

VII COLÓQUIO QUAPÁ SEL - CAMPO GRANDE – MS

29 e 30 de outubro de 2012



= Versão Preliminar =

NOTAS SOBRE OS LANÇAMENTOS DE CONDOMÍNIOS CLUBE VERTICAIS EM SÃO PAULO

Prof. Dr. João F. P. Meyer

FAU USP

Joaomeyer1@yahoo.com.br

Prof. Dr. Emílio Haddad

FAU USP

emhaddad1@hotmail.com

RESUMO

O presente trabalho apresenta algumas reflexões preliminares para compreender a explosão de lançamentos de condomínios clube verticais no município de São Paulo, ocorrida em meados da década de 2000. Inicialmente são apresentados os antecedentes desta explosão, os primeiros condomínios clube e as limitações à adoção deste tipo de projeto. Posteriormente são discutidas as motivações dos compradores e os indutores de oferta pelos incorporadores. Finalmente são discutidos os fatores determinantes da explosão de lançamentos e algumas consequências, incluindo as características dos projetos e localização resultantes. Conclui-se que a desestruturação dos financiamentos imobiliários conteve a expansão destes projetos desde a década de 80. A explosão dos lançamentos de condomínios clube ocorrida na segunda metade da década de 2000 ocorreu por uma convergência de três principais fatores concomitantes: o novo zoneamento de 2005, a abertura de capital das grandes incorporadoras entre 2005 e 2007, e a retomada dos créditos imobiliários principalmente após 2007. Desde então passou a ser intensa a produção de condomínios clube nas zonas intermediária e periférica, para todos os segmentos do mercado privado de moradias, inclusive na Região Metropolitana.

Palavras chave: condomínios clube, São Paulo, mercado imobiliário, incorporações imobiliárias, legislação urbana, planejamento urbano, paisagem, estudo de massa, viabilidade.

ABSTRACT

This paper presents preliminary thoughts on the explosion of vertical “condominiums club” in São Paulo, during mid-2000s. Initially background to this explosion is presented, the first club condominiums and limitations to adoption of this type of project. Later motivations of buyers and incentive of developers are discussed. Finally we discuss the determinants of explosion releases and some consequences, including the location and characteristics of the resulting projects. We conclude that the disruption of mortgages contained the expansion of these projects since the 80s. The explosion of condos club in the second half of the 2000s occurred by a convergence of three concomitant key factors: the new zoning legislation of 2005, IPO of large developers between 2005 and 2007, and the resumption of mortgage availability mainly after 2007. Since then production condominiums club intermediate and peripheral areas including the Metropolitan Region has become more intense, for all segments of the private houses.

Keywords: condos club, Sao Paulo, real estate, real estate development, urban legislation, urban planning, landscape, study mass viability.

1. INTRODUÇÃO

O presente trabalho apresenta algumas reflexões preliminares sobre os condomínios clube¹ verticais lançados no município de São Paulo. O objetivo principal é compreender a explosão de lançamentos destes projetos ocorrida em meados da década de 2000.

Inicialmente são apresentados os antecedentes desta explosão, os primeiros condomínios clube e as limitações à adoção deste tipo de projeto. Posteriormente são discutidas as motivações dos compradores e os indutores de oferta pelos incorporadores. Finalmente são discutidos os fatores determinantes da explosão de lançamentos e algumas consequências, incluindo as características dos projetos e localização resultantes.

¹ “Condomínio clube” é uma expressão usualmente aplicada para se referir a condomínios de porte que contenham diversas instalações de lazer. Neste estudo, adotou-se como critério os condomínios que possuam pelo menos dois blocos com pelo menos 2.500 m² de terreno.

2. ANTECEDENTES

O primeiro condomínio clube em São Paulo foi resultado da ousadia da Construtora Albuquerque Takaoka, que trouxe o modelo para o Brasil. O Condomínio Ilha do Sul foi inaugurado em 1973, um ano após seu início. Incluía conceitos inovadores ao reunir seis prédios, com 480 apartamentos, em um terreno de 28.473 m², em Alto de Pinheiros, um bairro de residências horizontais de Alto Padrão, distante das áreas que estavam sendo adensadas na época. O projeto compreendia uma extensa área de lazer, com quatro piscinas, ginásio de esportes, salões de jogos, de festas, de fisioterapia, playground, restaurante, cinema, teatro e praças.

