

MERCADO IMOBILIÁRIO E MERCATILIZAÇÃO DA NATUREZA EM SALVADOR E REGIÃO METROPOLITANA

The Real Estate Market and the Commercialization of Nature in Salvador e Metropolitan Area

Wendel Henrique*

Resumo

Este artigo traz análise sobre o processo de produção e uso do espaço urbano relacionado com a comercialização da natureza pelos agentes do mercado imobiliário, tanto com capital nacional quanto internacional, em Salvador/BA e localidades da sua Região Metropolitana. Nossa pesquisa foca o período entre 2006 e o primeiro trimestre 2010 para elaborar uma base de dados sobre os lançamentos imobiliários, a partir do material de propaganda destes empreendimentos na internet e jornais impressos. Neste período, levantamos 363 empreendimentos, a maioria deles com uso de algum tipo de representação da natureza. A partir dos dados, elaboramos mapas com a localização, preço e empresas responsáveis pelos empreendimentos. Esta estratégica promoção de uma vida em comunhão com a natureza, tem promovido um uso desigual dos espaços internos da cidade, aumento as densidades em áreas como a Pituba, Iguatemi e Avenida Paralela ou na zona atlântica de Lauro de Freitas, Camaçari e Mata de São João. Nas áreas onde não há interesse do mercado imobiliário a natureza é apenas um problema e não uma solução para aumentar o valor dos imóveis.

Palavras-chaves: Mercado imobiliário, natureza, Salvador.

Abstract

This article is an analysis about the process of production and use of urban space related with the commercialization of nature by the real estate agents, with national and international capital, in Salvador and other localities in its Metropolitan Area. Our research focus the period of time between 2006 and the first trimester of 2010 and we started our database about the new features launched by the enterprises with the advertisement material about these building and condominiums at the internet and newspapers. During this period we found 363 projects and most of them have some kind of relations with some representation of nature, and we elaborated some maps with the localization, price and enterprises of these properties. In this strategic promotion of a life within nature, we observe a uneven use the urban space are increasing the density of some specific areas, as Pituba, Iguatemi e Paralela in Salvador and the coastal zone of Lauro de Freitas, Camaçari and São João. The areas with no interest by the real estate agents keep on the margin of the process and there the nature is just a problem and not a solution to increase the prices of condominiums.

Key words: Real estate market, nature, Salvador.

Resumen

Este artículo es un análisis sobre el proceso de producción y uso del espacio urbano relacionado con la comercialización de la naturaleza por los agentes de lo mercado de bienes inmuebles, con el capital nacional y internacional, en Salvador de Bahia y otras localidades en su Área Metropolitana. Nuestra investigación se centra el período de tiempo comprendido entre 2006 y el primer trimestre del 2010 y empezamos nuestra base de datos sobre los nuevos inmuebles lanzados por las empresas con el material de publicidad acerca de estos edificios y condominios en la internet y prensa. Durante este período se encuentran 363 proyectos y la mayoría de ellos tienen algún tipo de relación con alguna representación de la naturaleza, y hemos elaborado mapas con la localización, el precio y las empresas responsables por estas inmuebles. En esta promoción estratégica de una vida con la naturaleza, se observa un uso desigual del espacio urbano que tiene incrementado la densidad de algunas áreas específicas, como Pituba, Iguatemi e Paralela en Salvador y la zona costera de Lauro de Freitas, Camaçari y Mata de São João. Las áreas donde los agentes del mercado de bienes inmuebles no tienen interés están en la margen del proceso, la naturaleza es sólo un problema y no una solución para aumentar los precios de los inmuebles.

Palabras-Claves: Mercado de bienes inmuebles, naturaleza, Salvador

(*) Prof. Dr. da Pós Graduação em Geografia da Universidade Federal da Bahia - Rua Barão de Jeremoabo, s/n, Campus de Ondina, CEP: 40.170-020, Salvador (BA) - Brasil, Tel: (+55 71) 9602-4166 - wendel_henrique@hotmail.com

INTRODUÇÃO

Em Salvador/BA (Avenida Paralela, Horto Florestal, Iguatemi, Rio Vermelho, Corredor da Vitória, Itaigara, Cabula e Orla Atlântica) e na Região Metropolitana de Salvador, mais precisamente no Litoral Norte/Orla Atlântica de Lauro de Freitas, Camaçari e Mata de São João, extensas áreas, muitas delas com remanescente de Mata Atlântica, presenças de lagoas ou lagoas, são foco de ação de grandes incorporadas imobiliárias, com uma considerável parcela de capital estrangeiro, na promoção e construção de loteamentos e condomínios (muitos na verdade apenas loteamentos, mas que são vendidos como condomínios, sem ter a regulamentação específica), com forte apelo as diversas formas de representações da natureza. Em sua grande maioria, os empreendimentos estão associados à uma idéia de natureza primitiva, a qual se torna sinônimo de qualidade de vida e transforma-se em valor econômico, aumentando os preços dos apartamentos, casas e edifícios, conforme já destacado por Henrique (2006 e 2009).

No caso de Salvador, a vista (mar); a localização (notadamente na Avenida Paralela como uma distância dos bairros mais populares e proximidade com a praia, não necessariamente em frente praia) e a infra-estrutura (viabilizada pelo Estado), atraem os investimentos do mercado imobiliário criando na cidade, espaços 'luminosos' do ponto de vista técnico-científico-informacional, na conceituação de Santos (1999).

Na Avenida Paralela encontramos vários empreendimentos imobiliários, como os conjuntos de imóveis verticais e horizontais do Alphaville I e II e o Le Parc, este com 18 torres de apartamentos em uma área de 100mil m², que alia a idéia da natureza, presente até no nome em francês do empreendimento, com as inúmeras possibilidades de lazer que serão oferecidas, fazendo com morador desfrute de todas as atividades de um resort sem sair de casa. Além destes empreendimentos, outros associam a idéia do condomínio com um bairro, vendendo inclusive a idéia do 'bairro [condomínio] que já nasce nobre'.

Estes grandes condomínios valorizam, ao menos simbolicamente e com certeza economicamente a natureza, mas negam a cidade e, principalmente o bairro como local privilegiado para a vida e para o cotidiano urbano, com suas ruas e praças apropriadas, comércio conhecidos e utilizados rotineiramente onde a vida é pautada pelo encontro com os demais moradores, com suas vidas públicas e privadas se misturando na formação de uma identidade do bairro e em um sentimento de pertencimento.

Nestes condomínios a população passa a ser praticamente homogênea, nos aspectos econômicos, culturais, sociais, políticos, etc. O condomínio acaba por criar uma territorialidade ocupada momentaneamente por um grupo específico que se diferencia pelas suas formas de viver e de vestir-se. Espaços específicos, ocupados por um determinado grupo (ou tribo), definidos basicamente por características estéticas, econômicas e de gênero. Territorialidades urbanas de grupos de ecologistas, de punks, de roqueiros, de gays, de feministas, de solteiros, de grupos de esquerda, de direita, de artistas, de empresários, de mauricinhos e patricinhas, de surfistas, de estrangeiros ou de outras denominações trendies (na moda).

Na supervalorização da natureza, real e simbólica, e de determinados setores e bairros das cidades, instauram-se em alguns casos processos de requalificação e gentrificação do espaço urbano, onde todos os prazeres nos nichos específicos do mercado imobiliário se dão na órbita da acumulação, dentro de uma racionalidade capitalista (HARVEY, 2001). Na comercialização da natureza, os objetos e as idéias vinculam-se as atividade financeiras e acabam por impregnar os empreendimentos imobiliários com um valor exclusivo em função da raridade da natureza, especialmente as áreas verdes, na cidade. Desta forma, não é algo meramente acidental, que inúmeros empreendimentos imobiliários tragam em suas denominações as palavras privilégio e exclusivo, inclusive com suas traduções para inglês e francês. Estes nichos de mercado, os quais são explorados a partir da mobilização dos desejos e na sua pseudoexclusividade, isto é, negando seu acesso a todas as pessoas. Do ponto de vista geográfico, definem-se territórios excludentes.

Para atender a ‘consciência ecológica’ e demonstrar o respeito com a natureza, muitos empreendimentos em Salvador e Região Metropolitana tem desenvolvido ‘ações de sustentabilidade’ como: coleta seletiva de lixo, reutilização de água da chuva, horta, pomar, jardim com flores o ano inteiro, áreas com iluminação natural, ‘resgate’ de espécies nativas nos viveiros dentro dos empreendimentos. Na praia de Guarajuba (Município de Camaçari), segundo o material de divulgação do empreendimento, você ‘desfrutar de conforto, lazer e segurança no melhor do Litoral Norte da Bahia, em Guarajuba’, isto é ‘um privilégio que faz parte da sua natureza’, onde você e sua família podem desfrutar ‘de uma praia paradisíaca e o melhor da natureza’. Este empreendimento, localizado em uma APA, afirma desenvolver um Projeto de Educação Ambiental ‘para colaboradores e comunidades vizinhas’, ou seja, os moradores/proprietários, não precisam receber aulas de educação ambiental, uma vez que só por terem escolhido morar no empreendimento já tem ‘consciência ambiental’, já os moradores do entorno e os trabalhadores precisam. No caso de uma comunidade vizinha ser de um grupo indígena, eles também irão ter aulas de educação ambiental? Desenvolver ações de ‘responsabilidade ambiental’ permite aos agentes do mercado imobiliário ignorar ou contornar a legislação, com auxílio dos próprios órgãos e esferas públicas construir um condomínio em uma área de lagoas e dunas, dentro de uma Área Proteção Ambiental?

