

A produção social dos interesses fundiários e imobiliários - O CASO DE RECIFE

Norma Lacerda de Melo*

Para uma melhor compreensão dos conceitos e relações que regem o processo de estruturação e formação das cidades, elegemos como terreno de investigação a cidade do Recife, que serviu de base à elaboração de nossa tese de doutorado. Nela, estudamos a gênese e evolução do mercado a partir do qual se exprime a dinâmica imobiliária local. A percepção dessa dinâmica nos abriu caminho à consideração de fatores não-econômicos, não raro de feições mais simbólicas que materiais, presentes no mercado fundiário e imobiliário. E, para verificarmos sua incidência sobre o modo de produção e apropriação da cidade, avançamos a hipótese do peso dos valores simbólicos no seu funcionamento e, em extensão, na formação dos preços fundiários e imobiliários.

A nossa reflexão inicia-se com algumas considerações conceituais. Um caminho sem dúvida clássico, mas inevitável a fim de redefinirmos a articulação entre determinados conceitos (interesse, racionalidade, imaginário, simbólico e preço), para uma melhor compreensão do nosso objeto de análise.

Em seguida, analisamos a emergência e evolução da atividade de promoção imobiliária direcionada às classes médias, procurando definir o modelo a partir do qual ela se organiza, com repercussões decisivas no funcionamento do mercado imobiliário. A identificação do modelo nos forneceu elementos para concluirmos pelo papel fundamental das representações sociais da cidade na determinação dos preços. Mais precisamente, verificaremos como procedimentos não-econômicos agem sobre as variáveis econômicas, fazendo com que os preços de mercado se afastem dos preços de produção em determinadas zonas da cidade.

* Professora do Mestrado em Desenvolvimento Urbano da UFPE

Finalmente, deter-nos-emos especificamente nos interesses não-econômicos, analisando o caso de Casa Forte, enquanto espaço específico de uma classe média. Verificaremos como a história, o modo de vida das famílias e a significação da propriedade fundamentam os seus comportamentos em matéria imobiliária.

I. O econômico e o não-econômico na questão fundiária e imobiliária

A noção de interesse -- que antes designava o aspecto material do bem-estar, mas também o conjunto das aspirações humanas -- foi adotada pelas ciências econômicas para designar "*amor ao dinheiro*". Nos trabalhos de Karl POLANYI, encontramos claramente esta idéia de que o utilitarismo prático forjou, de maneira decisiva, a compreensão que o homem ocidental tem dele mesmo e de sua sociedade: "*No que diz respeito ao homem, nós fomos levados a aceitar a idéia que as suas motivações são "materiais" ou "ideais" e que as forças que contribuem à organização da vida cotidiana derivam necessariamente das motivações materiais. (...) No que diz respeito à sociedade, uma doutrina foi proposta, aquela que quer que suas instituições sejam determinadas pelo sistema econômico que constituiria a lei comum a todas as sociedades*" (POLANYI, 1986). Assim, o determinismo econômico se engajou numa representação deformada da realidade social e se fechou a toda relatividade cultural.

O empobrecimento do termo "*interesse*" tem representado um entrave a uma interrogação profunda e a uma crítica do modelo econômico a

partir do qual julgamos os comportamentos dos homens. Para restituir ao termo interesse a sua acepção mais larga, é necessário reintegrá-lo em um conjunto de circunstâncias responsáveis pela unicidade de uma situação histórica. Os interesses fundiários e imobiliários se inscrevem nesta acepção mais abrangente. As relações entre o homem e o bem imobiliário ultrapassam o campo da análise econômica.

A adoção desta acepção mais larga permite-nos estabelecer um laço entre o interesse (o fim) e o meio (o comportamento), que não é outra coisa senão a racionalidade. Para Cornelius CASTORIADIS (1982), esta última não pode ser compreendida sem o conceito de imaginário: *“O imaginário não exerce somente a função do racional, ele já é uma das suas formas, (...) e aí, podemos discernir os elementos que pressupõem nossa racionalidade”*. A conciliação entre meios e fins possui, portanto, como princípio essencial, uma escolha de ordem imaginária.