Pereira-Leite (2006, p. 183) observa que a “aceitação de mercado foi difícil” e “o aperto financeiro foi muito grande”. “Os potenciais compradores receavam do custo do condomínio, em função da área de lazer e, possivelmente, dos problemas advindos de um grande número de moradores.”

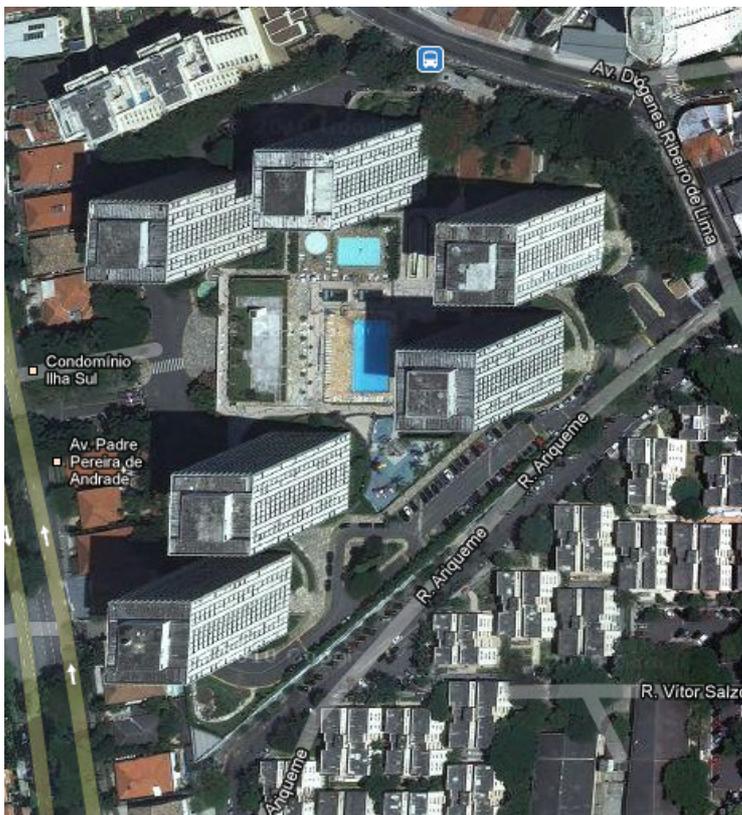


Foto 1 – Condomínio Ilha do Sul

Fonte: Google Maps

Alfredo Mathias, responsável por projetos pioneiros como o Shopping Iguatemi, primeiro do Brasil, e Centro Empresarial, entusiasma-se pelo modelo. Começa as obras do Condomínio Portal do Morumbi em 1973, concluído em 1976. Os prédios ocupavam somente 3,5% dos 165.000 metros quadrados de área, resultando em uma ampla área verde com uma extensa

lista de opções de lazer (Elias, 2006). Os 800 apartamentos também tiveram dificuldades de financiamento e vendas (Pereira-Leite, 2006, p. 183) colocando a Construtora em sérias dificuldades financeiras.