Praticamente todo o Litoral Norte da Bahia, de Salvador até o complexo Costa do Sauípe (uma faixa quase contínua de 90km) está tomado por empreendimentos imobiliários que fazem uso da natureza na sua valorização, mas que estão sendo construídos em áreas frágeis do ponto de vista natural, derrubando as áreas verdes, drenando e aterrando lagoas e perenizando lagunas.

As ações dos diversos agentes do mercado imobiliário, notadamente as grandes incorporadoras e construtoras levam a supervalorização de determinados espaços da cidade e da região metropolitana (exclusivamente a faixa litorânea dos municípios metropolitanos), com um uso intenso dos recursos do território – naturais (água, ar, paisagem, etc.) e artificiais (vias de circulação, transportes, etc.). Estas ações e seus produtos (os objetos/moradias/empreendimentos) criam morfologias urbanas específicas, como os condomínios e inserem novos padrões de moradia e de vida. Em contrapartida, áreas da cidade e da Região Metropolitana que não interessam ao mercado imobiliário permanecem a margem dos investimentos públicos e privados.

Nestas relações de uso da natureza e na produção e divulgação de representações da natureza na cidade contemporânea, constatamos uma predominância das esferas política e econômica sobre as vinculadas à vida coletiva, a cultura, aos aspectos sociais e a própria constituição da natureza. Apesar dos desdobramentos da crise econômica mundial, o mercado imobiliário em todo o país está aquecido e as maiores empresas do mercado imobiliário estão capitalizadas, com recursos públicos ou privados. Os recursos econômicos para a incorporação de novas áreas e a realização de novos projetos imobiliários, esgotando as áreas disponíveis nas grandes cidades e utilizando muitas áreas até então ‘verdes’ estão disponíveis, assim como a vontade política de realização destes empreendimentos, que carregam consigo nos discursos as idéias de geração de empregos, de renda e a impulsão do desenvolvimento.

As cidades recebem grandes investimentos imobiliários, sem muita preocupação no ordenamento e preservação das áreas de reserva da Natureza (real), as empresas do mercado imobiliários buscam construir mais e desenvolver produtos específicos para determinados nichos de mercado e faixas de renda, aumentando suas taxas de lucro e atraindo uma massa de novos consumidores que passam a ter acesso ao crédito imobiliário. O resultado é o aumento da demanda por áreas e desenvolvendo novas formas de consumo real e simbólico da Natureza na cidade e produzindo uma Natureza padronizada. No mesmo processo de adensamento da cidade, acabamos por perder os sentidos na mesma, o corpo cada vez mais vive condicionado ao trânsito e ao tráfego, em vias rápidas, circulando e passando por lugares sem conseguir prestar atenção na cidade ou na Natureza; ou estamos presos em congestionamentos e a paisagem ‘congelada’ não oferece alguma sensação ao olhar.



O MERCADO IMOBILIÁRIO

Segundo dados fornecidos pela Associação de Dirigentes de Empresas do Mercado Imobiliário da Bahia - ADEMI/BA (<http://www.ademi-ba.com.br>) no Brasil o crédito imobiliário alcançou 3% do PIB. Apesar do aumento da disponibilidade de crédito imobiliário no país observada nos últimos anos, os valores ainda são pequenos quando comparados aos outros mercados no mundo, como por exemplo, nos EUA onde a somatória da disponibilidade de crédito imobiliário alcança 78% do PIB. Cabe destacar que esta quantidade de crédito disponível e a supervalorização dos imóveis no momento da obtenção são fatores que explicam a crise do mercado imobiliário norte-americano. Na Espanha o crédito imobiliário atinge 46% do PIB, e na América Latina os créditos no Chile e no México correspondem, respectivamente, a 15% e 11% do PIB.

A capitalização das incorporadoras e a relativa disponibilidade de créditos imobiliários resultaram em um grande potencial de investimento em novos empreendimentos. Os dados dos financiamentos do SBPE (Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo), fornecidos pela ADEMI/BA (<http://www.ademi-ba.com.br>), indicam que entre janeiro e outubro de 2008, momento de pico dos dados financeiros e que se sobrepõe ao período de maior emissão de alvarás para construção em Salvador, foram liberados R\$ 25,2 bilhões em financiamentos de imóveis no país, correspondendo a um aumento de 79,48% em relação ao mesmo período de 2007. Em janeiro de 2009, o volume de financiamentos chegou a R\$ 1,9 bilhão, um aumento de 17,5% em relação a janeiro de 2008, o que significa 17.734 unidades financiadas em todo Brasil. Segundo Walter Barreto, ex-dirigente da ADEMI/BA (dados obtidos em palestra realizada na Faculdade de Arquitetura da UFBA, em 17/03/2009, disponibilizados em CD-Rom), as empresas associadas a ADEMI/BA tem investimentos da ordem de R\$ 4 bilhões na Região Metropolitana de Salvador.

Outros dados, obtidos junto a Sucom (Superintendência do Controle e Ordenamento do Uso do Solo do Município de Salvador), ADEMI/BA e Sinduscon/BA (Sindicato da Indústria da Construção do Estado da Bahia), também contribuem para demonstrar a grande dinâmica do mercado imobiliário, neste caso específico, em Salvador. O período de levantamento está compreendido entre dezembro de 2003 e março de 2010.

Em setembro de 2008, o mês com o maior volume de autorizações em m² para construção, foram emitidos 51 alvarás de construção pela Sucom, que totalizavam 1.290.025,51 m², chegando, naquele mês a uma quantidade de 464 alvarás de construção emitidos entre janeiro e setembro de 2008, correspondendo a 3.566.052,63m² de área permitida para construção. Os meses de outubro e novembro de 2008 registram, respectivamente, a emissão de mais 80 e 61 alvarás e a liberação de mais 618.309,80m² e 150.948,80m² de construção, o que representa uma queda em relação ao pico de setembro, e já sinalizam as dificuldades provocadas pela crise econômica. Em dezembro de 2008, o número de alvarás é baixo, somando apenas 38, mas a quantidade de m² é maior do que a novembro daquele ano, representando 235.422,41m². Em valores acumulados de janeiro a dezembro 2008, foram emitidos 643 alvarás de construção e mais de 4,5 milhões de m² para construção.

O comportamento entre o número de alvarás e a liberação de áreas em m² para construção demonstra uma recuperação na dinâmica crescente do mercado, mas os volumes oscilam muito e não recuperam a marca de 2008. Em janeiro de 2009, a Prefeitura de Salvador emitiu 38 alvarás que correspondiam a 82.960,45m². Em meados de 2009 o volume acumulado ultrapassa a marca de 1 milhão de m² e em dezembro chega-se a 2.641.120,32m², um pouco mais que a metade do valor alcançando no ano anterior e a crise econômica mundial é apontada como um dos motivos do recuo dos indicadores. A crise tem um forte impacto nos compradores internacionais dos imóveis em Salvador, especialmente junto ao mercado europeu e as grandes empresas com filiais na Bahia que adquirem imóveis para seus altos executivos.

Analisando os dados, constatamos que nos acumulados dos anos de 2003 a 2005 foram liberados alvarás de construção que variaram de 1,72 milhão de m² à 1,85 milhão de m², em 859 e 811 empreendimentos, respectivamente. O ano de 2006, a partir do dado acumulado em dezembro, observamos



a liberação de pouco mais de 3 milhões de m² em alvarás de construção para 861 empreendimentos. Além do aumento de 154% em relação ao ano anterior, a quantidade de empreendimentos aumentou apenas 10%, ou seja, a comparação entre a quantidade de m² e a quantidade de empreendimentos denota um aumento da área de construção dos empreendimentos, o que permite inferir um aumento da verticalização ou da densidade construída.