A análise de CASTORIADIS se aplica diretamente ao mundo histórico-social, como a sociedade opera a partir de sua dupla dimensão: a primeira, *“complexo-identitário”*, na qual a sociedade opera a partir de elementos, classes e propriedades já distintos e definidos; a segunda dimensão, *“propriamente imaginária”*, na qual a existência é significação. As significações não se esgotam nas referências a elementos ‘racionais’ ou ‘reais’. Elas são geradas por criação e, ao mesmo tempo, instituídas por meio de um coletivo impessoal e anônimo.

Consideramos que o caminho adequado para restituir a subjetividade das imagens e para medir o seu sentido e a sua força é aquele da fenomenologia, seguido por Gaston BACHELARD (1989). A idéia é considerar a imagem na sua origem, não como objeto, mas no seu próprio ser de imagem. A imagem, ao contrário do conceito, não pressupõe nenhum saber. Nasce do contato da alma com o mundo, com a realidade. Mas, qual é o valor de uma teoria da imagem, quando uma imagem, por definição, não corresponde aos parâmetros de objetividade exigidos pela epistemologia científica? Como ser objetivo diante de uma realidade que, ela mesma, é tão subjetiva? Quando falamos de subjetividade, devemos compreender não somente a subjetividade em suas raízes, mas também na sua dimensão de intersubjetividade. Esta faz com que as imagens possam ser compartilhadas por outras subjetividades capazes de medir-lhes a força e o sentido. E esta operação do espírito permanece um mistério. Uma experiência que é única, produzida por uma consciência singular, é, ao mesmo tempo, capaz de ser dividida, lida e vivida.

A análise de CASTORIADIS se aplica diretamente ao mundo histórico-social, como a sociedade opera a partir de sua dupla dimensão (“complexo-identitário” e “propriamente imaginário”). Isto se traduz na vida dos atores sociais. Nas condições de uma dada sociedade, os atores criam imagens carregadas de significações e valores que modificam o peso dos fatores objetivos ou sua hierarquia na ordem das suas decisões e ações.

A relação entre as significações e as imagens é o único sentido que podemos atribuir ao termo simbólico. Enquanto as imagens nos

remetem ao domínio do imaginário, o símbolo nos remete ao domínio de figuras particulares relativamente fixadas. Há uma cumplicidade entre o imaginário e o simbólico. O imaginário individual ou coletivo utiliza o símbolo para passar do virtual a alguma coisa a mais. Inversamente, o símbolo pressupõe uma competência imaginária que se exprime por uma capacidade de ver nas coisas o que elas não são, de vê-las diferentemente do que são. Os símbolos assumem a função de unificação de sentidos opostos, como o sonho e o real, o consciente e o inconsciente, bem como funções pedagógicas e terapêuticas (CHEVALIER & GUEERBRANT, 1991). Mas, uma de suas funções mais significativas é seu poder socializante. Cada grupo, cada sociedade, cada época cria seus símbolos.

Todas as considerações feitas até aqui têm um impacto na compreensão dos elementos que preexistem às escolhas dos indivíduos ou grupos de indivíduos. A escolha é uma elaboração que escapa a uma única interpretação "*utilitarista*" ou "*racionalista*". Ela tem como origem a interação complexa de uma parte das significações imaginárias que valorizam, estruturam, hierarquizam um conjunto complexo de objetos. Nesta interação, podemos ler como os homens criam imagens e símbolos carregados de significações com incidências na ordem de suas decisões e de suas ações.

Parece-nos incontestável que os interesses fundiários e imobiliários se inscrevam nesta perspectiva de análise, pois eles são carregados de significações imaginárias. Somente retrazendo-os nas suas origens, nas virtudes primeiras de habitar e de se situar no mundo, é que podemos chegar à explicação dos preços fundiários e imobiliários.

Evidentemente, estes preços são uma versão econômica. Mas, não participamos da idéia de que eles podem ser determinados unicamente no campo econômico. A determinação também deve ser procurada no campo simbólico, onde se inscrevem fatores não somente de ordem econômica, mas também antropológica, sociológica e psicológica.

As explicações dos preços fundiários e imobiliários passam, necessariamente, pela análise de práticas sociais cujas origens nos remetem a várias racionalidades. A implicação maior deste ponto de vista é que não podemos esquecer em nossa análise o papel da demanda final (tão negligenciada pelas análises marxistas e considerada unicamente a partir de sua solvabilidade pelas análises neoclássicas), onde os comportamentos respondem a critérios de racionalidade específicos, de acordo com as representações que os indivíduos possuem de seu habitat. Estas representações são de ordem imaginária, são uma criação social que conforma o mercado fundiário e imobiliário, são a base das práticas sociais sobre o espaço.