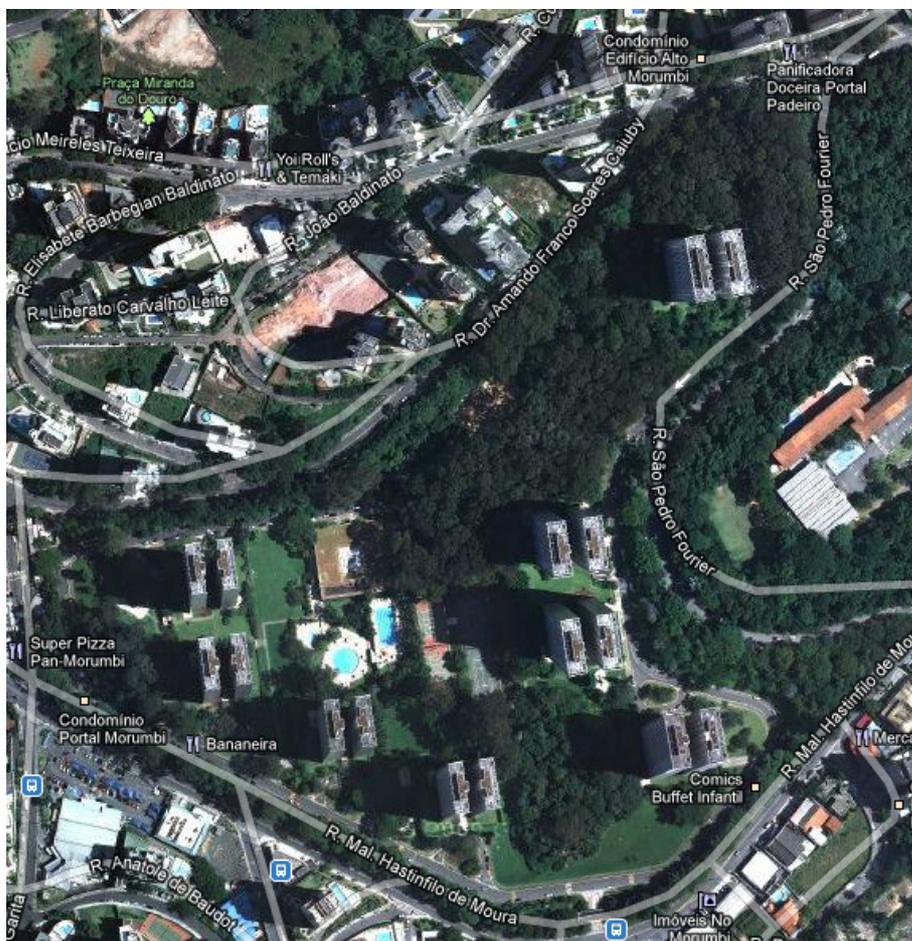


Foto 2 – Condomínio Portal do Morumbi
Fonte: Google Maps

Como ressaltou Guatelli (2012, p. 13), pela primeira vez, na história de São Paulo, a população de renda mais alta passou a ocupar regiões distantes.

Superados os temores iniciais dos primeiros compradores, estes condomínios acabaram por se tornar objetos de desejo e atraíram novos empreendimentos para estas novas fronteiras de verticalização.

O modelo condomínio clube se consolida nos anos seguintes, impulsionado pelo crescente fluxo de financiamentos imobiliários do BNH até 1983, quando ocorre uma abrupta interrupção destes créditos. A desestruturação do Sistema Financeiro de Habitação acaba por se prolongar por mais de 20 anos. Entre 1983 e 2005 o SBPE financiou anualmente somente 56.949 unidades em média, menos de 5% da formação de domicílios no Brasil no anos 90 (Haddad e Meyer, 2011). Os incorporadores passam a ter de utilizar capital próprio para financiar tanto a construção de seus empreendimentos quanto os compradores.

Consequentemente acabam por se concentrar nos mercados de alto e padrão e classe média alta, que possuíam patrimônio e capacidade de pagamento em curto prazo. Portanto os lançamentos de empreendimentos residenciais novos deste período foram massivamente concentrados na região mais nobre do mercado: a zona sudoeste da cidade de São Paulo. Geralmente foi necessário reunir vários pequenos imóveis para viabilizar cada empreendimento residencial nos bairros mais nobres, onde era raro obter terrenos com área suficiente para desenvolver projetos de condomínios clube. Assim, apesar de desejado, este modelo foi pouco ofertado, por um longo período.

