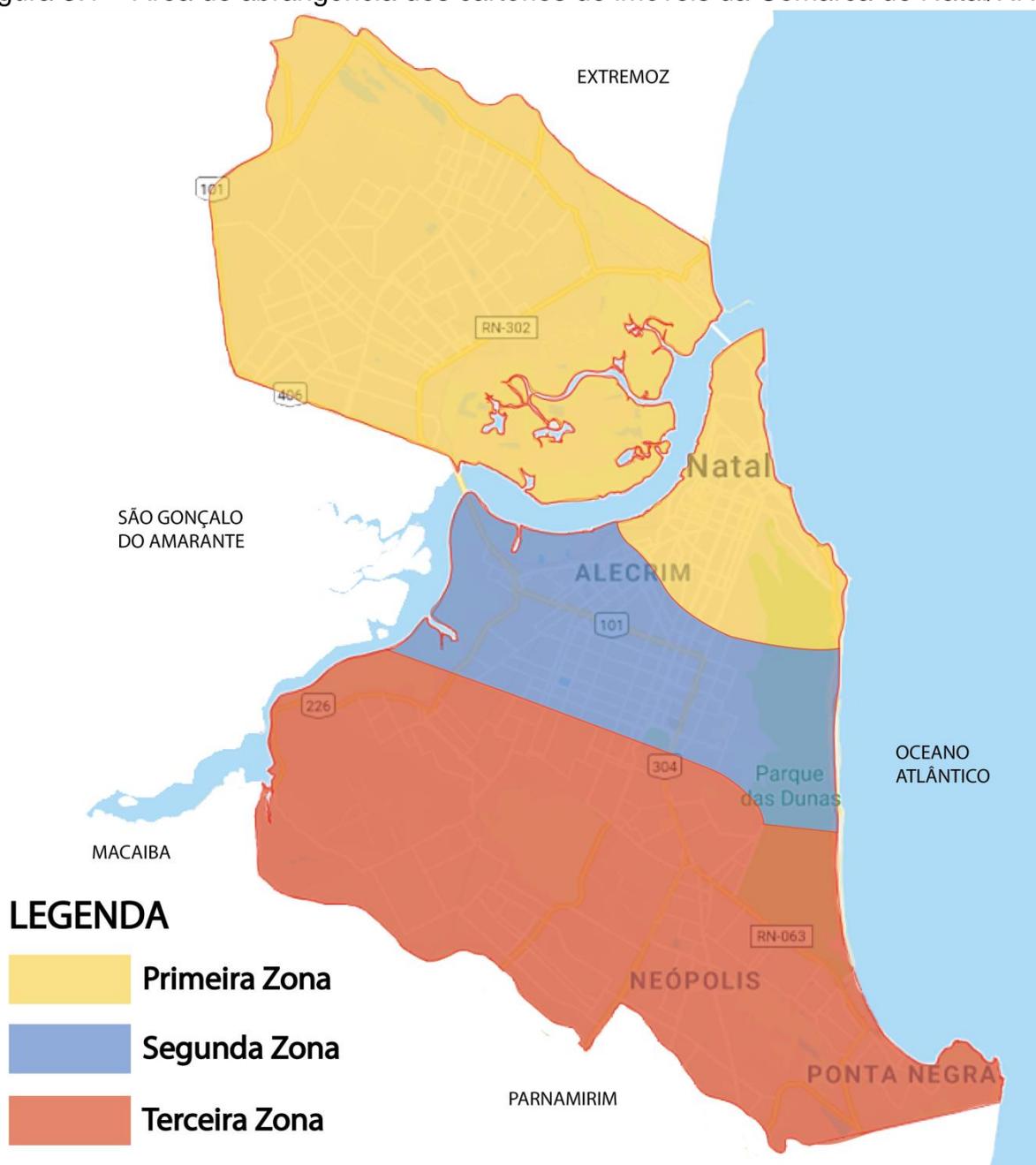
seu artigo 215, para fins de registro de imóveis, assim como demonstra a Figura 3.1, a Comarca de Natal divide-se em três Zonas: Primeira Zona, começa no Oceano Atlântico e segue pela margem direita do Rio Potengi, delimitando-se com a Segunda Zona pela rua Silvio Pélico e avenida Alexandrino de Alencar, seguindo uma linha imaginária até o Oceano Atlântico, compreendendo também a Zona Norte, à margem esquerda do rio Potengi; a Segunda Zona, começa à margem direita do rio e que contempla a área do limite com a Primeira até a avenida Capitão Mor Gouveia, seguindo uma linha imaginária até o Oceano Atlântico e a Terceira Zona, começando no limite com a Segunda, na avenida Capitão Mor Gouveia, até os limites com os municípios de Macaíba e Parnamirim.

O 3º Ofício de Registro de imóveis apresenta a área de abrangência de acordo com a Primeira Zona da Figura 3.1, que engloba da Avenida Alexandrino de Alencar até a faixa litorânea leste da cidade, abrangendo bairros como Petrópolis, Tirol, Areia Preta, além de toda a Zona Norte da cidade. Nessa região, ao longo do período estudado, 2000 a 2015, foram registradas 118 novas incorporações pelas empresas atuantes no mercado local.

O 6º Cartório de imóveis possui a abrangência de acordo com a Segunda Zona, conforme consta na Figura 3.1, contemplando bairros como Nova Descoberta, Dix-Sept Rosado, Nossa Senhora Nazaré, além do bairro de Lagoa Nova. Nessas localidades da cidade foram cadastrados cerca de 96 novos empreendimentos ao longo dos anos de 2000 a 2015.

Já o 7º Ofício de Notas abrange os registros imobiliários localizados na Terceira Zona da Figura 3.1, a qual corresponde a bairros como: Ponta Negra, Capim Macio, Pitimbu, Planalto entre outros. Essa área contabilizou 275 novas incorporações cadastradas durante o período de 2000 a 2015.

Figura 3.1 – Área de abrangência dos cartórios de imóveis da Comarca de Natal/RN.



Fonte: Adaptado de <<https://www.google.com/maps/place/Natal>>.

Pretende-se, portanto, utilizar a referida base de dados para subsidiar o desenvolvimento de um estudo comparativo entre a produção dos dois grupos de empresas que passaram a ser denominadas ENDÓGENAS (incorporadoras com origem no estado do Rio Grande do Norte) e EXÓGENAS (empresas oriundas de outros estados brasileiros).

Vale salientar que, para efeitos desta pesquisa, por se tratar de uma análise da atuação das empresas externas e seus impactos no mercado local, como a tipologia predominante da produção imobiliária dessas incorporadoras foi o edifício de

apartamentos, foram avaliados apenas os empreendimentos que se encaixassem nessa categoria, quais sejam eles: empreendimento residencial vertical, *flat* e empreendimentos mistos, os quais apresentam maior área de ocupação por parte das unidades habitacionais. As incorporações registradas com tipo de empreendimento comercial ou residencial horizontal, não foram avaliadas na presente pesquisa.

Tendo em vista o extenso universo de empresas atuantes no mercado local, optou-se por um recorte amostral, envolvendo as 5 empresas mais produtivas de cada grupo. Com isso, foi realizada uma verificação das cinco empresas potiguares que empreenderam a maior quantidade de área construída global ao longo desses anos, assim como as cinco empresas de origem externa ao estado que também mais produziram de 2000 a 2015. Feito isso, foram criados os dois grupos de empresas a serem analisados: endógenas e exógenas.

Para o grupo de empresas endógenas foram consideradas as empresas: Mendonça Júnior, Capuche, Delphi, Constel e Ecocil. À medida que no grupo formado pelas empresas exógenas estão inseridas as incorporadoras: Colmeia, Cyrela, Moura Dubeux, Planc e Rossi. É importante frisar que o somatório da produção dos dois grupos representa 42,72% de toda área construída ao longo do período pesquisado, refletindo a representatividade e importância da amostra adotada.

Foram avaliados critérios como: produtividade, padrão e espacialização. Cada um contando com os seguintes aspectos:

### **Critério 01 – PRODUTIVIDADE**

Buscando entender o fluxo de produção dos dois grupos de empresas, foram caracterizados os números de empreendimentos registrados, área global de construção de cada empreendimento e o número de unidades habitacionais registradas no período estudado (2000-2015). Dessa forma foi possível observar as flutuações da produção ano a ano, em termos gerais e por grupo, possibilitando a análise comparativa.

### **Critério 02 – PADRÃO**

Com o objetivo de captar variações na tipologia do produto imobiliário (habitação) foram avaliados os padrões das unidades produzidas pelos dois grupos de empresas, utilizando-se para isto duas variáveis: média da área real total e média do número de suítes em cada unidade habitacional.

### **Critério 03 – ESPACIALIZAÇÃO**

Os dois critérios anteriores reúnem cinco variáveis que serviram de base para a análise do terceiro critério, qual seja, a espacialização da produção imobiliária dos dois grupos comparados. A análise espacial levou em conta a distribuição por zona administrativa<sup>3</sup> do município (Norte, Sul, Leste e Oeste) e por bairros<sup>4</sup> (36). Esse critério permite um maior aprofundamento sobre estratégias de localização das empresas, levando em conta questões como o preço do solo urbano, a legislação urbanística local e as preferências do consumidor.

Com base na tabulação dos dados referentes aos três critérios e suas respectivas variáveis, foram confeccionados tabelas, gráficos e mapas que ajudassem a compreensão dos dados avaliados para a caracterização dos empreendimentos e posterior comparação da produção imobiliária dos dois grupos de incorporadoras consideradas.

---

<sup>3</sup> O município de Natal está segmentado, de acordo com a Lei Ordinária nº 03878/89, em 04 zonas administrativas assim nomeadas: Norte, Sul, Leste e Oeste.

<sup>4</sup> O município de Natal está subdividido em 36 bairros, conforme as regulamentações das Lei nº 4.327/93; 4.328/93; 4.329/93; 4.330/93 e 5.367/02.

## Capítulo 4

Após a realização do levantamento dos dados cartográficos das incorporações imobiliárias, foi feita a tabulação dos mesmos para análise e interpretação. Neste capítulo serão apresentados os resultados e suas discussões.

### Resultados e Discussões

Como relatado anteriormente, serão caracterizados e comparados os seguintes critérios:

- 1) Produtividade**
  - a. Número de empreendimentos registrados;
  - b. Área global de construção;
  - c. Número de Unidades Habitacionais (UH).
- 2) Padrão**
  - a. Área real total;
  - b. Número de suítes por UH.
- 3) Espacialização**
  - a. Número de empreendimentos registrados;
  - b. Área global de construção;
  - c. Número de Unidades Habitacionais (UH);
  - d. Média área real total;
  - e. Média do número de suítes por UH.

#### 4.1 Produtividade

##### 4.1.1 Número de empreendimentos registrados

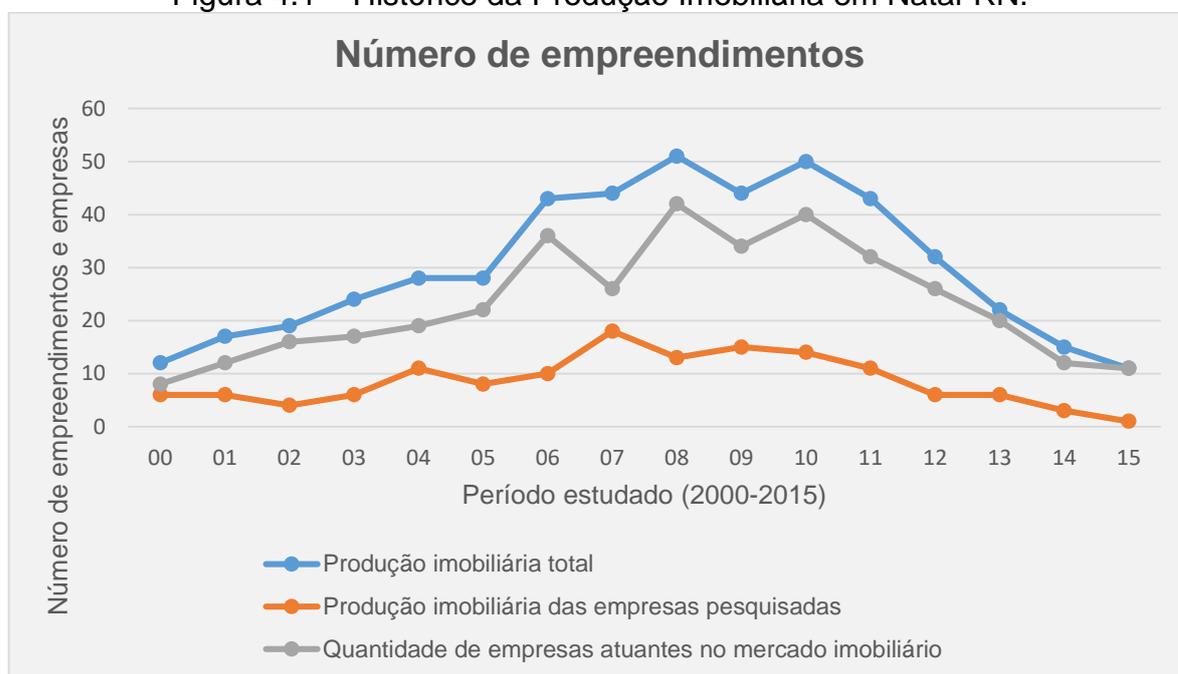
Durante o período estudado (2000-2015) foram registradas, nos três cartórios de imóveis da cidade de Natal-RN, 489 (quatrocentos e oitenta e nove) incorporações imobiliárias com as tipologias residenciais verticais, *flats* e mistos.

Das incorporações registradas nesse período, 138 (cento e trinta e oito), cerca de 28,22% do total, tem como promotora uma das dez empresas dos dois grupos

estudados, sendo essas incorporações as que compuseram a amostra analisada da presente pesquisa.

Na Figura 4.1 está representado o histórico dos registros imobiliários, demonstrando a variação da produção no mercado local ao longo do período estudado, englobando a produção de todas as empresas atuantes, como também a produção apenas dos grupos das empresas endógenas e exógenas que tiveram a maior quantidade de área construída registrada em cartório. Outra informação contida na Figura 4.1 é a quantidade de empresas atuantes em cada ano, de 2000 a 2015.

Figura 4.1 – Histórico da Produção Imobiliária em Natal-RN.



Fonte: Elaboração Própria (2018).

Podemos observar o crescimento sucessivo da produção imobiliária no mercado natalense por parte do conjunto de empresas atuantes (curva em azul), corroborando Queiroz (2012), autor que relata o reaquecimento do mercado imobiliário local a partir do início dos anos 2000. Esse crescimento se deu de maior forma entre os anos de 2005 e 2006, quando observa-se um salto expressivo da produção, cerca de 53,5%, de 28 (vinte e oito) registros imobiliários para 43 (quarenta e três) no ano seguinte. Essa tendência continuou no ano subsequente, para 44 (quarenta e quatro) empreendimentos registrados, culminando no ano de 2008 com 51 (cinquenta e um) empreendimentos. No ano de 2009 houve uma pequena redução para 44 (quarenta e quatro) registros, seguida de uma recuperação no ano posterior, atingindo o patamar de 50 (cinquenta) registros de incorporações, em 2010.

Após um longo período de crescimento contínuo da curva de produção imobiliária na cidade, atingindo um de seus maiores valores no ano de 2010, a economia brasileira passa a sentir os primeiros sinais da recessão mundial, originada pela crise das hipotecas (*subprime*) do mercado imobiliário americano. Em 2011 a produção teve uma queda para cerca de 43 (quarenta e três) registros, seguidas de quedas significativas ano após ano, encerrando o período estudado, em 2015, com apenas 11 (onze) registros imobiliários, ficando no mesmo patamar da produção do ano de 2000.

A curva (em laranja) referente à produção do grupo de empresas endógenas e exógenas estudadas não segue a mesma tendência da curva anterior (azul). No primeiro ano do período analisado, 2000, a produção imobiliária total na cidade foi de 12 (doze) empreendimentos registrados, enquanto que a produção dos dois grupos de empresas analisadas foi de 6 empreendimentos, tendo com isso a maior representatividade ao longo da análise de 50,0% dos registros imobiliários, demonstrando assim o porte dessas empresas. Diferentemente da produção imobiliária total que obteve um crescimento contínuo nos primeiros anos da década de 2000, a produção das incorporadoras estudadas sofreu pequenas variações, com crescimentos e reduções, durante os anos de 2000 a 2003. Após essa oscilação ocorreu um expressivo aumento da produção, de 83,3%, na transição do ano de 2003 a 2004, de 6 (seis) para 11 (onze) empreendimentos registrados.

Mais uma vez, mostrando-se diferente da curva da produção total (azul), que entre os anos de 2005 e 2006 houve o maior aumento, o número de registro imobiliário dos grupos de empresas estudadas em 2006 (curva laranja) teve um aumento de apenas dois empreendimentos, se comparado com o do ano anterior.

O ápice da produção imobiliária dos grupos de empresas estudados foi em 2007 com 18 (dezoito) empreendimentos imobiliários registrados nos cartórios, representando 40,9% de toda a produção imobiliária da cidade durante esse ano. Depois de atingir o maior número de empreendimentos registrados, o grupo de empresas teve o seu ritmo de produção diminuído devido ao cenário econômico vivenciado no país, retrato da recessão mundial que atingiu diversos países, como Portugal, Grécia e Espanha, havendo progressivas reduções, chegando ao registro imobiliário de apenas um empreendimento no ano de 2015, simbolizando apenas 9,1% da produção na cidade, menor proporção ao longo de todo o período estudado.

Ainda sobre a Figura 4.1, tem-se também a representação do número de empresas atuantes no mercado imobiliário local ao longo de todo o período estudado. Seguindo a tendência da curva da produção total, a curva (cinza) da quantidade de empresas atuando no mercado local, também retrata um crescimento gradual de 2000 a 2005. Iniciando os anos 2000 com 8 (oito) empresas registrando novos empreendimentos, a curva apresenta um crescente progressivo até o ano de 2005, quando conta com 22 (vinte e duas) empresas atuando no mercado imobiliário local. Assim como a curva da produção total, do ano de 2005 para o ano seguinte há um crescimento bastante significativo para 36 (trinta e seis) promotoras atuantes no mercado local. Já o ano de 2007 é atípico, quando ocorre uma expressiva queda do número dessas empresas para 26 (vinte e seis), mesmo com o crescimento da produção total, demonstrando, com isso, a capacidade de produção do grupo de empresas estudadas, já que este ano foi quando ocorreu a sua maior produção.

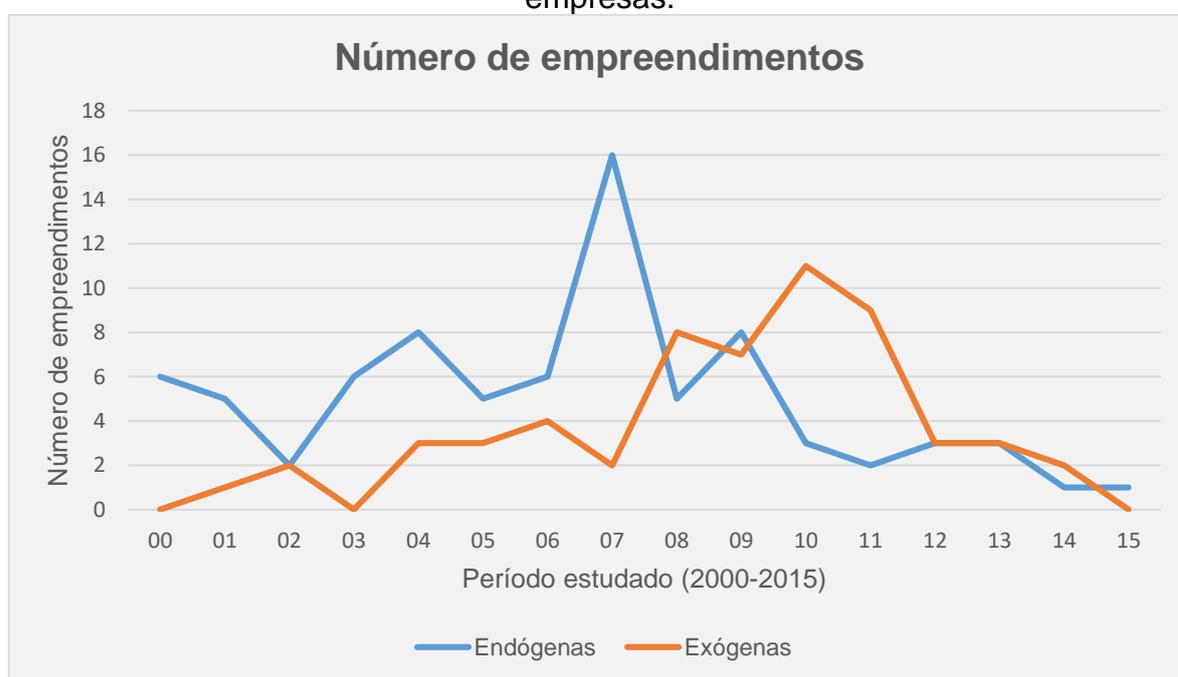
Após essa queda em 2007, o número de promotoras registrando novos empreendimentos imobiliários na cidade, em 2008, atingiu o seu maior vértice com 42 (quarenta e duas) empresas atuando. A partir de então essa curva voltou a seguir a predisposição da curva da produção total com quedas sucessivas, até atingir, em 2015, onze empresas atuando, tendo como resultado um registro de incorporação imobiliária por empresa.

