



XVIII ENANPUR
NATAL 2019
27 a 31 maio

Um olhar a partir das estruturas de provisão sobre o Setor Sul de Ribeirão Preto/SP

Autores:

DEBORA PRADO ZAMBONI - Universidade Federal do ABC - deboraprado@gmail.com

Resumo:

Esse trabalho analisa a produção do espaço urbano do Setor Sul da cidade de Ribeirão Preto, apoiando-se na metodologia de Michael Ball sobre as “estruturas de provisão”, que propõe observar a relação entre agentes sociais, tipos de capitais envolvidos e papel do estado na produção do espaço urbano. Ribeirão Preto é marcado por segregação socioespacial desde sua fundação, com histórica valorização do seu eixo sul de expansão imobiliária. A partir de 1980, soma-se a esse cenário a constituição de novas formas de habitat urbano com o aparecimento dos “Espaços Residenciais Fechados”. Foi possível identificar duas ‘estruturas de provisão’: a primeira, caracteriza-se pela transformação do uso da terra rural em terra urbana; o segundo, representa a construção da edificação e a incorporação imobiliária. O estudo da produção urbana utilizando a metodologia das estruturas de provisão proporcionou uma diferenciação importante entre os “Espaços Residenciais Fechados” no que diz respeito à sua forma de fazer. Entende-se que é necessário observar a relação entre agentes, emprego de diferentes capitais e o papel do estado nos estudos sobre a produção urbana.

Um olhar a partir das estruturas de provisão sobre o Setor Sul de Ribeirão Preto/SP

Neste trabalho pretende-se tomar a categoria de análise de Ball (1986a) sobre as “estruturas de provisão habitacional” para organizar os dados empíricos e investigar a produção urbana no Setor Sul de Ribeirão Preto/SP entre o final da década de 80 e ano de 2015. Ball (1986a, p. 158) aponta que “a estrutura de provisão habitacional descreve historicamente o processo de provisão e reprodução da entidade física habitação, focando nos agentes sociais essenciais ao processo e à relação entre eles”. Uma estrutura de provisão habitacional seria então determinada pela relação social entre os agentes envolvidos que interveem no processo¹. Para o autor (BALL, 1986a, p.160-161), devem também ser considerados: (i) as formas de financiamento utilizadas e (ii) o papel do Estado. Ball (1986b, p. 457) ressalta que as estruturas de provisão são apenas um meio de ordenar e avaliar um conjunto de dados empíricos e não uma explicação em si. Desse modo, mais do que examiná-las em detalhes, devem ser colocadas em seus contextos, não sendo tratadas de maneira isolada ou separadas, mas sim compreendidas enquanto produtos históricos (BALL, 1986a, p. 163).

Segundo o autor, houve uma negligência por parte dos estudos relativa às relações sociais dos agentes envolvidos na produção imobiliária habitacional, principalmente pelo fato de o ambiente construído ter sido geralmente estudado em termos funcionalistas, como por exemplo, com ênfase em seus usos ou estruturas construídas (BALL, 1986b, p. 448). Assim, argumenta:

Para dar a noção de estruturas de provisão de construção mais do que conteúdo descritivo, deve ser feita alguma formulação da natureza das relações entre os agentes sociais constituintes. São as interrelações econômicas entre eles que são centrais. O exame de uma estrutura de provisão de construção envolve, portanto, a especificação dos papéis econômicos de agentes particulares, sua influência um sobre o outro e a avaliação dos fatores que determinam esses mecanismos econômicos. Os próprios fatores determinantes podem ou não ter um conteúdo econômico;

¹ Michael Ball é pesquisador e autor inglês de significativo e extenso trabalho acadêmico sobre produção urbana. Vale apontar que nosso artigo remete à sua produção da década de 80, cuja discussão se dá na defesa do novo enfoque sobre a produção da habitação. O autor é crítico àqueles que realizam a investigação apenas pelo viés do consumo. Nesse sentido, sua abordagem é utilizada para organizar os dados empíricos da pesquisa realizada que será apresentada nesse trabalho.

por exemplo, o Estado pode implementar leis delimitando certas ações ou dar subsídios a um tipo de agente social². (BALL, 1986a, p. 455)

Com o intuito de utilizar a metodologia de Michael Ball para a organização dos dados levantados, o artigo foi estruturado retomando em linhas gerais a produção urbana do Setor Sul de Ribeirão Preto, em seu período de maior número de viabilizações de empreendimentos imobiliários habitacionais, do final da década de 80 ao ano de 2015. Vale dizer que o ano de 1989 representa o ano da realização do primeiro “Espaço Residencial Fechado”³ na Área de Expansão Urbana do Setor Sul de Ribeirão Preto e 2015, o último ano que se obteve informações cartoriais. Os dados empíricos para o estudo foram obtidos junto ao 1º Oficial de Registro de Imóveis e ao 2º Oficial de Registro de Imóveis, ambos da cidade de Ribeirão Preto (1º ORI-RP, 2015 e 2º ORI-RP, 2015), à Secretaria de Planejamento e Gestão do Município de Ribeirão Preto (SEPLAN, 2015) e por meio de entrevistas realizadas com promotores e/ou desenvolvedores imobiliários, incorporadores e construtores, todos eles sócios-proprietários das empresas desenvolvedoras de empreendimentos habitacionais localizados na área estudada.

Estruturas de provisão no Setor Sul de Ribeirão Preto: agentes, financiamentos e papel do Estado na viabilização dos principais produtos imobiliários entre 1989 e 2015

O Município de Ribeirão Preto foi dividido em Setores e Subsetores pelo Decreto nº 333, de 26 de dezembro de 1983 (RIBEIRÃO PRETO, 1983). Apesar dessa delimitação ter ocorrido apenas em 1983 a identificação do território do Setor Sul da cidade como espaço de produção de moradia para os grupos sociais dominantes da cidade de Ribeirão Preto foi uma

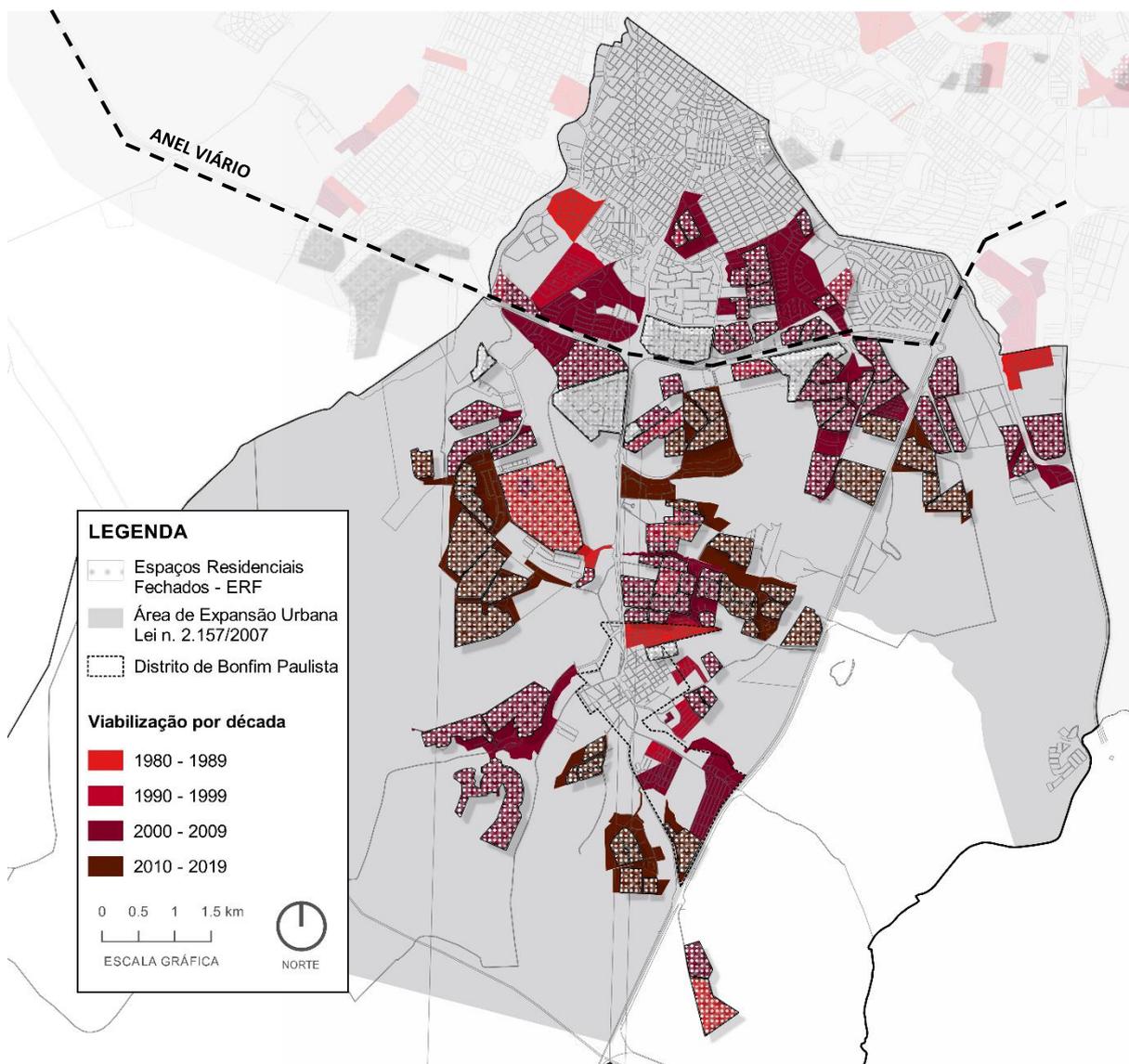
² Tradução nossa do original em inglês: “To give notion of structures of building provision more than descriptive content, some formulation of the nature of the relations between the constituent social agents must be made. It is the economic interrelations between them that are central. Examining a structure of building provision consequently involves specifying the economic roles of particular social agents, their influence on each other, and evaluating the factors which determine those economic mechanisms. The determining factors themselves may or may not have a economic content; for example, the state could implemet laws prescibing certain actions or give subsidies to one type of social agent.”