Nos anos 90, os incorporadores começaram a perceber que estes projetos não só tinham uma velocidade de venda muito maior, mas também que os compradores estavam dispostos a pagar um preço significativamente maior por projetos semelhantes em condomínios clube. Em estudo de caso do mercado de Pinheiros, de 1994 a 1999, verificou-se que quando foi lançado o “Sports Garden Pinheiros”, em Junho de 1997, todos os outros projetos com apartamentos de 3 dormitórios, no bairro, tiveram uma abrupta queda na velocidade de vendas e nenhum outro lançamento do tipo foi feito nos três anos seguintes. Ou seja, apesar de ter um preço maior, e de colocar no mercado 34% de todas as unidades deste tipo lançadas no período de 6 anos, este condomínio clube enxugou o mercado do bairro por anos (Haddad e Meyer, 2011). Os projetos em condomínio clube passam a ser encarados não só como desejáveis, mas principalmente como uma ameaça para os empresários. Fazer condomínio clube passa a ser visto empresarialmente não só como um diferencial de produto gerador de preços “prime” e agregador de liquidez, mas, além de defensiva e segura, principalmente como eficiente estratégia competitiva agressiva.



Foto 3 – Condomínio Sports Garden Pinheiros
Fonte: Google Maps

Os poucos terrenos, nas áreas nobres, que podiam receber pelo menos duas torres e comportar uma área de lazer passaram a ser disputados e valorizados. Mesmo ganhando atenção dos incorporadores, poucos condomínios clube puderam ser viabilizados, geralmente pequenos. Algumas incorporadoras, como a Impar, chegaram a desenvolver uma linha de produto de condomínios clube com marca própria, como o citado “Spots Garden”, lançado em bairros diferentes.

3. MOTIVAÇÕES E MERCADO

O sucesso dos condomínios clube está associado a motivações de demanda e indutores de oferta. Por um lado eles atendem a um importante conjunto de necessidades e desejos dos compradores. Segurança, verde e lazer são as palavras mais referenciadas na publicidade de condomínios clube. Mas economia parece ser também um relevante atributo. Por outro, a produção de condomínios clube foi induzida pela legislação urbanística e edilícia.

Parece haver uma crença de que os condomínios clube seriam mais seguros do que outros condomínios, não só porque há um maior fluxo de pessoas nas portarias, mas a organização de assaltos seria dificultada por terem vários blocos. Costuma-se acreditar que a oferta de opções de lazer e serviços, característica destes projetos, tenderia a atrair e entreter a família no interior dos condomínios, evitando a exposição dos membros da família a riscos externos, principalmente os filhos.

É intenso apelo da publicidade aos recursos paisagísticos dos condomínios clube. É um diferencial deste produto, muito valorizado. O destaque e frequência da expressão “verde”, na propaganda, geralmente vem acompanhada de quantitativos como a metragem das áreas verdes e de lazer. É frequente na literatura de preços hedônicos, principalmente americana, as tentativas de medir a disposição a pagar por serviços verdes (green amenities). Os imóveis com vista para praças, parques e zonas exclusivamente residenciais estão entre os mais caros. O condomínio clube possibilita internalizar a produção destes valores, quando esta valorização não é obtida pela captação de externalidades de recursos paisagísticos próximos. Ou seja é possível transformar terrenos “médios” em “prime” através da solução de projeto pelo formato condomínio clube, a um custo significativamente menor. Os condomínios clube tem o dom alquímico de transformar chumbo em ouro.

Além de ser por si só desejado, o lazer está relacionado aos dois atributos anteriores. Por um lado pode contribuir com a percepção de segurança, na medida em que atrai e estimula a permanência no interior do condomínio. Por outro pode ser projetado como um recurso paisagístico, integrando-se, valorizando e potencializando os efeitos das áreas verdes. Há condomínios que anunciam “dezenas de itens de lazer”. O valor atribuído a estas facilidades pode não estar relacionado somente ao seu valor intrínseco, mas também ou principalmente como um recurso paisagístico. Enquanto nas pranchetas detalha-se o lazer, nos estandes pode-se estar vendendo a paisagem, incluindo-se aí a imagem de felicidade subjacente nos desenhos de jovens se divertindo nas perspectivas promocionais.

Os condomínios clube possuem muitas unidades habitacionais, usualmente centenas e até milhares². Portanto as despesas do condomínio podem ser rateadas por uma grande quantidade de condôminos. Os condomínios clube podem ser atraentes para compradores porque a despesa individual do condomínio é significativamente menor do que nos condomínios comuns. Isto pode viabilizar a introdução de muitos itens de lazer de forma menos impactante nas despesas individuais. A economia dos grandes condomínios não é enfatizada na publicidade. Possivelmente há uma fundada desconfiança de parte dos compradores de que todo este lazer e áreas verdes custem caro. A economia do condomínio pode ser valorizada por compradores que já tenham experiência anterior com grandes conjuntos residenciais ou na revenda, quando os custos já estarão performados e evidentes.