Tabela 1 – Emissão de alvarás de construção no Município de Salvador

Mês	Número de alvarás	M ²	Número de alvarás acumulados no ano	M ² acumulados no ano
Mar/10	81	317.971,48	180	530.045,06
Fev/10	39	87.489,38	99	212.073,58
Jan/10	60	124.584,20	60	124.584,20
Dez/09	55	396.276,00	565	2.641.120,32
Nov/09	59	366.188,46	510	2.244.844,32
Out/09	44	130.049,48	451	1.878.655,86
Set/09	65	438.449,74	407	1.748.606,38
Ago/09	47	283.894,80	342	1.310.156,64
Jul/09	38	119.808,80	295	1.026.261,84
Jun/09	8	41.115,04	257	906.453,04
Mai/09	36	190.003,63	249	865.338,00
Abr/09	59	122.649,97	213	675.334,37
Mar/09	67	224.703,35	154	552.684,40
Fev/09	49	245.020,60	87	327.981,05
Jan/09	38	82.960,45	38	82.960,45
Dez/08	38	235.422,41	643	4.570.732,92
Nov/08	61	150.948,08	605	4.335.310,51
Out/08	80	618.309,80	544	4.184.362,43
Set/08	51	1.290.025,51	464	3.566.052,63
Ago/08	53	516.555,50	413	2.276.027,12
Jul/08	68	124.059,00	360	1.759.471,62
Jun/08	57	820.649,53	292	1.635.412,62
Mai/08	49	289.697,29	235	814.763,09
Abr/08	28	74.988,86	186	525.065,80
Mar/08	48	196.465,35	158	450.076,94
Fev/08	62	203.529,76	110	253.611,59
Jan/08	48	50.081,83	48	50.081,83
Dez/07	65	202.304,36	764	2.353.822,40
Dez/06	64	177.825,00	861	3.041.140,82
Dez/05	47	154.344,37	811	1.946.013,73
Dez/04	108	382.019,82	957	1.779.543,96
Dez/03	78	197.019,10	859	1.727.372,93

Fonte: Sucom/Sinduscon-BA
Organização: Henrique, 2010

O ano de 2007 apresenta uma queda, tanto do número de empreendimentos quanto da área liberada pelos alvarás de construção.

Em 2008 ocorre a explosão da construção em Salvador, apesar dos últimos meses do ano registrar quedas em relação aos meses anteriores, em novembro, por exemplo, constam ‘apenas’ 150mil m² liberados para construção, uma queda acentuada comparada aos meses de outubro com



618mil m² e longe do índice registrado em setembro de 2008, onde o recorde de metros quadrados foi alcançado através de 51 alvarás que totalizaram 1,29 milhão de m² liberados para construção. No ano de 2008, os 4,57 milhões de m² para construção em Salvador, representam um aumento de aproximadamente 195% em relação a todo ano de 2007. Além do aumento significativo da área a ser construída, observa-se uma redução em 16% do número de empreendimentos, ou seja, novamente pode-se inferir um aumento da área construída de alguns empreendimentos.

Totalizando o ano de 2008, a partir de informações do Presidente da Ademi/BA, Walter Barreto (palestra em 17/03/2009), contabilizando principalmente as unidades novas vendidas antes da crise, os dados indicam que foram comercializadas 14.130 unidades residências e comerciais, significando um aumento de 98% das vendas em relação ao período anterior. Destas unidades, 46% são imóveis de 2 quartos; 23% de 3 quartos; 9% de 4 quartos; 9% 1 quarto; e 13% salas comerciais. Em relação ao preço de venda, 51% correspondem a imóveis cuja faixa está entre R\$ 125 mil e R\$ 250 mil; 27% acima de R\$ 250 mil; 17% entre R\$ 50 mil e R\$ 75 mil; e 5% entre R\$ 75mil a 125mil. Os números revelam ainda uma porcentagem predominante de imóveis vendidos destinados para as classes de maior renda em função da média de preços dos imóveis e também demonstram a tendência de crescimento do mercado imobiliário de Salvador, pois, segundo a Ademi/Sinduscon, em 2003 foram vendidas 1887 novas unidades de imóveis residenciais e comerciais, passando para 2285 unidades em 2004, 3154 em 2005, 4357 em 2006, 7116 em 2007 e 14.130 em 2008.

O ano de 2009 representa uma queda de 43% na metragem de áreas liberadas para construção e de 13% em relação ao número de alvarás. O primeiro trimestre de 2010 apresenta uma queda de aproximadamente 4% na quantidade de m² emitidas pelos alvarás, totalizando 530 mil m².

Aliando as estas questões econômicas do mercado imobiliário à esfera política, vários municípios têm aprovado Planos Diretores que viabilizam o investimento do capital imobiliário, impulsionados pelo desejo de aumento de arrecadação de IPTU, pela criação de novos empregos e pelo recebimento de recursos oriundos da outorga onerosa. Explorando um pouco mais a associação entre o mercado imobiliário e as questões políticas, segundo as contas da Campanha Municipal de 2008, em Salvador, disponibilizadas para consulta pública no sítio do Tribunal Superior Eleitoral (<http://www.tse.jus.br>), as empresas ligadas ao mercado imobiliário, doaram de maneira legal e registrada, para as quatro candidaturas principais e dois comitês partidários, mais um pouco mais de 4 milhões de reais.

O sítio do TSE também possibilita a checagem de quais foram estas empresas ligadas ao mercado imobiliário que fizeram doações para as campanhas em Salvador. Destacando as maiores doações, entre R\$ 500 mil e R\$ 50 mil, elaboramos a tabela seguinte, associando a empresa, o valor doado, o beneficiado e os empreendimentos da empresa em Salvador.

OS EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS EM SALVADOR

Entre os anos de 2006 e 2010 foram lançados 336 empreendimentos em Salvador e no quadro 1 destaca-se alguns deles com vinculação direta com alguma idéia ou representação da natureza.

A localização

A partir da tabulação dos dados obtidos em anúncios de jornal de circulação local, como 'A Tarde' e 'Correio da Bahia', de propagandas distribuídas nas ruas, de caderno especializado em imóveis de Salvador e Região Metropolitana e de pesquisas em sites imobiliários, elaboramos diversos mapas que ajudam a compreender e espacializar a produção do espaço urbano através das dinâmicas do mercado imobiliário. Os dados foram coletados entre março de 2006 e março de 2010.

Tabela 2 - Relação entre as principais doadoras e empreendimentos

Empresa	Valor Doador (R\$)	Candidato/Comitê (R\$)	Empreendimento
JHSF incorporações S/A	700.000,00	400.000,00 Comitê PMDB 300.000,00 ACM Neto (DEM)	Horto Bela Vista Residencial Shopping - Corporate
AD Empreendimentos Imobiliários Ltda.	500.000,00	Comitê PMDB	Não possui empreendimentos em Salvador. Pertence ao Grupo Encalco que tem a concessão das rodovias BR-116, BR-324, BA-526 e BA-528, além de participar de 4 lotes no projeto de Transposição do Rio São Francisco
Construtora OAS Ltda.	502.000,00	500.000,00 Comitê PMDB 2.000,00 Pinheiro (PT)	Art Ville* Garden Ville* Forest Ville* Palm Ville* Villaggio Panamby Horto* Manhattan Square Home* City Park Brotas* Acupe Exclusive* Vista Patamares* Città Imbuí** Città Itapoan** Vila Allegro** Jardins dos Girassóis***
Construtora Estrutural Ltda.	500.000,00	Imbassahy (PSDB)	Não possui empreendimentos em Salvador, mas em São Paulo, prestando serviços inclusive para concessionárias das rodovias
Construtora Norberto Odebrecht S/A	200.000,00	Comitê PT	Boulevard Side Empresarial Boulevard Side Residencial
Costa Andrade Construtora Ltda.	160.000,00	45.000,00 João Henrique (PMDB) 45.000,00 Pinheiro (PT) 35.000,00 ACM Neto (DEM) 35.000,00 Imbassahy (PSDB)	Elegance Garibaldi Condomínio Clube**** Villa Inglesa***** Villa Espanha***** Villa Francesa***** Villa Suécia***** Terrazzo Reale*****

* em parceria com a Gafisa

** em parceria com a FIT Residencial

*** em parceria com a Cosbat Empreendimentos

**** em parceria com a Rossi

***** em parceria com a Ebisa

***** em parceria com a MRM

Organização: Henrique, 2010.

A figura 1 traz a localização dos empreendimentos imobiliários lançados entre 2006 e o primeiro trimestre de 2010 no município de Salvador. Tais empreendimentos foram agrupados por Regiões Administrativas (RAs) em função da inexistência de uma divisão oficial de bairros em Salvador. Salienta-se também que em 09 RAs (Ilha dos Frades, Ilha de Maré, Subúrbio Ferroviário, Valéria, Ipitanga, São Caetano, Itapagipe e Liberdade) não foram encontradas propagandas ou divulgação de lançamentos de imóveis residenciais no período entre 2006 e 2010, mas isto não significa que não existam empreendimentos novos nestas RAs.