Realizada a apresentação da produção imobiliária dos dois grupos de empresas estudadas e a comparação com a produção total das empresas atuantes no mercado ao longo dos anos de 2000 a 2015, a Figura 4.2 demonstra os dados referentes à quantidade de incorporações imobiliárias registradas em cada ano, comparando a produção das empresas endógenas e exógenas.

Na Figura 4.2 podemos observar que ambas as curvas de produção não seguem uma taxa definida nem de alta nem de baixa, havendo crescimentos e quedas variáveis durante o período, como também intervalos com produção constante. Iniciando o período estudado, o ano de 2000 teve um número de 6 registros de novos empreendimentos realizados pelo grupo de empresas locais, contra 5 registros do ano seguinte. Em 2002 esse número caiu mais da metade, chegando a apenas dois empreendimentos registrados nesse ano. A partir de então houve um crescimento do número de lançamentos, atingindo, no ano de 2004, a quantidade de 8 (oito) novos empreendimentos na cidade. O ápice da produção imobiliária das empresas

endógenas foi no ano de 2007 com 16 (dezesesseis) novos empreendimentos lançados, mesmo ano em que a soma dos dois grupos de empresas estudados teve o seu maior valor registrado. Essa produção volumosa no ano de 2007, anterior ao estouro da crise do *subprime*, demonstra a confiança do produtor local com o mercado, acreditando no bom período econômico vivenciado, como também pode ser explicado pela revisão do Plano Diretor municipal que iria ocorrer nesse ano, fazendo com que essas empresas registrassem novos empreendimentos antes dessa revisão, garantindo vantagens com a possibilidade da construção de uma maior área, como também de uma maior quantidade de unidades habitacionais. Entretanto, como pode-se observar, no ano posterior há uma vertiginosa queda da produção das empresas locais para somente 5 (cinco) novos empreendimentos, voltando ao patamar dos anos de 2000 e 2001. Após uma leve recuperação no ano seguinte, a produção voltou a diminuir de forma expressiva, não conseguindo se recuperar desde então, terminando o período estudado com apenas 1 (um) novo empreendimento registrado em cartório.

Figura 4.2 – Histórico da Produção Imobiliária em Natal-RN para cada grupo de empresas.



Fonte: Elaboração Própria (2018).

A curva representativa da produção imobiliária das empresas externas ao mercado local inicia-se com nenhum empreendimento registrado durante o ano de 2000 e com apenas 1 (um) empreendimento lançado no ano seguinte, demonstrando, com isso, a atuação incipiente dessas empresas externas ao mercado local. Essa baixa produção segue nos anos seguintes, tendo apenas no triênio de 2004 a 2006

um aumento na produção com 10 empreendimentos registrados nesse período. Foi apenas no ano de 2008 que a produção das empresas exógenas estudadas alavancou, atingindo o número de 8 (oito) empreendimentos imobiliários registrados nesse ano, ultrapassando pela primeira vez a produção do grupo de empresas endógenas analisadas. Essa produção, entretanto, teve uma leve queda no ano de 2009, contando com apenas 7 novos registros, ficando abaixo, mais uma vez da produção das empresas locais. Apesar dessas oscilações, foi no ano seguinte que as empresas exógenas tiveram a sua melhor produção na cidade, culminando com 11 incorporações registradas em cartório, acreditando na melhora da economia e apostando no consumidor local, ficando bem superior à produção das empresas endógenas estudadas, que registraram apenas 3 (três) novos empreendimentos. O ano de 2011 também demonstrou a forte produção das empresas exógenas no mercado local, com 9 (nove) incorporações registradas, sendo também uma produção bem superior que das empresas endógenas que lançaram apenas 2 novos empreendimentos. Após esse período de maior produção, as empresas externas ao mercado local que mais produziram no período de 2000 a 2015 também apresentaram uma queda significativa para apenas 3 (três) empreendimentos registrados em cada ano de 2012 e 2013, sendo, inclusive, o mesmo número de novas incorporações protocoladas em cartório por parte das empresas endógenas. O ano de 2015, para o grupo de empresas exógenas estudado, representa bem o cenário do mercado local, quando não houve nenhum novo registro por parte desse grupo, fato que não ocorria desde o ano de 2003, demonstrando, assim, a paralisação da atividade imobiliária e suspensão dos negócios das mesmas na cidade.

Com a demonstração da produção imobiliária por grupo de empresa retratada na Figura 4.2, a Tabela 4.1 mostra a quantidade de empreendimentos registrados em cartórios de imóveis da cidade por cada empresa estudada ao longo dos anos de 2000 a 2015. Vale ressaltar, no entanto, que apesar da pesquisa avaliar a produção imobiliária na capital potiguar de 2000 a 2015, cerca de 60,34% dos empreendimentos realizados pelas empresas exógenas concentrou-se entre os anos de 2008 e 2011.

Começando a análise da quantidade de incorporações lançadas pelo grupo de empresas endógenas, a Mendonça Júnior começou os anos 2000 produzindo de forma constante. Entre os anos de 2000 e 2003 a empresa realizou o registro imobiliário de 7 (sete) empreendimentos. No biênio seguinte, entretanto, a empresa

não protocolou nenhuma nova incorporação imobiliária na cidade, trabalhando apenas para a conclusão das obras já então iniciadas. Após essa temporada sem novos registros, a empresa voltou a produzir regularmente, sendo 1 empreendimento ao ano, durante três anos seguidos. Já em 2009, a empresa protocolou nos cartórios de imóveis da cidade um total de 4 (quatro) novos empreendimentos, sendo a maior produção em um único ano por parte da empresa durante o período estudado. Seguido desse pico na produção, a empresa passou mais três anos sem o registro de uma nova incorporação com a tipologia de residencial vertical, *flat* ou misto. Nos anos de 2013 e 2015 a empresa empreendeu uma nova incorporação em cada ano, sendo em 2015 a única empresa, dos dois grupos estudados, que realizou o registro de um novo empreendimento na cidade, tendo, ao todo, empreendido 16 incorporações entre 2000 e 2015.

Tabela 4.1 – Número de empreendimentos imobiliários registrados por cada empresa estudada durante os anos de 2000 a 2015.

		Produtividade – Número de empreendimentos registrados															Total	
		Empresas	Anos															
			00	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13		14
Endógenas	Mendonça Júnior	2	2	1	2	0	0	1	1	1	4	0	0	0	1	0	1	16
	Capuche	0	1	0	1	1	2	3	8	3	1	2	2	0	0	0	0	24
	Constel	0	0	0	2	2	0	0	1	0	0	0	0	1	1	1	0	8
	Delphi	3	2	1	1	4	3	1	6	1	2	0	0	1	0	0	0	25
	Ecocil	1	0	0	0	1	0	1	0	0	1	1	0	1	1	0	0	7
	<b>TOTAL</b>	<b>6</b>	<b>5</b>	<b>2</b>	<b>6</b>	<b>8</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>16</b>	<b>5</b>	<b>8</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>80</b>
Exógenas	Colmeia	0	0	0	0	2	0	1	1	2	1	0	2	0	1	0	0	10
	Cyrela	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	2	1	0	0	0	0	4
	Moura Dubeux	0	0	0	0	0	0	0	0	3	2	6	4	2	1	2	0	20
	Planc	0	1	2	0	1	3	3	1	2	3	2	1	1	1	0	0	21
	Rossi	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1	1	0	0	0	0	3
	<b>TOTAL</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>8</b>	<b>7</b>	<b>11</b>	<b>9</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>58</b>

Fonte: Elaboração Própria (2018).

Diferentemente da Mendonça Junior, a Capuche iniciou os primeiros quatro anos do período estudado com apenas 2 (duas) incorporações protocoladas, nos anos de 2001 e 2003. No quadriênio seguinte, a empresa teve uma crescente na produção, partindo de um novo empreendimento no ano de 2004, culminando no ano de 2007 com o total de 8 novas incorporações registradas, inclusive essa produção em apenas um ano foi a maior de todas as empresas estudadas ao longo do período pesquisado,

demonstrando, assim, a capacidade produtiva da empresa de gerir todas essas novas obras. Em 2008 a empresa reduziu a quantidade de novos registros em mais da metade, tendo apenas 3 nesse ano, seguido de apenas um em 2009. No biênio seguinte a empresa manteve constante a sua quantidade de novos empreendimentos lançados em 2 a cada ano, sendo seguido pelos anos seguintes com nenhuma nova incorporação registrada. No período estudado, a empresa realizou 24 empreendimentos.

A empresa Constel, apesar de seu baixo número de empreendimentos registrados nos cartórios imobiliários da cidade, apresentou uma significativa quantidade de área construída e de unidades habitacionais produzidas, critérios que serão discutidos posteriormente. Os registros de novos empreendimentos da empresa restringiram-se aos anos de 2003, 2004, 2007, 2012, 2013 e 2014. Nesses dois primeiros anos de atuação no mercado, a empresa protocolou 2 novos empreendimentos imobiliários na cidade, enquanto que nos demais anos de atuação a mesma registrou um novo empreendimento em cada ano, resultando em um total de 8 incorporações cadastradas entre 2000 e 2015.

Dentre o grupo de dez empresas que mais produziram no mercado imobiliário da cidade de Natal/RN, a Delphi Engenharia foi a que teve o maior número de registro de novos empreendimentos, totalizando 25 ao longo do período estudado. A Delphi foi a empresa que iniciou os anos 2000 de maneira mais forte, protocolando ao todo 11 empreendimentos nos primeiros cinco anos, sendo 3 em 2000 e 2 em 2001, um por ano no biênio seguinte, encerrando esse período com o registro de 4 (quatro) novas incorporações no ano de 2004. Após esse período de intensa produção, os dois anos seguintes tiveram uma queda progressiva, para 3 (três) e um novo empreendimento registrado. O ano de 2007 foi o de maior produção por parte da empresa, totalizando 6 novas incorporações, que juntamente com a Capuche levou o grupo de empresas endógenas ao ápice da produção imobiliária em um ano. Depois desse intenso período produtivo, a empresa diminuiu consideravelmente o número de novos empreendimentos lançados, tendo apenas um novo empreendimento lançado em 2008, 2 (dois) no ano seguinte e encerrando as suas atividades no período estudado no ano de 2012 com apenas mais um novo empreendimento.

De forma semelhante à Constel, a empresa Ecocil também apresentou um baixo número de empreendimentos ao longo desse período pesquisado, se

comparado às demais empresas. A Ecocil teve o padrão de protocolar apenas um novo empreendimento por ano em que atuou, que foram: 2000, 2004, 2006, 2009, 2010, 2012 e 2013, resultando em sete incorporações registradas nos cartórios imobiliários da cidade durante os anos de 2000 a 2015.

Iniciando a análise dos números de empreendimentos registrados ao longo do período estudado com relação ao grupo de empresas exógenas, a Colmeia começou a atuar no mercado local apenas no ano de 2004, quando a empresa registrou 2 empreendimentos em cartórios imobiliários da cidade. Passando o ano seguinte sem novos registros, a empresa voltou a protocolar incorporações imobiliárias no ano de 2006 com apenas um novo empreendimento. Da mesma forma do ano anterior, a Colmeia cadastrou apenas um empreendimento imobiliário no ano de 2007, seguido de 2 novas incorporações no ano posterior e mais uma em 2009. Após quatro anos seguidos realizando novos registros imobiliários na cidade, a empresa paralisou essa atividade no ano de 2010, voltando a lançar 2 empreendimentos em 2011. O ano de 2012 foi mais uma vez sem nenhum registro, encerrando o cadastramento de novas incorporações na cidade em 2013, quando realizou o registro de mais um empreendimento imobiliário. Dessa maneira, a Colmeia atuou com 10 (dez) incorporações realizadas no intervalo de tempo pesquisado.

Após a sua abertura de mercado em 2005, quando expandiu seus negócios para demais regiões do país e com o ápice da produção imobiliária em 2008 na cidade de Natal, a empresa Cyrela entrou em 2009 no mercado imobiliário local e atuou de forma concentrada nos dois anos seguintes. Em 2009, a empresa realizou o seu primeiro registro de um empreendimento no mercado imobiliário local. No ano posterior, a mesma cadastrou nos cartórios de imóveis mais 2 incorporações, encerrando suas atividades no mercado local no ano seguinte com mais um novo empreendimento lançado, realizando, no total, 4 incorporações.

Assim como a Cyrela que chegou no mercado imobiliário local no final da primeira década dos anos 2000, a empresa Moura Dubeux iniciou seus negócios na cidade em 2008 e manteve suas atividades no mercado local até o ano de 2014. Com o registro de 3 empreendimentos, a empresa seguiu sempre produzindo nos demais anos, com 2 novas incorporações em 2009. No ano posterior a Moura Dubeux atingiu o seu ápice, produzindo 6 novos empreendimentos imobiliários na cidade, fazendo o ano de 2010 o de maior produção por parte do grupo de empresas exógenas. Em

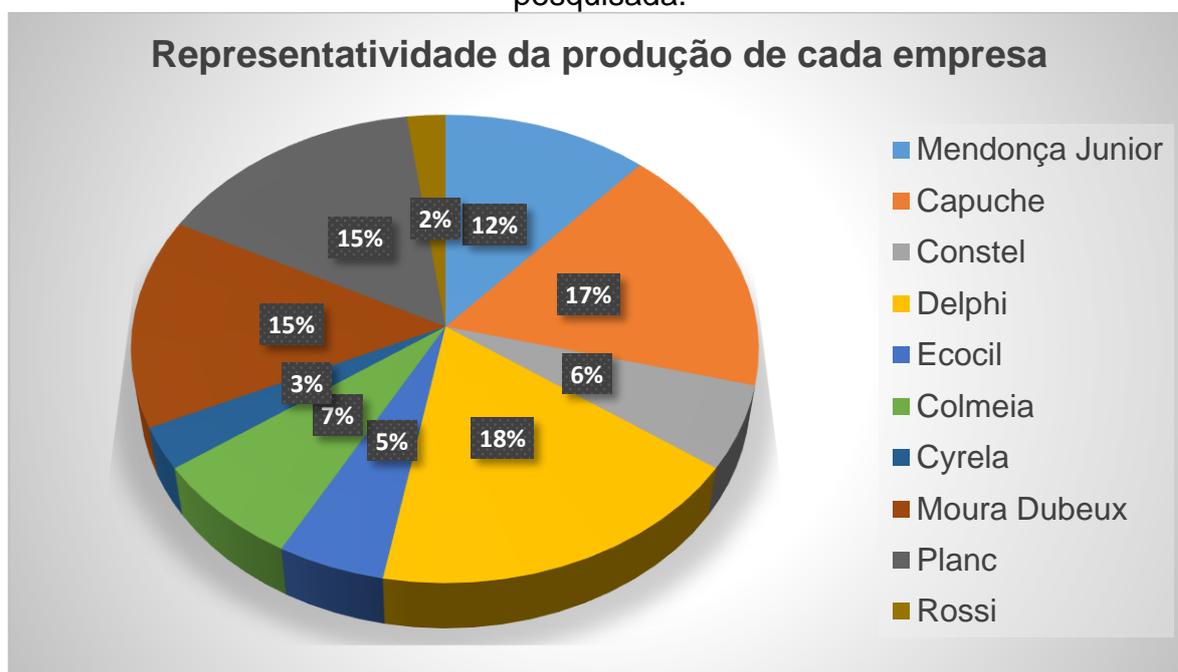
seguida, a quantidade de novos registros diminuiu, para 4 em 2011. No ano posterior houve mais uma queda nas atividades da empresa, tendo sido registradas apenas 2 novas incorporações imobiliárias na cidade. O biênio seguinte foi o último de negócios da empresa no mercado local, cadastrando apenas um empreendimento em 2013 e em 2014 foram 2 novos, encerrando assim as suas atividades no município, com 20 incorporações registradas.

Entre as empresas que fazem parte do grupo das exógenas, a paraibana Planc foi a que teve o maior número de empreendimentos imobiliários registrados em cartórios na cidade de Natal, totalizando 21. A empresa iniciou as suas atividades no mercado local em 2001 com o cadastro de uma incorporação. No ano seguinte a empresa cadastrou 2 novos empreendimentos na cidade, entretanto, em 2003 não houveram novos cadastros, caracterizando esse ano, 2000 e 2015 como os únicos que não houve nenhum registro de empreendimentos por parte das empresas externas ao mercado local. Depois dessa interrupção na produção em 2003, a empresa realizou pelo menos um registro de uma nova incorporação nos dez anos seguintes, destacando-se os anos de 2005, 2006 e 2009, quando a empresa incorporou 3 (três) empreendimentos em cada ano. Nos anos de 2011 a 2013 a empresa realizou o cadastramento de uma incorporação em cada ano, encerrando, assim, as suas atividades na capital potiguar.

A última empresa a ter a sua produção analisada em relação ao número de empreendimentos lançados no período estudado foi a Rossi, empresa que teve o menor número de incorporações cadastradas, com apenas 3, uma em cada ano de 2008, 2010 e 2011, demonstrando assim o fechamento dos negócios no mercado local.

A Figura 4.3 retrata a correspondência da produção imobiliária de cada empresa em relação ao que foi incorporado pelo grupo das dez maiores promotoras do mercado imobiliário local durante o intervalo de tempo observado.

Figura 4.3 – Representatividade da produção imobiliária de cada empresa pesquisada.



Fonte: Elaboração Própria (2018).

Considerando a produtividade das empresas pesquisadas, com 138 (cento e trinta e oito) incorporações registradas, temos que a empresa endógena Delphi Engenharia foi a que mais produziu, correspondendo com cerca de 18,12% do que foi empreendido, seguida por outra empresa do grupo das endógenas, a Capuche, com aproximadamente 17,39%. A primeira empresa exógena que aparece entre as que mais produziram, foi a Planc, correspondendo com 15,22% da produção, um pouco a frente da também exógena Moura Dubeux, com aproximadamente 14,49%. A quinta empresa que apresentou a maior produção imobiliária foi a Mendonça Júnior, com 11,59% das incorporações das empresas pesquisadas. A empresa cearense Colmeia representa em torno de 7,25% do incorporado, sendo seguida pela potiguar Constel, com 5,80% e pela Ecocil com 5,07%. As empresas do sudeste brasileiro, Cyrela e Rossi, aparecem em seguida, correspondendo a 2,90% e 2,17%, respectivamente.

#### 4.1.2 Área Global de Construção

Até o momento foi analisada a produtividade de cada empresa pesquisada em relação ao número de empreendimentos registrados no mercado imobiliário local ao longo do intervalo de tempo observado. É importante frisar que o número de empreendimentos por si só não explica a produtividade, uma vez que se tem

empreendimentos de grande porte e empreendimentos de porte reduzido. Nesse sentido, entende-se ser necessário comparar a área construída global por empresa, o que será apreciado nesse tópico, e a quantidade de unidades habitacionais produzidas, que foi avaliada no próximo item desta pesquisa. A partir da análise destas três variáveis pode-se ter uma visão mais completa da relação entre a produção dos dois grupos de empresas.

Como dito anteriormente, durante o intervalo de tempo observado foram registrados em cartórios de imóveis da cidade 489 (quatrocentos e oitenta e nove) incorporações, correspondendo a um total de 5.210.536,89 m<sup>2</sup> de área global construída por todos os empreendimentos no mercado local. Desse total, 2.225.886,55 m<sup>2</sup> foram incorporados pelo grupo das dez empresas pesquisadas, atingindo a significativa marca de 42,72% de toda área empreendida na cidade, confirmando, dessa maneira, o porte desse grupo de empresas, corroborando o espaço amostral das empresas pesquisadas como as que tiveram as maiores produtividades, se considerado o mercado imobiliário local.

A Tabela 4.2 retrata o critério de produtividade das empresas, em relação à área global construída de cada incorporação cadastrada. Para efeito de análise, os empreendimentos foram divididos em categorias, as quais sejam: 0 a 9.999 m<sup>2</sup> de área global construída; 10.000 a 19.999 m<sup>2</sup>; 20.000 a 29.999 m<sup>2</sup>; 30.000 a 39.999 m<sup>2</sup>; 40.000 a 49.999 m<sup>2</sup> e maiores que 50.000 m<sup>2</sup>.

A categoria que abrange os empreendimentos registrados com até 9.999 m<sup>2</sup> de área construída é a que apresenta o maior número de incorporações, sendo 45 cadastradas pelo grupo de empresas endógenas e 24 pelo grupo de empresas exógenas, resultando em 50,00% de todos empreendimentos protocolados por esses grupos de empresas. Dessa forma, observa-se que as empresas locais apresentaram um número consideravelmente maior nessa categoria, demonstrando assim o padrão de atuação dessas empresas no mercado imobiliário da cidade, com empreendimentos de pequenas áreas. Dentre as empresas que registraram incorporações nessa categoria, a potiguar Delphi Engenharia foi a que teve o maior número de empreendimentos, com o total de 22. A paraibana Planc e a Mendonça Junior também se destacam com 18 e 15 incorporações registradas, respectivamente. Esse fato demonstra que essas três empresas visavam a realização de empreendimentos de pequeno porte, embora com um padrão mais elevado.