³ A expressão “Espaços Residenciais Fechados” é utilizada nesse trabalho para referir a “(...)todos os tipos de empreendimentos residenciais horizontais murados e controlados por sistemas de segurança, (...), ainda que haja diferenças, nos termos da legislação vigente, entre as formas de fechamento e controle observadas nesses espaços, bem como em suas condições jurídicas de propriedade (...). No plano prático, e não no técnico-jurídico, estamos nos referindo a áreas habitacionais urbanas cercadas por muros, às quais o acesso de não moradores é autorizado ou não segundo sistemas de controle e vigilância, bem como sob regras estabelecidas pelos proprietários e/ou locatários dos terrenos ou imóveis edificadas nesses espaços.” (SPOSITO E GÓES, 2013, p. 61-62)

característica explorada pelo mercado imobiliário na cidade e sustentada pela regulação urbana local desde a década de 50.

No quadro mais amplo da produção urbana da cidade de Ribeirão Preto, dados da Seplan (2015) mostram que o Setor Sul de Ribeirão Preto foi o que concentrou maior número de implantação de empreendimentos imobiliários residenciais no município, no período compreendido entre o final da década de 80 e o ano de 2015, assim como o maior número de viabilizações de “Espaços Residenciais Fechados” no mesmo período (PECCI, 2014, p. 49). Abreu (2014, p. 125) demonstrou em sua pesquisa que o Setor Sul foi a área em Ribeirão Preto onde ocorreu a maior valorização dos preços médios de apartamentos, casas e terrenos no período entre 1995 e 2010. Seu estudo analisa ainda que tal território também concentrava o maior número de chefes de família com rendimento superior a 20 salários-mínimos em 2010 (ABREU, 2014, p. 122) (Figura 1).

Figura 1: Demarcação do Setor Sul de Ribeirão Preto com especialização dos “Espaços Residenciais Fechados” e viabilização por década dos empreendimentos.



Fonte: Organização da autora a partir de dados da SEPLAN (2015) e elaboração de Gabriel Marques da Silva.

Em termos históricos, o Setor Sul de Ribeirão Preto foi constituído por legislação urbana municipal como espaço que privilegiou a implantação de bairros estritamente residenciais, com terrenos unifamiliares de 300m², em uma clara exclusão de significativa parte dos grupos sociais da cidade. Tal situação, ocorrida em Ribeirão Preto desde 1950, teve a participação fundamental do Estado na regulação que favoreceu tal exclusão e separação de parte da cidade para a realização de espaços diferenciados, voltados para a viabilização de produtos imobiliários para grupos sociais dominantes.

Na década de 60, tal produção imobiliária continuou sendo caracterizada pela implantação de loteamentos urbanos estritamente residenciais com lotes unifamiliares, atrelados principalmente à abertura, prolongamento ou duplicação de avenidas previstas e executadas a partir do Plano de Vias de 1960 (RIBEIRÃO PRETO, 1960). Esse Plano não só definiu o sistema viário municipal como também estabeleceu seu desenho vinculado às mudanças realizadas no sistema viário estadual da década de 60 no município, como o caso da realização do Anel Viário (Figura 2).

Na década de 70, ocorreu, pela primeira vez no município, a delimitação de Área de Expansão Urbana em 1977, por meio da Lei Municipal nº 3.346/1977 (RIBEIRÃO PRETO, 1977), definida como faixa de dois quilômetros além do perímetro urbano. Tal delimitação foi relevante para a produção habitacional do Setor Sul, uma vez que permitiu a realização de empreendimentos urbanos para além do Anel Viário, estrutura viária estadual comentada anteriormente, coincidente com os limites do perímetro urbano municipal.

Soma-se a esse contexto, já no final da década de 80 e início da década de 90, o prolongamento de avenida que viria a reafirmar o Setor Sul como eixo de valorização do município: a Avenida Professor João Fiúsa pela empresa local Grupo de Desenvolvimento Imobiliário Ltda (GDU Ltda)⁴. A expectativa de continuidade dessa avenida para além do Anel Viário foi um dos motivos que levou alguns promotores imobiliários a viabilizar empreendimentos residenciais na Área de Expansão Urbana, vinculados, principalmente, aos acessos garantidos pelo Anel Viário.

No final da década de 90 e início dos anos 2000, continua importante a atuação da empresa local GDU Ltda na realização de loteamentos em área urbana próxima ao Anel Viário que, assim como a atuação de seu sócio-proprietário majoritário, responsável não só pela implantação da avenida citada quanto de acessos que permitiram a ligação entre a área urbana e a Área de Expansão Urbana do Setor Sul de Ribeirão Preto. Cabe também ressaltar o papel do Estado na continuidade do planejamento urbano municipal no que diz respeito à consolidação das diretrizes viárias do Plano de Vias de 1960 (RIBEIRÃO PRETO, 1960) no Plano de Vias de 2007, Lei Municipal nº 2.204/2007 (RIBEIRÃO PRETO, 2007). O traçado dessas diretrizes e implantação nas décadas seguintes possibilitou a viabilização, nos anos 2000, do

⁴ Empresa GDU Ltda: Grupo de Desenvolvimento Urbano, conta com a associação de quatro empresas locais: Cedro Construtora e Incorporadora LTDA, Engindus Engenharia Industrial LTDA, Habiart Barc Construtores LTDA, Ilimiconstru Projetos e Construções LTDA e Protenco Projetos Técnicos e Construções LTDA (JUCESP, 2018).

maior número de empreendimentos habitacionais para demanda solvável na Área de Expansão Urbana do Setor Sul de Ribeirão Preto.

Sobre a produção imobiliária dos “Espaços Residenciais Fechados” na cidade de Ribeirão Preto, é importante dizer que estão presentes no município desde a década de 30. Inicialmente, nos anos 30, no formato de chácaras de recreio, implantadas originalmente em áreas rurais e posteriormente fechadas de maneira irregular. Ainda é necessário dizer que desde os anos 60, também se observa a existência de condomínios horizontais de casas ou da tipologia de mercado “condomínio de lotes”⁵. No entanto, é a partir do final dos anos 80 que os “Espaços Residenciais Fechados” foram implementados em maior número, concentrando-se no Setor Sul do município.

Nesse último período, a partir dos anos 80, onde concentra-se essa pesquisa, vale dizer que tal produção habitacional está diretamente relacionada a dois aspectos em especial: à transformação do uso da terra rural em terra urbana e às possibilidades abertas pela continuidade do planejamento municipal na execução do sistema viário municipal e sua relação com o sistema viário estadual. Como perspectiva de análise dos produtos viabilizados enquanto “Espaços Residenciais Fechados” é necessário dizer que os “condomínios de lotes” foram sendo substituídos pelos “loteamentos fechados”⁶.