A maior concentração de empreendimentos está localizada na RA VIII – Pituba/Costa Azul. Esta RA compreende áreas consideradas nobres em Salvador - Pituba, Itaigara, Iguatemi, entorno da Tancredo Neves, Stiep e Costa Azul - de grande dinâmica intraurbana associada as funções comerciais e de serviços com presença dos dois maiores shoppings centers da cidade (Iguatemi e Salvador Shopping), de centros empresariais como o Salvador Trade Center e da sede de grandes empresas, como a Petrobras. É também uma área de forte atrativo residencial tanto horizontal quanto vertical. Corresponde ao setor de consolidação da segunda centralidade de Salvador, vinculada



ao circuito superior da economia urbana (Santos, 1979), com presença dos setores da economia urbana ‘moderna’.

Quadro 1 – Exemplos de empreendimentos imobiliários lançados entre 2006 e 2010

Imóvel	Descrição da Propaganda
Le Parc	“Um conceito residencial diferente está chegando a Salvador. E o que é melhor: na Avenida Paralela, ao lado de Alphaville. Uma região que vem se firmando, cada vez mais, como o novo pólo urbano da cidade. Próxima das praias e de tudo que a sua família precisa para viver com conforto, a Paralela ainda tem uma outra vantagem: áreas verdes preservadas” http://www.vivaleparc.com.br
Reserva Alto do Itaigara	“A diferença começa pela localização, no último terreno nobre da região, numa rua tranqüila e sem saída, em frente a uma grande área preservada, ou seja, onde não pode ser construído nenhum outro empreendimento. No Reserva Alto do Itaigara você vive com mais tranqüilidade, próximo a toda infra-estrutura de shoppings, escolas, o verde do Parque da Cidade, supermercados, seus bares e restaurantes preferidos, o acarajé de Vera, as academias e tudo mais que faz do Alto do Itaigara um bairro que além de nobre é completo” http://www.reservaaltodoitaigara.com.br
Natura Atlântico	“Morar próximo de tudo, principalmente da praia. Essa é uma das grandes vantagens da Nova Boca do Rio, um local com fácil acesso a shoppings, colégios, faculdades e supermercados. Não espere o fim de semana chegar para poder curtir a vida. Venha Viver no Natura Atlântico” http://www.naturaatlantico.com.br
Amazon	“Não existe nada mais importante hoje em dia do que ter consciência. Ter consciência de quem você é, do seu estilo, do lugar onde vive, o que deseja, dos seus ideais de vida. Foi pensando assim que o Fator Realty criou o Amazon, um empreendimento único, cuidadosamente planejado em cada detalhe, para oferecer o máximo de sofisticação, conforto, lazer e tranqüilidade. É a sua consciência ecológica vivendo em perfeita harmonia com o seu lado prático e moderno. Porque viver bem faz parte da sua natureza” http://www.fatoramazon.com.br/apresentacao.html
Bertoloni Horto Florestal	“O clássico encontra o novo. E você encontra a vida que sempre quis. A Thomas Magnus apresenta ao Horto Florestal um estilo de vida único, numa rua tranqüila e preservada, com vista para a área mais verde de Salvador. O bertolini é um monumento ao requinte despojado de seus habitantes, com acesso fácil às principais avenidas da cidade. Afinal, a simplicidade é o mais alto grau de sofisticação” http://www.bertolinihortoflorestal.com.br
Provence Horto	“O sol brilha em Provence. Seus raios estão refletidos nas artes, nos costumes e nas tradições desta antiga província francesa, próxima à Costa do Mar Mediterrâneo. Esta região serviu de inspiração para um novo estilo residencial em Salvador: Provence Horto. Um empreendimento único em todos os detalhes. Horto Florestal. O privilégio de viver cercado de verde” http://www.provencehorto.com.br
Natura Ville	“Você e sua família vão estar cercados de qualidade de vida. Ser vizinho de uma reserva de Mata Atlântica, mas com toda a comodidade do Cabula. Viver em um empreendimento que se preocupa com a melhor utilização dos recursos naturais, sem abrir mão do conforto da vida moderna. Venha viver no Natura Ville 2 Quartos com suíte para uma reserva de Mata Atlântica” http://www.costaandradeimoveis.com.br/
Reserva Atlântica – Residencial Jacarandá	“A localização do Reserva Atlântica é simplesmente maravilhosa. Imagine um lugar assim: você precisa de supermercado ou shopping? Lá tem. Precisa de escola ou faculdade? Lá tem. Vias de acesso e transporte fácil? Tem pra qualquer lugar. E o mais impressionante é que, no meio de tanto desenvolvimento, há um oásis: uma imensa reserva de mata atlântica intacta, bem pertinho de você. É isso realmente faz a diferença. O ar é mais puro, a temperatura é mais agradável e a paisagem é garantida pra sempre, já que é uma área protegida pelo Exército Brasileiro. Agora me responda, é ou não maravilhoso?” http://hotsite.norcon.com.br/reservaatlantica/localizacao.htm
Reserva Atlântica 2	“Respire fundo. Você acaba de ganhar mais uma oportunidade de morar bem pertinho da natureza. O Reserva Atlântica 2 fica próximo de tudo que você e sua família precisam para viver com tranqüilidade e comodidade. Atividades do dia-a-dia, como ir ao supermercado ou ao shopping fazer compras. Levar os filhos na escola e ir ao banco, vão se tornar mais prazerosas. Afinal de contas, agora você tem tudo bem pertinho e ainda conta com o fácil acesso das avenidas Luís Eduardo Magalhães e Paralela” http://hotsite.norcon.com.br/reservaatlantica2/index2.htm

Organização: Rodrigo Almeida Cortez, 2010

Elaboração: Henrique, 2010

Além dos atrativos urbanos e econômicos está localizado nesta RA o ‘Parque da Cidade’, uma grande área verde, que além de separar duas áreas social e economicamente distintas – o Nordeste de Amaralina (comunidade popular na esquerda da imagem) e o Itaigara é um elemento de valorização da paisagem da localidade e, portanto, dos imóveis. Nesta RA foram encontrados 76 novos empreendimentos entre 2006 e 2010.

A segunda maior concentração de novos empreendimentos residenciais está na RA IX – Boca do Rio/Patamares. Esta RA corresponde ao eixo de expansão da Avenida Paralela, que concentra mais empreendimentos localizados nas áreas do Alphaville I (27) e Imbuí (17), do que o eixo da orla oceânica – Piatã/Patamares (16).