Tabela 4.2 – Categorias com as áreas globais de construção dos empreendimentos lançados pelo grupo de empresa pesquisado.

Produtividade - Área global de construção							
	Empresas	0 a 9.999	10.000 a 19.999	20.000 a 29.999	30.000 a 39.999	40.000 a 49.999	≥ 50.000
Endógenas	Mendonça Junior	15	1	0	0	0	0
	Capuche	5	13	3	2	0	1
	Constel	1	4	0	0	0	3
	Delphi	22	2	0	0	0	1
	Ecocil	2	0	4	0	0	1
	<b>TOTAL</b>	<b>45</b>	<b>20</b>	<b>7</b>	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>6</b>
Exógenas	Colmeia	1	4	1	1	2	1
	Cyrela	0	1	0	1	0	2
	Moura Dubeux	5	10	2	2	1	0
	Planc	18	3	0	0	0	0
	Rossi	0	1	0	0	0	2
	<b>TOTAL</b>	<b>24</b>	<b>19</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>3</b>	<b>5</b>

Fonte: Elaboração Própria (2018).

A segunda categoria analisada engloba as incorporações com área construída entre 10.000 e 19.999 m<sup>2</sup>. Entre as empresas endógenas, a Capuche é a empresa de maior representatividade nessa categoria, tendo 13 empreendimentos cadastrados, sendo seguida pela Constel com 4 incorporações. Somando-se com as demais empresas representantes desse grupo, totalizam em 20 empreendimentos que fazem parte dessa categoria. Já, entre as empresas de origem externa ao mercado local, a pernambucana Moura Dubeux com 10 empreendimentos registrados é a que apresenta a maior quantidade entre as integrantes desse grupo, tendo também, com 4 incorporações, a Colmeia como a segunda empresa exógena que mais produziu nessa categoria. Levando em consideração todas as empresas que compõem esse grupo, somam-se 19 empreendimentos protocolados, sendo assim uma produção bem semelhante do que foi registrada pelas empresas endógenas. Se as produções, nessa categoria, dos dois grupos de empresas forem somadas, totalizam cerca de 28,26% das incorporações estudadas, enquadrando-se nessa classe.

A categoria seguinte da variável quantidade de área construída é aquela que contempla os empreendimentos entre 20.000 e 29.999 m<sup>2</sup>. Entre as cinco empresas endógenas consideradas, apenas a Capuche e a Ecocil realizaram empreendimentos que se enquadram nessa categoria, tendo sido empreendidas 3 e 4 incorporações, respectivamente, enquanto que pelo grupo das empresas exógenas, também apenas duas companhias incorporaram nessa categoria, sendo a Colmeia com apenas um

empreendimento e a Moura Dubeux com 2. Somando-se os dois grupos, a categoria de 20.000 a 29.999 m<sup>2</sup> representa 7,25% do total empreendido.

Incorporações imobiliárias com área construída que abrange de 30.000 a 39.999 m<sup>2</sup>, representam um total de 4,35% de tudo que foi empreendido pelas empresas pesquisadas. No grupo de empresas locais, apenas a Capuche protocolou 2 incorporações nessa categoria, enquanto que as exógenas Colmeia e Cyrela empreenderam uma incorporação cada e a Moura Dubeux outras 2.

Dentro do critério de área construída, a categoria que engloba as incorporações imobiliárias de 40.000 a 49.999 m<sup>2</sup> é a que apresenta a menor quantidade de cadastros, com apenas 2,17% de toda produção realizada pelas empresas observadas. Dentro do conjunto das dez empresas analisadas, apenas a Colmeia e a Moura Dubeux, ambas exógenas, protocolaram empreendimentos dentro dessa categoria, sendo 2 incorporações pela empresa Colmeia e uma pela pernambucana Moura Dubeux.

Apesar de ser a categoria que apresenta a maior quantidade de área construída, com mais de 50.000 m<sup>2</sup>, e a tendência de ter o menor número de empreendimentos, os dados mostram que essa expectativa não foi atendida, pois com 11 incorporações, essa categoria corresponde a 7,97% de toda produção das dez empresas estudadas, ficando como a terceira categoria que mais apresenta empreendimentos. Entre as 11 incorporações que se encaixam nessa categoria, 6 foram empreendidas por empresas endógenas, sendo a Constel a de maior representatividade, com 3 cadastros, enquanto que a Capuche, Delphi e Ecocil cada uma com um empreendimento protocolado. Já pelo conjunto de empresas exógenas, a Rossi e Cyrela apresentam 2 empreendimentos cada e a Colmeia com um. Esses dados demonstram que, mesmo com um baixo número de empreendimentos registrados no mercado imobiliário natalense, as empresas externas Cyrela e Rossi realizaram, em sua maioria, empreendimentos de grande porte, com mais de 50.000 m<sup>2</sup> de área construída, diferenciando-se de empresas potiguares como Delphi e Mendonça Junior, que, em sua maioria, priorizaram empreendimentos de pequeno porte, com no máximo 9.999 m<sup>2</sup>.

Após a separação da produção do conjunto de empresas pesquisado por categorias de área construída, a Figura 4.4 retrata o quantitativo total de área construída por cada empresa.

Figura 4.4 – Área global de construção dos empreendimentos lançados pelo grupo de empresa pesquisado.



Fonte: Elaboração Própria (2018).

A Mendonça Júnior, empresa potiguar que nesse período estudado registrou 16 novos empreendimentos imobiliários na cidade de Natal/RN, tem como somatório da área construída de suas incorporações analisadas 120.982,41 m<sup>2</sup>. Considerando os empreendimentos pesquisados, essa área corresponde a 5,44%, tendo como média 7.561,40 m<sup>2</sup> de área construída por empreendimento, corroborando o padrão de pequeno porte dessas incorporações.

Entre as dez empresas estudadas, a Capuche foi a que apresentou a maior quantidade de área construída com 428.785,53 m<sup>2</sup>, somando todos os seus 24 empreendimentos protocolados durante o intervalo estudado, sendo assim a sua média de área construída por empreendimento de 17.866,06 m<sup>2</sup>. Levando em consideração os 2.225.886,55 m<sup>2</sup> construídos pelas empresas estudadas, a Capuche representa em torno de 19,26%, demonstrando, assim, a forte atuação da empresa no mercado imobiliário local.

Apesar de ser uma das empresas locais com o menor número de empreendimentos registrados, a Constel foi a segunda empresa potiguar que mais produziu em termos de área construída, chegando a marca de 224.410,88 m<sup>2</sup>, considerando suas 8 incorporações protocoladas, com isso, a empresa corresponde em cerca de 10,08% da área construída pelo conjunto de empresa estudado. Esses dados demonstram que a empresa apresenta uma média de 28.051,36 m<sup>2</sup> de área

construída por empreendimento registrado, uma das maiores médias entre as incorporadoras avaliadas.

A Delphi Engenharia, mesmo sendo a empresa que teve a maior quantidade de incorporações registradas no mercado imobiliário natalense, foi apenas a quinta com o maior somatório de área construída, com 214.367,04 m<sup>2</sup>, somando os seus 25 empreendimentos, representando 9,63% da área total produzida pelas empresas observadas. Por isso, a empresa apresenta uma das menores médias, comparando a área construída com o número de empreendimentos, sendo de 8.574,68 m<sup>2</sup>.

A Ecocil foi a empresa potiguar que registrou a menor quantidade de empreendimentos imobiliários durante o período pesquisado. Em seus 7 empreendimentos protocolados, o somatório de área construída atingiu o patamar de 188.137,44 m<sup>2</sup>, correspondendo em cerca de 8,45% do total de área construída pelas empresas estudadas. Mesmo com essa baixa representação total, a empresa tem uma elevada média de 26.876,78 m<sup>2</sup> de área construída por empreendimento cadastrado.

Dentre as empresas com origem externa ao mercado natalense, a Colmeia foi a que teve o segundo maior somatório de área construída, atingindo a marca de 258.927,68 m<sup>2</sup> em seus 10 empreendimentos registrados ao longo do período estudado. Com isso, a empresa representa, aproximadamente, 11,63% da área construída pelo conjunto de empresas pesquisado, tendo, em média, 25.892,77 m<sup>2</sup> de área construída por empreendimento protocolado.

Mesmo com apenas 4 incorporações cadastradas, a Cyrela teve um total de 204.523,11 m<sup>2</sup> de área construída no mercado imobiliário local. Essa área retrata 9,19% do que foi construído pelas companhias analisadas. Com esses dados, é possível obter uma média de 51.130,78 m<sup>2</sup> de área construída por empreendimento protocolado. Apesar de ter uma das menores quantidades de empreendimentos registrados, a incorporadora apresenta a maior média de área global de construção por empreendimento entre as empresas observadas, confirmando, assim, o padrão construtivo da empresa, com empreendimentos com uma expressiva área construída, possuindo várias torres de unidades habitacionais em cada empreendimento, se comparada às demais empresas que atuam no mercado imobiliário natalense.

A pernambucana Moura Dubeux, com seus 20 empreendimentos registrados nos cartórios de imóveis da cidade, foi a empresa exógena que apresentou a maior quantidade de área construída, chegando ao patamar de 322.998,53 m<sup>2</sup>, isso representa 14,51% do total construído pelas empresas pesquisadas. Sendo assim, a empresa atingiu a média de 16.149,93 m<sup>2</sup> por empreendimento.

Embora seja uma das empresas que mais empreendeu na cidade de Natal ao longo do intervalo de tempo pesquisado, com 21 incorporações registradas, a Planc apresentou apenas 141.711,60 m<sup>2</sup> de área construída, um dos menores somatórios, tendo como consequência uma baixa representação da área construída total, com 6,37%, e a menor média por empreendimento registrado, com 6.748,17 m<sup>2</sup>. Esses dados demonstram o padrão de construção da empresa, com empreendimentos com pequena área construída, comparando-se com a média da Cyrela, que atingiu 51.130,78 m<sup>2</sup>.

A empresa Rossi registrou nos cartórios de imóveis da cidade 3 novos empreendimentos durante o período pesquisado. Com esses empreendimentos a empresa atingiu a marca de 121.042,33 m<sup>2</sup> de área construída. Se compararmos esse valor com o total de área construída pelo grupo de empresa estudado, ele representará 5,44%. Apesar do pequeno número de incorporações protocoladas, a empresa apresenta 40.347,44 m<sup>2</sup> de média de área construída por empreendimento registrado, a segunda maior, ficando atrás apenas da Cyrela, demonstrando os padrões construtivos semelhantes, com uma grande quantidade de prédios em um mesmo empreendimento.

Após a caracterização da produtividade de cada empresa em termos do número de empreendimentos registrados e o somatório da área construída, vimos que o grupo de empresas endógenas registrou um total de 80 empreendimentos nos cartórios de imóveis da cidade, resultando um total de 1.176.683,30 m<sup>2</sup> de área construída, com uma média de 14.708,54 m<sup>2</sup> de área construída por empreendimento cadastrado. Levando em consideração a produtividade das empresas exógenas, temos um total de 58 empreendimentos protocolados, com 1.049.203,25 m<sup>2</sup> de área construída, com uma média de 18.089,71 m<sup>2</sup> por empreendimento. Com isso, observa-se que para o critério de área construída por empreendimento, os dois grupos de empresas estudados não apresentam uma diferença significativa, tendo as empresas exógenas produzido a mais, em média, cerca de 3.381,17 m<sup>2</sup> por

empreendimento do que as empresas locais. Esses dados demonstram que, mesmo apresentando uma menor quantidade de empreendimentos cadastrados, as empresas externas realizaram, em média, empreendimentos de maior porte, se comparados com os incorporados pelas empresas locais.

Como visto, durante os anos analisados, as dez empresas que tiveram as maiores produções no mercado imobiliário natalense, registraram 2.225.886,55 m<sup>2</sup> de área construída, tendo uma média de 139.117,91 m<sup>2</sup>/ano. Segundo Queiroz (2012), durante a década de 1990 o total empreendido na cidade foi de, aproximadamente, 780.000,00 m<sup>2</sup>, atingindo a marca de 78.000,00 m<sup>2</sup>/ano. Se compararmos as médias da produção anual, temos um crescimento de 78,35%. A partir dessas informações, podemos observar o expressivo crescimento na cidade que o setor apresentou, consequência do forte investimento do turismo-mobiliário, da chegada de empresas externas e a atuação de um seleto conjunto de empresas locais, que realizaram um investimento considerável ao longo do período avaliado.

#### **4.1.3 Número de unidades habitacionais**

Complementando a análise do critério produtividade, a terceira variável diz respeito ao número de unidades habitacionais (UH) registradas. Na Tabela 4.3 temos a subdivisão desse aspecto em categorias que englobam os empreendimentos de: 0 a 99 UH; 100 a 199 UH; 200 a 299 UH; 300 a 399 UH; 400 a 499 UH e com mais de 500 UH por empreendimento.

De acordo com a Tabela 4.3, dentre as seis categorias do número de UH protocoladas, a que contempla a maior quantidade de empreendimento é a de 0 a 99 UH em cada empreendimento. Nessa categoria, o grupo de empresas endógenas apresenta 51 empreendimentos, tendo como destaque a empresa Delphi Engenharia, com 22 incorporações. Já pelo conjunto de empresas exógenas, tem-se o total de 40 empreendimentos contemplados, sendo a paraibana Planc, com 20 empreendimentos, a empresa exógena que mais empreendeu nessa classe.

Tabela 4.3 – Classes de empreendimentos com as respectivas quantidades de unidades habitacionais (UH) protocolados por cada empresa pesquisada.

Produtividade – Número de unidades habitacionais							
	Empresas	0 a 99	100 a 199	200 a 299	300 a 399	400 a 499	≥ 500
Endógenas	Mendonça Junior	14	2	0	0	0	0
	Capuche	10	7	3	3	0	1
	Constel	3	3	0	0	1	1
	Delphi	22	2	0	0	0	1
	Ecocil	2	1	1	1	1	1
	<b>TOTAL</b>	<b>51</b>	<b>15</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>4</b>
Exógenas	Colmeia	4	5	0	0	1	0
	Cyrela	1	0	1	0	1	1
	Moura Dubeux	14	3	1	0	1	1
	Planc	20	1	0	0	0	0
	Rossi	1	1	0	0	1	0
	<b>TOTAL</b>	<b>40</b>	<b>10</b>	<b>2</b>	<b>0</b>	<b>4</b>	<b>2</b>

Fonte: Elaboração Própria (2018).

A segunda categoria que contém a maior quantidade de incorporações é a de 100 a 199 UH por empreendimento. No grupo de empresas locais, ela tem 15 empreendimentos, sendo a Capuche a empresa que mais incorporou dentro dessa categoria, com 7 empreendimentos, ao mesmo tempo em que o grupo das empresas com origem externa ao mercado local apresentam 10 empreendimentos que se enquadram nessa classe, tendo relevância a empresa cearense Colmeia, com 5 incorporações cadastradas.

Já a classe de empreendimentos com 200 a 299 UH representa apenas 4,35% dos empreendimentos pesquisados, sendo a Capuche, mais uma vez, a empresa potiguar que mais empreendeu, com 3 incorporações e a Ecocil com apenas uma. Sobre as empresas externas, temos apenas as empresas Cyrela e Moura Dubeux incorporando, um empreendimento cada empresa.

Considerando as incorporações imobiliárias com 300 a 399 UH, apenas as empresas potiguares Capuche e Ecocil empreenderam nessa categoria, com 3 e 1 empreendimento, respectivamente. As empresas exógenas não apresentaram nenhuma incorporação nessa classe.

A categoria que abrange os empreendimentos com 400 a 499 UH também apresentou poucas incorporações, com apenas 6 no total, se considerada apenas a produção das empresas pesquisadas. Pelo grupo de empresas endógenas apenas a Constel e Ecocil, com um empreendimento cada, incorporaram nessa categoria,

enquanto que pelo grupo de empresas externas apenas a Planc não registrou algum empreendimento com 400 ou 499 UH em um de seus cadastros.

A classe de empreendimentos com a quantidade de UH maior do que 500, é representada por 6 empresas diferentes, cada uma delas com um empreendimento registrado. Dentre o conjunto de empresas potiguares, apenas a Mendonça Junior não realizou nenhum empreendimento nessa categoria. Já no grupo de empresas exógenas, apenas a Cyrela e Moura Dubeux incorporaram nessa classe. Destaca-se a Ecocil, com o empreendimento “Central Park Condomínio Club” com 906 UH, com registro realizado em maio de 2010, e a empresa Cyrela, com a incorporação “Vita Residencial Clube” com 900 UH, cadastrado no cartório em março de 2010. As empresas locais também incorporaram empreendimentos com uma alta quantidade de unidades habitacionais, como: a Constel com o “Condomínio Green Life Mor Gouveia”, possuindo 780 UH, registrado em fevereiro de 2013; a Delphi empreendeu, em outubro de 2005, o “Torres de Lagoa Nova” com 568 UH e a Capuche, em dezembro de 2007, incorporou o “Condomínio Flat Sun Golden” contendo 532 UH, enquanto que a pernambucana Moura Dubeux protocolou, em dezembro de 2014, o “Reserva Nova América”, possuindo 608 UH. Essa informação demonstra que empresas potiguares já realizavam empreendimentos com um grande volume de unidades habitacionais, mesmo antes das grandes incorporações realizadas pelas companhias externas.

Com esses dados observa-se que as empresas atuantes no mercado imobiliário natalense, tanto as internas quanto as externas, priorizam empreendimentos com até 199 UH, englobando cerca de 84,06% do que elas produziram durante os anos de 2000 a 2015. Isso demonstra uma padronização na tipologia do mercado local, onde há poucos empreendimentos com uma maior quantidade de UH por empreendimento, tendo em vista que apenas 22 empreendimentos tem uma quantidade superior a 200 UH por empreendimento, em um universo de 138.

A Figura 4.5 abaixo demonstra o quantitativo de cada empresa com o número de UH's registradas ao longo dos anos de 2000 a 2015.

Figura 4.5 – Somatório de UH registradas por cada empresa pesquisada.



Fonte: Elaboração Própria (2018).

Entre o conjunto de empresas locais estudadas, a Mendonça Junior é a empresa que apresentou a menor quantidade de UH registradas, com 858 em seus 16 empreendimentos cadastrados, obtendo uma média de 53,63 UH por empreendimento. Esse número de UH registradas representa cerca de 4,82% de todas as 17.787 UH cadastradas nos 138 empreendimentos estudados.

A também potiguar Capuche foi a empresa que exibiu o maior número de UH protocoladas, atingindo 3.899 UH, tendo uma média de 162,46 UH por empreendimento registrado. Com essa quantidade de UH cadastradas nos cartórios de imóveis da cidade, a empresa corresponde a 21,92% das UH registradas em nome das empresas pesquisadas. Esses dados enfatizam a forte atuação da empresa no mercado local durante os anos avaliados.

A incorporadora Constel teve apenas oito empreendimentos registrados no período de tempo estudado, entretanto eles contem 1.878 UH, constituindo cerca de 10,56% de todas as UH que foram protocoladas por essas dez empresas pesquisadas. Com isso, a incorporadora chega a uma média de 234,75 UH por empreendimento, chegando a ser a terceira maior média entre todas as empresas observadas.

Já a Delphi Engenharia, em suas 25 incorporações imobiliárias protocoladas, teve 1.637 UH cadastradas, atingindo uma média de 65,48 UH por empreendimento e representando 9,20% do total de UH empreendido pelo grupo das dez empresas.

A última incorporadora potiguar a ter a sua produção de UH caracterizada foi a Ecocil. Apesar de ser a empresa local com a menor quantidade de empreendimentos, ela incorporou ao todo 2.058 UH, com uma média de 294 UH em cada empreendimento, a segunda maior média dentre as dez empresas pesquisadas, reforçando a afirmação de que a empresa incorpora um grande volume de UH's em cada empreendimento lançado. A empresa ainda representa em torno de 11,57% das UH empreendidas ao longo do período estudado pelas empresas observadas.

Em se tratando das empresas com origem externa ao mercado local, a empresa Colmeia incorporou 1.397 UH ao longo do período estudado em seus dez empreendimentos registrados na cidade. Com isso, a empresa atinge uma média de 139,70 UH em cada uma de suas incorporações, correspondendo a 7,85% das UH empreendidas na cidade pelo grupo de empresa analisado.

A Cyrela, empresa de capital aberto, empreendeu no mercado imobiliário natalense cerca de 1.634 UH, considerando todos os seus quatro empreendimentos na cidade. Sendo assim, ela foi a empresa que alcançou a maior média com 408,50 UH por empreendimento, média bastante superior as demais empresas estudadas, demonstrando, com isso, o volumoso número de UH em cada empreendimento registrado por esta empresa. Apesar de ser a média mais elevada, ela equivale a apenas 9,19% das UH registradas pelas incorporadoras consideradas.

Ao passo que a Moura Dubeux, com suas vinte incorporações protocoladas nos cartórios locais, chegou a marca de 2.651 UH, a segunda empresa com o maior número de UH, atrás apenas da potiguar Capuche. Com esse valor, a empresa possui uma média de 132,55 UH por incorporação, sendo a empresa com 14,90% das UH cadastradas pelas companhias estudadas.