Do ponto de vista da oferta, há importantes incentivos da legislação urbanística e edilícia para a produção de empreendimentos no formato condomínio clube.

Na legislação ordenadora de uso e ocupação do solo do município de São Paulo há um dispositivo que permite aumentar o coeficiente de aproveitamento se a taxa de ocupação de um projeto for diminuída. Este mecanismo é conhecido como fórmula de Adiron. Não cabe aqui detalhar sua operacionalidade, mas suas consequências. Na legislação em vigor até 2005 a fórmula era aplicada para a maioria dos projetos. Posteriormente, os terrenos em zona de alta densidade foram dispensados do uso da fórmula. Devido à diminuição da ocupação, para obter-se um aproveitamento maior do terreno é necessário um terreno também maior. Como os terrenos maiores são mais eficientes para obter o ganho de aproveitamento a fórmula de Adiron é um incentivo ao desenvolvimento de condomínios clube. Em condomínios clube, onde os terrenos são maiores, a diminuição da taxa de ocupação resulta em grandes áreas livres. Ou seja, na legislação urbana pautada pelos princípios da arquitetura moderna, as áreas livres são um “resíduo” de projeto, do ponto de vista empresarial, antes de serem áreas verdes ou de lazer. Em outros modelos urbanísticos, como nas áreas de ocupação mais antiga do Rio de Janeiro ou em Barcelona, onde a ocupação é maior e os prédios são perfilados ao logo das vias, não há a possibilidade de projetos no formato de condomínio clube.

Há um outro dispositivo legal importante, agora específico da legislação edilícia do Município de São Paulo. O código de edificações permite que sejam projetados terraços com área, por pavimento, de até 10% da área efetivamente ocupada do terreno. Como estes terraços não são computados no coeficiente de aproveitamento há aqui um poderoso incentivo à sua adoção. Quanto maior o número de pavimentos maior o benefício. Quanto maior o térreo maior o benefício. O resultado é a verticalização do projeto e a extensão do térreo. Novamente há um incentivo para desenvolvimento de projetos em terrenos maiores, mais “eficientes”, privilegiando condomínios clube. Agora o “resíduo” de projeto surge também na área construída do térreo. E a cobertura do térreo é, por sua vez, bem mais extensa do que o pavimento tipo, ou seja, a laje de cobertura do térreo é também uma importante área livre residual. Há ainda outro relevante impacto urbanístico: o uso de terraços pode ampliar em mais de 30% a área construída útil e vendável, resultando em um importante aumento da volumetria dos projetos.

² O Condomínio “Único Guarulhos” possui cerca de 2.000 apartamentos.