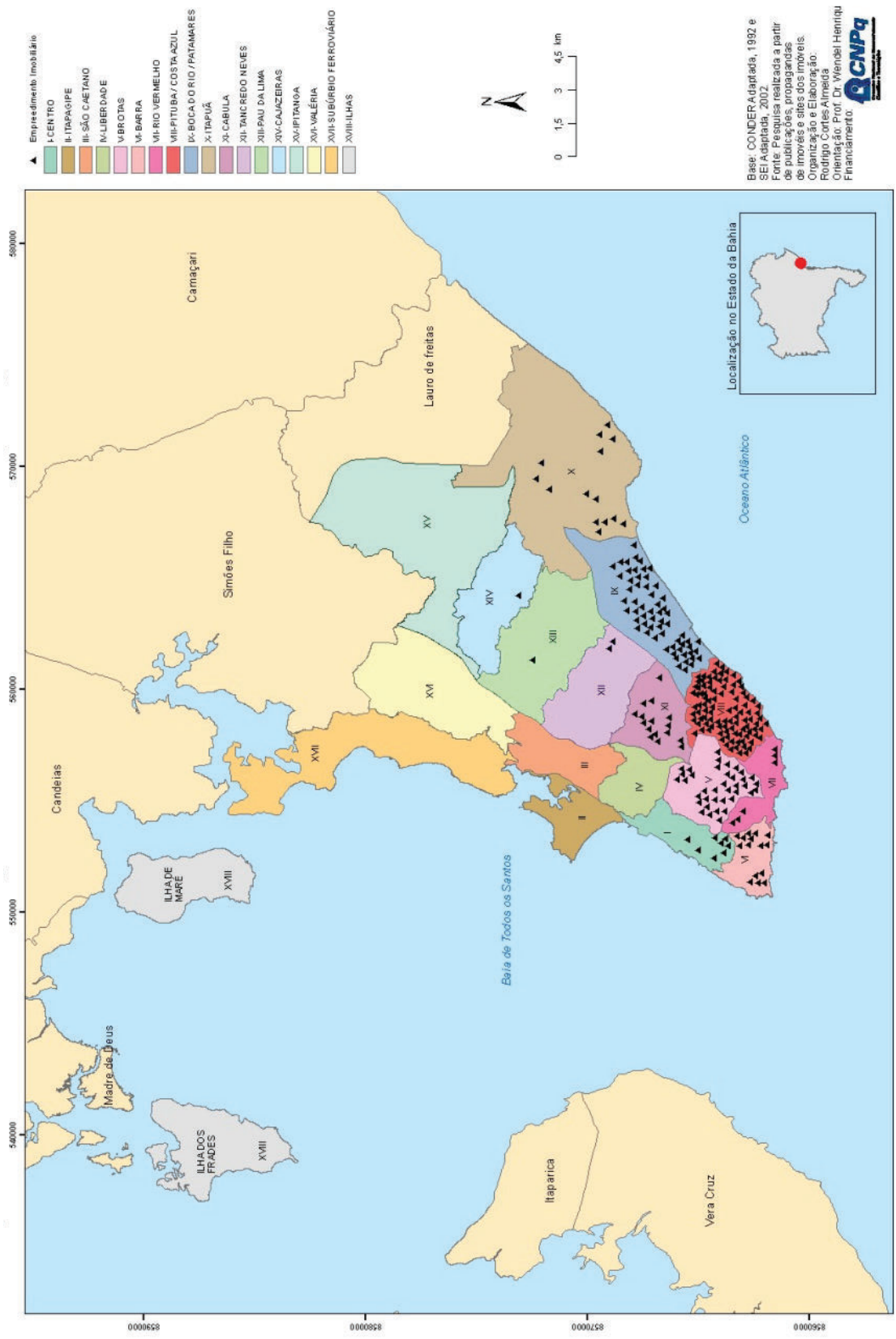


Figura 1 – Empreendimentos imobiliários lançados em Salvador entre 2006 e 2010

A RA V – Brotas também possui grande concentração de novos empreendimentos, mas em áreas muito bem delimitadas, como o Horto Florestal/Cidade Jardim – áreas nobres e Acupe/Vila Laura – áreas de classe média.



Outra RA com boa concentração de novos empreendimentos é a VI – Barra, com alguns empreendimentos próximos ao Farol da Barra/Porto da Barra e outros localizados na Avenida Garibaldi, próximos a Universidade Federal da Bahia e ao Rio Vermelho. Nesta RA, os antigos clubes sociais, como a Associação Atlética da Bahia, o Clube Baiano de Tênis e o Clube Espanhol venderam suas áreas para grandes incorporadores nacionais ou estrangeiros para construção de torres residenciais que farão uso das áreas de lazer dos clubes, como piscinas e quadras. O condomínio construído na antiga Associação Atlética já está em fase de finalização, as obras no Clube Espanhol foram iniciadas e a do Clube Bairo estão ainda em fase de projeto. Um antigo colégio confessional também foi vendido para uma incorporadora, mas o processo encontra-se suspenso em função de um projeto de tombamento do referido colégio.

A RA I-Centro também merece destaque em função de projetos de requalificação recebeu alguns empreendimentos de altíssimo padrão que focam na Baía de Todos os Santos suas estratégias de marketing. Em razão da escassez de espaços e dos tombamentos históricos na área central da cidade, estes empreendimentos possuem altos valores e são comercializados prioritariamente no exterior, podendo instalar-se nestas áreas um processo de gentrificação, como já observado na área do Santo Antônio Além do Carmo.

A área da RA XI – Cabula também possui uma boa quantidade de novos empreendimentos, mas completamente distintos. Em um setor fica o complexo de altíssimo padrão do Horto Bela Vista, com 19 edifícios residenciais, Shopping Center (do mesmo grupo do Shopping Cidade Jardim em São Paulo), escola privada e torres médicas e de serviços de profissionais liberais. Em outra área do Cabula encontram-se diversos empreendimentos para classe média que utilizam a área verde localizada no Batalhão do Exército como uma estratégia de marketing.

Os preços

Em relação aos preços por m² dos empreendimentos, os maiores valores foram encontrados na RA I – Centro, com preço aproximado de R\$ 4.239, 00. Salientamos que estes valores correspondem aos preços das unidades básicas, geralmente localizadas no primeiro andar e nos fundos dos empreendimentos e todos os preços são referentes ao ano de 2010, mesmo para imóveis lançados a partir de 2006, ou seja, não é possível, devido ao volume de informações e as limitações do artigo, classificar quais são os preços correspondentes aos imóveis concluídos, daqueles em construção ou em projeto. O segundo grupo de RAs são aquelas com valores na faixa de R\$ 3.000,00/m² e correspondem as RAs da Barra, Pituba/Costa Azul e Brotas, e especificamente aos ‘bairros’ da Barra, Graça, Vitória, Horto, Itaipara e Pituba. Este grupo de empreendimentos são notadamente edifícios de apartamentos e indicam um adensamento das áreas a partir do processo de verticalização, como no caso do Horto Florestal que era uma área predominantemente de construções horizontais.

Na RA IX – Boca do Rio/Patamares o preço do m² é fortemente influenciado pelos empreendimentos no entorno do Alphaville I e estão na faixa dos R\$ 2.900,00/m² e se caracterizam por imóveis horizontais em condomínios fechados ou apartamentos em condomínios verticais.

Também com valores acima dos R\$2.000,00/m² estão empreendimentos localizados na RA do Rio Vermelho, notadamente apartamentos em edifícios e na RA de Itapuã, que se configuram como imóveis horizontais – casas e villages – em condomínios fechados nas áreas de Stela Mares e Praia do Flamengo. Na RA do Cabula os valores médios estão também na faixa dos R\$ 2.000,00/m², mas a média é influenciada pela diluição dos altos valores no Horto Bela Vista com os valores dos empreendimentos na área próxima ao Exército.

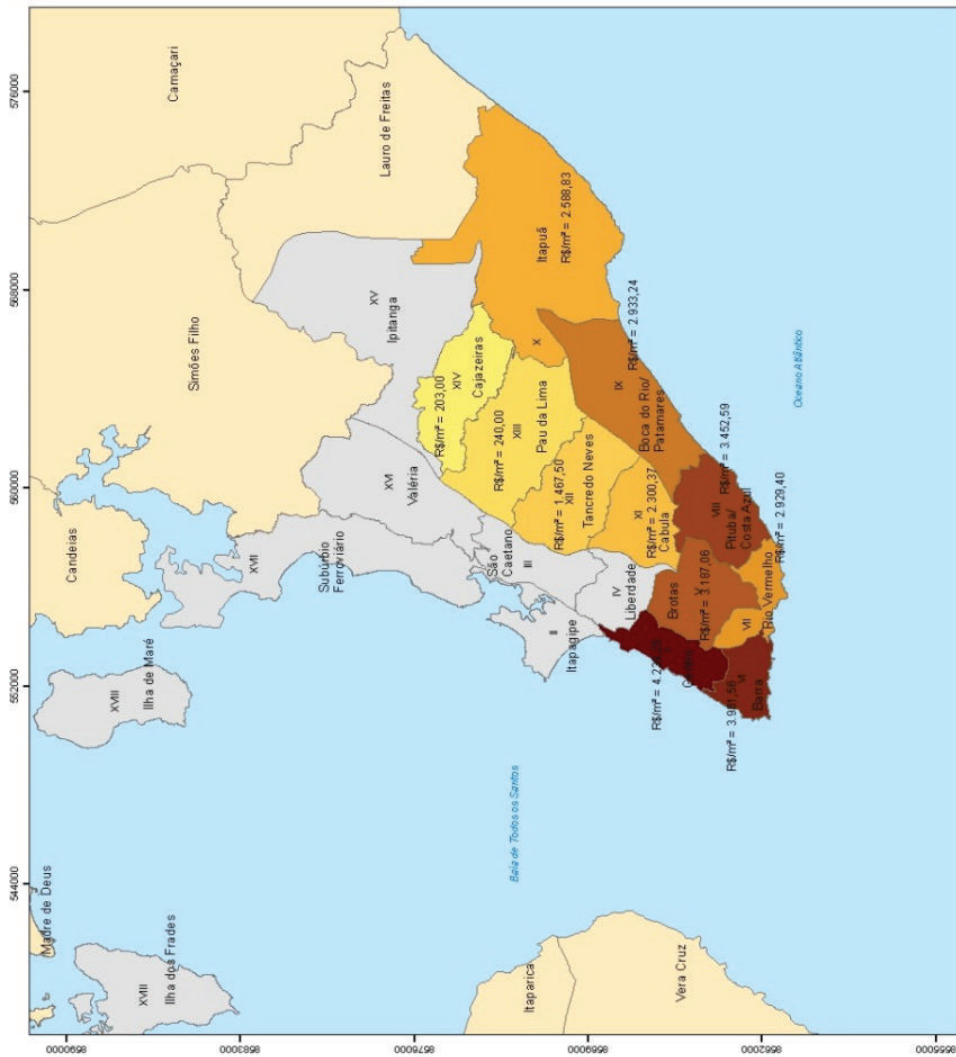


Figura 2 – Preço Médio dos M² das áreas construídas

Comparando o preço do m² de área construída com o valor do m² do terreno, análise possibilitada a partir dos dados de Brito (2005), chegamos a algumas considerações importantes. A maior diferença entre o preço do terreno (em m²) e o preço da área construída (também em m²) foi identificada na RA XII – Tancredo Neves, 11.000%; seguido para um grupo de comportamento similar nas RAs XI – Cabula, I – Centro, V – Brotas, X – Itapuã e IX – Boca do Rio, com diferenças de 2.950%, 2.900%, 2.414%, 2.396% e 2.156%, respectivamente. O terceiro grupo foi formado pela RAs VIII – Pituba com 983%, VII – Rio Vermelho com 877%, XIII – Pau da Lima com 800%, VI – Barra com 740% e XIV – Cajazeiras com 725%. Para facilitar a comparação, a diferença entre