A conclusão que se nos impõe é que as regras de troca fundiárias e imobiliárias devem ser procuradas também nos equivalentes simbólicos associados às localizações, que são uma forma de valor de troca, não aquele definido por MARX, mas antes aquele do mercado. O mercado incorpora elementos não-econômicos ao processo de definição desta forma subjetiva de valor, que é contaminada pela demanda final e pela oferta. Pela demanda final, porque o valor constitui uma combinação de interesses econômicos e não-econômicos. Pela oferta, porque a lógica de valorização dos promotores imobiliários é, em grande parte, uma lógica de comercialização e não de produção. Não podemos esquecer que,

diferentemente do solo agrícola que constitui um meio de produção, o solo urbano constitui uma condição de valorização do capital.

II. A promoção imobiliária privada

A propósito da cidade do Recife, seu estudo histórico nos mostrou que as motivações dos homens em matéria fundiária e imobiliária caminhavam passo a passo com a emergência da hierarquização da sociedade brasileira, onde a posse da terra era por si mesma sinônimo de poder e prestígio. Este fato reforçou enormemente o seu caráter de objeto de valorização. Esta virtualidade se traduziu, no primeiro momento, no sistema rentista, forma dominante de produção de habitação até a década de 50 do presente século.

Não é senão nos anos 60 que o Estado -- através do Banco Nacional de Habitação (BNH) e, mais particularmente, do Sistema Financeiro da Habitação (SFH) -- instaurou, em nível nacional, circuitos financeiros especializados e protegidos para a produção de habitação. O BNH contava com dois grandes suportes financeiros: o Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS), destinado a produção e comercialização de habitações para as classes de baixa renda, e a Sociedade Brasileira de Poupança e Empréstimo (SBPE), destinada a atender a demanda por habitação da classe média. A SBPE foi a grande responsável pelo desenvolvimento da atividade de promoção imobiliária privada.

Até os anos 70, a facilidade de obtenção de créditos deu lugar à dispersão da produção de habitações entre as mãos de um grande número de pequenas empresas. A economia vivia o *"milagre*

brasileiro", do início dos anos 70 até o seu derradeiro suspiro no final desta mesma década. No início dos anos 80, a economia brasileira conheceu uma recessão aberta. A queda da taxa de lucro e dos rendimentos dos assalariados teve repercussões negativas sobre os investimentos imobiliários. Em 1980, foram construídas 563.680 habitações através do SFH, das quais 244.450 eram financiadas pelo programa SBPE. Em 1983, esta produção se limitou a 180.839, da qual 127.513 habitações eram direcionadas à classe média. Em 1985, ocorreu um grande debate nacional. A polêmica centrava-se nos reajustes das prestações mensais dos empréstimos aos mutuários, responsáveis pela formação de saldos devedores no final do contrato, que eram assumidos pelo Fundo de Compensação das Variações Salariais (FCVS). O déficit deste Fundo foi estimado, em 1990, em 3 bilhões de dólares, assinalando o desregulamento do SFH que, na sua essência, materializava a instabilidade da economia brasileira e o desaparecimento do BNH, em 1986 (MELO, M. A. B. C. de, 1990).

O setor imobiliário entrou em crise, expressando a falência das pequenas empresas e a concentração da produção nas mãos das médias e grandes empresas. Estas conhecem, no período 1986-88, uma efêmera retomada ocasionada pelo Plano Cruzado, para entrar depois numa fase de declínio. O desregulamento do Sistema Financeiro da Habitação anunciava mudanças profundas na estrutura da forma hegemônica de produção destinada à classe média, significando um retorno ao modelo de produção dos anos 30 a 50, viabilizado com recursos privados.

De qualquer forma, o BNH foi o grande responsável pelo desenvolvimento da atividade de promoção imobiliária privada nas

grandes cidades brasileiras e representou um grande impulso no mercado de terras e habitações urbanas.