Entre o conjunto de empresas externas, a Planc foi a que apresentou a maior quantidade de empreendimentos registrados, apesar disso, ela possui apenas 1.097 UH catalogadas, tendo a menor média entre as empresas estudadas, com apenas 52,24 UH por registro, confirmando que a empresa incorpora poucas unidades em

cada empreendimento. Dessa forma a incorporadora corresponde a 6,17% da quantidade de UH registrada por essas empresas.

Com três empreendimentos protocolados a Rossi foi a incorporadora que apresentou o menor número de empreendimentos, contendo 678 UH. Entretanto, se levarmos em consideração a média da quantidade de UH por cada empreendimento, a empresa apresenta uma média 226, valor significativo, pela pequena quantidade de empreendimentos incorporados pela empresa na capital potiguar.

Após a especificação dos dados relatados, pode-se encontrar a média da quantidade de unidades habitacionais por empreendimento para cada grupo de empresa estudado. Com seus oitenta empreendimentos registrados, as empresas endógenas apresentaram 10.330 UH, com uma média de 129,13 UH por cada empreendimento. Já as cinco empresas exógenas consideradas realizaram cinquenta e oito incorporações, com 7.457 UH, tendo, com isso, um valor médio de 128,57 UH em cada uma de suas incorporações. Sendo assim, pode-se observar que apesar das disparidades, como as UH registradas pela Capuche e Rossi, maior e menor produção, respectivamente, os dois grupos de empresas apresentam um valor médio bastante semelhante, considerando o número de UH por empreendimento.

## **4.2 Padrão**

Dentre os critérios estabelecidos para os efeitos de caracterização e comparação da produção dos dois grupos de empresas, endógenas e exógenas, o segundo a ser analisado é o padrão dos empreendimentos. Para avaliar tal critério, foram estabelecidos os aspectos: área real total<sup>5</sup> e número de suítes por unidades habitacionais.

### **4.2.1 Área real total**

A Tabela 4.4 retrata o aspecto área real total das unidades habitacionais registradas pelos dois grupos de empresas. Para facilitar a apresentação dos dados, esse aspecto foi dividido em classes que englobam UH de: 0 a 99,99 m<sup>2</sup> de área real

---

<sup>5</sup> Área real total, de acordo com a ABNT NBR 12721, em seu Quadro IV B, é representada pelo somatório entre as parcelas: área privativa, outras áreas privativas, área de vaga de garagem e área de uso comum.

total; 100,00 a 199,99 m<sup>2</sup>; 200,00 a 299,99 m<sup>2</sup>; 300,00 a 399,99 m<sup>2</sup> e 400,00 a 499,99 m<sup>2</sup>.

Tabela 4.4 – Categorias das áreas reais totais das UH protocoladas pelas empresas observadas.

Padrão - Área real total						
	Empresas	0 a 99,99	100,00 a 199,99	200,00 a 299,99	300,00 a 399,99	400,00 a 499,99
Endógenas	Mendonça Junior	3	8	4	0	1
	Capuche	5	16	3	0	0
	Constel	3	3	1	1	0
	Delphi	3	14	4	2	2
	Ecocil	3	3	1	0	0
	<b>TOTAL</b>	<b>17</b>	<b>44</b>	<b>13</b>	<b>3</b>	<b>3</b>
Exógenas	Colmeia	1	4	2	2	1
	Cyrela	1	1	1	0	1
	Moura Dubeux	5	9	3	2	1
	Planc	5	12	4	0	0
	Rossi	0	1	0	1	1
	<b>TOTAL</b>	<b>12</b>	<b>27</b>	<b>10</b>	<b>5</b>	<b>4</b>

Fonte: Elaboração Própria (2018).

A respeito da área real total das unidades habitacionais protocoladas nos cartórios de imóveis da cidade, a classe de UH com área de 0 a 99,99 m<sup>2</sup> apresenta 29 empreendimentos, sendo 17 registrados pelas empresas endógenas e 12 incorporações pelas exógenas. Dentre as empresas locais, a Capuche empreendeu 5 incorporações nessa categoria, as demais empresas, três cada uma. Considerando as empresas externas ao mercado local, a Moura Dubeux e Planc cadastraram cada uma, 5 empreendimentos que se encaixam nessa classe, ao mesmo tempo que Colmeia e Cyrela registraram, cada, um empreendimento.

A categoria que contempla as UH de 100,00 a 199,99 m<sup>2</sup> de área real total é a que apresenta a maior quantidade de empreendimentos, 71 no total. As empresas endógenas contribuíram com 44 incorporações e as exógenas com 27 registros. Destacam-se as empresas potiguares Capuche e Delphi Engenharia, com 16 e 14 empreendimentos, respectivamente, que se enquadram nessa classe. Enquanto que entre as empresas exógenas, as que tiveram maior notoriedade nessa categoria são Planc e Moura Dubex, com 12 e 9 incorporações, respectivamente.

A terceira classe analisada é a que engloba as UH com 200,00 a 299,99 m<sup>2</sup> de área real total. As empresas locais cadastraram 13 empreendimentos nessa categoria,

sendo a Mendonça Junior e a Delphi Engenharia, ambas com 4 incorporações. Entre as empresas de origem externa ao mercado local, elas protocolaram 10 incorporações, tendo a Planc contribuindo com 4 e a Moura Dubeux com mais 3.

Levando em consideração os empreendimentos com UH com área real total entre 300,00 e 399,99 m<sup>2</sup>, o conjunto de empresas locais registraram 3 empreendimentos nessa classe, sendo 2 pela Delphi Engenharia e um pela Constel. Tratando-se do grupo das empresas exógenas, tem-se cinco incorporações nessa classe, tendo a Colmeia e Moura Dubeux empreendido duas cada empresa, enquanto que a Rossi incorporou mais uma.

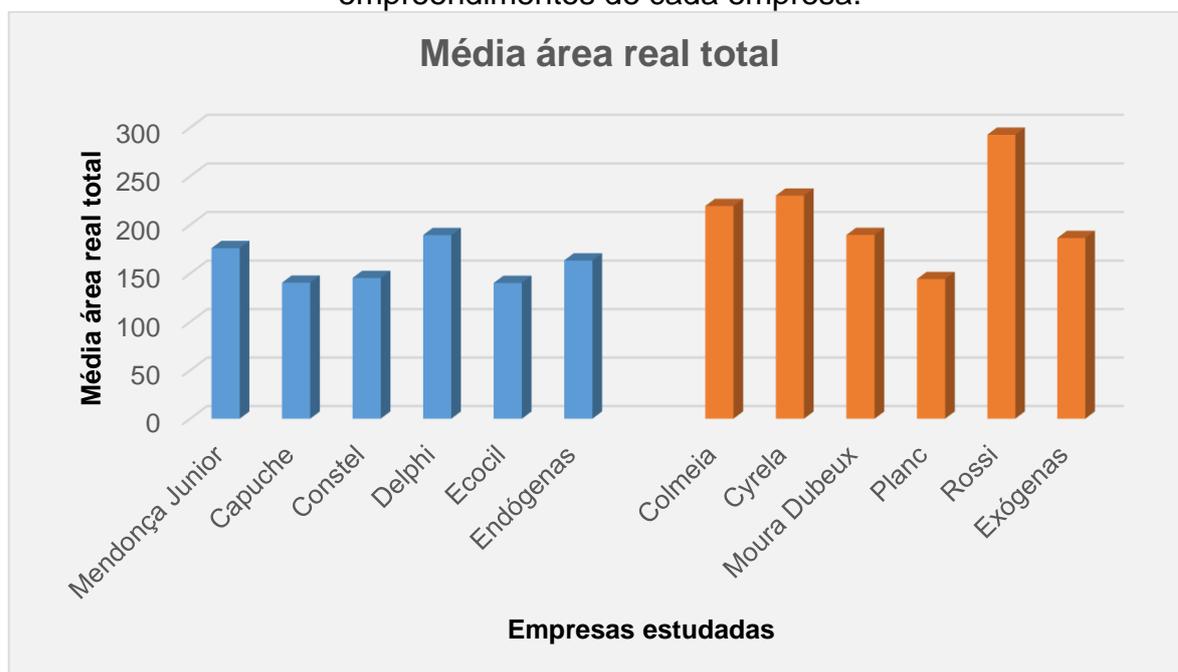
A última categoria a ser analisada é a que engloba as UH com 400,00 a 499,99 m<sup>2</sup> de área real total. O grupo das empresas locais produziram 3 empreendimentos, enquanto que as empresas externas incorporaram 4 empreendimentos. Entre as empresas endógenas, 2 empreendimentos foram realizados pela Delphi Engenharia e um pela Mendonça Junior. Já pelo grupo das empresas exógenas, a Colmeia, Cyrela, Moura Dubeux e a Rossi incorporaram um empreendimento cada empresa. Dessa maneira, observa-se que o número de incorporadoras exógenas atuando no mercado de padrão mais alto é maior que o das empresas endógenas.

Após a realização da divisão dos empreendimentos por categoria de área real total, fez-se a caracterização da média da área real total por empreendimento de cada empresa observada, dados demonstrados na Figura 4.6.

A empresa potiguar Mendonça Junior tem uma média de 175,94 m<sup>2</sup> de área real total em seus 16 empreendimentos. Esse dado é um indicativo significativo do padrão estabelecido pela companhia para os seus empreendimentos realizados, com isso a mesma procura atuar para atender o mercado de alto padrão.

Entre os registros realizados pela empresa Capuche, ela apresenta incorporações com a área real total bastante variada, desde 73,59 m<sup>2</sup> a 258,27 m<sup>2</sup>, demonstrando assim a variabilidade de seus empreendimentos, buscando contemplar as diversas classes econômicas. A empresa apresenta como média de área real total de seus empreendimentos a marca de 140,42 m<sup>2</sup>.

Figura 4.6 – Gráfico representativo das médias das áreas reais totais dos empreendimentos de cada empresa.



Fonte: Elaboração própria (2018).

A Constel, em seus 8 empreendimentos registrados apresentou como média de área real total de suas UH o valor de 145,25 m<sup>2</sup>, enquanto que a Delphi Engenharia foi a empresa potiguar que obteve a maior média, chegando a 189,34 m<sup>2</sup>. Já a Ecocil atingiu uma média de 140,10 m<sup>2</sup> de suas UH, tornando-se a empresa com a menor média de área real total entre as incorporadoras estudadas.

Entre o grupo de empresas com origem externa ao mercado local, a Colmeia alcançou 219,26 m<sup>2</sup> de média de área real total de seus empreendimentos. A Cyrela obteve 229,95 m<sup>2</sup> de área real total média de suas UH cadastradas; a Moura Dubeux 189,53 m<sup>2</sup>, enquanto que a Planc 144,16 m<sup>2</sup>, menor média entre as empresas externas e a Rossi com 292,55m<sup>2</sup>. Embora a empresa Rossi tenha sido a que apresentou a menor quantidade de empreendimentos registrados, assim como também a menor quantidade de unidades habitacionais empreendidas, ela obteve a maior média da área real total de suas UH, demonstrando a sua forte atuação no mercado de padrão alto.

Com base nos dados da Figura 4.6, observa-se que a média da área real total do conjunto de empresas locais foi de 163,27 m<sup>2</sup> por UH. Já, para o grupo de empresas exógenas a média alcançada para área real total das unidades habitacionais registradas foi de 186,35 m<sup>2</sup> em cada incorporação. Esses dados demonstram que, apesar de que se esperava que as maiores produtoras locais

atuavam em um mercado de padrão mais alto, as empresas externas, em média, também participam desse mercado, tendo, inclusive, uma área real total média superior a das empresas locais.

#### 4.2.2 Número de suítes por UH

Ainda sobre o critério do padrão dos empreendimentos protocolados pelas empresas estudadas, o aspecto seguinte a ser avaliado é o número de suítes em cada unidade habitacional. Na Tabela 4.5 há a subdivisão da quantidade de empreendimentos cadastrados pela quantidade de suítes por UH.

Tabela 4.5 – Quantidade de suítes por UH nos empreendimentos estudados.

Padrão - Número de suítes						
	Empresas	0	1	2	3	≥4
Endógenas	Mendonça Junior	0	10	1	5	0
	Capuche	4	15	1	4	0
	Constel	1	4	0	2	1
	Delphi	1	10	3	9	2
	Ecocil	3	2	0	2	0
	<b>TOTAL</b>	<b>9</b>	<b>41</b>	<b>5</b>	<b>22</b>	<b>3</b>
Exógenas	Colmeia	1	2	1	2	4
	Cyrela	0	2	1	0	1
	Moura Dubeux	3	8	6	1	2
	Planc	3	11	0	7	0
	Rossi	0	0	0	3	0
	<b>TOTAL</b>	<b>7</b>	<b>23</b>	<b>8</b>	<b>13</b>	<b>7</b>

Fonte: Elaboração Própria (2018).

Considerando os dados apresentados na Tabela 4.5, no grupo de empresas endógenas foram registrados 9 empreendimentos com nenhuma suíte nas UH, sendo 4 incorporações cadastradas pela Capuche, 3 pela Ecocil e uma incorporação da Constel e Delphi, cada uma. Entre as empresas exógenas, foram catalogados 7 empreendimentos sem suíte, tendo a Colmeia contribuído com 1 empreendimento, a Moura Dubeux e Planc cadastraram 3, cada uma.

A maioria dos empreendimentos registrados tinha uma suíte em cada unidade habitacional, a potiguar Capuche destaca-se nesse parâmetro, tendo cadastrado 15 empreendimentos com uma suíte por UH, da mesma forma, a Mendonça Júnior e a Delphi, com 10 empreendimentos cada uma, sendo o total de incorporações registradas pelas empresas endógenas com uma suíte de 41. Já se levamos em

consideração as empresas exógenas a paraibana Planc representa bem o grupo com 11 empreendimentos que se encaixam nesse parâmetro e a Moura Dubeux com 8. Ao todo foram registradas 23 incorporações com uma suíte em cada UH pelas empresas de origem externa.

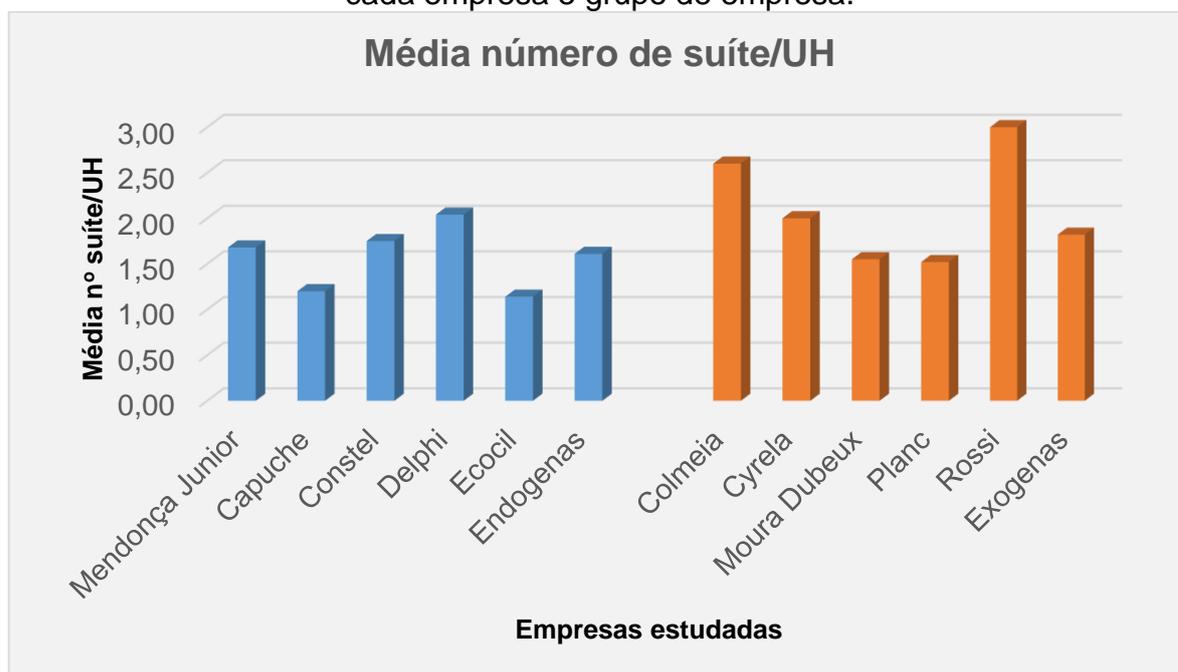
A categoria seguinte contempla os empreendimentos que apresentam 2 suítes nas UH. A empresa Delphi Engenharia registrou 3 incorporações nessa categoria, enquanto que a Mendonça Junior e a Capuche registraram 1 cada empresa, totalizando em 5 empreendimentos protocolados com 2 suítes pelas empresas locais. Ao mesmo tempo em que pelas empresas exógenas, a Moura Dubeux cadastrou 6 incorporações que se encaixam nessa classe. Já a Colmeia e Cyrela protocolaram 1 empreendimento cada empresa, resultando em 8 empreendimentos registrados com 2 suítes por UH pelas empresas externas.

Pelo conjunto de empresas locais, a Delphi Engenharia realizou 9 empreendimentos com 3 suítes em suas UH, a Mendonça Junior com 5 incorporações e a Capuche com 4 também empreenderam de forma significativa nessa categoria. Entre as empresas exógenas a Planc teve 7 incorporações que se enquadram nesse quesito, além da Rossi, que produziu todos os seus 3 empreendimentos no mercado imobiliário local nessa categoria.

Para a subdivisão dos empreendimentos pelo número de suítes em suas UH, a categoria com 4 suítes foi a que apresentou a menor quantidade de registros e além disso foi a que teve o menor número de empresas empreendendo nessa categoria, com apenas 5. Pelo grupo das endógenas, a empresa Constel realizou 1 empreendimento nessa categoria, enquanto que a Delphi cadastrou outros 2. Ao mesmo tempo que pelo conjunto das empresas exógenas, a Colmeia cadastrou 4 incorporações com esse parâmetro, a Cyrela com 1 e a pernambucana Moura Dubeux com outros 2.

Em seguida da subdivisão dos empreendimentos por classes do número de suítes por unidade habitacional, a Figura 4.7 abaixo retrata a média da quantidade de suítes no total de incorporações registradas para cada empresa, assim como a média de cada grupo considerado.

Figura 4.7 – Média do número de suítes/UH nos empreendimentos registrados por cada empresa e grupo de empresa.



Fonte: Elaboração Própria (2018).

Com base nas informações obtidas pela Figura 4.7, pode-se observar que Capuche e Ecocil foram as que obtiveram a menor média do número de suítes em suas UH, sendo 1,20 e 1,14, respectivamente. A Mendonça Junior, por sua vez, apresentou uma média de 1,68 suíte por UH em seus 16 empreendimentos registrados. As duas empresas endógenas que tiveram as maiores médias foram a Constel e a Delphi Engenharia, sendo, respectivamente, 1,75 e 2,04 suítes por UH em suas incorporações, corroborando o padrão empreendido pela Delphi Engenharia que também apresentou a maior média de área real total.

Considerando a produção das empresas com origem externa ao mercado imobiliário natalense, a Planc e Moura Dubeux são as duas que apresentam a menor média nesse parâmetro, com, respectivamente, 1,52 e 1,55 suíte/UH. A Cyrela, apesar de ter uma expectativa inicial de produzir empreendimentos de médio padrão, teve uma média de área real total de 229,95 m<sup>2</sup> e 2,00 suítes/UH, indo de encontro ao que se esperava. As duas empresas exógenas que apresentaram a maior média foram: Colmeia, com 2,60 e Rossi com 3,00 suítes/UH.

Após a caracterização da produção das empresas estudadas quanto ao critério padrão, pode-se comparar a média do que foi empreendido por cada conjunto de empresa. Esperava-se, inicialmente, que o grupo de empresas locais iriam incorporar empreendimentos de maior padrão, com maior área real total e maior número de

suítes por UH, entretanto não foi o que foi constatado pelos dados coletados na pesquisa. Tanto no aspecto área real total, relatado anteriormente, como no número de suítes, o conjunto de empresas externas obtiveram uma maior média, mesmo sendo valores consideravelmente próximos. As empresas exógenas apresentaram uma média de 1,82 suíte/UH, enquanto que o conjunto de empresas endógenas registraram empreendimentos imobiliários no mercado natalense com uma média de 1,61 suíte/UH.