Base: CONDER Adaptada, 1992 e SEI Adaptada, 2002.
 Fonte: Pesquisa realizada a partir de publicações, propagandas e sites dos imóveis.
 Organização e Elaboração: Rodrigo Cortes Almeida e Thais Góes de Souza
 Orientação: Prof. Dr. Wendel Henrique
 Financiamento:



o preço médio do m² dos terrenos mais caros, que na pesquisa de Brito (2005) se localizavam na RA VI – Barra (R\$ 535,00) e o preço medido do m² de área construída mais caro, de acordo com esta pesquisa na RA I – Centro (R\$ 4.239,00), é de aproximadamente 800%, ou seja, na RA XII e nas RAs XI – Cabula, I – Centro, V – Brotas, X – Itapuã e IX – Boca do Rio os preços estão muito acima da média, indicando uma forte especulação imobiliária. Além disto, nas Ras da Barra, do Centro e da Pituba a inexistência de grandes áreas disponíveis aumenta consideravelmente os valores dos terrenos.

Tabela 3 – Relação entre preços dos terrenos e de áreas construídas em Salvador

REGIÃO ADMINISTRATIVA	Preço médio da área construída (R\$/m ²) entre 2006 e 2010	Preço médio do terreno (R\$/m ²) em 2004*	Varição (%)
I - Centro	4.239,25	146,16	2.900
VI - Barra	3.961,56	534,97	740
VIII - Pituba/Costa Azul	3.452,59	334,15	983
V - Brotas	3.187,06	132,04	2.414
IX - Boca do Rio/Patamares	2.933,34	139,26	2.156
VII - Rio Vermelho	2.929,40	351,69	877
X - Itapuã	2.588,37	108,20	2.396
XI - Cabula	2.300,37	77,91	2.950
XII - Tancredo Neves	1.467,50	12,62	11.000
XIII - Pau da Lima	240,00	30,72	800
XIV - Cajazeiras	203,00	28,16	725

* fonte: Brito, 2005 (Adaptado, original em US\$ convertido em abril de 2010)
Organização: Henrique e Almeida, 2010

As empresas

A partir do banco de dados estruturado na pesquisa, no período entre 2006 e 2010, atuaram em Salvador 146 empresas diferentes no ramo imobiliário (incorporadoras e construtoras), totalizando 336 novos empreendimentos. Ressaltamos novamente que estes empreendimentos foram aqueles que tiveram alguma forma de divulgação/propaganda, quer seja em jornais, panfletos, internet, feiras e salões de imóveis. Com os dados disponíveis, foi possível elaborar um mapa e uma tabela que qualifica e quantifica todos os empreendimentos lançados em Salvador, por Região Administrativa. Neste trabalho, em função das limitações, apresentamos apenas as empresas que lançaram mais que 5 empreendimentos no período da pesquisa.

Analisando as empresas que atuam no mercado imobiliário de Salvador e Região Metropolitana, chegamos a algumas considerações interessantes, a partir daquelas que possuem maiores números de lançamentos no período entre 2006 e 2010.

A Sertenge S/A, a ARC Engenharia Incorporação e Construção, a Construtora OAS Ltda., a Andre Guimarães Construções Ltda., a Andrade Mendonça Construtora Ltda., a Consil Empreendimentos Ltda., a Costa Andrade Construtora Ltda. e a Jotagê Engenharia, Comércio e Incorporações Ltda. tem sedes em Salvador.

Já a Agra, passou primeiramente por um processo de fusão, concluído com a criação da Agre Empreendimentos Imobiliários S.A (CNPJ 11.040.082/0001-14), a partir da incorporação da Abyara Planejamento Imobiliários S.A., Agra Empreendimentos Imobiliários S.A., e Klabin Segall S.A. Posteriormente foi feita uma nova incorporação, desta vez entre a Agre Empreendimentos Imobiliários S.A e a PDG Realty S.A. Empreendimentos e Participações (CNPJ 02.950.811/0001-89), com projeção de volume de lançamentos da estimados entre R\$6,5 bilhões a R\$7,5 bilhões no ano de 2010, segundo o site da empresa (www.agre.com.br). As sedes da PDG e da AGRE, respecti-

vamente, estão no Rio de Janeiro e São Paulo. A PDG/AGRE também controla a Fator Realty e somadas as duas empresas possuem 14 empreendimentos em Salvador.

Tabela 4 – Empresas atuantes no mercado imobiliário de Salvador que lançaram mais do que 5 empreendimentos entre 2006 e 2010

EMPRESA	Região Administrativa	Número de Lançamentos
SERTENGE	IX	12
ARC Engenharia Incorporação e Construção	V, VI, VII, IX, X	10
OAS	V, IX	10
AGRA Incorporadora	V, VI, VII, IX, X	8
Gafisa	IX	8
André Guimarães Construções	VIII	7
Cyrela Andrade Mendonça	V, VIII, IX	7
Fator Realty	VIII, IX	6
Consil Empreendimentos	VII, IX, X	6
Costa Andrade	V, VIII	6
GARCEZ ENGENHARIA	I, V, VI, VIII	5
Jotagê Engenharia.	VI, VIII, IX	5
P2	VIII, IX	5
Silveira Empreendimentos	V, VI, VIII	5

Organização: Almeida, 2010

A empresas também possuem subsidiárias especializadas em segmentos do mercado e esta ação é vista como uma estratégia de dissociação do nome fantasia da empresa de empreendimentos vinculados as classes mais baixas e a participação em programas de habitação social, como o “Minha Casa, Minha Vida”. Esta situação também pode ser observada na Gafisa S.A., empresa com sede em São Paulo, que tem a FIT Residencial Empreendimentos Imobiliários Ltda. como sua subsidiária na atuação do mercado com renda entre 3 e 20 salários mínimos, que consomem unidades residenciais com preços estimados entre R\$55.000,00 e R\$130.000,00.

A REGIÃO METROPOLITANA DE SALVADOR

Para a pesquisa na Região Metropolitana de Salvador (RMS) seguimos os mesmos procedimentos realizados em Salvador, coletando as informações sobre os novos empreendimentos lançados entre 2006 e o primeiro trimestre de 2010 que foram divulgados em algum meio de propaganda impresso ou digital. Este empreendimentos seguem uma distribuição ao longo da linha costeira dos municípios de Camaçari e Mata de São João, nas praias de Arembepe, Guarajuba, Praia do Forte, Imbassahy e Sauípe. São grandes condomínios horizontais, alguns deles vendidos exclusivamente no exterior, configurando-se como espaços de segunda residência. Um fato chama a atenção nesta área, a construção de condomínios junto aos grandes resorts, como por exemplo Casas e Quintas de Sauípe no Complexo Hoteleiro da Costa de Sauípe; o Reserva Imbassahy e o IberoState, no Complexo Iberstar – Praia do Forte.

Em Lauro de Freitas constatamos uma concentração na porção mais central do município, ao longo das principais via de circulação, que ligam Salvador ao Litoral Norte do estado da Bahia. No setor central são edifícios de apartamentos destinados a classe média, já na orla são condomínios horizontais de alto padrão, como o Busca Vida.