4. A EXPLOSÃO NOS ANOS 2000

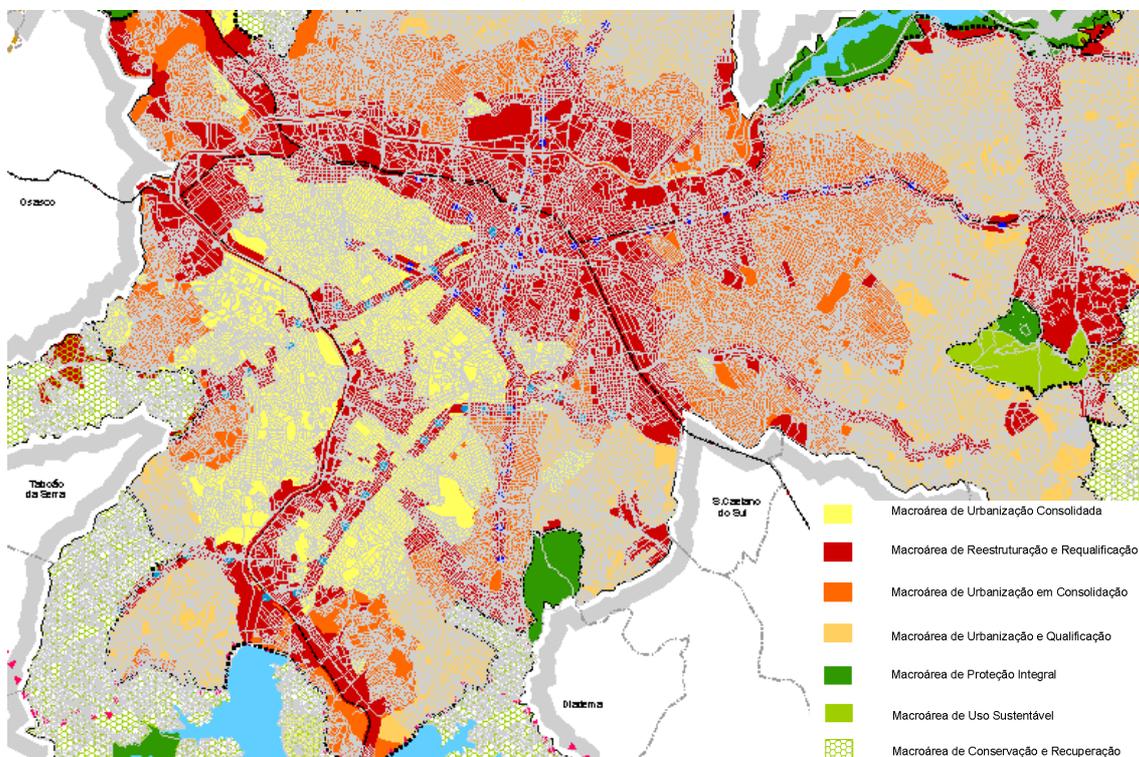
A dinâmica que limitava o número de condomínios clube foi rompida em meados da década de 2000, quando houve uma explosão de lançamentos de condomínios clube verticais em São Paulo.

Entre os principais fatores deste fenômeno está um conjunto de ocorrências quase simultâneas: as mudanças promovidas pelo novo Plano Diretor e respectivo zoneamento, a capitalização das empresas incorporadoras e a retomada dos financiamentos habitacionais.

Novo Plano Diretor e zoneamento

Em setembro de 2002 entrou em vigor o novo Plano Diretor de São Paulo. Nele foi definido o macrozoneamento. Quase toda área de zona urbana de interesse para incorporações imobiliárias foi chamada de Macrozona de Reestruturação e Qualificação Urbana. Esta Macrozona foi dividida em 4 Macroáreas – mapa 1.

A Macroárea de Urbanização Consolidada, considerada saturada, teve o adensamento restringido e os coeficientes de aproveitamento, em geral, foram reduzidos de 4 para 2.5 no máximo, inviabilizando grande parte das novas incorporações. Esta é a região nobre da cidade onde, até então, se concentraram os lançamentos imobiliários.



Mapa 1 – Macrozoneamento de São Paulo
Fonte: SEMPLA - Plano Diretor de São Paulo

A expansão urbana foi incentivada e reorientada para a Macroárea de Reestruturação e Qualificação Urbana e para a Macroárea de Urbanização em Consolidação - região intermediária da cidade com infraestrutura ociosa. Nestas áreas foi incentivado o adensamento e os coeficientes de aproveitamento podem chegar a 4.

Para a Macroárea de Reestruturação e Qualificação Urbana estão previstos projetos estratégicos de renovação urbana, como as Operações Urbanas, e abrange áreas deterioradas do Centro e das antigas zonas industriais, bem como as áreas previstas para serem impactadas com grandes intervenções de transporte coletivo de massa.

A Macroárea de Urbanização e Qualificação, correspondente à região periférica com deficiências de infraestrutura, teve o adensamento limitado.

Em Fevereiro de 2005 entra em vigor a nova legislação ordenadora de uso e ocupação do solo que regulamenta o plano Diretor e materializa as diretrizes do macrozoneamento. A partir de então os novos lançamentos passam a ser redirecionados da região nobre para a região intermediária da cidade e para as Operações Urbanas. Os condomínios clube encontraram nestas áreas uma boa disponibilidade de grandes terrenos.