### **4.3 Espacialização**

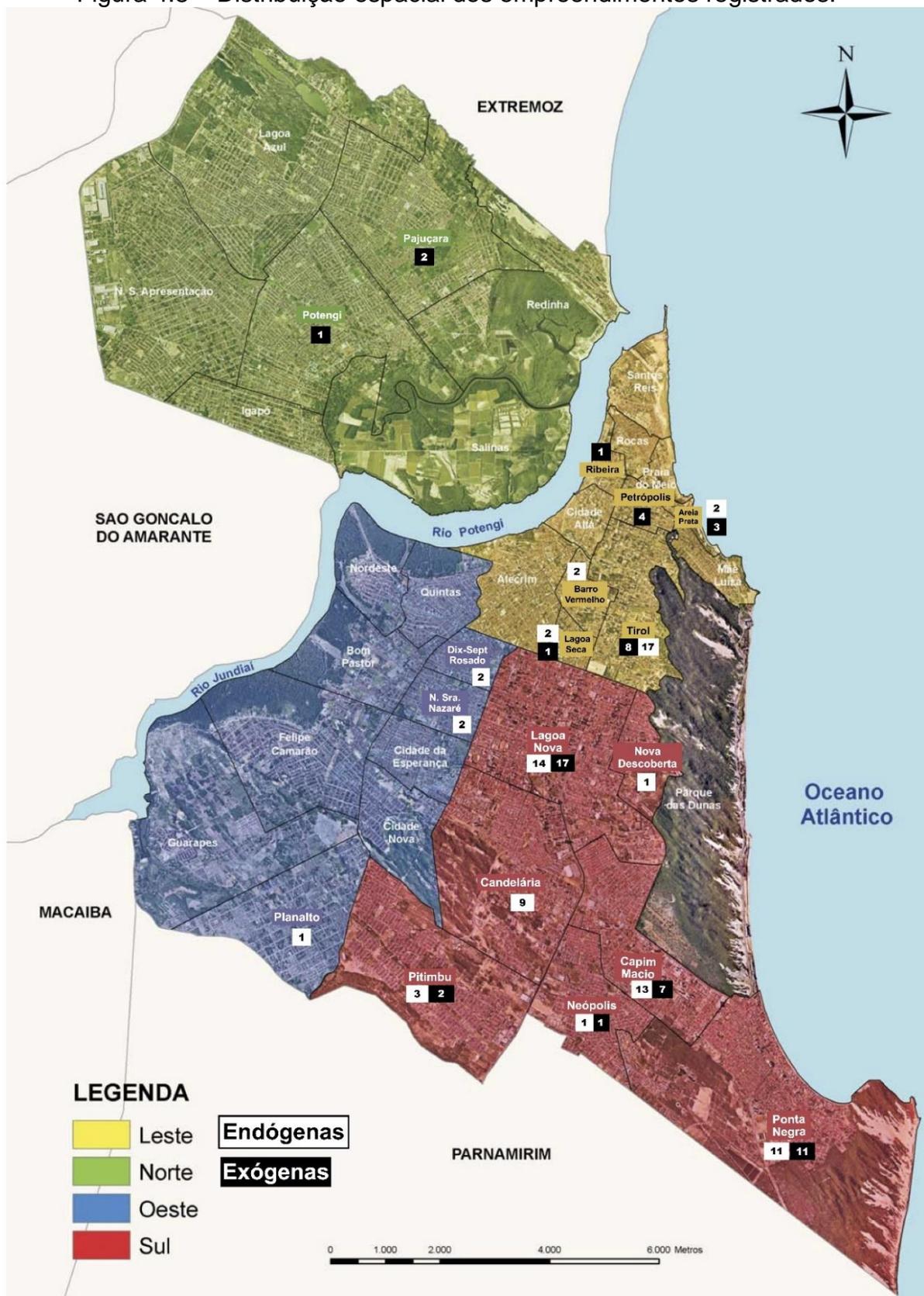
O último critério a ser analisado, sobre a produção habitacional dos dois grupos estudados, ao longo dos anos de 2000 a 2015, foi a espacialização da produção. Nesse tópico, foram avaliadas as características da localização da produção desse conjunto de empresas na cidade de Natal/RN, levando em consideração os aspectos anteriormente avaliados, que foram: quantidade de empreendimentos; quantidade de área construída; número de UH registradas e o padrão (média da área real total e média do número de suítes por UH).

#### **4.3.1 Número de empreendimentos**

Anteriormente, foi realizada a caracterização e comparação da produção imobiliária das empresas pesquisadas, levando em consideração a distribuição temporal dos registros imobiliários. Neste subtópico foi verificada a caracterização e comparação da distribuição espacial dos mesmos.

Na Figura 4.8 estão representadas as Regiões Administrativas de Natal, com seus respectivos bairros e quantidades de empreendimentos registrados em cada um deles por cada grupo de empresas.

Figura 4.8 – Distribuição espacial dos empreendimentos registrados.



Fonte: Adaptado de <<http://www.natal.rn.gov.br/semurb/paginas/ctd-106.html>>.

A análise da distribuição espacial da produção imobiliária levou em conta os critérios da distribuição por zonas administrativas e da distribuição por bairros. Ao se analisar a produção habitacional registrada nos cartórios de registro imobiliário do município, constatou-se uma clara diferenciação entre as zonas administrativas. As Zonas Leste e Sul receberam a maior parte dos empreendimentos, tanto das empresas exógenas quanto das endógenas, como pode ser visto na Figura 4.8. A Zona Leste marcada pela centralidade, forte comércio, boa infraestrutura e serviços urbanos e legislação urbanística mais permissiva, sempre foi alvo preferencial do mercado imobiliário. A Zona Sul teve sua expansão marcada pela atividade turística e pelos equipamentos de lazer (restaurantes e bares), atraindo os promotores imobiliários. Somadas, as duas zonas receberam 130 dos 138 empreendimentos registrados no período pesquisado. Em contraponto, o mercado foi menos atuante nas Zonas Norte e Oeste, recebendo apenas 8 empreendimentos entre 2000 e 2015. O relativo desinteresse do mercado por essas zonas, pode ser atribuído a sua posição periférica, em relação ao centro comercial da cidade; às deficiências em infraestrutura e serviços urbanos – destacando-se a questão da mobilidade e do transporte; às restrições urbanísticas, como a legislação menos permissiva e ao pouco interesse do consumidor por essas localizações.

Levando em consideração apenas a produção imobiliária das empresas locais, pela Figura 4.8 pode-se observar a forte concentração dessa produção na Zona Sul da cidade, com aproximadamente, 65,00% dos registros imobiliários realizados pelas empresas desse grupo, devendo-se, principalmente, ao bom desenvolvimento dessa região da cidade, pela proximidade com centros comerciais, equipamentos de saúde e educação pública, além de bons coeficientes básicos de aproveitamento do terreno, permitindo que as incorporadoras tenham uma maior área de construção, valorizando o seu empreendimento. A Zona Norte, como visto, não apresentou nenhuma incorporação por parte do grupo de empresas endógenas durante o período de tempo estudado. Assim como a Zona Sul, outra região que teve uma grande produção imobiliária pelas incorporadoras locais foi a Zona Leste, com 28,75% de seus empreendimentos situados nessa localidade. Essa região é uma área tradicional da cidade, desde a sua fundação, conforme Rocha Neto e Carvalho (2013), apresentando prédios importantes, coeficiente máximo de aproveitamento e uma boa infraestrutura urbana, com maiores rendas familiares, atraindo as empresas

potiguaras, que apostando na demanda do mercado local por áreas tradicionais poderiam empreender com uma boa perspectiva de vendas. Importante salientar a concentração da produção imobiliária das empresas locais nas Zonas Sul e Leste, chegando a 93,75% de toda sua produção nessas duas regiões da cidade. Das 80 incorporações realizadas pelo grupo de empresas endógenas durante os anos de 2000 a 2015, apenas 5 foram implantadas na Zona Oeste da cidade, correspondendo a, inexpressivos, 6,25% dessa produção.

Da mesma maneira que o grupo de empresas locais tiveram a maior parte de sua produção imobiliária localizada nas Zonas Sul e Leste da cidade, o conjunto de empresas com origem externa ao mercado local também concentraram seus empreendimentos nessas duas regiões, chegando a 94,83% da sua produção. A Zona Sul corresponde a 65,52% de toda a produção imobiliária das incorporadoras estudadas, enquanto que a Leste atingiu a marca de 29,31% e Zona Norte significou 5,17% da produção desse grupo de empresas, retratando, mais uma vez, que a Zona Oeste não foi contemplada com empreendimentos por parte das incorporadoras exógenas.

Através da pesquisa realizada e com a coleta dos dados obtidos, é possível verificar que toda a produção estudada concentra-se em 18 bairros da cidade, exatamente a metade do número de bairros que constam nas Regiões Administrativas de Natal. Entre as localidades onde foram realizadas incorporações destacam-se, com pelo menos 20 registros, os bairros de Lagoa Nova, Tirol, Ponta Negra e Capim Macio.

O bairro de Lagoa Nova, pelos registros coletados, apresentou 31 novas incorporações das empresas endógenas e exógenas estudadas ao longo dos anos de 2000 a 2015, destacando-se como área onde ocorreu o maior número de cadastros. O bairro está localizado na Zona Sul da cidade e faz fronteira com a Zona Leste e Oeste, ficando, assim, em uma região central. De acordo com o mapa das Regiões Administrativas de Natal/RN, fornecido pela Prefeitura Municipal, a localidade apresenta uma grande oferta de equipamentos de saúde, escolas estaduais e federais, além de ser bem atendida para o lazer, com várias quadras e campos. É nesse bairro que também está inserida a arena multiuso, que abrigou jogos da Copa do Mundo de 2014, recebendo, com isso, um forte investimento estatal para a mobilidade urbana, saneamento, entre outros, sendo assim considerado um bairro com uma boa infraestrutura urbana, atraindo a realização de novos empreendimentos

pelas incorporadoras. Dentre as localidades onde existiram cadastros de novos empreendimentos, Lagoa Nova é o bairro que apresentou uma maior constância de investimento, havendo pelo menos um novo registro todos os anos de 2002 a 2015, destacando-se o de 2009, quando foram catalogados, na localidade, 6 novos empreendimentos. Dos 31 novos registros realizados durante o período estudado, o grupo das empresas exógenas empreendeu 17 deles, ressaltando-se os 9 realizados pela Planc e 5 pela empresa Moura Dubeux. Enquanto que as empresas locais cadastraram 14 novas incorporações, com a Delphi Engenharia e a Mendonça Junior, lançando 5 e 4 novos empreendimentos, respectivamente. Isso demonstra o interesse na região tanto das empresas locais e, principalmente, das empresas externas, as quais observaram o bairro como uma boa oportunidade de investimento, onde poderiam conseguir um bom retorno econômico através da demanda por novas UH, devido principalmente a sua localização perante a cidade, como também a boa infraestrutura oferecida pelo bairro.

Tirol também apresentou um alto volume de produção imobiliária, estando atrás apenas de Lagoa Nova, com cerca de 25 empreendimentos protocolados em sua área. Ele está situado na Zona Leste da cidade, em uma região tradicional, com uma boa infraestrutura urbana, fazendo limite com o Parque das Dunas, área que ainda possui resquícios da Mata Atlântica, vegetação nativa da região, sendo por isso, a principal reserva ambiental da cidade. Segundo a Prefeitura Municipal de Natal, a localidade apresenta um grande número de equipamentos de saúde, sendo atendida por escolas e creches estaduais, além de ter o maior *Shopping Center* da cidade, destacando-se como um importante centro comercial. Durante o período estudado o cadastro de novas incorporações concentrou-se entre os anos de 2006 a 2012, ganhando notoriedade o ano de 2007, quando a região obteve 7 novos empreendimentos registrados. Por se tratar de uma região tradicional, o maior número de registros imobiliários deu-se por parte das empresas endógenas, sendo 17 ao todo, caracterizando-se como a região com maior concentração de novos empreendimentos cadastrados pelas empresas locais. A Delphi Engenharia com 8 e a Mendonça Junior com 6 empreendimentos registrados destacam-se novamente pela boa atuação no bairro. Considerando a produção das empresas exógenas os registros de novas incorporações restringem-se a 8, tendo sido realizadas 3 pela Moura Dubex, Colmeia

e Planc contribuindo com 2 novas incorporações cada empresa e a Rossi com mais uma incorporação.

O terceiro bairro com maior volume de produção imobiliária durante os anos pesquisados foi o de Ponta Negra, com 22 novos empreendimentos registrados. O bairro está situado na Zona Sul da cidade, é nele que está localizada a famosa praia de Ponta Negra, que dá nome ao bairro, e também o mais conhecido cartão postal da cidade o Morro do Careca. Mesmo não apresentando uma boa infraestrutura na área da saúde e educação, o bairro recebeu um grande volume de novos empreendimentos, atraídos possivelmente pela sua proximidade à praia, fator de atração para os investimentos do turismo-imobiliário. O período de maior produção no bairro foi de 2000 a 2009, com 18 novos empreendimentos registrados, destacando-se os anos de 2004 e 2005, com 4 e 5 novas incorporações, respectivamente, corroborando autores como Queiroz (2010) que destacou esse período como o ciclo do “Turismo Imobiliário”, Silva (2010) e Bezerra *et al.* (2013), que articularam sobre o investimento estrangeiro para a compra de segundas residências e *flats*, utilizando o termo “turismo-imobiliário” para se referir a esse período de maior produção. Dos 22 registros realizados, cada grupo de empresa empreendeu metade, sendo entre as empresas endógenas estudadas, Capuche e Delphi Engenharia, cada uma tendo realizado 4 registros, enquanto que pelas empresas externas a Planc destacou-se com 6 e a Colmeia com 4 novos empreendimentos.

Capim Macio também foi um bairro que teve uma produção imobiliária de pelo menos 20 empreendimentos. Essa localidade, assim como Lagoa Nova e Ponta Negra, também está situada na Zona Sul da cidade, fazendo limite, por exemplo com o bairro de Ponta Negra e o também conhecido Parque das Dunas. Segundo informações contidas no mapa da Região Administrativa Sul da cidade, o bairro apresenta uma certa deficiência em relação a equipamentos de saúde e escolas da educação pública, apesar disso possui forte ligações entre os bairros de Lagoa Nova e Ponta Negra, além de boas condições de saneamento básico. A produção imobiliária na região ocorreu de forma bastante espaçada ao longo dos anos estudados, com alguns anos, como de 2004 a 2006, sem nenhum registro de um novo empreendimento, concentrando a produção no biênio seguinte, 2007 e 2008, com 8 e 4 novas incorporações, respectivamente. Importante destacar que o bairro foi a localidade que apresentou a maior quantidade de novos registros imobiliários (8) em

um único ano (2007). Entre as incorporações realizadas na região, 13 foram protocoladas por empresas locais, sendo a Capuche incorporadora responsável pelo cadastramento de 9 empreendimentos, maior quantidade de registros de uma mesma companhia em uma única localidade, juntamente com a Planc no bairro de Lagoa Nova. As 7 outras incorporações protocoladas na região foram por conta das empresas exógenas estudadas, tendo a pernambucana Moura Dubeux registrado 4 delas.

Apesar de não apresentarem uma produção imobiliária superior a 20 empreendimentos, algumas localidades também merecem ser destacadas devido ao fato de apenas um dos dois grupos de empresas terem atuado nessas localidades, que são elas: Candelária, Petrópolis, Planalto, Dix-Sept Rosado, Nossa Senhora Nazaré, Potengi e Pajuçara.

Com base na Figura 4.8 pode-se destacar ainda que a produção no bairro de Candelária também ocorreu de forma significativa, com 9 empreendimentos lançados. O bairro está localizado na Zona Sul da cidade e apesar de não contar com opções de equipamentos de saúde, segurança e educação pública, está localizado em uma região central da cidade, próximo a bairros importantes como Lagoa Nova e Capim Macio. O período que ocorreu a maior quantidade de novos registros na localidade foi durante os anos de 2001 a 2005, tendo como destaque a produção em 2004 com 3 novas incorporações catalogadas. Dos 9 empreendimentos registrados, todos foram cadastrados por empresas locais, dentre elas, apenas a Constel não empreendeu na localidade, as demais realizaram pelo menos 2 empreendimentos, acreditando, assim, na potencialidade da região e da demanda da população local por unidades habitacionais em bairros centrais da capital potiguar.

Outra localidade que obteve produção de apenas um grupo de incorporadora, foi o bairro de Petrópolis, contando com 4 novas incorporações. Petrópolis é um bairro nobre da capital potiguar, de pequena área, se comparado a Ponta Negra e Lagoa Nova, por exemplo, estando situado na Zona Leste da cidade. O bairro possui boas opções de equipamentos de saúde e de educação pública, além de, segundo Rocha Neto e Carvalho (2013), ter um bom planejamento urbano, com largas vias de rolamento. Dos 4 empreendimentos registrados, todos foram realizados pelas incorporadoras exógenas, ressaltando-se, ainda, que o grupo de empresas endógenas não realizou nenhum empreendimento no bairro. A paraibana Planc

registrou 2 incorporações, nos anos de 2001 e 2010, a Moura Dubeux e Rossi, cada uma, cadastrou uma nova incorporação na área, em 2010 e 2011, respectivamente.

Dos 10 bairros abrangidos pela Zona Oeste da cidade, apenas os do Planalto, Dix-Sept Rosado e o de Nossa Senhora Nazaré apresentaram registros de incorporação imobiliária, tendo essas localidades, ao todo, 5 empreendimentos protocolados, sendo todos realizados pelo grupo de empresas locais. Pela pequena quantidade de registros, pode-se considerar que nem as empresas externas, nem mesmo as locais, que pouco produziram na região, demonstraram confiança para investir na Zona Oeste, restringindo, com isso, seus empreendimentos nos bairros, aguardando, por isso, o reaquecimento do mercado imobiliário na cidade para possível desenvolvimento de novas incorporações na área. Especificando a produção na Zona Oeste, o bairro do Planalto contou com um empreendimento cadastrado pela Capuche, protocolado no ano de 2009. Já na região de Dix-Sept Rosado houve o registro de duas incorporações, sendo uma pela Delphi Engenharia, no ano de 2005, e a outra pela Capuche em 2010. No bairro de Nossa Senhora Nazaré foram protocoladas duas incorporações, ambas pela Constel, nos anos de 2007 e 2013.

Enquanto que na Zona Oeste as 5 únicas incorporações registradas foram empreendidas por empresas locais, na Zona Norte os 3 empreendimentos foram realizados pelo grupo de empresas exógenas, representando 5,17% da produção externa na cidade. A Zona Norte é uma região considerada nova na cidade, desenvolvida, conforme Queiroz (2010), a partir da construção de conjuntos habitacionais entre 1964 e 1982, ela apresenta um menor desenvolvimento econômico, sendo ocupada, principalmente, por residências unifamiliares desses conjuntos. Todos os registros foram realizados pela empresa pernambucana Moura Dubeux. No ano de 2011, a empresa realizou um empreendimento do bairro do Potengi, enquanto que os outros dois estão localizados no bairro de Pajuçara e foram empreendidos nos anos de 2012 e 2014.

Com a caracterização da distribuição espacial da produção imobiliária dos dois grupos de incorporadoras estudadas, pode-se comparar e constatar que não existem grandes diferenças quanto à espacialização dessa produção, estando concentrada, em ambos os casos, nas Zonas Sul e Leste da cidade. Pelos dados coletados nesta pesquisa, as pequenas distinções, quanto a este critério, apresentam-se na produção

nas Zonas Oeste, dominada pelas empresas locais e na Zona Norte, que foi dominada pelas empresas exógenas.

#### **4.3.2 Área Global de Construção**

Da mesma maneira que para a variável do número de empreendimentos registrados as Zonas Sul e Leste da cidade concentraram o maior número dessas incorporações, para o aspecto da distribuição espacial da área global de construção ocorre a mesma concentração. Essas duas zonas englobam 87,30% de toda área incorporada pelo grupo de empresas ao longo dos anos estudados. Dos 2.225.886,55 m<sup>2</sup> de área construída por essas empresas, 1.427.196,44 m<sup>2</sup> foram realizados na Zona Sul da cidade, 515.950,46 m<sup>2</sup> na Zona Leste, 213.893,12 m<sup>2</sup> na Zona Oeste e apenas 68.846,53 m<sup>2</sup> na Zona Norte.

O grupo de empresas endógenas empreendeu no total 1.176.683,30 m<sup>2</sup> de área global de construção. A Zona Sul abrangeu cerca de 61,58% dessa área, contando com 724.626,02 m<sup>2</sup>. A Zona Leste foi a segunda região que apresentou a maior quantidade de área empreendida por esse grupo, com 238.164,16 m<sup>2</sup>. Com uma pequena diferença, se comparada a Zona Leste, a Zona Oeste do município obteve uma produção imobiliária de 213.893,12 m<sup>2</sup>, correspondendo a 18,18% da área incorporada. Já a Zona Norte, como já comentado, não apresentou nenhum empreendimento por parte das empresas locais entre os anos de 2000 a 2015.

Levando em consideração os empreendimentos imobiliários protocolados pelas empresas exógenas, soma-se um total de 1.049.203,25 m<sup>2</sup> construídos. Para esse grupo, houve uma concentração ainda maior de sua produção na Zona Sul do município, com 66,96% da sua área global construída, correspondendo a 702.570,42 m<sup>2</sup> nos bairros dessa região. Assim como a produção das empresas endógenas, a Zona Leste foi a que teve a segunda maior área construída, com 277.786,30 m<sup>2</sup>, enquanto que a Zona Norte obteve um total de 68.846,53 m<sup>2</sup>. Não havendo nenhuma incorporação empreendida por esse grupo na Zona Oeste da cidade.

Na Figura 4.9 estão distribuídos, por bairro, os somatórios das áreas de construção empreendidos pelos dois grupos de empresas pesquisados.

Figura 4.9 – Distribuição espacial da área global de construção.



Fonte: Adaptado de <<http://www.natal.rn.gov.br/semurb/paginas/ctd-106.html>>.