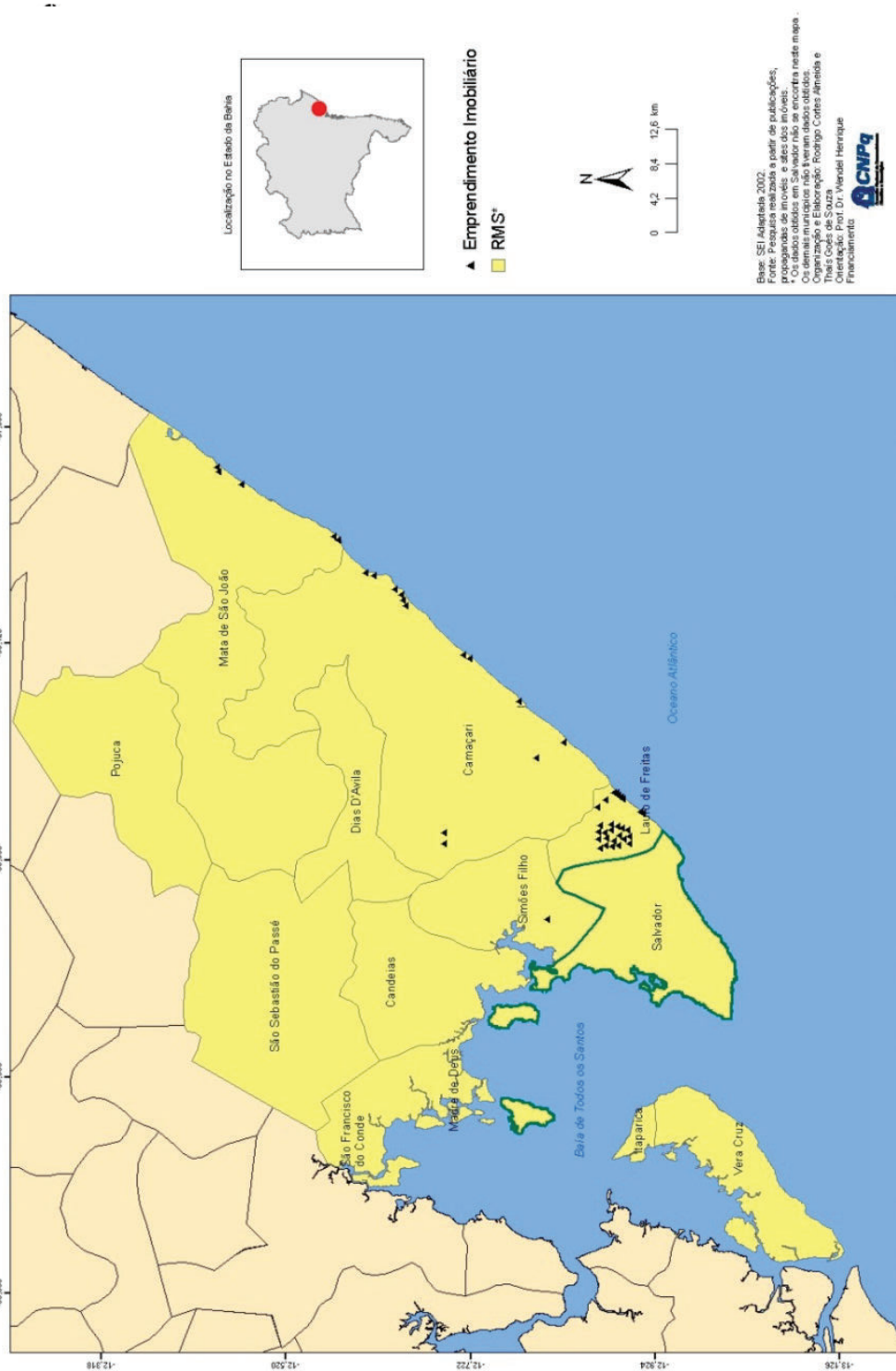


Figura 3 – Empreendimentos imobiliários lançados entre 2006 e 2010 na Região Metropolitana de Salvador

Os preços

Em relação aos preços dos m² na RMS, constatamos que os maiores valores estão em Mata de São João com preço médio de R\$ 5.158,00 o m² de área construída, valor acima do registrado no município de Salvador. Em Camaçari o preço médio da área construída ficou em R\$ 2.063,00 e em Lauro de Freitas de R\$ 2.367,00. Estes preços foram referentes a pesquisa de preços realizada em 2010 e se referem aos menores valores dos imóveis.

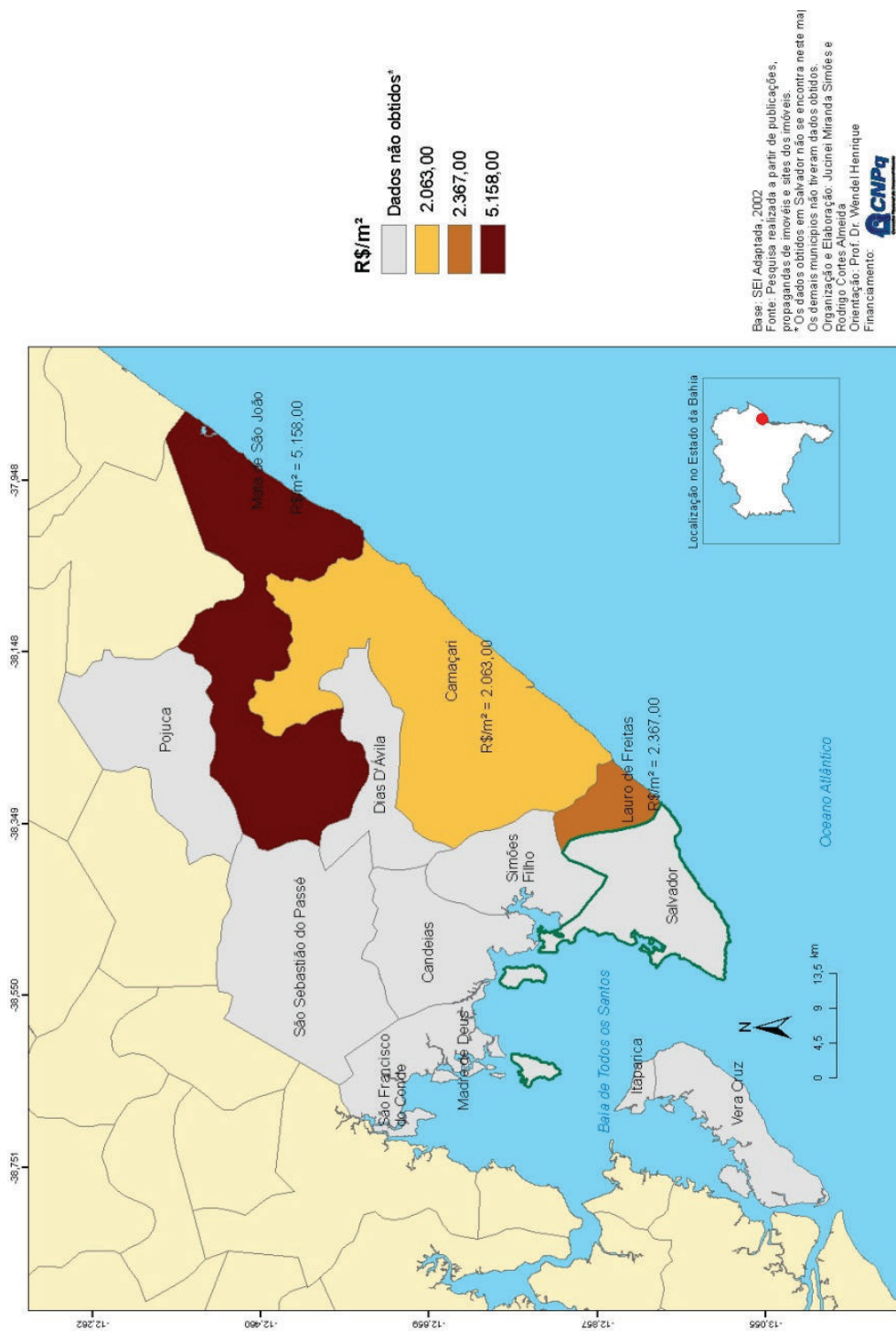


Figura 4 – Preço médio por m² dos imóveis novos na Região Metropolitana de Salvador

As empresas

Em relação a ação das empresas na construção de empreendimentos na RMS, cabe destacar a Reta Atlântica e a Odebrecht. A primeira empresa é portuguesa com atuação concentrada no Algarve e presente no Brasil desde 2001. Esta empresa é responsável pelo Reserva Imbassahy, no município de Mata de São João e localizado entre Imbassahy e a Costa de Sauípe (área de atuação da Odebrecht).

Os consumidores potenciais do empreendimento são estrangeiros, notadamente portugueses e espanhóis. Segundo o material de divulgação do condomínio Reserva Imbassahy (www.reservaim-



bassahy.com.br) “é o primeiro projecto Turístico Imobiliário da Reta Atlântico no Brasil através da sua participada Reta Atlântico Brasil Este empreendimento desenvolve-se numa área com 130 hectares, tem uma frente de praia virgem com cerca de 1.000 metros e um cordão de dunas paralelo à praia, com coqueiros em toda a sua extensão. O rio Imbassaí atravessa a propriedade de noroeste para sudeste. A Reserva Imbassaí destaca-se pela preocupação com as questões ambientais e de compromisso social, que é uma característica inerente aos empreendimentos do grupo, pelo que foram necessários estudos de impacto ambiental, que sustentaram a viabilidade do projecto. (...) Para o desenvolvimento deste empreendimento a Reta Atlântico pensa em estabelecer parcerias com investidores nacionais e internacionais interessados em promover ou integrar investimentos na área turística e hoteleira num dos mais belos locais do Brasil. Este empreendimento irá ser de grande importância para a economia da região, porque para além da criação de cerca de 700 empregos directos na fase de implantação e 1.500 na sua ocupação plena. Está previsto um investimento total de 60 milhões de euros, distribuídos por 3 fases, num prazo entre 6 a 8 anos”. Observa-se uma relação direta com a venda da natureza.