Ilustração 1 – Central Park Mooca Cyrela 2006

Terreno de 47.400 m², 564 unidades (350 com 4 dorms.), 115 a 202 m², 9 Edifícios, preço:15% acima dos lançamentos da região.

Fonte: www.cyrela.com.br e Google Maps.

Capitalização das incorporadoras

Entre o segundo semestre de 2005 e o primeiro semestre de 2007 muitas empresas do setor imobiliário abriram seu capital em bolsa, captando mais de R\$12 Bilhões. Por um lado estas incorporadoras passaram a ter capacidade financeira para desenvolver grandes projetos. Por outro, a necessidade de investir o capital obtido, obrigou as empresas a diversificarem sua atuação para setores de mercado menos rentáveis, mas com demanda não atendida. As incorporadoras começam, então, a desenvolver condomínios para classes médias, para o segmento econômico e, a partir de 2009, para o segmento supereconômico.

Financiamento

A oferta de crédito imobiliário pelo SBPE finalmente foi sendo ampliada a partir de 2002, após muitos anos de ação quase residual³. “O conseqüente aumento da concorrência bancária resulta na flexibilização das condições de financiamento, que passa a ser acessível para grande parcela da população, principalmente a partir de 2007. Os financiamentos saltam de 29 mil unidades em 2002 para 114 mil em 2006, atingindo quase meio milhão de unidades em 2011, um crescimento geométrico anual de 37% neste último período”⁴ (Meyer, no prelo).

Esta retomada do crédito viabiliza novamente o desenvolvimento de projetos para as classes médias na área intermediária da cidade, e posteriormente para os mercados econômicos nas áreas intermediárias e até na periferia, expandindo-se pela Região Metropolitana. A partir de 2009 o Programa Minha Casa Minha Vida impulsiona a produção para os mercados econômicos. O mercado supereconômico, nunca antes atendido pela produção privada de forma significativa, passa a ter lançamentos na periferia e Região Metropolitana.



Foto 4 – Condomínio Único Guarulhos – Estacionamento (foto João Meyer)

³ SBPE – Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimo: é a parte do Sistema Financeiro da Habitação – SFH, destinada a financiamento dos agentes do mercado privado.

⁴ Fontes: BACEN e ABECIP.

Os condomínios clubes proliferaram por todas as regiões e para todas as faixas do mercado. Surgem os condomínios clube econômicos e supereconômicos. Por conta dos custos, os condomínios destinados às famílias com renda inferior a 10 salários mínimos têm os estacionamentos descobertos, ao nível do solo. Os edifícios são cercados por enormes pátios de estacionamento. São incluídos itens típicos de classe média como lazer e áreas verdes, com portarias e segurança 24 horas, em terrenos murados.

Na Região Metropolitana de São Paulo, os condomínios para renda entre 6 e 10 salários mínimos (faixa 3 do PMCMV) geralmente têm elevador e são verticalizados, frequentemente com 15 a 18 pavimentos.



Ilustração 2 – Segmento super econômico – Faixa 2 do PMCMV

Condomínio Único Guarulhos: 2.360 unidades de 2 dormitórios, com 45 m², 18 andares.

Terreno de 72.094 m². É o maior Conjunto Residencial enquadrado no Programa Minha Casa Minha Vida na Região Metropolitana de São Paulo.

Já os conjuntos para renda de 3 a 6 salários mínimos (faixa 2 do PMCMV) são tipicamente constituídos por edifícios sem elevador de até 5 pavimentos. Os terrenos são pouco aproveitados: coeficiente de aproveitamento entorno de 1.



Ilustração 3 – Segmento Super econômico – equivalente à Faixa 2 do PMCMV
Condomínio Mirante Bonsucesso – Guarulhos
28.862,52m² de terreno, 276 unidades, 23 edifícios, 4 andares, Março 2008.
Fonte: www.itaplan.com.br e Google Maps.