Assim como no critério da quantidade de empreendimentos registrados, para a distribuição espacial da área global de construção, os bairros de Lagoa Nova, Tirol, Ponta Negra e Capim Macio também foram os que apresentaram o maior somatório de área construída pelas incorporadoras pesquisadas. Entretanto, um fator determinante fez com que Lagoa Nova não fosse o bairro com a maior quantidade de área construída e sim a região do Tirol. Segundo a Lei Complementar nº 082/2007, que dispõe sobre o Plano Diretor de Natal, a localidade do Tirol é uma Zona adensável<sup>6</sup>, com coeficiente de aproveitamento 3,5, sendo possível, assim, uma otimização do uso do solo. Por outro lado, Lagoa Nova, pela Lei Complementar, também é considerada como uma Zona adensável, porém, apresenta um coeficiente máximo de 3,0. A região de Ponta Negra, entre os anos de 2000 a 2007 também foi considerada uma zona adensável, com coeficiente de aproveitamento de 3,5, atraindo, por isso, um grande volume de empreendimentos, entretanto, após o Plano Diretor de 2007, esse bairro passou a ser avaliado como uma Zona de Adensamento Básico, onde aplica-se o coeficiente de aproveitamento básico, que é o aproveitamento do solo para todos os terrenos estabelecidos no território do Município, estipulado pela Lei em 1,2. Esta Lei também determina que o bairro de Capim Macio é uma Zona de Adensamento básico.

De acordo com os dados coletados na pesquisa, o bairro do Tirol foi onde ocorreu a maior quantidade de área construída, com 358.601,57 m<sup>2</sup>. Dessa área, 183.838,01 m<sup>2</sup>, cerca de 51,27% foi empreendido pelo grupo de empresas exógenas, tendo a incorporadora Colmeia realizado 77.310,60 m<sup>2</sup> de área construída, maior valor de uma mesma companhia para esse bairro. Já entre as empresas endógenas com 48,73% da área empreendida no bairro, teve a Constel, 52.614,05 m<sup>2</sup> incorporados.

Também localizada em uma Zona Adensável, a região de Lagoa Nova contou com 343.248,75 m<sup>2</sup> de área construída pelos dois grupos de empresas estudados. Diferentemente de Tirol, que apresentou porcentagens semelhantes da produção das empresas endógenas e exógenas, no bairro de Lagoa Nova, o grupo de empresas locais foi responsável pela incorporação de cerca de 32,14%, correspondendo a

---

<sup>6</sup> Pelo artigo 11 da Lei Complementar nº 082/2007 Zona adensável é aquela onde as condições do meio físico, a disponibilidade de infraestrutura e a necessidade de diversificação de uso, possibilitam um adensamento maior do que aquele correspondente aos parâmetros básicos de coeficiente de aproveitamento, possuindo um coeficiente de aproveitamento máximo de 3,5, valor que representa o aproveitamento máximo de ocupação do solo.

110.314,70 m<sup>2</sup>, tendo como destaque a Delphi Engenharia, com 34.698,35 m<sup>2</sup>, enquanto que as empresas exógenas empreenderam em torno de 67,86% da área construída na localidade, com a Moura Dubeux incorporando 77.322,25 m<sup>2</sup>.

O terceiro bairro que obteve a maior área construída, pelas empresas pesquisadas, foi o de Ponta Negra, com um total de 341.465,48 m<sup>2</sup>. Desse total, 59,52% foi realizado pelo grupo de incorporadoras endógenas, equivalente a 203.254,89 m<sup>2</sup>, tendo como destaque a Capuche, com expressivos 108.922,84 m<sup>2</sup>. As empresas com origem externa foram responsáveis por 40,48% da área construída, sendo a Colmeia, com 83.888,01 m<sup>2</sup> a companhia externa que apresentou a maior produção na localidade.

Dentre os bairros que apresentaram um total superior a 300.000 m<sup>2</sup> de área construída, Capim Macio é o último da lista com 305.955,79 m<sup>2</sup>. De forma semelhante ao bairro de Ponta Negra, o conjunto de empresas potiguares representaram 56,31% da área construída, tendo, da mesma maneira, a Capuche, entre as empresas locais que mais empreendeu na localidade, com a significativa marca de 142.088,84 m<sup>2</sup>, maior área empreendida por uma única empresa em um mesmo bairro da cidade. No mesmo tempo em que as empresas exógenas realizaram 43,69% da área incorporada, tendo a empresa com maior produção nesse critério, a Moura Dubeux, com 57.635,93 m<sup>2</sup> de área incorporada no bairro.

Ainda de acordo com a Figura 4.9, apesar de não possuir mais de 300.000 m<sup>2</sup> de área construída, como as produções dos bairros já caracterizadas, as regiões de Neópolis, Pitimbu e Nossa Senhora Nazaré também merecem ser melhor avaliadas.

A produção imobiliária do bairro de Neópolis deve ser destacada devido ao fato de que com apenas dois empreendimentos registrados ao longo do período estudado, a localidade atingiu a marca de 169.341,51 m<sup>2</sup> de área construída. Neópolis é um bairro situado na Zona Sul da cidade, caracterizado principalmente pelo seu grande número de conjuntos habitacionais. Segundo a Prefeitura Municipal, em seu Mapa da Região Administrativa Sul da cidade, o bairro localiza-se no limite da cidade, fazendo fronteira com o Município de Parnamirim. Apesar de possuir poucas alternativas de equipamentos de saúde pública, o bairro apresenta boas opções de lazer, como campos e quadras, planejamento urbano com praças, além de ser atendido por escolas e creches da educação pública estadual e municipal. Da área total registrada no bairro, a incorporadora potiguar Ecocil realizou 75.710,30 m<sup>2</sup> de área construída,

no ano de 2010, com o empreendimento “Central Park Condomínio Club”, essa foi a incorporação empreendida por uma empresa potiguar com a maior quantidade de área construída. Outro empreendimento realizado no bairro de Neópolis, foi o “L’Acqua Condominium Club”, incorporado pela empresa exógena Cyrela, em 2009, com 93.631,21 m<sup>2</sup> de área construída, tornando-se a incorporação com maior área construída no mercado imobiliário de Natal durante os anos estudados.

Outro bairro que merece ter a sua produção imobiliária destacada, é a região do Pitimbu, com 166.611,77 m<sup>2</sup> de área construída. Assim como o bairro de Neópolis, Pitimbu está situado na Zona Sul da cidade, fazendo limite com o Município de Parnamirim. Pelo mapa da Região Administrativa Sul da cidade, apresenta apenas duas alternativas de equipamentos de saúde, mas com muitas opções de lazer. Do total incorporado na localidade, a empresa endógena Capuche foi a única a empreender no bairro, com três empreendimentos registrados, totalizando 62.494,11 m<sup>2</sup> de área construída. Já entre o grupo de empresas exógenas, a Cyrela e a Moura Dubeux foram as responsáveis pela produção imobiliária na região, resultando em 104.117,66 m<sup>2</sup> de área construída.

Diferentemente dos demais bairros comentados, que estão localizados na Zona Sul ou Leste da Cidade, o de Nossa Senhora Nazaré está situado na Zona Oeste, contando com uma boa infraestrutura de saúde pública, além de alternativas de escolas e creches públicas. O bairro obteve a marca de 113.033,07 m<sup>2</sup> de área construída, com dois empreendimentos registrados na localidade, ambos pela empresa potiguar Constel.

#### **4.3.3 Número de Unidades Habitacionais**

Neste tópico avaliou-se a distribuição espacial das unidades habitacionais, sendo importante essa análise, pelo motivo de representar uma estimativa do número de habitantes que irão residir no empreendimento e consumir a infraestrutura urbana da localidade, impacto que não pode ser captado pelas outras variáveis anteriormente analisadas, demonstrando, com isso, a importância da avaliação desse critério.

Do mesmo modo das demais variáveis já analisadas, a espacialização das novas unidades habitacionais registradas concentrou-se na Zona Sul da cidade, todavia, houve uma maior distribuição nas demais regiões. A Zona Sul contou com

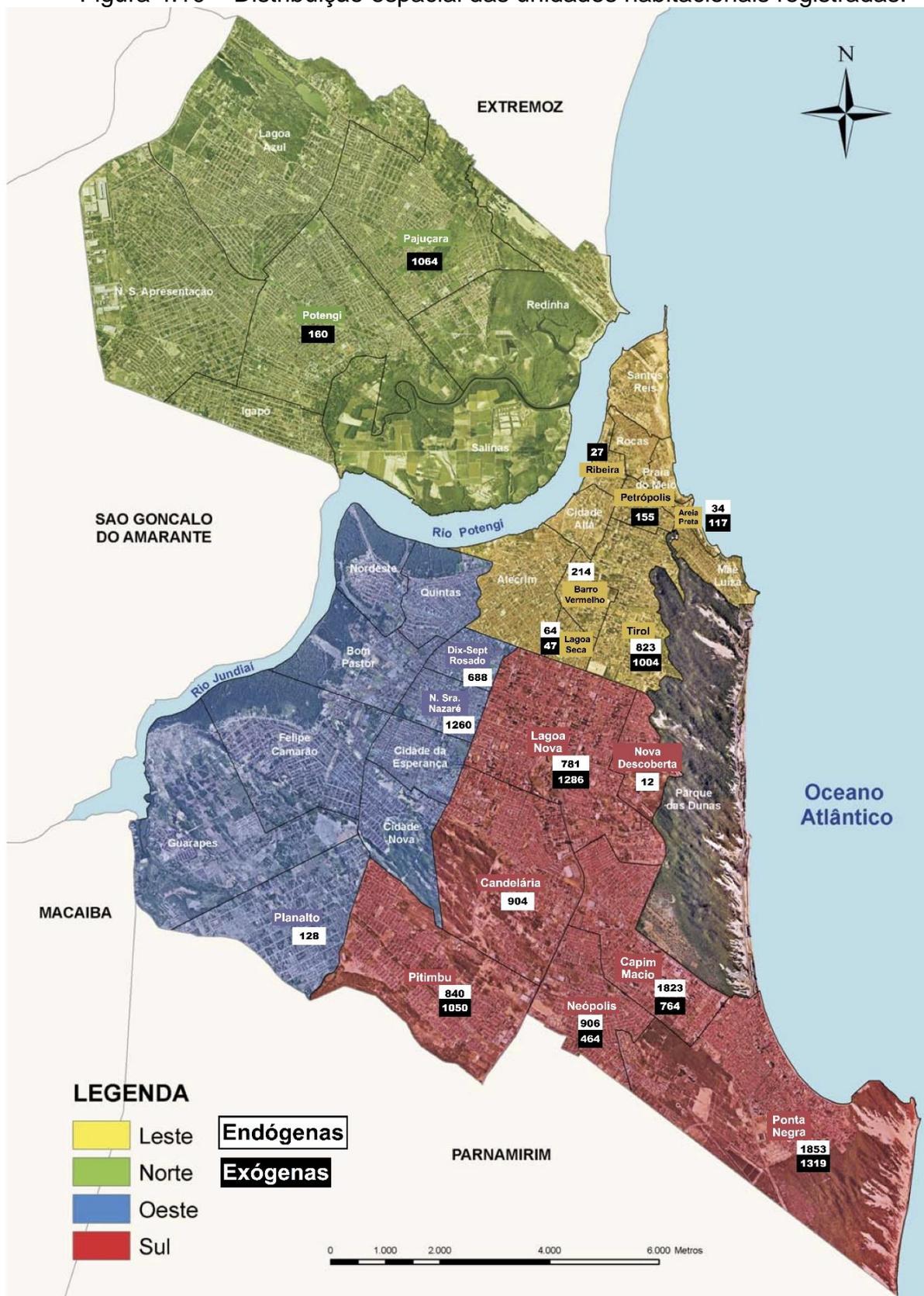
12.002 novas unidades, representando 67,48% do total produzido pelos grupos de empresas estudados. A Zona Leste obteve o total de 2.485 unidades, correspondendo cerca de 13,97% de todas unidades incorporadas. Enquanto isso, na região Oeste, o número de novas unidades habitacionais cadastradas foi de 2.076, equivalente a 11,67% da produção dessas empresas no período estudado. Já na Zona Norte foram incorporadas 1.224 UH, representando 6,88%.

Se for analisada, separadamente, a produção das empresas locais foram incorporadas na região Sul da cidade 7.119 novas unidades habitacionais, o que corresponde a 68,92% dessa quantidade. Na Zona leste do município, as empresas endógenas empreenderam 1.135 UH, equivalente a 10,99%. De modo diferente às demais variáveis, o registro de novas unidades habitacionais na Zona Oeste foi superior ao incorporado na Zona Leste. Com 2.076 unidades, a região Oeste foi a segunda área com a maior quantidade de novas UH registradas, representando cerca de 20,10% da produção endógena. Mais uma vez, na Zona Norte da cidade não houve nenhum empreendimento realizado por esse grupo.

Considerando os empreendimentos cadastrados pelas empresas exógenas, na Zona Sul foram protocoladas 4.883 UH, representando 65,48% de todas unidades cadastradas por essas empresas ao longo do período estudado. A Zona Leste contou com 1.350 unidades incorporadas, correspondendo a 18,10%. De forma bem próxima, a Zona Norte obteve o registro de 1.224 UH, o que equivale a 16,41% das novas unidades realizadas pelas empresas externas.

A Figura 4.10 apresenta a distribuição, nos bairros da cidade, da quantidade de novas UH registradas por cada grupo de empresa.

Figura 4.10 – Distribuição espacial das unidades habitacionais registradas.



Fonte: Adaptado de <<http://www.natal.rn.gov.br/semurb/paginas/ctd-106.html>>.

Assim como nos outros critérios analisados, serão destacados os bairros com as maiores produções de novas unidades habitacionais. Diferentemente dos aspectos do número de empreendimentos registrados e da quantidade da área global de construção, Ponta Negra foi o bairro que apresentou a maior quantidade de novas unidades habitacionais cadastradas pelas empresas estudadas, ao longo dos anos pesquisados. A região contou com 3.172 novas UH registradas pelos dois grupos de empresas, sendo 1.853 UH protocoladas pelas empresas endógenas, tendo a Capuche empreendido 796 delas. Entre as empresas exógenas, a cearense Colmeia incorporou 739 novas UH, que somando com as unidades empreendidas pela Moura Dubeux e Planc totalizaram 1.319 UH.

Capim macio com seus 20 empreendimentos registrados, foi o segundo bairro que apresentou o maior número de UH cadastradas, atingindo a marca de 2.587 UH. Dessa quantidade, cerca de 70,47% foram incorporadas pelas empresas locais, tendo apenas a empresa Capuche, empreendido 1.483 novas UH, maior quantidade de novas UH registradas por uma única empresa em uma localidade, demonstrando, com isso, a forte atuação dessa empresa potiguar na região. Levando em consideração a produtividade das empresas externas ao mercado local, elas realizaram o cadastro de 764 UH, sendo a Moura Dubeux a empresa externa que mais incorporou novas UH na localidade, com 510 unidades registradas, pouco mais de um terço do que foi produzido pela Capuche.

Lagoa Nova, apesar de ter sido a região que apresentou o maior número de empreendimentos protocolados, foi apenas a terceira em termos da quantidade de UH. O bairro contou com 2.067 novas unidades, desse total, a produção das empresas endógenas foi de 37,78%, contra 62,22% das empresas externas, o que é equivalente a 1286 UH. Dentre as empresas locais a Delphi Engenharia com 270 e a Mendonça Junior com 236 unidades registradas, foram as que apresentaram a maior quantidade. Entre as empresas exógenas, a que apresentou a maior produtividade foi a paraibana Planc com 412 novas UH, seguida da Moura Dubeux com 360 novas unidades.

Entre os bairros que tiveram as maiores quantidades de novas unidades registradas, Pitimbu é o quarto colocado dessa lista. Apesar do bairro conter apenas 5 novos empreendimentos registrados, ao longo dos anos pesquisados, ele apresentou o cadastro de 1.890 novas UH, tendo como média cerca de 378 unidades por incorporação. Dentre as unidades catalogadas, 840 foram realizadas pela

empresa potiguar Capuche, única empresa endógena a empreender na localidade, e as demais UH foram incorporadas pela Cyrela, com 900 unidades e a Moura Dubeux, com 150 UH protocoladas.

Importante ressaltar, que até o momento, todos os bairros relatados, que apresentaram as maiores quantidades de novas unidades registradas, estão localizados na Zona Sul da cidade. Tirol, com 1.827 unidades, foi o primeiro bairro fora da Zona Sul que apresentou um grande número de novas unidades. A produtividade no local teve uma relação próxima, com 45,05% incorporada pelas empresas endógenas, equivalente a 823 UH, contra 54,95% pelas incorporadoras exógenas, demonstrando a similaridade da produção desses dois grupos de empresas. Nesse bairro, entre as empresas locais, a Mendonça Junior incorporou 301 novas unidades, enquanto que das empresas externas, a que apresentou a maior produção foi a Rossi, com 488 UH.

Neópolis, bairro também da Zona Sul, registrou, ao longo do período estudado, 1.370 UH empreendidas pelo grupo de empresa avaliado. Com apenas duas incorporações protocoladas nesse bairro, ele atingiu uma média bastante significativa de 685 UH por empreendimento registrado. O bairro é a localidade onde situa-se o empreendimento com o maior número de UH registradas, cadastrado pela empresa potiguar Ecocil, com 906 UH, única incorporação protocolada no bairro pelo grupo de empresas endógenas. Tratando-se da produção por parte das empresas externas, ela foi realizada apenas pela Cyrela, com o total 464 unidades cadastradas.

Fora do eixo Zona Sul e Zona Leste, o bairro que registrou a maior quantidade de novas UH foi o de Nossa Senhora Nazaré, localizado na Zona Oeste da cidade. Como falado anteriormente, toda a produção nessa região foi realizada pela empresa potiguar Constel. Com seus 2 empreendimentos lançados no bairro, a empresa incorporou o total de 1.260 unidades, ficando com uma média de 630 unidades por empreendimento nessa determinada localidade.

Outra área onde foi cadastrado um número expressivo de novas unidades e que está fora do eixo Zona Sul e Leste foi o bairro de Pajuçara, situado na Zona Norte da cidade. Os 2 empreendimentos executados no bairro foram realizados pela empresa exógena Moura Dubeux e eles resultam em um total de 1.064 novas unidades, encerrando-se, com isso, os bairros que apresentaram uma quantidade superior a 1.000 novas unidades habitacionais registradas.

Dessa maneira, pode-se observar como foi realizada a distribuição das UH incorporadas durante o período estudado, concentrando-se na Zona Sul da cidade, com aproximadamente 68,92% do incorporado pelas empresas locais e 65,48% das unidades empreendidas pelas empresas externas, corroborando, mais uma vez, a similaridade entre as produções apresentadas pelas empresas pesquisadas.

#### **4.3.4 Padrão**

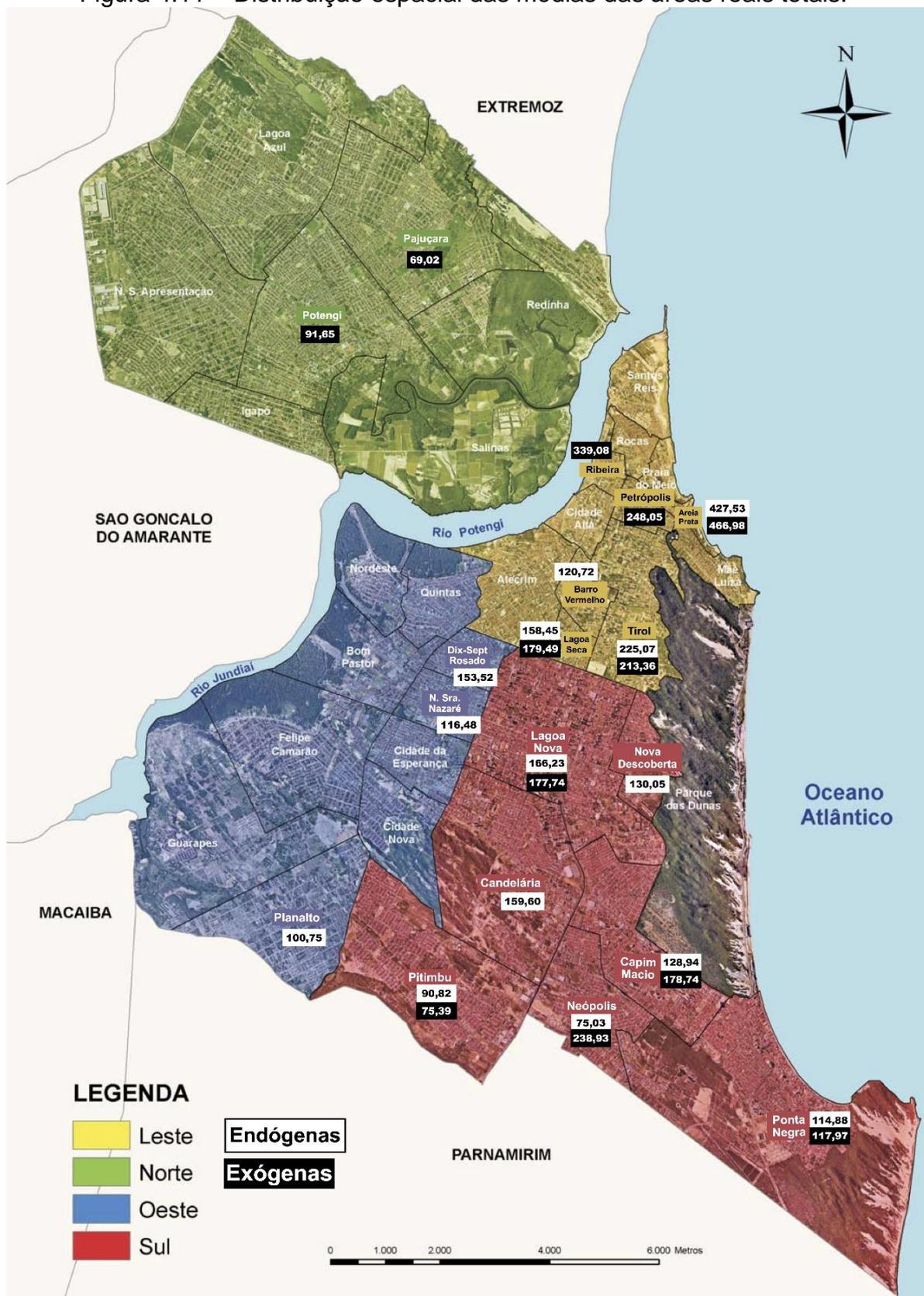
Dos critérios propostos para caracterização da produção imobiliária dos grupos de empresas estudados, o que leva em consideração o padrão dos empreendimentos e a sua distribuição pelos bairros da cidade, as suas duas variáveis (área real total e número de suítes por UH) foram discutidas de forma conjunta para que as informações se complementassem e uma corrobore a outra.