Por fim, os condomínios residenciais, produtos de incorporação imobiliária, regulamentados pela Lei Federal nº 4.591/1964, também conhecidos como condomínios horizontais e condomínios verticais, estiveram presentes de maneira contínua no município. Nesse trabalho, tendo em vista o foco sobre os “Espaços Residenciais Fechados”, trabalharemos com maior enfoque sobre os condomínios horizontais e os chamaremos de “condomínios de casas”.

Ao observar o período de implantação, produto imobiliário e sua localização, é possível, em linhas gerais, traçar as principais características da produção imobiliária de “Espaços Residenciais Fechados” do Setor Sul compreendida do final da década de 80 a 2015 diferenciando-a em três momentos:

- (i). Final da década de 80 a meados da década de 90: primeiros “condomínios de lotes”, localizados principalmente na Área de Expansão Urbana, junto aos acessos permitidos pelo Anel Viário, próximos ao que seria a área de

⁵ “Condomínios de lotes” é a expressão adotada por essa pesquisa para referir-se a um produto imobiliário específico. Os “condomínios de lotes” no município de Ribeirão Preto viabilizaram-se até 2005 pela Lei Federal nº 4.591/1964. Contudo, não são “verdadeiros”, pois não há de fato a construção das unidades habitacionais. É importante lembrar que em 2017 a Lei Federal nº 13.465/17 introduziu mudanças significativas na Lei Federal nº 6.766/79, adicionando como possibilidade de viabilização a figura controversa do “condomínio de lotes” assim como do “loteamento de acesso controlado” (BRASIL, 2017). Tal mudança na lei ainda não é ponto pacificado e parcelamento e condomínio seguem com seus conceitos e diferenciações (PINTO, 2017), isto é, não devem ser confundidos.

⁶ “Loteamento fechado” é a expressão adotada por essa pesquisa para referir-se a loteamentos que são fechados, murados, devido à flexibilização da legislação local. Em 2017, a Lei Federal nº 13.465/16 adicionou como figura jurídica o “loteamento de acesso controlado” na Lei Federal nº 6.766/1979.

prolongamento da Avenida Professor João Fiúsa, eixo de valorização imobiliária da cidade.

(ii). Final da década de 90 a 2005: continuidade na realização da tipologia de mercado “condomínio de lotes”, viabilizados em áreas maiores do que aqueles realizados até o final da década de 90, localizados em sua maioria junto ao sistema de rodovias, mas com alguns casos relacionando-se às diretrizes viárias internas aos Subsetores da Área de Expansão do Setor Sul. Vale lembrar que, a partir de 2005, não se registra mais nos Oficiais de Registro de Imóveis a tipologia de mercado “condomínio de lotes”.

(iii). Início dos anos 2000 a 2015: implantação de loteamentos urbanos com conexões viárias que permitiram a passagem entre a Área Urbana e a Área de Expansão Urbana. Nos terrenos desses loteamentos foram viabilizados, posteriormente, incorporações imobiliárias de condomínios horizontais e condomínios verticais residenciais e de serviços. A partir de 2005, é comum também observar o fechamento de algumas áreas desses loteamentos, conformando a tipologia de mercado “loteamento fechado”.

O período entre 2000 e 2005 apresenta-se como um momento de transição entre os produtos que serão viabilizados como “Espaços Residenciais Fechados”. Importante dizer que a aprovação da tipologia de mercado “condomínio de lotes” tornou-se cada vez mais difícil no município, sendo proibida de ser registrada pelo Oficial de Registro de Imóveis em 2005. De fato, observa-se ainda algumas aprovações, mas, de maneira geral, observa-se o ano de 2005 como o “fim” de tal tipologia de mercado. Possivelmente, por já conhecerem a dificuldade de aprovação de tal tipologia, observa-se no município que, desde 2000, observa-se a viabilização de outra tipologia de mercado: o “loteamento fechado”. Sendo assim, é possível notar que o “condomínio de lotes” foi sendo, de certa forma, substituído pelo “loteamento fechado” em termos de produto imobiliário.

Uma vez observados os tipos de produtos, sua localização e período principal de realização, retoma-se à chave de análise de Ball (1986a) para organização dos dados, buscando-se delinear as estruturas de provisão habitacional sob os seguintes aspectos relevantes: (i) relação entre agentes, destacando-se desenvolvedores imobiliários, incorporadores, proprietários de terras e representantes do Poder Público; (ii) tipo de capitais utilizados no financiamento da infraestrutura implantada e/ou das edificações construídas; e (iii) o papel do Estado na viabilização de certos produtos.

Por meio da organização desses dados foram traçadas duas principais “estruturas de provisão habitacional” no Setor Sul de Ribeirão Preto no período entre o final da década de 80 e 2015 e estas, por sua vez, relacionadas aos principais momentos e produtos imobiliários apontados anteriormente:

(i). a primeira, “estrutura de provisão para transformação do uso da terra”, relaciona-se à mudança do uso da terra rural para terra urbana. Tem como

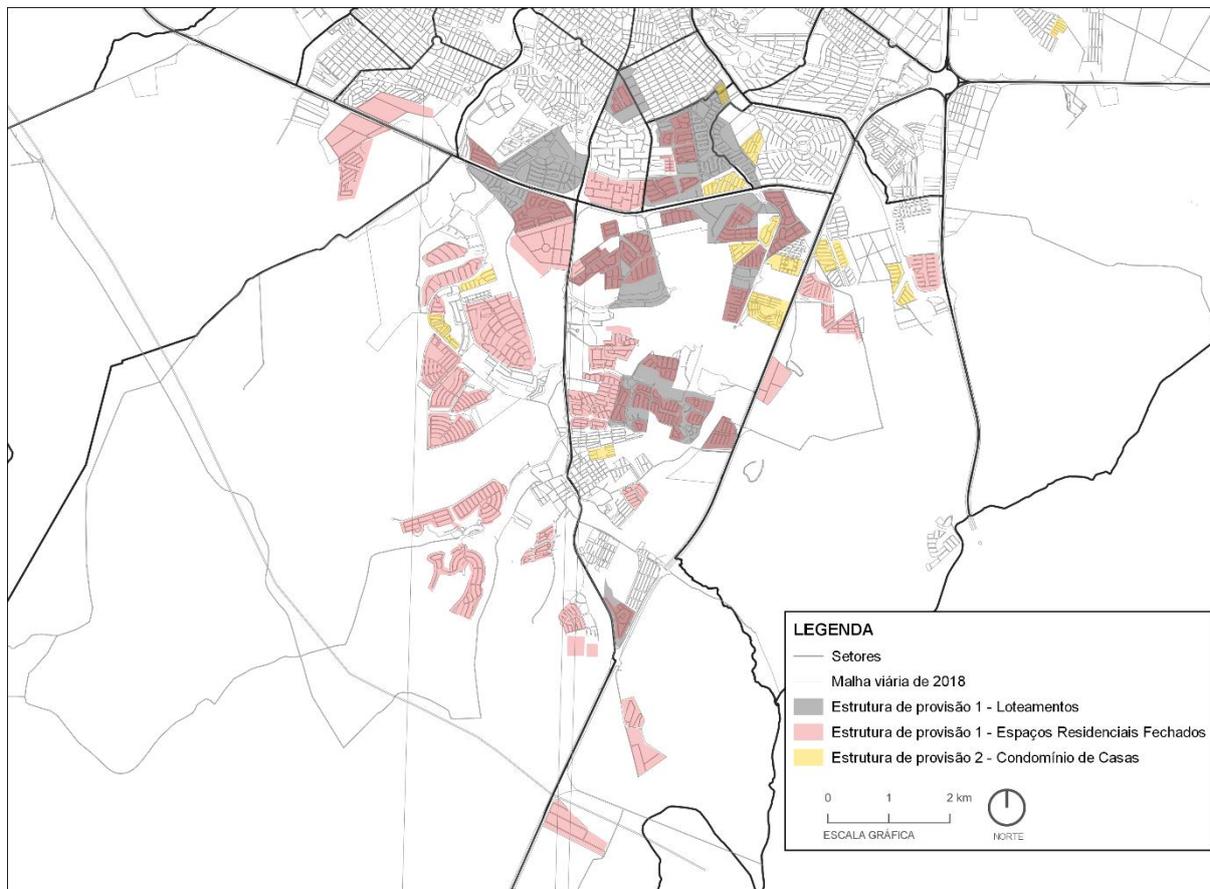
principais produtos imobiliários o “condomínio de lote”, o loteamento urbano e o “loteamento fechado”, produzidos majoritariamente por empresas locais⁷ em sistemas de parceria com proprietários de terras e utilização de capital próprio para implantação da infraestrutura urbana.