III. O funcionamento do mercado imobiliário

O que nos interessa particularmente explorar é o funcionamento do mercado imobiliário surgido com a emergência da atividade de promoção e, em extensão, a formação dos preços. Não existe abordagem - marxista, neoclássica ou cepalina - que fale de formação dos preços sem esclarecer sobre as relações sociais. Segundo MARX, os mecanismos de formação de preços se inserem num modelo de concorrência perfeita. Consoante os neoclássicos, há mecanismos diferenciados para a situação de concorrência e para a de monopólio. De acordo com os cepalinos, os preços se formam a partir de um modelo de troca desigual, baseado no monopólio comercial ou tecnológico de um país central.

Estamos diante de um problema de microeconomia. Trata-se de uma atividade específica, caracterizada sempre pela presença de várias empresas, cuja ação isolada no mercado não tem influência sobre os preços que podem flutuar segundo as condições da oferta e da demanda. Estaríamos, assim, diante de uma situação de concorrência perfeita. No entanto, o mercado competitivo pressupõe a homogeneização das mercadorias. Ora, os bens imobiliários não são homogêneos. Eles diferem entre si em termos de localização, de materiais de construção, de projetos de arquitetura. E, neste caso, poderíamos admitir que estaríamos diante de uma situação de monopólio.

Como qualificar, então, o modelo segundo o qual os agentes concernentes orientam as suas ações? Não estaríamos diante de um modelo de concorrência monopolista, definido pela primeira vez por Edward CHAMBERLAIN (1933)? Um dos pontos fundamentais deste modelo reside nas condições de demanda quando confrontadas com as empresas. A diferenciação dos produtos induz os consumidores a escolherem o produto de um vendedor, o que confere à empresa certa capacidade de exercer um controle sobre os preços. Assim, diferentes empresas - no nosso caso as de promoção imobiliária - obterão preços diferenciados, segundo o julgamento dos consumidores, em relação às qualidades comparativas dos produtos diferenciados.

Se a atividade imobiliária funciona a partir de um modelo de concorrência monopolista, a demanda final desempenha um papel crucial na determinação dos preços. Se os preços comportam elementos de monopólio, a demanda final tem um papel importante no processo de fixação dos preços de mercado.

Esta demanda, formada por indivíduos da classe média brasileira, revestiu-se de contornos específicos na cidade do Recife, em resposta à sua inserção em uma formação política e cultural particular. A política e a cultura no Recife foram forjadas por uma sociedade agrária, ligada desde a época da colonização ao mercado mundial. Assim, à medida que a cidade conheceu um intenso crescimento demográfico e foi-se estruturando socialmente, ela elaborou traços particulares nos quais estão presentes os componentes de sua formação histórica. Um destes traços é a mentalidade conservadora que se manifesta tanto na vida política quanto no estilo de vida. Este conserva características agrárias.

É sintomático que, no seio das classes média e rica, exista sempre um conflito entre a tradição e a modernidade, entre o agrário e o urbano.

O estilo de vida se traduz no espaço, seja o espaço residencial, seja o da cidade. Ele é uma dimensão constitutiva do social. Não é sem razão que as residências das classes mais favorecidas da cidade do Recife reproduzem, em uma versão contemporânea, o estilo de vida de outrora. A casa-grande e a senzala sobrevivem através da arquitetura das habitações, com as suas zonas íntima e de serviço bem definidas. É a arquitetura a serviço da exigência social, como mostramos em nossa pesquisa realizada em 1988 (TELLES & alli.) sobre a trajetória das senzalas às dependências de empregadas.

Mas o estilo de vida mantém relação estreita com a propriedade. Não é sem razão que os membros da classe média *"realizam no mais alto nível a propriedade, característica da classe em seu conjunto, fazendo coexistir indivíduos de trajetórias extremamente dispersas"* (BOURDIEU, 1979). Característica ainda mais reforçada quando se trata de uma sociedade como a nossa, profundamente hierarquizada, onde a propriedade se confunde com o poder e o prestígio.

Para apreendermos o papel da demanda final, formada por essa classe média, no processo de fixação dos preços, anunciamos hipóteses gerais sobre o funcionamento do mercado, interrogando-nos sobre a organização da oferta e da demanda e, em particular, sobre o peso das representações sociais da cidade na determinação dos preços. Verificamos que a oferta é fortemente encorajada pela disponibilidade e pelas condições operacionais dos créditos imobiliários que, por sua vez,

são subordinados à política macroeconômica que define a política monetária responsável pela fixação da taxa de juros. Além disso, concluímos que a percepção das flutuações dos preços de venda pelos promotores imobiliários é estruturada a partir dos estoques, dos preços históricos, dos custos de produção, do nível de solvabilidade da demanda, bem como do peso das representações sociais da cidade.