Os empreendimentos realizados, na Zona Sul da cidade, pelas empresas estudadas tiveram uma média de 146,38 m<sup>2</sup> de área real total e 1,47 suíte/UH. Aqueles que estão localizados na Zona Leste, possuem uma média de 248,17 m<sup>2</sup>, além de 2,38 suítes/UH, maiores médias encontradas entre as regiões da cidade, corroborando o padrão alto das unidades habitacionais incorporadas nessa região. A Zona Oeste apresentou uma média de 128,15 m<sup>2</sup> de área real total, com 1,6 suíte/UH. Já a Zona Norte do município foi a região que apresentou as menores médias, sendo 76,56 m<sup>2</sup> de área real total, enquanto que as incorporações ali registradas não obtiveram nenhuma suíte em suas unidades.

Na Figura 4.11 estão retratadas as médias das áreas reais totais dos dois grupos de empresas em cada bairro onde houve a realização de empreendimentos estudados.

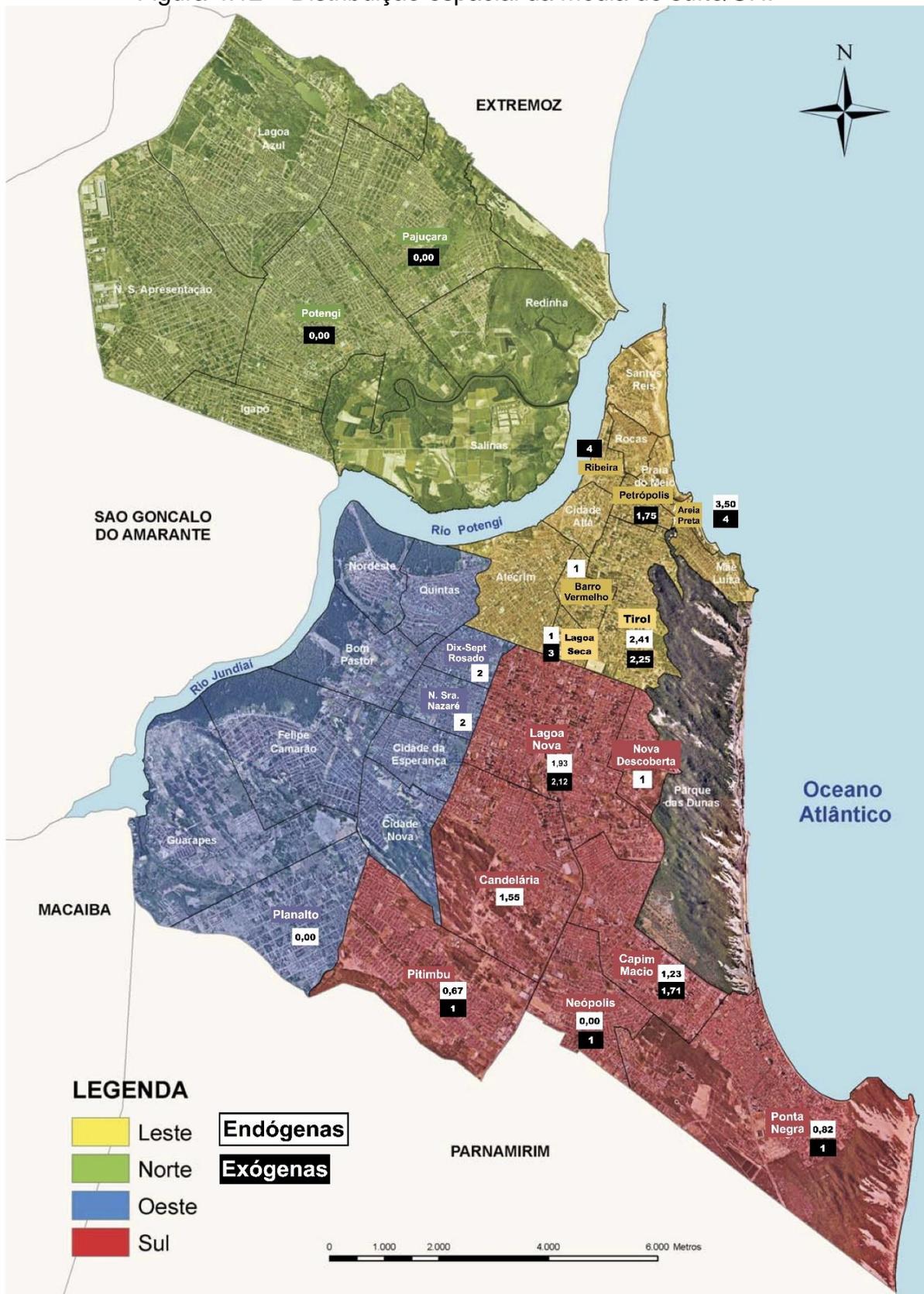
Para a realização da espacialização das médias do número de suítes por UH, a Figura 4.12 apresenta esses dados de forma separada, por bairro, entre os grupos endógenas e as exógenas.

Figura 4.11 – Distribuição espacial das médias das áreas reais totais.



Fonte: Adaptado de <<http://www.natal.rn.gov.br/semurb/paginas/ctd-106.html>>.

Figura 4.12 – Distribuição espacial da média de suíte/UH.



Fonte: Adaptado de <<http://www.natal.rn.gov.br/semurb/paginas/ctd-106.html>>.

Analisando as incorporações imobiliárias cadastradas na Zona Sul da cidade, verifica-se que a média da área real total das UH incorporadas pelas empresas locais é de 138,10 m<sup>2</sup>, com, em média, 1,33 suíte por UH, enquanto que as empreendidas pelas companhias exógenas, a área real total média é de 157,42 m<sup>2</sup> e 1,67 suíte por UH. Esses dados, com médias bem próximas dos dois grupos, corroboram o padrão médio empreendido pelas empresas locais e externas na Zona Sul da cidade.

Levando em consideração os dados obtidos das incorporações realizadas na Zona Leste da cidade, a média é de 227,81 m<sup>2</sup> de área real total para as UH empreendidas pelas empresas endógenas e 2,26 suítes por UH, em média. Já avaliando a produção das empresas exógenas nessa região, a média de área real total é de 277,44 m<sup>2</sup> e 2,56 suítes por UH.

Enquanto que na Zona Sul e na Leste foram realizados empreendimentos dos dois grupos de empresas, na Zona Oeste, apenas as empresas endógenas empreenderam. Sobre a área real total das unidades incorporadas, a sua média é de 128,15 m<sup>2</sup> e 1,6 suíte por UH. Apesar de ser uma região que suas edificações existentes possuem um baixo padrão, as médias apresentadas pelas UH avaliadas são equivalentes às unidades influenciadas pelo “turismo-imobiliário” e pela tipologia *flat* da Zona Sul da cidade, área claramente mais desenvolvida e com padrão mais elevado. Esse fato demonstra a mudança de padrão das incorporações da Zona Oeste, onde a procura de unidades na região solicita um melhor padrão, fazendo com que as incorporadoras tenham que se adequar a essa nova demanda.

De forma diferente à Zona Oeste, onde apresentou produção apenas das empresas endógenas, a Zona Norte teve produção somente do grupo de empresas exógenas. Das unidades registradas nessa região, a média da área real total foi de 76,56 m<sup>2</sup>, não apresentando nenhuma suíte por UH, assim como tratado anteriormente.

Analisando a média da área real total da produção em cada bairro, Areia Preta, na Zona Leste da cidade, foi a região que apresentou a maior média, com 451,20 m<sup>2</sup>, enquanto que o bairro de Pajuçara, na Zona Norte, foi a localidade com a menor média, com 69,02 m<sup>2</sup>. Já avaliando a média do número de suítes por unidade habitacional, a Ribeira, também da Zona Leste, registrou 4,00 suítes/UH, na medida em que o bairro no Planalto, na Zona Oeste, Pajuçara e Potengi, ambos da Zona

Norte, não apresentaram nenhuma suíte nas unidades incorporadas durante o período analisado na pesquisa.

Comparando a produção dos dois grupos, o bairro de Neópolis apresentou diferenças consideráveis na variável média da área real total. Enquanto que a média das empresas endógenas no bairro foi de 75,03 m<sup>2</sup>, a das empresas exógenas chegou a 238,93 m<sup>2</sup>, demonstrando, com isso, diferenças quanto a visão estratégica de cada grupo de empresa para com o bairro, sendo que as empresas endógenas veem o bairro como uma região para empreendimentos de padrão médio, ao mesmo tempo em que as empresas exógenas visualizam uma demanda de empreendimentos com um padrão mais elevado para a mesma localidade.

O bairro de Lagoa Seca também possui diferenças a respeito do critério da média do número de suítes por unidade habitacional. Essa média para grupo das empresas locais está em 1,00 suíte/UH, já a média encontrada para as unidades incorporadas pelas empresas externas é de 3,00 suítes/UH. Mais uma vez, havendo uma produção de maior padrão por parte das empresas exógenas, para uma mesma localidade.

# Capítulo 5

## Conclusões

### 5.1 Visão geral sobre a produção imobiliária no período estudado

Após o fim da atuação do BNH, no final da década de 1980, e com as indefinições que circundavam as políticas de financiamento habitacional retratadas por Royer (2009), o mercado imobiliário natalense viveu momentos de baixa produção até o início dos anos 2000. Conforme Queiroz (2012) e corroborado pelos dados coletados, iniciou-se uma recuperação gradual do número de registros imobiliários no mercado local, devido principalmente ao “turismo-imobiliário”, que atraiu investimentos estrangeiros à capital potiguar, assim como demonstra Bezerra *et al.* (2013).

Devido à recuperação inicial do mercado local e à melhoria dos índices econômicos do país, houve um acréscimo significativo no número de novos registros imobiliários, de 28, no ano de 2005, para 51 novas incorporações cadastradas, no ano de 2008, tornando-se o maior volume de empreendimentos lançados em um único ano, ao longo do período estudado. Esse acréscimo na produção imobiliária também se deu pelo aumento do número de empresas atuantes no mercado local, que em 2005 eram apenas 22 incorporadoras, enquanto que no ano de 2008 esse número atingiu o seu ápice durante os anos analisados, chegando a 42 empresas, caracterizando, assim, um “efeito manada”, ocorrendo, com isso, uma superprodução.

O cenário local, com o crescimento da produção imobiliária, atraiu a chegada de incorporadoras exógenas ao mercado natalense, tendo entre os anos de 2008 a 2011 o maior volume de produção por parte dessas empresas, com 35 novos registros nos cartórios imobiliários. Os fatores: cenário econômico favorável, “efeito manada” e chegada de empresas externas com alta capacidade de produção desencadearam um “boom” imobiliário na cidade de Natal, principalmente entre os anos de 2008 e 2011, quando foram cadastradas 188 novas incorporações, equivalendo a uma significativa média de 47 novos empreendimentos no mercado imobiliário local ao longo desses quatro anos.

Esse “boom” imobiliário na cidade durou até o ano de 2011, quando iniciaram os primeiros sintomas da crise internacional na economia brasileira. Medidas anticíclicas, como o Programa Minha Casa Minha Vida, foram adotadas por parte do Governo Federal, com intuito de estimular a produção e o aquecimento da economia (VALENÇA e BONATES, 2010 e KLINK e DENALDI, 2014). Apesar dessas medidas, a produção imobiliária no mercado natalense continuou sua trajetória descendente, com apenas 20 registros imobiliários no ano de 2013, atingindo 11 empreendimentos cadastrados no ano de 2015, voltando ao mesmo nível de produção do ano de 2000.

## **5.2 Produtividade imobiliária no período estudado**

De acordo com os dados relatados, ao longo dos anos de 2000 a 2015, foram cadastrados 489 empreendimentos sob o regime de incorporação imobiliária, dentre eles, 138 foram realizados pelo grupo de empresas estudado, correspondendo a 28,22% desse número. Esses empreendimentos tiveram um total de 5.210.536,89 m<sup>2</sup> de área global de construção, sendo 2.225.886,55 m<sup>2</sup> incorporados pelas dez empresas analisadas, representando 42,72% dessa produção. Nesse mesmo período foram incorporadas 46.627 novas unidades habitacionais, com 17.787 UH registradas pelo grupo avaliado, equivalendo a 38,14% dessas unidades. Esses dados demonstram a relevância dessas empresas no mercado local, devido a sua alta representatividade em relação ao total produzido.

Dos 138 empreendimentos estudados, 80 foram cadastrados pelo grupo de empresas endógenas, com um total de 1.176.683,30 m<sup>2</sup> de área global de construção e 10.330 UH. Desse total de cadastros efetuados, a Delphi Engenharia foi a incorporadora potiguar que protocolou a maior quantidade de empreendimentos nos cartórios de imóveis da cidade, durante o período avaliado, com 25 novas incorporações, correspondendo a 18,12% dos empreendimentos estudados. Apesar de apresentar a maior quantidade de registros imobiliários, a empresa não foi a responsável pela incorporação da maior área de construção. Coube a Capuche o registro de 428.785,53 m<sup>2</sup> de construção, correspondentes a 24 empreendimentos, totalizando 19,26% da área incorporada pelas dez empresas analisadas. A respeito da variável número de unidades habitacionais, entre as empresas endógenas, a Capuche também foi a que realizou o maior número de registros, com 3.899 UH,

representando cerca de 21,92% das unidades realizadas pelas incorporadoras avaliadas.

Tratando-se da produção imobiliária das empresas pertencentes ao grupo das exógenas, elas tiveram um total de 58 registros imobiliários cadastrados nos três cartórios da cidade, atingindo a marca de 1.049.203,25 m<sup>2</sup> de área global de construção e 7.457 UH protocoladas. Dessa produção, 21 empreendimentos foram realizados pela empresa Planc, o que equivale a 15,22% do total das incorporações estudadas. Assim como no grupo das empresas locais, a incorporadora que realizou o maior número de registros não foi a mesma que apresentou a maior quantidade de área de construção. No caso das empresas exógenas, a incorporadora que teve o maior somatório foi a Moura Dubeux, com 322.998,53 m<sup>2</sup>, 14,51% da área avaliada. Sendo esta mesma empresa que registrou 2.651 UH, correspondendo a 14,90% das unidades incorporadas estudadas.

Diante do exposto, percebe-se que o grupo de empresas endógenas realizou uma produção superior nas variáveis: número de empreendimentos, área global de construção e quantidade de unidades habitacionais registradas. Essa superioridade, entretanto, não foi constante, havendo algumas variações, sendo: o número de empreendimentos cadastrados pelas empresas locais 37,93% superior ao realizado pelas empresas externas; enquanto que, considerando a área de construção, essa diferença ficou apenas em 12,15%; ao mesmo tempo em que o somatório de UH incorporadas pelo grupo de empresas endógenas foi 38,53% superior ao produzido pelas exógenas.

Ainda que a produção total das endógenas tenha sido superior a das empresas exógenas, comparando-se as médias dos dois grupos, essa superioridade deixa de existir. A média da área global de construção do grupo de incorporadoras locais foi de 14.708,54 m<sup>2</sup>/empreendimento, enquanto que as empresas externas obtiveram uma média de 18.089,71 m<sup>2</sup>/empreendimento. A respeito das UH protocoladas, essas médias são bastante semelhantes, sendo 129,13 UH/empreendimento para o grupo das incorporadoras endógenas e 128,57 UH/empreendimento para as exógenas, com um diferença de apenas 0,43%. Essas informações demonstram que, apesar das empresas externas terem atuado no mercado local com uma menor quantidade de empreendimentos realizados e por um menor intervalo de tempo, elas produziram empreendimentos de maior porte, com uma média de área global superior aos

cadastrados pelas empresas potiguaras, otimizando, com isso, a utilização da área do terreno empreendido, desfrutando do coeficiente de aproveitamento máximo estipulado pelo Plano Diretor da cidade.

### **5.3 Sobre o padrão das unidades habitacionais**

Em termos gerais, analisando a produção dos dois grupos de empresas avaliadas como um todo, os empreendimentos registrados por elas no mercado imobiliário natalense, durante os anos estudados, obteve uma média de 172,96 m<sup>2</sup> de área real total das unidades habitacionais incorporadas e também uma média de 1,70 suíte/UH.

Levando em consideração apenas o grupo de empresas endógenas, elas apresentaram uma média de 163,27 m<sup>2</sup> de área real total, com 1,61 suíte/UH. Dentre esse grupo, mesmo sendo a incorporadora com o maior número de empreendimentos registrados, a Delphi Engenharia foi a empresa que teve a maior média de área real total, com 189,34 m<sup>2</sup>, como também a maior média do número de suítes por unidade habitacional, 2,04 suítes/UH, constatando que a companhia foi a que empreendeu, em média, as unidades habitacionais com padrão mais alto. Ao passo que a Capuche, incorporadora com maior quantidade de UH registradas, apresentou uma das menores médias de área real total e suíte/UH, demonstrando, com isso, o padrão inferior de suas unidades, nos termos das variáveis analisadas, se comparada com a produção das demais empresas estudadas.

O grupo de empresa exógena obteve uma média de 186,35 m<sup>2</sup> da área real total das unidades e 1,82 suíte/UH, tendo como destaque a companhia Rossi por apresentar uma média expressiva de 292,55 m<sup>2</sup> de área real total e 3,00 suítes/UH. Esses dados constatarem que a incorporadora apresentou as unidades habitacionais de maior padrão, entre as empresas avaliadas durante os anos estudados, considerando-se apenas para o critério padrão as variáveis área real total e número de suítes por UH.

Observa-se que, mesmo tendo as médias parecidas, os empreendimentos das empresas exógenas apresentam um padrão um pouco superior, se comparados aos das empresas endógenas, demonstrando, que ao longo do período avaliado e considerando o espaço amostral de empresas analisadas, a atuação das empresas

externas ao mercado potiguar apresentou um padrão elevado, corroborando os dados de Souza e Queiroz (2017), que retrataram o alto padrão desses empreendimentos. O fato das empresas exógenas apresentarem um padrão superior ao das unidades incorporadas pelos promotores locais, pode levar a conclusão de que as empresas externas procuraram se diferenciar das locais através do lançamento de unidades habitacionais de padrão mais elevado.

#### **5.4 Sobre a espacialização dos empreendimentos**

A espacialização da produção imobiliária na cidade de Natal concentrou-se em alguns bairros, como: Lagoa Nova, Tirol e Ponta Negra. Analisando o critério do número de empreendimentos registrados, sobressai a centralização na localidade de Lagoa Nova, com 31 incorporações protocoladas, o que é equivalente a 22,46% dos empreendimentos estudados. Esse fato pode ser explicado devido à área estar situada em uma região central da cidade, contando com importantes centros comerciais, equipamentos de saúde e educação pública. Além disso, o bairro apresenta uma boa infraestrutura urbana, fruto dos investimentos públicos para estruturar o entorno da arena de futebol que abrigou jogos da Copa do Mundo de 2014, atraindo, com isso, a procura de consumidores por unidades nessa área. Como consequência, houve um aumento de investimentos das empresas atuantes no mercado imobiliário local para a incorporação de novos empreendimentos na região.

Tirol, tradicional bairro da cidade, que concentra uma população com renda mais alta e lotes mais caros, atraiu, tanto as empresas locais, como as externas. O bairro recebeu 358.601,57 m<sup>2</sup> de área construída, constituindo a maior área global de construção, equivalente a 16,11% da área incorporada pelas empresas avaliadas. Esse grande volume de construção no bairro pode estar atrelado à legislação vigente, na Lei Complementar que dispõe sobre o Plano Diretor da cidade, permitindo a utilização do coeficiente de aproveitamento máximo de 3,5, consentido na Lei, liberando a construção de uma área maior do que o permitido em outros bairros como Lagoa Nova e Ponta Negra, para uma mesma área de terreno. Esse fator possibilita a otimização da utilização do terreno empreendido, recompensando, de certa forma, o alto custo do lote investido pelas empresas que atuam nessa região.