(ii). a segunda, “estrutura de provisão para construção”, relaciona-se à edificação em si e a todas as etapas que lhe dizem respeito. Essencialmente, diz respeito à compra de áreas por empresas locais ou de fora para a incorporação e construção de condomínios de casas (chamados também de horizontais) ou verticais (edifícios), com a utilização de capital bancário para financiamento das etapas de implantação e construção dos empreendimentos.

Cabe dizer que as duas estruturas de provisão habitacional não se excluem, podendo ser complementares dentro da organização do processo da construção habitacional como já observado por Ball (2002, p. 902), sendo comum a existência de estruturas de provisão para desenvolvimento das terras residenciais, que contemplam a aquisição da terra, aprovações junto aos órgãos competentes e implantação da infraestrutura e, estruturas de provisão para a produção habitacional em si, com a construção das moradias. A Figura 2 mostra a espacialização das duas estruturas de provisão habitacional no Setor Sul de Ribeirão Preto entre 1989 e 2015 e ainda diferencia a estrutura de provisão 1 sob o aspecto do produto viabilizado: loteamentos comuns ou “Espaço Residencial Fechado” do tipo “condomínio de lote” ou “loteamento fechado”.

⁷ Foram utilizadas as expressões “empresa local” e “empresa de fora” para descrever de forma sucinta empresas que possuem sua sede em Ribeirão Preto e empresas que não possuem sua sede em Ribeirão Preto, respectivamente, com base nos dados registrados na Junta Comercial do Estado de São Paulo.

Figura 2: Espacialização das estruturas de provisão no território estudado



Fonte: Organização da autora e elaboração de Gabriel Marques da Silva.

Transformação do uso da terra rural em urbano

Observa-se a seguir as principais características da “estrutura de provisão para transformação do uso da terra”: (i). predominância de empresas locais na viabilização desse processo de transformação da terra rural em terra urbana, por meio de sistema de parceria entre promotores/desenvolvedores imobiliários e proprietários de terras, denotando importância das relações pessoais e de confiança entre os agentes envolvidos; (ii). não utilização de capital bancário para a compra da terra ou implantação da infraestrutura urbana; e (iii). conhecimento da legislação local que favorece o padrão de ampliação do crescimento da produção urbana sobre áreas de uso rural.

Assim, as principais empresas construtoras dos “condomínios de lotes” em Ribeirão Preto, no período entre o final da década de 80 e meados da década de 90, foram empresas locais constituídas na mesma época e, na maior parte dos casos estudados, pertenciam às pessoas que tinham adquirido terras rurais próximas ao Anel Viário e viabilizaram esses empreendimentos imobiliários. Como exemplo, citamos os nomes das empresas e o ano de início de atividade de algumas de atuação mais relevantes na cidade (JUCESP, 2018): Jábali

Aude Construções Ltda (1975), que viabilizou o o condomínio Buenos Aires (2004) (Figura 6.4a); Perplan Empreendimentos e Urbanização Ltda (2000), que viabilizou o condomínio Buritis (1994) (Figura 3b). Ambos empreendimentos se localizam em Área de Expansão Urbana e estão atrelados aos acessos permitidos pelo Anel Viário e à valorização da expectativa de prolongamento da Avenida Professor João Fiúsa.

Figuras 3a 3b: Buenos Aires e Condomínios Buritis, respectivamente



Fonte: Google Earth (2018)

Dentre os principais aspectos destacados pelos promotores imobiliários nas entrevistas sobre esse período, observa-se a importância do conhecimento adquirido frente às dificuldades de viabilização do “condomínio de lote”, assim como a antecipação do reconhecimento de valorização das áreas onde seriam implantados empreendimentos. Destaca-se também a importância de se conseguir, no âmbito local, contornar a legislação federal, principalmente no que se refere à obrigatoriedade de construção das unidades habitacionais no caso dos condomínios de casas, como observa o sócio-proprietário de empresa desse período:

A gente tinha que pensar nessa área rural como urbana, porque nem expansão urbana tinha, nessa fase, formada em Ribeirão Preto. Então, eu comecei a buscar isso aí. Seria mais ou menos na década de 90. Nós éramos em vários conhecidos e ninguém tinha dinheiro, éramos em 30 ou 40 pessoas e não sabíamos o que fazer com ela, como levar o urbano para o rural. Porque nós não tínhamos o esgoto, o tratamento, a água potável. Então eu comecei a criar contato com órgãos públicos. Eu já tinha desenhado, com um arquiteto, como nós poderíamos atender a uma legislação muito frágil sobre loteamentos fechados. Na época ainda se falava como condomínio fechado. Juridicamente é uma coisa muito complexa porque para ser condomínio fechado tem que provar que existiam habitações lá dentro. Então, quando é espaço vazio, não caracterizava como condomínio. Porque a fração ideal era móvel, porque cada um construiu uma casa e como você legaliza juridicamente isso? No começo houve certa burla permitida pelos cartórios. Você fazia um projeto com uma metragem mínima, depois entrava com uma ação de demolição. Você conhece essa

história? Você entrava com uma ação de demolição e aprovava o seu projeto definitivo. (Entrevistado 01, sócio-proprietário de empresa loteadora, construtora e incorporadora local, 2017)

Também se observou o conhecimento dos empresários sobre o mercado imobiliário local, o perfil do consumidor e o produto adequado para cada cliente, conforme recorda um dos sócios-proprietários, quando comentou sobre a decisão de realização de um empreendimento desse tipo:

Porque para [o comprador] rico, nós tínhamos previsto, quando eu vendi aqui, eu vi que acabaram os [compradores] ricos. Já moravam em apartamentos de um por andar. Então aqui, nós fizemos um número adequado [de lotes]. Por quê? Porque eu cheguei numa lista de 140 [compradores] ricos que poderiam fazer uma casa de [R\$] 3, 4 milhões. Então selecionei e vendi 40 [lotes]. E ali [outro empreendimento] eu vendi para o camarada de poder aquisitivo rico também, mas não milionário. (Entrevistado 02, sócio-proprietário de empresa loteadora com sede em Ribeirão Preto, 2017)

Por fim, é importante dizer que também ocorreu a implantação de “condomínios de lotes” por empresas que são de fora de Ribeirão Preto, mas em número menor. No período e área estudada, foram identificados apenas dois casos: o “Residencial Topázio” e o “Residencial Turmalina”, ambos empreendimentos da Construtora Itajaí, com início de suas atividades datado de 1986 e sede no Município de Barretos. Ambos empreendimentos se encontram nas proximidades do núcleo urbano do Distrito de Bonfim. Vale dizer que nos dois casos citados não foi encontrada informação sobre o ano de aprovação junto ao banco de dados pesquisado na Prefeitura Municipal de Ribeirão Preto (SEPLAN, 2015), depreendendo-se que tais empreendimentos podem ainda não estar aprovados junto aos órgãos responsáveis.

Os “condomínios de lotes” foram viabilizados na cidade até o ano de 2005, passando nos anos 2000 a ocupar áreas maiores, vinculando-se às diretrizes viárias internas dos Subsetores do Setor Sul. Destacam-se assim as empresas locais Vila do Ipê (2000), que viabilizou os “condomínios de lotes” Ipê Amarelo (2001), Ipê Roxo (2002) (Figura 4a e 4b) e Ipê Branco (2007), e Pereira Alvim (1993), que viabilizou o Guaporé 1, 2 e 3 (ambos em 2003) (Figura 5a e 5b).

Figuras 4a e 4b: Vista aérea dos Condomínios Ipê Amarelo e Ipê Roxo e entrada do Condomínio Ipê Amarelo, respectivamente



Fonte: Google Earth (2018).

Figura 5a e 5b: Vista aérea dos Condomínios Guaporé 1, 2 e 3 e perspectiva da entrada do Condomínio Guaporé 2, respectivamente



Fonte: Google Earth (2018).