A demanda, como a oferta, é encorajada pela política da habitação e, em particular, pela disponibilidade dos créditos destinados à comercialização. Esta demanda é subordinada à política macroeconômica, notadamente no que se refere à fixação dos níveis de renda e, conseqüentemente, do poder de compra dos futuros proprietários. Mas ela é também fortemente condicionada pelas diversas representações que os consumidores possuem dos seus espaços residenciais. Estas representações são relativas à localização. Sublinhemos a importância dos símbolos exprimindo-se por uma forte demanda por certos lugares, o que confere ao espaço um papel de diferenciação. Entretanto, a localização não somente simboliza uma distribuição do prestígio social, do poder, do sucesso econômico etc. Outros critérios, tais como os tipos e as qualidades da arquitetura das habitações, modelam igualmente a estrutura qualitativa da demanda final. Portanto, no interior da demanda nasce um processo de diferenciação, determinado pela compatibilidade entre o grau de solvabilidade e as diferentes representações espaciais dos compradores.

Sobre esta base, constatamos que os ajustamentos entre a oferta e a demanda conduziram a uma segmentação mais nítida dos espaços urbanos do Recife. Ajustamentos que são evidentes conseqüências

econômicas e sociais no seio de uma sociedade regida por uma lógica de elitismo ligada ao espaço. Em outras palavras, as localizações diferenciadas são o símbolo manifesto da promoção social. As diferenciações aparecem ao nível dos preços fundiários e imobiliários e são responsáveis pelos afastamentos entre preço de mercado e preço de produção dos apartamentos em determinadas zonas da cidade. Estes afastamentos estão estreitamente ligados à conjuntura imobiliária que, na sua fase de depressão, forjou um verdadeiro elitismo do mercado.

Não sustentamos que, para as habitações colocadas à venda, existam sempre elementos monopolísticos favoráveis e que, inevitavelmente, a taxa de satisfação seja mais significativa que a média, o que nos conduziria a concluir que a atividade de promoção imobiliária tem uma taxa generalizada de lucro maior do que a média. Na realidade, em certas localizações os preços fundiários e imobiliários comportam elementos de monopólios e em outras, não. Nestas últimas, os promotores entram em concorrência e os preços de mercado podem gravitar em torno do preço de produção.

Estamos, portanto, em presença de preços de mercado que, em geral, oscilam em uma progressão, iniciada pelo seu nível mais baixo: o preço de produção. Estes preços são relativos às habitações em zonas da cidade onde os consumidores não dispõem de um poder de compra correspondente às suas aspirações sociais. O limite superior é o preço de mercado praticado naquelas zonas onde os consumidores têm um poder de compra suficiente, materializando as suas ambições.

É verdade que os preços fundiários repercutem sobre os preços imobiliários e vice-versa. Os proprietários fundiários e os promotores imobiliários se apropriam dos valores simbólicos ligados às diversas localizações da cidade sob a forma de equivalentes monetários. Assim, a mobilização destes valores pelos promotores não é unicamente uma estratégia de venda. Sabemos que o marketing é freqüentemente utilizado para aumentar a quantidade vendida, sem necessariamente aumentar ou diminuir o preço. Admitimos que o recurso aos valores simbólicos inerentes às localizações é uma estratégia de marketing e, ao mesmo tempo, uma força que influencia o preço de mercado. A exaltação dos símbolos recria as condições de realização de sobrelucros.

IV. A concentração dos investimentos imobiliários

Os promotores imobiliários dirigem as operações imobiliárias para aquelas localizações onde potencialmente poderão realizar maiores margens de lucro. O resultado é uma concentração de investimentos nestas localizações, estabelecendo um modelo de ocupação. Uma vez definido este padrão, os proprietários fundiários ocupam uma melhor posição para se apropriarem dos ganhos fundiários e, conseqüentemente, os promotores reorientam seus investimentos para outras zonas. Eis por que a estrutura interna da cidade apresenta zonas com diferentes etapas de ocupação.