Já a distribuição espacial da variável número de unidades habitacionais ocorreu de forma mais significativa no bairro de Ponta Negra, apresentando 3.172 novas

unidades durante os anos estudados, correspondendo a 17,83% do total analisado. Essa maior produção dos promotores imobiliários em Ponta Negra verificou-se principalmente na busca de suprir a grande procura no bairro, de acordo com Queiroz (2010) e Silva (2015), por unidades com a tipologia *flat*, decorrente do “turismo-imobiliário”.

Restringindo-se à análise da produção endógena na cidade, diferentemente do que ocorreu com a produção geral, a região que apresentou a maior quantidade de empreendimentos registrados foi o bairro do Tirol, com o total de 17 novas incorporações cadastradas, por se tratar de uma das regiões mais tradicionais da cidade, atraindo o investimento das empresas locais. Para a variável da área global de construção, os promotores imobiliários locais realizaram uma produção mais elevada no bairro de Ponta Negra, com um total de 203.254,89 m<sup>2</sup>. Enquanto isso, levando em consideração o aspecto da quantidade de unidades habitacionais incorporadas, o bairro de Ponta Negra também foi a região que apresentou o maior número de registros, contando com 1.853 novas unidades cadastradas.

Avaliando a produção do grupo de empresas exógenas, ressalta-se que o bairro de Lagoa Nova foi a localidade onde foram registradas 17 novas unidades, região com a produção mais elevada nesse quesito. O bairro também foi o mesmo que contou com a maior área global de construção por parte desse grupo, com 232.934,05 m<sup>2</sup>. No tocante à variável unidades habitacionais, a produção que se destacou está situada na região de Ponta Negra, sendo representada por 1.319 novas UH.

Apesar das similaridades entre as produções imobiliárias dos dois grupos de promotores avaliados, existem diferenças quanto a atuação deles em algumas localidades do município. Na Zona Norte da cidade, por exemplo, apenas as empresas exógenas realizaram registros imobiliários, demonstrando uma certa preocupação por parte das empresas locais de investirem nessa região ou ainda sendo uma forma de tentar pressionar o poder público para alterar o Plano Diretor da cidade, viabilizando os registros de novas incorporações que sejam mais atrativas para os promotores imobiliários. Enquanto na Zona Norte só há produção de empresas exógenas, na Zona Oeste da cidade ocorre apenas a produção de promotoras locais, mesmo apresentando legislações semelhantes.

## 5.5 Considerações finais

Com a análise dos dados obtidos a respeito da produção imobiliária no mercado natalense, conclui-se que houve uma produção atípica, se comparada com as produções dos anos anteriores, devido a fatores como: crescimento da produção das principais empresas locais, chegada de incorporadoras de outros estados brasileiros com uma volumosa produção na capital potiguar, “efeito manada” com o aumento do número de empresas locais atuantes no mercado imobiliário e índices econômicos favoráveis. Juntos, todos esses fatores foram determinantes para a superprodução durante os anos estudados, impactando de forma considerável a dinâmica imobiliária local, além de aumentar o consumo da infraestrutura e dos serviços urbanos próximos a estes empreendimentos.

Estudando, caracterizando e comparando essa superprodução imobiliária dos dois grupos de promotores avaliados, percebe-se que houve uma homogeneização da produção imobiliária na cidade. Tanto as empresas locais absorveram características das empresas externas, como estas também absorveram características do mercado local, resultando em produtos imobiliários sem a distinção anteriormente imaginada, tornando os empreendimentos e as unidades habitacionais incorporadas pelos dois grupos bastante semelhantes umas com as outras, apresentando pouca diferença entre elas.

Algumas diferenças encontradas que contrapõem a produção dos grupos de empresas estudados é a atuação imobiliária na Zona Oeste da cidade, que ocorreu através apenas do grupo de empresas endógenas e na Zona Norte, realizada unicamente pelas empresas exógenas, mesmo essas regiões apresentando características semelhantes tanto econômicas, como de infraestrutura e de legislação. Os bairros de Neópolis e Lagoa Seca também apresentaram diferenças quanto ao padrão das unidades incorporadas, tendo as empreendidas pelas empresas exógenas padrão, consideravelmente, superior ao das unidades realizadas pelas empresas endógenas, nessas localidades.

Perante o retratado, depreende-se que a origem do incorporador, no caso estudado, não é determinante para a modelagem dos empreendimentos imobiliários realizados. O fator econômico e legislação urbanística vigente no local são os responsáveis pelo volume de produção. A facilidade para obtenção de crédito, tanto

para as incorporadoras quanto para os consumidores, é um dos principais critérios para o aumento ou diminuição do volume da produção imobiliária, tendo em vista que a demanda do mercado consumidor é essencial para a realização de novos empreendimentos, enquanto que a legislação é importante para permitir a liberação da construção de uma área superior em um determinado terreno. Já o agente decisivo para a determinação do padrão de um empreendimento e de suas unidades habitacionais é o mercado consumidor local. O mercado exige que as unidades realizadas, em cada região da cidade, atendam critérios de padrões mínimos, correspondendo às exigências do mercado e que possam ser adquiridas pelos consumidores locais.

Diante da apreciação dos dados e das conclusões realizadas, acredita-se que o trabalho conseguiu retratar, de forma fiel, a realidade do mercado imobiliário natalense ao longo dos anos estudados. Foi feito o retrato de um novo ciclo imobiliário, com seu início, meio e fim, sendo representado pelo reaquecimento da produção, o *boom* devido ao aumento da produção local e à chegada de empresas exógenas, como também o declínio do número de novos registros imobiliários e o consequente encerramento das atividades de empresas externas no mercado local, confirmando, assim, a hipótese levantada para este trabalho. Da mesma maneira, as empresas potiguares reduziram o volume de sua produção, aguardando a melhora do cenário econômico para, em seguida, retornar a incorporação de novas unidades imobiliárias.

## **5.6 Recomendações para trabalhos futuros**

A pesquisa realizou a discussão da análise dos dados obtidos, caracterizando e comparando, de acordo com os critérios estabelecidos, a produção imobiliária dos grupos de empresas considerados. Para dar prosseguimento a este estudo, buscando aprofundar o conhecimento a respeito da dinâmica imobiliária local, sugere-se a realização de trabalhos futuros, como por exemplo:

- Entendimento do processo decisório, por parte dos empreendedores atuantes no mercado local, que leva em conta o melhor momento para o retorno dos registros imobiliários;
- Compreensão dos fatores que influenciaram as companhias externas a realizarem empreendimentos na Zona Norte da cidade e não na Zona Oeste, tendo

em vista que essas regiões são regidas por uma legislação urbanística semelhante e que os preços do solo urbano também são compatíveis;

- Da mesma maneira que a sugestão anterior, seria importante o conhecimento dos motivos que levaram as empresas endógenas a incorporar na Zona Oeste e não na Zona Norte do município;

- Verificação se o consumidor local tem preferência pela compra de um imóvel realizado por uma empresa local, com um histórico na cidade, ou se não há restrição para compra de uma unidade incorporada por uma empresa exógena, com um portfólio menor de empreendimentos no município;

- Constatação do grau de satisfação dos consumidores locais, quanto às unidades habitacionais e os empreendimentos incorporados pelas empresas locais e externas;

- Verificação se os empreendimentos realizados na cidade de Natal/RN estão utilizando, de forma correta, os coeficientes de aproveitamento determinados pelo Plano Diretor da cidade.

## Referências

AALBERS, M. B. (2008); **The Financialization of Home and the Mortgage Market Crisis**. *Competition & Change*, vol. 12, n° 2, june 2008, p. 148-166.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE NORMAS TÉCNICAS (2005); **Avaliação de custos de construção para incorporação imobiliária e outras disposições para condomínios edilícios – NBR 12721**. Rio de Janeiro, 2005.

AZEVEDO, S. e ANDRADE, L. A. G. **Habitação e poder: da Fundação da Casa Popular ao Banco Nacional Habitação** (online). Rio de Janeiro: Centro Edelstein de Pesquisas Sociais, 2011, 116p.

BARDHAN, A. D. e KROLL, C. A. (2007); **Globalization and Real Estate: Issues, Implications, Opportunities**. Fisher Center for Real Estate and Urban Economics – University of California, Berkeley, Spring 2007.

BEZERRA, M. M. O.; CORREA, A. L.; MENDONÇA, A. R. R. e CLEMENTINO, M. L. M. (2013); **Formação, sustentação ou implosão de um bolha imobiliária? A dinâmica de preços no mercado de imóveis de Natal no período 2005-2010**. *Economia e Sociedade*, Campinas, v. 22, n.1 (47), p. 167-196, abr. 2013.

BONDUKI, N. (2008); **Política Habitacional e inclusão social no Brasil: revisão histórica e novas perspectivas no governo Lula**. *Revista eletrônica de Arquitetura e Urbanismo*, n° 1-2008, p. 70-104.

BOTEGA, L. da R. (2007); **De Vargas a Collor: urbanização e política habitacional no Brasil**. *Espaço Plural*, ano VIII, n° 17, 2° semestre 2007, p. 66-72.

BRASIL. **Lei n° 4.380 de 21 de Agosto de 1964**. Presidência da República, Casa Civil, Subchefia para Assuntos Jurídicos. Site: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/L4380.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L4380.htm) acesso em 22/02/2017.

BRASIL. **Lei n° 4.591 de 16 de dezembro de 1964**. Presidência da República, Casa Civil, Subchefia para Assuntos Jurídicos. Site: [http://www.planalto.gov.br/CCivil\\_03/leis/L4591.htm](http://www.planalto.gov.br/CCivil_03/leis/L4591.htm) acesso em 10/01/2018.

BRASIL. **Lei nº 5.107 de 13 de Setembro de 1966**. Presidência da República, Casa Civil, Subchefia para Assuntos Jurídicos. Site: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/L5107impressao.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L5107impressao.htm) acesso em 22/02/2017.

BRASIL. **Lei nº 9.514 de 20 de Novembro de 1997**. Presidência da República, Casa Civil, Subchefia para Assuntos Jurídicos. Site: [http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/leis/L9514.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L9514.htm) acesso em 22/02/2017.

BURKE, T. e HULSE, K. (2010); **The Institutional Structure of Housing and the Sub-prime Crisis: An Australian Case Study**. Housing Studies, vol. 25, no. 6, p. 821-838, November 2010.

CAMPOS, T. M. C. M. (2015). **Urbanização Imobiliária: Uma Leitura Da Configuração Espacial da Região Metropolitana de Natal/Brasil**. Tese de Doutorado, Programa de Pós-Graduação em Arquitetura e Urbanismo, Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Natal, 301 p.

CASTRO, C. M. P. e SHIMBO, L. Z. (2010); **Das Cooperativas Autofinanciadas ÀS CONSTRUTORAS E INCORPORADORAS DE CAPITAL ABERTO**. R. B. Estudos Urbanos e Regionais, v. 12, n. 2, novembro 2010, p. 53-74.

COSTA, A. A. (2000); **A verticalização de Natal: elemento de transformações sócio-espaciais**. VI Seminário de História da Cidade e do Urbanismo. Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Brasil.

DAVIS, M.; HEATHCOTE, J. (2005); **Housing and the Business Cycle**. Federal Reserve Board, Georgetown University, November 2003.

FIX, M. de A. B. (2011) **Financeirização e transformações recentes no circuito imobiliário no Brasil**. Tese de Doutorado, Instituto de Economia, Universidade de Campinas, Campinas, 288p.

FOSTER, J. B. (2007); **The Financialization of Capitalism**. Monthly Review: an Independent Socialist Magazine, volume 58, issue 11, abril 2007.

GUEDES, L.; QUEIROZ, L. A.; ROLIM, E.; NAZÁRIO, L. e TORRES, L. (2016); **Bolha imobiliária ou acomodação de preços? O processo de (des)valorização de imóveis residenciais em Natal/RN, entre os anos de 2013 e 2015**. 16ª Conferência Internacional da Latin American Real Estate Society. São Paulo, 2016.

HONDA, S. C. de A. L. (2009); **Breve percurso sobre a política habitacional brasileira.** Colloquium Humanarum, Presidente Prudente, v.6, n.1, p. 44-53, jun. 2009.

HOTT, C. (2011): **Lending behavior and real estate prices.** Journal of Banking & Finance 35 (2011) 2429-2442.

KLINK, J. e DENALDI, R. (2014); **On financialization and state spatial fixes in Brazil. A geographical and historical interpretation of the housing program My House My Life.** Habitat Internacional 44 (2014), p. 220-226.

KRIPPNER, G. R. (2005); **The financialization of the American economy.** Socio-Economic Review (2005) 3, 173-208.

LEUNG, C. (2004): **Macroeconomics and Housing: A review of the Literature.** Housing Market and the Macro Economy: the nexus workshop, Hong Kong, August 2003.

MACHADO NETO, J. R. (2008): **A crise norte-americana: inovações versus ortodoxia na construção de uma nova ordem econômica internacional.** Meridiano 47, n. 99, p. 23 a 25.

MARAIS, L. e CLOETE, J. (2015); **Financed homeownership and the economic downturn in South Africa.** Habitat Internacional 50 (2015), p. 261-269.

MARAIS, L. e CLOETE, J. (2017); **Housing policy and private sector housing finance: Policy intent and market directions in South Africa.** Habitat Internacional 61 (2017), p. 22-30.

MARICATO, E. (1987); **Política Habitacional no Regime Militar: Do milagre brasileiro à crise econômica.** Editora Vozes Ltda. Petropolis, RJ, 1987.

MEDEIROS, S. R. F. Q. (2013); **Conjuntos Habitacionais e Expansão do Espaço Urbano de Natal/RN.** XV Encontro da ANPUR ENANPUR, 2013, Recife. Desenvolvimento, Planejamento e Governança, 2013.

NATAL. **Lei nº 4.327 de 05 de abril de 1993.** Do Prefeito Municipal de Natal. Site: [http://www.natal.rn.gov.br/bvn/publicacoes/lei\\_n\\_4.327.pdf](http://www.natal.rn.gov.br/bvn/publicacoes/lei_n_4.327.pdf) acesso em 26/02/2018.

NATAL. **Lei nº 4.328 de 05 de abril de 1993.** Do Prefeito Municipal de Natal. Site: [http://www.natal.rn.gov.br/bvn/publicacoes/lei\\_n\\_4.328.pdf](http://www.natal.rn.gov.br/bvn/publicacoes/lei_n_4.328.pdf) acesso em 26/02/2018.

NATAL. **Lei nº 4.329 de 05 de abril de 1993.** Do Prefeito Municipal de Natal. Site: [http://www.natal.rn.gov.br/bvn/publicacoes/lei\\_n\\_4.329.pdf](http://www.natal.rn.gov.br/bvn/publicacoes/lei_n_4.329.pdf) acesso em 26/02/2018.

NATAL. **Lei nº 4.330 de 05 de abril de 1993.** Do Prefeito Municipal de Natal. Site: [http://www.natal.rn.gov.br/bvn/publicacoes/lei\\_n\\_4.330.pdf](http://www.natal.rn.gov.br/bvn/publicacoes/lei_n_4.330.pdf) acesso em 26/02/2018.

NATAL. **Lei nº 5.367 de 27 de maio de 2002.** Do Prefeito Municipal de Natal. Site: [http://www.natal.rn.gov.br/bvn/publicacoes/lei\\_n\\_5.367.pdf](http://www.natal.rn.gov.br/bvn/publicacoes/lei_n_5.367.pdf) acesso em 26/02/2018.

NATAL. **Lei Complementar nº 082 de 21 de junho de 2007.** Do Prefeito Municipal de Natal.

NEWELL, G. (2016): **The changing real estate Market transparency in the European real estate markets.** Journal of Property Investment & Finance, Vol. 34, Iss 4, pp. 407-420.

PAIVA, C. C. (2007); **A Diáspora do Capital Imobiliário, sua Dinâmica de Valorização e a Cidade no Capitalismo Contemporâneo: A irracionalidade em processo.** Tese de Doutorado. Universidade Estadual de Campinas, Instituto de Economia. Julho, 2007.

QUEIROZ, L. A. P. C. de (2010): **Mercado Imobiliário, capital financeiro e turismo: Uma análise sobre a evolução do mercado imobiliário em Natal (Brasil).** 10ª Conferência Internacional da LARES, Setembro 15-17, 2010, São Paulo, Brasil.

QUEIROZ, T. A. N. (2010a); **A produção do espaço urbano de Natal/RN: Algumas considerações sobre as políticas públicas.** Observatorium: Revista Eletrônica de Geografia, v.2, n.4, p. 2-16, jul. 2010.

QUEIROZ, L. A. P. C. de (2012) **Incorporações imobiliárias: ciclos, financeirização e dinâmica espacial em Natal/RN**. Tese de Doutorado, Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Urbano, Universidade Federal de Pernambuco, Recife, 271 p.

RIO GRANDE DO NORTE. **Lei Complementar nº 165 de 28 de abril de 1999**. Do Governador do Estado do Rio Grande do Norte.

ROCHA NETO, M. P.; CARVALHO, I. C. M. de (2013); **Natal nos anos de 1920 por meio da revista Cigarra**. 9º Encontro Nacional de História da Mídia, Universidade Federal de Ouro Preto, Ouro Preto, Minas Gerais.

ROLIM, E. C. A.; QUEIROZ, L. A. P. C.; GUEDES, M. L.; NAZÁRIO, L. C. S. e TORRES, L. (2016); **Alterações no produto imobiliário: Caracterização da produção das unidades habitacionais registradas sob o regime de incorporação imobiliária no município de Natal/RN entre 2000 e 2015**. 16ª Conferência Internacional da Latin American Real Estate Society. São Paulo, 2016.

ROYER, L. de O. (2009); **Financeirização da política habitacional: limites e perspectivas**. Tese de Doutorado, Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, São Paulo, 194 p.

SANFELICI, D. (2013a); **Financeirização e a produção do espaço urbano no Brasil: uma contribuição ao debate**. EURE, vol. 39, nº 118, pp. 27-46.

SANFELICI, D. e HALBERT, L. (2016); **Financial markets, developers and the geographies of housing in Brazil: A supply-side account**. Urban Studies, 2016, vol. 53 (7), p. 1465-1485.

SANFELICI, D. de M. (2013); **A metrópole sob ritmo das finanças: implicações socioespaciais da expansão imobiliária no Brasil**. Tese de Doutorado. Programa de Pós Graduação em Geografia Humana, Universidade de São Paulo, 308 p.

SANTOS, C. H. M. (1999); **Políticas Federais de Habitação no Brasil: 1964/1998**. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. Texto para discussão nº 654. Brasília, julho de 1999.

SCHLOEMER, E.; LI, W.; ERNST, K e KEEST, K. (2006); **Losing Ground: Foreclosures in the Subprime Market and Their Cost to Homeowners**. Center for Responsible Lending, December 2006.

SHIMBO, L. Z. (2009); **Financeirização, padronização e expansão: os empreendimentos residenciais “econômicos” de empresas construtoras configurando cidades**. XIII Encontro da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Planejamento Urbano e Regional. Florianópolis, Santa Catarina, Brasil. Maio, 2009.

SHIMBO, L. Z. (2013): **O aquecimento imobiliário e o mercado de habitação na área central de São Paulo (2001-2010)**. EURE, vol. 39, n. 117, pp. 215-235.

SILVA, A. F. C. da (2010) **O litoral e a Metrópole: Dinâmica imobiliária, Turismo e Expansão Urbana na Região Metropolitana de Natal-RN**. Tese de Doutorado, Programa de Pós graduação em Arquitetura e Urbanismo, Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Natal, 436 p.

SILVA, M. L. e OLIVEIRA, J. M. G. C. (2016); **Produção do espaço urbano pela política habitacional recente (2003-2014): a criação de novos conjuntos habitacionais na Região Metropolitana de Belém**. Ateliê Geográfico, Goiânia-GO, v.10, n. 3, p. 193-214, dez. 2016.

SILVA, M. N. de F.(2015); **Turismo Residencial no Nordeste e Algumas Reestruturações de Mercado**. Acta Geográfica, Boa Vista, v. 9, n. 20, set/dez de 2015, p. 16-36.

SOUZA, D. P. P. e QUEIROZ, L. A. P. C. (2017); **Caracterização da produção imobiliária na cidade de Natal/RN, das empresas externas ao mercado local, nos anos de 2000 a 2015**. 17ª Conferência Internacional da Latin American Real Estate Society. São Paulo, 2017.

TORRES, L.; NAZÁRIO, L.; QUEIROZ, L. A.; ROLIM, E. e GUEDES, L. (2016); **Análise da distribuição espacial de empreendimentos imobiliários: o uso de ferramentas SIG em um estudo de caso no município de Natal/RN**. 16ª Conferência Internacional da Latin American Real Estate Society. São Paulo, 2016.

VALENÇA, M. M. e BONATES, M. F. (2010); **The trajectory of social housing policy in Brazil: From the Nacional Housing Bank to the Ministry of the Cities**. Habitat Internacional 34 (2010), p. 165-173.

WARNOCK, V. C. e WARNOCK, F. E. (2008); **Markets and housing finance**. Journal of Housing Economics, vol. 17, issue 3, september 2008, p. 239-251.

YIN, R. K. (2005): **Estudo de caso: Planejamento e Métodos**. 3ª Edição. Artmed Editora S.A., São Paulo, 212 p.

YU, H. J. e LEE, S. (2010); **Government housing policies and housing market instability in Korea**. Habitat Internacional 34 (2010), p. 145-153.