Uma das hipóteses para a baixa participação de empresas de fora, com sede em outras cidades, na incorporação ou construção de “condomínios de lotes”, pode ser devido à dificuldade de compreensão das possibilidades para contorno da regulação federal. Segundo um dos sócios-proprietários de empresa realizadora desses empreendimentos, a dificuldade foi sendo superada à medida que os residenciais iam sendo construídos, implicando no acúmulo de conhecimento e experiência aplicáveis nos próximos empreendimentos:

Então o pessoal acha que é fácil, mas são 2 a 3 anos para aprovar um projeto. Não é simples. Eu resolvia tudo no âmbito municipal. Foi um processo quase artesanal. Tirei um modelo daquele, como se fosse um molde na mão e depois vou industrializar esse processo. (Entrevistado 01, sócio-proprietário de empresa loteadora, construtora e incorporadora local, 2017)

Por fim, observa-se que foram realizados contornos da legislação federal, por meio da facilidade de acesso e/ou proximidade e relacionamento entre os agentes promotores imobiliários e os agentes fiscalizadores responsáveis, representantes do Poder Público municipal. Essa ‘coparticipação’ nos processos de elaboração tornou possível a realização, por exemplo, de “condomínios de lotes”, tendo em vista que a sua aprovação dependia da construção de unidade mínima seguida de obtenção de “Habite-se” junto aos órgãos responsáveis, para viabilização do registro do empreendimento no Oficial de Registro de Imóveis, situação essa que depois demandava dos adquirentes a obtenção de alvará de demolição para a construção das casas.

No âmbito dos loteamentos urbanos, também há predomínio de empresas locais, e as principais realizadoras de loteamentos urbanos nesse recorte temporal e espacial são quatro empresas locais constituídas (JUCESP, 2018): GDU Incorporações e Construções Ltda, em 1992; Perplan Empreendimentos e Urbanização Ltda, no ano 2000; Vila do Ipê Empreendimentos Ltda, no ano 2000, e Buganville Empreendimentos Imobiliários Ltda, em 2003. Tais empresas atuam apenas em Ribeirão Preto, com exceção da Perplan, que atua também nas cidades da região como Franca, Mococa, Monte Alto e Pirassununga (PERPLAN, 2018). Como característica comum a essas empresas, observa-se que seus sócios-proprietários vêm atuando no Setor Sul desde o final da década de 80. Destaca-se o pioneirismo das empresas GDU e Perplan, conforme apontado anteriormente, e o modo como os sócios-proprietários das empresas trabalham conjuntamente:

E aqui em Ribeirão Preto não tem inimigo, temos concorrentes. Cada um faz seu produto e vende. Não tem aquela coisa de nós e outros, esquerda e direita. Aqui era uma fazenda só, a família rachou, nós pegamos um pedaço e eles pegaram esse. Basicamente, eles também fazem prédio, todos fazem prédio. Loteamento poucos faziam. Não tinha muito essa linguagem. Mas teve época que não tinha mais dinheiro para prédio e por isso que eu te falei, tem que ser camaleão, você se adapta se não fecha a empresa. (Entrevistado 02, sócio-proprietário de empresa loteadora com sede em Ribeirão Preto, 2017)

A história dessas empresas locais denota a confiança que transmitem, fator fundamental para a efetivação das parcerias entre essas e os proprietários de terras das áreas onde serão realizados os empreendimentos. Para a operacionalização dessas parcerias, apesar da existência dos contratos, a boa reputação dos sócios-proprietários da empresa ainda é o que possibilita a negociação, uma vez que o terreno continuará em nome do proprietário e esse, perante a lei, responderá como “loteador”, mesmo não sendo ele o realizador do empreendimento. Sobre essa relação entre as partes, o sócio-proprietário de uma das empresas loteadoras afirma:

[...] sim, é algo muito pessoal, é uma relação de confiança mesmo. Porque o cara está entregando o maior patrimônio dele para um estranho. (Entrevistado 03, sócio-proprietário de empresa loteadora, incorporadora e construtora com sede em Ribeirão Preto, 2017)

No caso das parcerias, vale dizer que há na negociação o convencimento entre as partes sobre o valor da terra, baseado, principalmente sobre o quanto ela pode render. Sendo essas terras de uso rural, é comum tais negociações se darem sobre o que a terra poderia produzir e o quanto geraria de renda, como afirma o sócio-proprietário de empresa loteadora local:

Primeiro nós chegamos e oferecemos para eles uma parceria. Nesse caso, eles entraram com a terra. Então, em função das restrições [urbanas] nós combinamos: 35%, 40% do faturamento. Eu vendi 200 milhões [de Reais] e demos 35% para ele. A gente mostrava que com a cana ele não ia lucrar tanto. Isso foi uma evolução, pois os proprietários começaram a entender que as fazendas deles não tinham mais vocação agrícola. Então, nós pegávamos a fazenda dele, levávamos para o planejamento e fazíamos uma expansão urbana. (Entrevistado 01, sócio-proprietário de empresa loteadora, construtora e incorporadora local, 2017)

A importância da credibilidade das empresas locais também está retratada no fato de empresas de fora não conseguirem realizar parcerias com os proprietários de terra. Na opinião do mesmo sócio-proprietário da empresa loteadora, tais empresas de fora não possuem características que seriam importantes para essas negociações:

Por isso essas grandes empresas de São Paulo não entraram aqui. Eles não souberam entrar na intimidade, na alma do proprietário. Já vi gente chegar aqui de avião, de jatinho e a pessoa que foi receber falou: eu não faço negócio com você. Foi embora e depois eu fiz o negócio. É um fato isso. É muita arrogância, sabe? O pessoal do interior é diferente. Eles acham que é igual na capital: é business é business, eles estavam cegos! Você tem que tomar o chá do bule e comer o bolinho, eles só querem fechar o negócio e ir embora. Aqui é que nem mineiro, olho no olho, vem conhecer minha filha. Os novos proprietários são diferentes, mas os antigos são assim. (Entrevistado 01, sócio-proprietário de empresa loteadora, construtora e incorporadora local, 2017)

Ainda é importante mencionar que às empresas locais cabe o conhecimento prévio da legislação municipal, assim como participação no planejamento e estruturação do sistema viário, por exemplo. Seja nos espaços democráticos de participação, seja nos espaços políticos do poder legislativo local, como observado nesse trecho de uma das entrevistas realizada com o diretor sócio-proprietário de empresa loteadora local, tais situações acabam conferindo certa vantagem aos agentes locais:

Nós ajudamos a prefeitura em como planejar uma expansão urbana. Primeira coisa, sistema viário, acessos. O que acontecia, começamos a planejar os acessos, depois toda a parte de saneamento básico, galerias de águas pluviais. Então o que acontecia era que a gente tinha que ir pra

Câmara municipal. (Entrevistado 01, sócio-proprietário de empresa loteadora, construtora e incorporadora local, 2017)

Por fim, ainda sobre a predominância das empresas locais na “estrutura de provisão para a transformação do uso da terra”, foram observados apenas dois casos em que as empresas realizadoras dos loteamentos urbanos eram de fora da cidade, para esse recorte espacial e temporal. Esses dois casos estão representados pelos “loteamentos fechados” Alphaville (2010), realizado pelo grupo Alphaville Urbanismo, e o Buona Vitta (2013), realizado pela empresa PDG, que podem ser vistos nas Figuras 6a e 6b.

Figuras 6a e 6b: Vista aérea dos Loteamentos fechados Alphaville e Buona Vitta, respectivamente.