5. CONCLUSÃO

Surgido na década de 70, os condomínios clube tornaram-se objeto de desejo dos compradores de apartamentos. A desestruturação dos financiamentos imobiliários conteve a expansão destes projetos desde a década de 80. Os incorporadores focaram os mercados de alto e padrão e classe média alta, e concentraram seus lançamentos na região mais nobre: a zona sudoeste onde era raro obter terrenos com área suficiente para desenvolver este tipo de projeto. Mesmo assim, estes projetos, ainda que menores, alcançavam maior preço e velocidade de vendas, enxugando o mercado do entorno. Empresarialmente é simultaneamente uma oportunidade e uma ameaça. Ainda assim poucos projetos foram viabilizados nesta região neste período.

O sucesso dos condomínios clube está associado a motivações dos compradores por segurança, áreas verdes e de lazer, e possivelmente por economia. Por outro lado, a produção de condomínios clube foi induzida pela legislação urbanística e edilícia. Pautada pelos princípios da arquitetura moderna, o zoneamento incentiva a diminuição da taxa de ocupação para ampliação do aproveitamento, resultando em grandes áreas livres, induzindo a procura por terrenos maiores. Já o código de edificações também incentiva a verticalização ao permitir grandes terraços, que não são computáveis no aproveitamento do terreno, também induzindo a escolha de terrenos maiores.

A explosão dos lançamentos de condomínios clube ocorrida na segunda metade da década de 2000 ocorreu por uma convergência de três principais fatores concomitantes.

1) Em 2005 o novo zoneamento redireciona os novos lançamentos, até então concentrados na região nobre, para a região intermediária da cidade e para as Operações Urbanas, onde havia disponibilidades de grandes terrenos para os condomínios clube.

2) Entre 2005 e 2007 as grandes incorporadoras se capitalizam na bolsa de valores, habilitando-se financeiramente para desenvolver grandes empreendimentos. Este ganho de escala também obriga-as, em contrapartida, a procurarem novos mercados nos segmentos médio, econômico e, a partir do PMCMV em 2009, o supereconômico.

3) A exponencial retomada dos créditos imobiliários desde 2002, e principalmente após 2007, recoloca os segmentos médio e econômico no mercado. E em 2009 o PMCMV amplia o mercado para o supereconômico.

Desde então passou a ser intensa a produção de condomínios clube nas zonas intermediária e periférica, para todos os segmentos do mercado privado de moradias, inclusive e crescentemente na Região Metropolitana.

REFERÊNCIAS

Elias, Vivian Carrer. Abrindo Horizontes. in *Eh Morumbi*, São Paulo, 2006, disponível em: <http://www.ehsaopaulo.com.br/2011/06/08/abrindo-horizontes/>

Guatelli, Mauro Teixeira. *Resideências em Alphaville nos município de Barueri e Santana do Parnaíba*. São Paulo, dissertação, FAU USP, 2012.

Haddad, Emílio ; MEYER, João F. P. . The financial crisis and Brazil's expanding housing market. In: Ashok Bardhan; Robert Edelstein; Cynthia Kroll. (Org.). *Global housing markets: Crises, Policies, and Institutions*. 1 ed. : Wiley - Kolb Series in Finance - Essential Perspectives, 2011, v., p. 491-510.

_____. *Adoção de Métodos de Análise de Mercado Imobiliário nas Decisões de Projeto (2a. parte)*: Estudo de Caso dos Incorporadores Residenciais no Bairro de Pinheiros no Período 1994-1999. In: III Seminário Internacional de Real Estate, 2002, São Paulo. Anais do III Seminário Internacional de Real Estate. São Paulo : LARES, 2002.

Meyer, João. As políticas habitacionais e o mercado imobiliário no Brasil. In **Arquitetura e mercado imobiliário**, org: Heliana Comin Vargas e Cristina Pereira Araújo, no prelo.

Pereira-Leite, Luiz Ricardo. **Estudo das estratégias das empresas incorporadoras do município São Paulo no segmento residencial no período 1960-1980**. Faculdade de Arquitetura e urbanismo da USP, dissertação de mestrado, São Paulo, 2006.

Secretaria Municipal de Planejamento Urbano (SEMPPLA). **Plano Diretor Estratégico do Município de São Paulo (2002-2012)**. São Paulo, SEMPLA organização, São Paulo: Ed. SENAC; Prefeitura Municipal de São Paulo, 2004.