Na mesma área, um pouco mais ao norte fica o complexo da Costa do Sauípe onde a Odebrecht construiu dois condomínios horizontais: Casas de Sauípe e Quintas de Sauípe. O condomínio Quintas de Sauípe Gran Laguna foi entregue no final de 2008 e conta com 163 casas, infra-estrutura básica e de lazer (quadras, piscinas, piers).

Tabela 5 - Relação das Construtoras/Incorporadoras atuantes na Região Metropolitana De Salvador (RMS)

CONSTRUTORA/INCORPORADORA	MUNICÍPIO	QTDE.
Chuí Engenharia Incorporadora Ltda.	Lauro de Freitas	4
Jotagê Engenharia	Lauro de Freitas e Camaçari	3
Andrade Mendonça	Lauro de Freitas e Camaçari	3
Gráfico Empreendimentos Ltda	Lauro de Freitas	3
Paraíso Empreendimentos	Camaçari	3
MRV Engenharia e ParticipaçõesS/A	Lauro de Freitas	2
Odebrecht Empreendimentos Imobiliários	Mata de São João	2
Petram	Lauro de Freitas	2
Living Construtora	Lauro de Freitas e Camaçari	2
Costa Andrade	Lauro de Freitas e Mata de São João	2
JAMES GASS Empreendimentos	Camaçari	1
Prime Engenharia	Lauro de Freitas	1
Celi Construtora	Lauro de Freitas	1
Brandão Ramos Incorporadora	Lauro de Freitas	1
PLENA Empreendimentos	Camaçari	1
Grupo Reta Atlântico Brasil	Mata de São João	1
Bueno Netto Construtora	Lauro de Freitas	1
Habitacon	Lauro de Freitas	1
Tecnisa	Lauro de Freitas	1
MELO Empreendimento Incorporadora	Camaçari	1
Akubli Empreendimentos Imobiliários	Lauro de Freitas	1
Leiro Construções e Incorporações	Camaçari	1
INCORPLAN	Simões Filho	1
ROSSI	Lauro de Freitas	1
IMOCOM	Lauro de Freitas	1
ROVIC	Camaçari	1
EEMA Construtora	Lauro de Freitas	1
Prisma Incorporação	Lauro de Freitas	1
JNC Construtora e Incorporação	Lauro de Freitas	1

Alphaville Urbanismo S/A	Lauro de Freitas	1
GERAR Engenharia	Lauro de Freitas	1
Thomas Magnus Construções	Camaçari	1
Techno Par Empreendimentos	Lauro de Freitas	1
Almeida Matos Engenharia	Lauro de Freitas	1
IMOBASIL	Camaçari	1
MGL Construções	Camaçari	1
Técnica Construtora e Incorporadora	Lauro de Freitas	1
Brandão e Nunes Empreendimentos	Mata de São João	1
OAS	Lauro de Freitas	1
COSBAT Empreendimentos	Lauro de Freitas	1
Silveira Empreendimentos	Camaçari	1
FM Construtora	Lauro de Freitas	1
RCA Empreendimentos imobiliários	Lauro de Freitas	1
Bagua Empreendimentos Imobiliários	Lauro de Freitas	1

Org. Rodrigo Almeida, 2010

As lagunas que nomeiam o empreendimento foram perenizadas através da construção de aterros e barragens, isolando-as do oceano, alterando todo o ecossistema. O entulho resultante da construção foi depositado em uma área de restinga e de manguezal. Todo o condomínio, com forte apelo a cultura tropical e mediterrânea (?), foi construído para atender aos anseios de moradores/usuários estrangeiros.

A propaganda foi realizada em exclusivas revistas internacionais valorizando as casas, algumas com valores superiores a R\$ 1 milhão. Ao redor de 20% das unidades estão ocupadas, a maioria apenas por algumas semanas durante ano, pois os proprietários circulam por diversas casas ao longo do ano, vivendo exclusivamente o verão ao redor do mundo, conforme entrevistas realizadas. Uma casa é ocupada permanente, mas os moradores reclamam da falta de serviços e comércios, implicando deslocamentos semanais a Salvador (70km).

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A reificação e comercialização da natureza observada nos diferentes empreendimentos imobiliários acontece na esfera da acumulação capitalista. Nestes processos os agentes do mercado imobiliário criam um conjunto de necessidades – o jardim, o espaço gourmet, a garagem, a vista, a vizinhança, a infraestrutura – ou mesmo se apropriam das necessidades reais – o ar, a água – e transformam-nas em outras possibilidades de consumo. Marx (1962:60-61), discutindo a ideia de necessidade, escreve que “(...) cada homem especula sobre como criar uma nova necessidade em outro homem a fim de forçá-lo a um novo sacrifício, colocá-lo em uma nova dependência, e incitá-lo a um novo tipo de prazer (...)”. A partir de uma ideia próxima, Lefebvre (1973) colocará que no mundo capitalista do consumo as necessidades se transformam em desejos e, desta forma, sua comercialização fetichizada acontece nos diferentes mercados e de acordo, não mais com as diferentes necessidades, mas sim com a possibilidade econômica e de renda de cada consumidor.

No mercado imobiliário este desejo de uma ‘vida em harmonia com a natureza’, ou a vida próxima a natureza, produz e vende um padrão de natureza pré-estabelecido onde todos os elementos da natureza que não são esteticamente sedutores são extirpados ou retocados, a fim de criar uma ‘natureza perfeita’, na qual não existem mosquitos, cheiros estranhos ou árvores que atrapalhem a vista. Paralelamente, insere-se uma naturalização dos processos econômicos e sociais da produção do espaço, no momento da compra do empreendimento, uma vez que ter acesso à amenidade, ao ar mais puro e a proximidade do verde são naturais.



Em função da raridade da presença de elementos da natureza nas cidades, especialmente nas grandes, os preços por estas ‘necessidades naturais’ torna-se cada vez mais alto e, portanto, o seu acesso será definido em função da renda, negando o uso coletivo da natureza, mas gerando altas expectativas de lucro. Desta forma, estes espaços remanescentes de natureza são disputados pelos grandes incorporadores, loteados e edificados, reduzindo, é claro a presença da natureza no local, que em muitos casos permanece apenas no nome do empreendimento. Além disto, estas áreas escolhidas são altamente adensadas, como é o caso da Avenida Pararela em Salvador, onde a maior parte dos empreendimentos liberados em 2008 ainda estão em fase de construção, mas que já apresenta um esgotamento da infraestrutura disponível, principalmente no tocante aos deslocamentos. Desta forma, para atender a futura demanda dos moradores destes empreendimentos, com alto poder aquisitivo, o Estado passa a viabilizar obras de melhoria da infraestrutura do local, investindo nestas áreas de forte atuação privada do mercado imobiliário, os recursos públicos que poderiam criar a infraestrutura inexistente em diversos outros pontos da cidade, mas que infelizmente estão a margem do processo de valorização imobiliária. Nestas áreas nada muito diferente da situação descrita por Engels (2009) na Manchester de 1844, no texto ‘A situação da classe trabalhadora na Inglaterra do século XIX’, e nem mesmo a natureza é uma possibilidade de melhoria das condições de vida, pois torna-se um problema devido a presença dos insetos que transmitem doenças, das enchentes, dos deslizamentos de terra, da água contaminada, entre outros riscos e ‘problemas ambientais’. Infelizmente.

AGRADECIMENTOS

Ao CNPq, pelo financiamento desta pesquisa entre 2008 e 2010. A Rodrigo Cortes Almeida bolsista de Iniciação Científica PIBIC/CNPq 2009/2010, pelo auxílio na tabulação das informações e na elaboração dos mapas.

REFERÊNCIA BIBLIOGRÁFICA

- BRITO, C. de C. da T. A estruturação do mercado de terra urbana e habitação em Salvador-BA a partir de 1970. **Geotextos**, Salvador, v.1, n.1, p.51-80, 2005.
- ENGELS, Friedrich. The Great Towns. From the condition of the working class in England. In: LeGATES, R.T. & STOUT, F. (eds.). **The City Reader**. London: Routledge, 2009. p. 50-58.
- HARVEY, D. **Spaces of Capital**. Towards a Critical Geography. New York: Routledge, 2001, 429p.
- HENRIQUE, W. A cidade e a natureza: a apropriação, a valorização e a sofisticação da natureza nos empreendimentos imobiliários de alto padrão em São Paulo. **Geosp**, São Paulo, n.20, p. 65-77, 2006.
- HENRIQUE, W. **O direito à natureza na cidade**. Salvador: Edufba, 2009, 184p.
- LEFEBVRE, H. **De lo Rural a lo Urbano**. Barcelona: Ediciones 62, 1973, 261p.
- SANTOS, M. **A Natureza do Espaço**. Técnica e tempo, razão e emoção. 3. Ed. São Paulo: HUCITEC, 1999, 384p.

Trabalho enviado em janeiro de 2011

Trabalho aceito em abril de 2011