Fonte: Google Earth (2018)

Outra característica relevante dessa “estrutura de provisão de transformação do uso da terra” é o fato de não haver a utilização de empréstimos bancários para a viabilização dos empreendimentos de loteamentos urbanos. Isso significa que as empresas loteadoras realizadoras implantam a infraestrutura necessária utilizando capital próprio. Ao serem perguntados sobre tal situação, os entrevistados afirmam que a realização da infraestrutura com capital próprio não inviabiliza o fluxo de caixa do empreendimento, principalmente porque não houve a compra da área. Assim, não houve entre os sócios-proprietários das empresas loteadoras entrevistadas quem utilizasse capital portador de juros para o financiamento dessa etapa do loteamento urbano, como explica o entrevistado abaixo quando questionado se era viável o empréstimo bancário para a implantação de loteamentos urbanos:

[...] não, para urbanização não. O que tem financiamento bancário é a verticalização. Se você não tiver uma parte do dinheiro você não vai fazer a urbanização. E tudo o que você faz tem que doar para o Poder Público depois. No caso de condomínios fechados, por exemplo, nós fazemos toda a parte de iluminação, depois doamos para a Prefeitura. No Brasil, é uma coisa de louco. Você tem que ter expertise para saber se o negócio vai ser bom ou não. Então esse retorno varia de 36 meses a 140 meses. Hoje a Caixa Econômica Federal começou a falar de financiamento de lotes, mas hoje isso

não me interessa mais. Então de 1990 para cá é só do bolso do empreendedor. (Entrevistado 01, sócio-proprietário de empresa loteadora, construtora e incorporadora local, 2017)

Outra fonte de recursos citada seria o chamado sócio-investidor, que são pessoas já conhecidas das empresas loteadoras que investem seu capital nos empreendimentos, como explicado:

O que acontece é o seguinte, a velocidade das vendas diminuiu bastante, então, o retorno de vendas tem demorado. Então hoje tem muita gente que tem dinheiro, mas não sabe onde colocar, então, ele vai procurar o parceiro empreendedor. Eu faço uma simulação para ele de quanto vai ser o retorno. (Entrevistado 01, sócio-proprietário de empresa loteadora, construtora e incorporadora local, 2017)

O caso mais comum, no entanto, é a utilização de capital próprio da empresa loteadora que, somado à entrada do capital da venda dos lotes, cobre o maior gasto da implantação do empreendimento que se dará com a infraestrutura, caso não haja a compra inicial da terra e sim o sistema de parceria. Situações como a permuta entre as empresas loteadoras e empresas que realizam implantação de infraestrutura urbana também são encontradas, mas não são maioria, uma vez que não é interessante para o loteador realizar troca com o bem que lhe garantirá o maior retorno, situação que está apresentada no depoimento a seguir:

Entrevistado: Eu não quero nada do cara, eu vendo lote, é uma mercadoria. Nós fizemos 3.000 lotes na Zona Sul desde que começamos os loteamentos, nenhum teve troca. Minha mercadoria é a melhor mercadoria que tem ali, por que eu vou trocar?

Entrevistadora: Nem por infraestrutura?

Entrevistado: A gente banca. Para fazer a infraestrutura, se eu não aguento, eu faço um grupo para fazer o empreendimento. A primeira mercadoria que a gente vende é credibilidade, sabe que vai ter começo, meio e fim e sabe que vai ter lucro. Então você vê quem é o público. Eu não queria que a pessoa comprasse o lote para o lote ficar lá. Podia até investir, mas eu queria que o cara construísse. Cada lote que constrói é um a menos e o que faz valorizar é a oferta e procura e uma casa construída é um lote a menos. (Entrevistado 02, sócio-proprietário de empresa loteadora com sede em Ribeirão Preto, 2017)

Sobre o papel do Estado, vale dizer que a regulação urbana é central para a contínua ampliação da área urbana, com a permissão de fechamento de grande parcela do território municipal (cerca de 20.143.500m² do município encontra-se murado), flexibiliza a aplicação de normas, não aplicação dos instrumentos do Estatuto da Cidade que limitariam o direito de

propriedade. Soma-se a isso o processo de longo prazo de planejamento e execução do sistema viário municipal radial integrado ao sistema rodoviário estadual, na facilitação da transformação da terra rural em terra urbana. É importante registrar a ausência de regulação municipal que possibilite a aplicação de instrumentos fiscais e tributários sobre essa valorização da terra pela possibilidade de mudança de seu uso nas Áreas de Expansão Urbana.

Por fim, cumpre lembrar que a tipologia “loteamento fechado”, até 2017, estava vinculada ao cenário político e da regulação urbana local. Situações de fechamento de áreas constituindo “loteamentos fechados” estavam principalmente vinculadas às possibilidades dadas pelo poder legislativo local ou pelos órgãos fiscalizadores locais, como observa ex-funcionário da Prefeitura Municipal de Ribeirão Preto:

[...] você não tinha uma legislação tão rígida assim e clara. Clara entre aspas porque até hoje você tem esse problema do loteamento fechado porque tem uma legislação municipal, mas não tem a federal que privilegie isso. Então é como se fosse um loteamento normal só que a Prefeitura deixa fazer muro. A área verde fica para fora, toda a área institucional fica para fora, já tem situações mais claras em relação a isso. E se tiver uma diretriz viária você faz dois condomínios. (Entrevistado 04, ex-funcionário da Prefeitura Municipal de Ribeirão Preto, 2017)

Como pôde ser observado, a “estrutura de provisão habitacional para transformação do uso da terra” está fixada sobre aspectos mais vinculados a relacionamentos de confiança entre os agentes envolvidos, sejam eles os sócios-proprietários das empresas, os proprietários das terras ou responsáveis pelos órgãos fiscalizadores locais. O conhecimento da legislação local, assim como a participação nos espaços do legislativo e executivo municipal também aparecem com importância nessa estrutura que tem como fim garantir a rentabilidade obtida, principalmente, com a mudança do uso do solo rural para o uso do solo urbano.

Dessa forma, conclui-se que a “estrutura de provisão para transformação do uso da terra” tem como objetivo central captar a valorização dessa mudança de uso, sendo que aspectos associados à confiança entre as partes garantem que tais ganhos ficarão resguardados entre agentes e não terão que ser repartidos com o capital bancário, por exemplo. Nesse sentido, os produtos a serem viabilizados continuarão a configurar as melhores situações permitidas pela legislação ou pelos órgãos fiscalizadores, federais ou locais, resguardados pelas relações pessoais e independentes do capital portador de juros.

Incorporações e construções imobiliárias

De acordo com o exposto, seguindo a organização de dados explicitada, identificou-se uma segunda estrutura de provisão: a “estrutura de provisão para construção”. Nessa estrutura, destaca-se: (i) predomínio de empresas construtoras/incorporadoras locais que

realizam a compra dos terrenos para a viabilização dos empreendimentos⁸; (ii) realização de empréstimos bancários ou capital portador de juros para a viabilização do empreendimento; (iii) menor dependência da legislação municipal, uma vez que a viabilização responde aos preceitos da regulação federal dos Condomínios e Incorporações Imobiliárias, Lei Federal nº 4.591/1964 (Brasil, 1964).

Assim, as empresas que mais viabilizaram condomínios e incorporações imobiliárias no Setor Sul de Ribeirão Preto no período entre o final da década de 80 e 2015 são empresas locais. Sobre o perfil dessas empresas, Abreu (2015, p. 66) apontou em sua pesquisa que “são empresas arquitetadas por forte estrutura familiar e com arco de atuação ancorado em suas cidades de origem, com expressiva produção de obras públicas e produção de empreendimentos residenciais voltados aos segmentos de maior renda”. Outro ponto importante levantado por Abreu (2015) são as recentes parcerias entre empresas locais e empresas de capital aberto na Bolsa de Valores (BM&F-BOVESPA). Essas parcerias geralmente são realizadas para expandir os negócios das empresas locais, ampliando sua carteira de produtos para diferentes faixas de renda ou para a incorporação de condomínios verticais. Situação, por exemplo, observada no caso do Grupo WTB (empresa local fundada em 1999), que realizou parceria com a incorporadora Brookfield⁹ para a realização do condomínio de serviços Iguatemi Business, mais conhecido como Shopping Iguatemi (Figura 8a e 8b), localizado na área de interesse desta pesquisa.

Figura 8a e 8b: imagem aérea e perspectiva do condomínio de serviços Iguatemi Business, respectivamente.



Fonte: Google Earth (2018).

Uma diferença marcante da “estrutura de provisão para construção” no território estudado é que nesta organização houve, na maior parte das vezes, a compra das áreas pelas construtoras/incorporadoras. Foram poucas as parcerias realizadas e ocorreu aparecimento

⁸ Apesar de também haver casos de permutas das unidades habitacionais construídas ou apartamentos com os proprietários dos terrenos, os casos de vendas são preponderantes.