Os modelos que consideram a densidade-verticalidade como uma variável determinante, admitem que os promotores concentram os seus investimentos até o ponto virtual densidade-verticalidade (limite de atratividade do setor imobiliário). Sem dúvida, as operações imobiliárias tendem a se concentrar em localizações específicas. Mas, a variável densidade-verticalidade seria a única variável explicativa das decisões dos promotores? Este raciocínio não nos faria concluir que a demanda final tem um papel passivo, dirigindo-se indiferentemente às localizações da cidade em função dos investimentos imobiliários? Não nos conduziria a admitir que os consumidores são isentos de representações sociais? Este modelo, onde a oferta dita as regras do jogo, não seria reducionista? Não existiriam outros motivos que justificam a densidade-verticalização em determinadas áreas da cidade?

Analisemos o caso do Recife. Para tanto, estabelecemos uma divisão territorial da cidade, definindo seis zonas (ver **mapa**). A divisão teve como ponto de partida as 29 unidades urbanas definidas no Plano Diretor de Cidade do Recife (1991), tendo sido agrupadas em função dos preços imobiliários e das qualidades simbólicas das diversas unidades.

A Zona Urbana 1 (ZU1) constitui historicamente o **Centro** da cidade. Foi a primeira zona da cidade a ser ocupada. Com a expansão das atividades comerciais e de serviços, houve um deslocamento da população para outras zonas que se afirmavam como lugar de morada da burguesia. Este deslocamento foi acompanhado de outra migração, a do terciário nobre, cujo lugar tradicional era o centro de cidade, ocasionando assim a sua deterioração.

A **Zona Urbana 2 (ZU2)**, formada por vários bairros, sendo um dos mais conhecidos o do **Espinheiro**, apresenta uma localização privilegiada. Ela não é o centro da cidade, mas está no coração da cidade. Até os anos 70, era ocupada por imponentes casas com grandes quintais, onde habitava parte significativa da burguesia urbana. A partir de então, as operações imobiliárias se iniciaram, transformando a sua estrutura horizontal em estrutura verticalizada. A densidade começou a justificar a implantação de comércio e de serviços. Esta zona está em via de atingir o seu ponto virtual de verticalização e densificação. Os promotores começam a reorientar os seus investimentos para outras localizações, a fim responderem a uma demanda cuja característica fundamental é a importância conferida aos valores tradicionais, retrato de uma vida calma, apoiando-se sobre a idéia de cumplicidade com a natureza.

A **Zona Urbana 3 (ZU3)** oferece ainda este perfil ideal. É composta por um conjunto de bairros conhecido pela designação toponímica de **Casa Forte**. É a preferida por aqueles cujos rendimentos podem responder às suas ambições relacionadas com a tradição, o verde, o bucólico, a história. Ela não possui uma situação privilegiada em termos de acessibilidade. Até os anos 80, dependia, em termos de comércio e serviços, das outras zonas da cidade. O processo de verticalização se iniciou na primeira metade daquela década, diminuindo de ritmo na sua segunda metade em decorrência das restrições introduzidas pela Lei 15.199/89, que modificou as suas normas de uso e ocupação.

A Zona Urbana 4A (ZU4A), correspondente ao bairro de **Boa Viagem**, com exceção da faixa compreendida entre a avenida Boa Viagem e a sua primeira paralela, é ocupada por membros de uma classe média cujas representações espaciais são bem diferentes das dos habitantes das zonas ZU2 e ZU3. Reúne as qualidades de um bairro moderno, onde a tradição não existe mais, onde o progresso está na vida cotidiana. Apesar de todos os esforços da municipalidade, os engarrafamentos são significativos nas horas de pico. Mas pouco importa a acessibilidade. O essencial é pertencer a um grupo social cujo objetivo principal é o consumo, a modernidade, o progresso.

A Zona ZU4B, também no bairro de **Boa Viagem**, compreendendo a faixa entre a avenida Boa Viagem e a sua primeira paralela, é o lugar da aristocracia do açúcar e de seus herdeiros, dos altos funcionários das empresas privadas e dos bancos. Ela é o símbolo do sucesso social acabado. Ela testemunha todas as disparidades sociais e realiza a discriminação a partir de uma concentração elevada de renda, base de um comportamento ostentatório atrás do qual se esconde uma necessidade de reconhecimento público.