⁹ A empresa Brookfield Asset Management, “líder em gestão de ativos alternativos”, reestruturando o uso da marca global Brookfield, mudou o nome da empresa “Brookfield Incorporadora” no Brasil para Tegra Incorporadora, conforme informações em seu sítio institucional (TEGRA, 2018).

de uma terceira relação entre empresas e proprietários: a permuta. Como explicado pelo sócio-proprietário de uma dessas empresas, para obter o financiamento junto ao banco para implantação e construção do empreendimento, o terreno configura como garantia para o empréstimo, o que pode explicar a compra da terra pela empresa:

Quando se trata de incorporação, é uma modalidade que está muito ligada à construção de edifícios altos e envolve a possibilidade de financiamento bancário para produção. Então, as construtoras preferem ser donas do terreno porque elas vão dar o próprio terreno como parte da garantia do financiamento que estão levantando para construir. (Entrevistado 05, sócio-proprietário de empresa loteadora, construtora e incorporado com sede em Ribeirão Preto, 2015)

Há também, como mencionado, a possibilidade de realização de permuta financeira ou física entre a empresa construtora/incorporadora e o proprietário de terras, situação que também ocorre, mas é menos frequente. Mesmo nesses casos, a terra costuma ser transferida para o nome da empresa construtora/incorporadora, uma vez que será dada como garantia para obtenção de financiamentos bancários, necessários nas construções e incorporações. Assim, tal situação também depende de negociação e confiança entre as partes e, de certa forma, apresenta riscos para o proprietário de terras, como observa o entrevistado sócio-proprietário de empresa construtora/incorporadora:

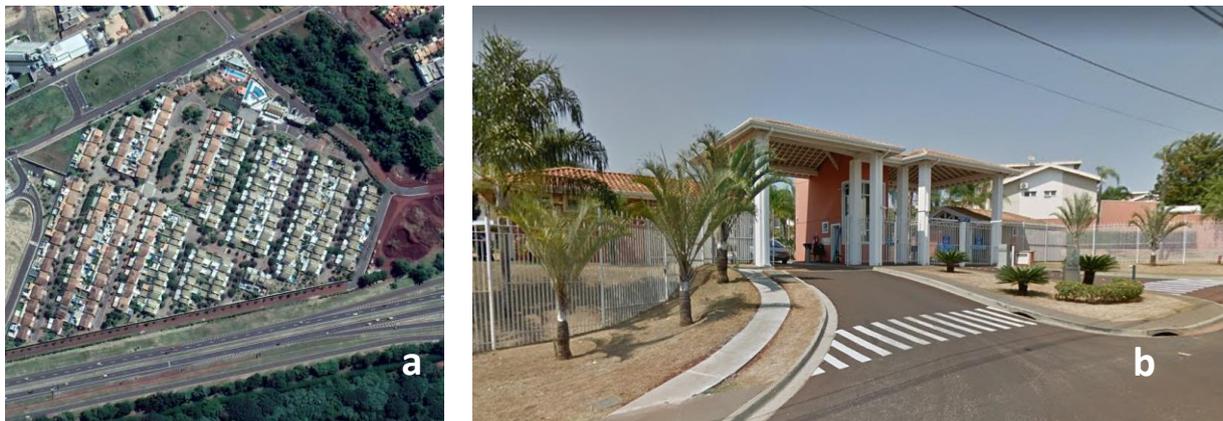
Então, no caso da permuta ou da parceria para fazer um prédio alto ou um condomínio horizontal de incorporação pela Lei nº 4.591/1964 o proprietário tem que transferir a propriedade do terreno para a construtora em troca de uma promessa de permuta, ou de uma garantia real, ou de uma promissória. Mas ele tem que passar. Porque uma vez que eu tenho um alvará, posso tirar um alvará no nome do proprietário. Saiu o alvará, agora quero fazer a incorporação. Bom, a construtora, se vai tirar financiamento, vai querer que o terreno esteja no nome dela. E o proprietário não quer tirar o financiamento no nome dele se não ele vai ficar devendo para o banco. Vai que esta construtora quebra e some, ele vai ficar devendo no banco. Em contrapartida ele recebe algum tipo de garantia, além da promessa de algumas unidades quando elas estiverem prontas. Então envolve um risco aí. (Entrevistado 05, sócio-proprietário de empresa loteadora, construtora e incorporado com sede em Ribeirão Preto, 2015)

No caso da incorporação e construção dos condomínios realizadas por empresas de fora, em todos os casos houve a parceria com empresas construtoras e incorporadoras locais. São exemplos dessas parcerias as realizadas, por exemplo, entre a empresa local Perplan e a empresa Camargo Corrêa¹⁰, para a execução do condomínio de casas “Jardim Sul” (2007), assim como a parceria entre a empresa local Stéfani Nogueira e a empresa Rodobens Negócios

¹⁰ A empresa construtora Camargo Corrêa atua no Brasil há 77 anos, principalmente em projetos de infraestrutura de grande porte e deu origem no Brasil ao Grupo Camargo Corrêa, conforme seu sítio institucional (CAMARGO CORRÊA, 2018).

Imobiliários¹¹, para a realização da construção e incorporação imobiliária do condomínio de casas “San Diego” (2002) e “Santorini” (2002), respectivamente com 122 e 126 casas (Figuras 9a e 9b).

Figura 9a e 9b: Condomínio de casas San Diego e Santorini e perspectiva da entrada do condomínio San Diego



Fonte: Google Earth (2018).

Representa a única exceção de empresa que realizou sozinha incorporação e construção na área de estudo a empresa MRV¹². A MRV comprou a área onde seria implantado o empreendimento e viabilizou os condomínios de casas Evidence (2011), que pode ser visto nas Figuras 6.11a e 6.11b, Village Jardim dos Hibiscos (2004) e Village Jardim dos Gerânios (2004).

¹¹ A Rodobens Negócios Imobiliários atualmente chama-se RNI, atua há 26 anos como incorporadora imobiliária, possui 174 empreendimentos residenciais lançados em 55 cidades de 12 estados brasileiros, segundo dados de seu sítio institucional (RNI, 2018).

¹² A MRV é a maior construtora do país e atua desde 1979, com empreendimentos em mais de 150 cidades no Brasil, segundo dados de seu sítio institucional (MRV, 2018).

Figura 10a e 10b: condomínio de casas “Evidence”, imagem aérea e perspectiva, respectivamente



Fonte: Google Earth (2018)

Importante dizer que as duas estruturas organizadas nesse artigo de provisão podem acontecer juntas em alguns casos, sendo mais comum essa ocorrência no setor estudado depois dos anos 2000. A partir desse ano, observou-se a implantação de loteamentos com áreas previstas para venda ou permuta com empresas construtoras e incorporadoras para a viabilização de condomínios verticais. Destaca-se nesses casos as empresas Vila do Ipê e Baganvile que aprovaram, respectivamente, o loteamento Quinta da Primavera (2009) e o loteamento Jardim Olhos D'Água II (2010). No centro do loteamento Quinta da Primavera há 19 lotes destinados à edificação de condomínios residenciais verticais, onde se observa que já houve lançamentos (Figura 11a e 11b).

Figuras 11a e 11b: Loteamento Quinta da Primavera, imagem aérea e perspectiva, respectivamente



Fonte: Google Earth, 2018

Em outro caso, o loteamento Jardim Olhos D'Água II possui 22 terrenos voltados para a construção e incorporação de edificações multifamiliares. Nesse loteamento, foi realizada em junho de 2018 o primeiro lançamento do tipo, o edifício “Magna Vista”, pela construtora incorporadora local Bild, com 108 apartamentos (Figuras 12a e 12b).

Figuras 12a e 12b: Jardim Olhos D'Água II com 22 terrenos para construção de condomínios verticais e perspectiva de maquete virtual do lançamento imobiliário Magna Vista



Fonte: (a) Google Earth, 2018; (b) BILD, 2018.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Esse trabalho buscou analisar a produção do espaço urbano do Setor Sul de Ribeirão Preto organizando as informações a partir das estruturas de provisão de Ball (1986a). Foram então observadas, a partir dessa organização, no recorte espacial e temporal apresentados, duas estruturas de provisão principais, as quais foram denominadas nesse estudo de: (i) “estrutura de provisão para transformação do uso da terra” e (ii) “estrutura de provisão para construção”.

Observou-se que o olhar a partir das “estruturas de provisão” sobre a produção dos “Espaços Residenciais Fechados” permitiu que fossem conhecidas especificidades sobre essa produção. No caso do estudo aqui apresentado, observou-se como a estrutura de “estrutura de provisão para transformação do uso da terra” que viabiliza “condomínios de lotes” e “loteamentos fechados” esteve mais dependente da relação entre agentes locais, no caso, proprietários de terras e promotores imobiliários que realizam parcerias, não sendo comum a compra da terra para a viabilização dos empreendimentos. Também se observou que não houve realização de empréstimo bancário nos casos pesquisados, sendo a infraestrutura realizada com capital próprio, de acordo com os entrevistados. Sobre a regulação urbana, observou-se a necessidade de conhecimento dos promotores sobre a legislação local, assim como a constante atualização dos mesmos sobre as mudanças das leis municipais assim como a possibilidade de flexibilização dos órgãos de registro e fiscalização responsáveis sobre a aprovação e registro dos empreendimentos.

Já a “estrutura de provisão para construção” esteve mais vinculada à indústria da construção civil e ao capital industrial, constituindo os condomínios horizontais e verticais, ou seja, a incorporação imobiliária em si. Essa produção, como demonstrada no trabalho, depende da compra da terra pelas empresas construtoras e incorporadoras, pois a terra entra como garantia para a obtenção de empréstimo bancário. A viabilização desses

empreendimentos, por sua vez, está relacionada à Lei Federal de Condomínios e Incorporações (Brasil, 1964) e não se mostraram tão dependentes do conhecimento dos promotores locais sobre a legislação municipal.

Assim, conclui-se que o estudo da produção urbana a partir da organização da informação utilizando-se a metodologia das estruturas de provisão proporcionou uma diferenciação importante entre os “Espaços Residenciais Fechados” no que diz respeito à sua forma de fazer. Dessa maneira, entende-se que jogar luz à relação entre agentes, emprego de diferentes capitais e o papel do estado, pode ser interessante para estudos sobre a produção urbana.

REFERÊNCIAS

1º OFICIAL DE REGISTRO DE IMÓVEIS DE RIBEIRÃO PRETO – 1º ORI-RP. **Banco de dados**. Acesso em nov. 2015.

2º OFICIAL DE REGISTRO DE IMÓVEIS DE RIBEIRÃO PRETO – 2º ORI-RP. **Banco de dados**. Acesso em jun. 2015.

ABREU, M. A. de. **Diferenciando o espaço e produzindo cidades: lógicas e agentes da produção do espaço urbano em Ribeirão Preto/SP e Londrina/PR**. Dissertação (mestrado). Universidade Estadual Paulista “Júlio de Mesquita Filho”, Faculdade de Ciência e Tecnologia, Presidente Prudente, 2014.

ABREU, M.A de. **O mercado de terras urbanas em Ribeirão Preto e Londrina: análise comparativa do processo de produção do espaço urbano**. XVI ENANPUR, Anais. Belo Horizonte, 2015.

BALL, M. **Housing analysis: time for a theoretical refocus**. Housing Studies, v. 1, n. 3, 1986a.

_____. **Markets and the structure of the housebuilding industry: an international perspective**. Urban Studies, v. 40, n. 5-6, p. 897-916, 2002.

_____. **The built environment and the urban question**. Environment and Planning: Society and Space, v. 4, p. 447-464, 1986b.

BRASIL. **Lei nº 13.465**, de 11 de julho de 2017. Dispõe sobre a regularização fundiária rural e urbana, sobre a liquidação de créditos concedidos aos assentados da reforma agrária e sobre a regularização fundiária no âmbito da Amazônia Legal; institui mecanismos para aprimorar a eficiência dos procedimentos de alienação de imóveis da União; altera as Leis nºs 8.629, de 25 de fevereiro de 1993, 13.001, de 20 de junho de 2014, 11.952, de 25 de junho de 2009, 13.340, de 28 de setembro de 2016, 8.666, de 21 de junho de 1993, 6.015, de 31 de dezembro de 1973, 12.512, de 14 de outubro de 2011, 10.406, de 10 de janeiro de 2002 (Código Civil), 13.105, de 16 de março de 2015 (Código de Processo Civil), 11.977, de 7 de julho de 2009,

9.514, de 20 de novembro de 1997, 11.124, de 16 de junho de 2005, 6.766, de 19 de dezembro de 1979, 10.257, de 10 de julho de 2001, 12.651, de 25 de maio de 2012, 13.240, de 30 de dezembro de 2015, 9.636, de 15 de maio de 1998, 8.036, de 11 de maio de 1990, 13.139, de 26 de junho de 2015, 11.483, de 31 de maio de 2007, e a 12.712, de 30 de agosto de 2012, a Medida Provisória nº 2.220, de 4 de setembro de 2001, e os Decretos-Leis nºs 2.398, de 21 de dezembro de 1987, 1.876, de 15 de julho de 1981, 9.760, de 5 de setembro de 1946, e 3.365, de 21 de junho de 1941; revoga dispositivos da Lei Complementar nº 76, de 6 de julho de 1993, e da Lei nº 13.347, de 10 de outubro de 2016; e dá outras providências. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/ato2015-2018/2017/lei/l13465.htm. Acesso em: 7. jul. 2018.

_____. **Lei nº 4.591**, de 16 de dezembro de 1964. Dispõe sobre o condomínio em edificações e as incorporações imobiliárias. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l4591.htm. Acesso em: 7. jul. 2018.

_____. **Lei nº 4.591**, de 16 de dezembro de 1964. Dispõe sobre o condomínio em edificações e as incorporações imobiliárias. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l4591.htm. Acesso em: 7. jul. 2018.

JUNTA COMERCIAL DO ESTADO DE SÃO PAULO - JUCESP. **Banco de dados**. Disponível em <https://www.jucesponline.sp.gov.br/>. Acesso em 15. Nov. 2018.

MRV. **Institucional**. Disponível em <https://www.mrv.com.br/institucional/pt>. Acesso em 7. Jul. 2018.

PECCI, G. M. **Interior de muros: expansão e formação de condomínios horizontais e loteamentos fechados em Ribeirão Preto**. Trabalho de conclusão de curso (Pós-graduação Lato Censo em Gerente de Cidades). Fundação Armando Álvares Penteado. Ribeirão Preto, 2014.

PERPLAN. **Institucional**. Disponível em <http://www.perplan.com.br/Empresa>. Acesso em 6. Jul. 2018.

RIBEIRÃO PRETO. **Decreto nº 333**, de 26 de dezembro de 1983b. Define e delimita setores e subsetores no Distrito Sede do município de Ribeirão Preto. Disponível em: <http://www.ribeiraopreto.sp.gov.br/J321/pesquisa.xhtml?lei=18902>. Acesso em: 6 de jul. 2018.

_____. **Decreto nº 333**, de 26 de dezembro de 1983b. Define e delimita setores e subsetores no Distrito Sede do município de Ribeirão Preto. Disponível em: <http://www.ribeiraopreto.sp.gov.br/J321/pesquisa.xhtml?lei=18902>. Acesso em: 6 de jul. 2018.

_____. **Lei nº 2.204**, de 27 de julho de 2007c. Dispõe sobre o Plano Viário do município de Ribeirão Preto e dá outras providências. Disponível em: <http://www.ribeiraopreto.sp.gov.br/J321/pesquisa.xhtml?lei=28679>. Acesso em: 6. jul. 2018.

_____. **Lei nº 3.346**, de 28 de setembro de 1977. Dispõe sobre o Plano Diretor de Desenvolvimento Integrado - organização territorial, loteamento, loteamentos, arruamentos, abertura e prolongamento de vias, retalhamento de imóveis em geral e dá outras providências. Disponível em: <https://leismunicipais.com.br/a/sp/r/ribeirao-preto/lei-ordinaria/1977/334/3346/lei-ordinaria-n-3346-1977-dispoe-sobre-o-plano-diretor-de-desenvolvimento-integrado-organizacao-territorial-loteamento-loteamentos-arruamentos-abertura-e-prolongamento-de-vias-retalhamento-de-imoveis-em-geral-e-da-outras-providencias>. Acesso em: 4 jul. 2018.

_____. **Proposta do Plano de Vias para Ribeirão Preto**. Arquivo Público e Histórico de Ribeirão Preto, 1960.

SECRETARIA DE PLANEJAMENTO E GESTÃO DO MUNICÍPIO DE RIBEIRÃO PRETO - SEPLAN.
Banco de dados, 2015

SPOSITO, M. E. B.; GOES, E. **Espaços Fechados e cidades**: insegurança urbana e fragmentação socioespacial. Editora Unesp, 2013.