A Zona Urbana 5 (ZU5) é ocupada por uma classe média cujos rendimentos são relativamente baixos. Nela se localizam, sobretudo, as operações imobiliárias de pequeno porte. Para alguns de seus habitantes, a localização reflete uma mobilidade social; para maioria, é a inércia.

A Zona Urbana 6 (ZU6) é composta por diversos bairros nos quais não se localizam investimentos dos promotores imobiliários que compõem os mercados fundiário e imobiliário, objeto de nossa análise. É habitada

por uma população de baixa renda. Seus habitantes não podem concretizar as suas representações sociais. A mobilidade social é quase inexistente.

Os dados da **tabela 1** demonstram a tendência à verticalização-densidade no interior da cidade do Recife. Eles nos indicam que:

- na ZU1, os imóveis de mais de 10 andares, que representavam 11,08% da superfície construída em 1970, representavam 15,04% em 1990, denotando um ligeiro processo de verticalização.

- na ZU2, os imóveis de mais de 10 andares, que em 1970 representavam 3,59% do total de área construída nesta zona, passam a representar 21,41% em 1990, comprovando a verticalização desta zona.

- na Zona ZU3, não existia nenhum imóvel residencial com mais de 10 pavimentos em 1970, mas em 1990 o percentual relativo a prédios com esta dimensão atinge 13,31%, dado que demonstra o início do processo de verticalização da zona, interrompido pelas exigências da já mencionada legislação urbana.

- na ZU4, incluindo a A e a B, as operações imobiliárias com mais de 10 andares significavam, em 1970, apenas 12,43%, atingindo o elevado percentual de 44,01% em 1990, o que representa uma extraordinária verticalização.

- a ZU5 é a zona privilegiada para as operações imobiliárias de 2 a 4 pavimentos, que representavam, em 1990, 64,31% do total da superfície construída nesta zona. Este percentual elevado está relacionado, sobretudo, à intervenção de pequenos promotores imobiliários.

- a Zona ZU6 é essencialmente horizontal, uma vez que 93,43% do total de área nela construída corresponde a habitações de até 2 pavimentos. O volume de habitações edificadas pelos promotores imobiliários é, portanto, insignificante.

TABELA 1
Recife
Estoque de Área Construída Segundo o Número de Andares e
as Zonas Urbanas

(1970)										
ZONAS	IMÓVEIS								TOTAL	
	de 1 a 2 pontos		de 3 a 4 pontos		de 5 a 10 pontos		mais de 10 pontos		V. Abs.	%
	V. Abs.	%	V. Abs.	%	V. Abs.	%	V. Abs.	%		
ZU1	203,84	59,50	58,73	17,14	42,09	12,28	37,98	11,08	342,64	100
ZU2	86,78	81,15	12,76	11,93	3,55	3,33	0,38	3,59	103,47	100
ZU3	8,59	92,17	0,73	7,83	-	-	-	-	9,32	100
ZU4	37,89	44,34	17,61	20,61	19,32	0,22	10,62	12,43	85,44	100
ZU5	98,73	95,05	3,01	2,90	2,13	2,05	-	-	103,87	100
ZU6	44,66	80,00	9,27	16,60	1,90	3,40	-	-	55,83	100
Recife	480,49	68,58	102,11	14,57	68,99	9,86	48,98	6,99	700,57	100

(1990)										
ZONAS	IMÓVEIS								TOTAL	
	de 1 a 2 pontos		de 3 a 4 pontos		de 5 a 10 pontos		mais de 10 pontos		V. Abs.	%
	V. Abs.	%	V. Abs.	%	V. Abs.	%	V. Abs.	%		
ZU1	264,41	54,79	78,27	16,32	67,29	13,94	72,59	15,04	482,56	100
ZU2	173,24	57,58	19,82	6,59	43,37	14,42	64,41	21,41	300,84	100
ZU3	66,98	80,47	2,85	3,42	2,33	2,80	11,08	13,31	83,24	100
ZU4	80,52	22,62	36,72	10,32	82,04	23,05	156,67	44,01	355,95	100
ZU5	604,56	88,68	64,31	9,43	12,14	1,78	0,75	0,11	681,76	100
ZU6	566,39	93,42	30,14	4,97	7,14	1,18	2,62	0,43	606,29	100
Recife	1.756,10	69,94	232,11	9,25	214,31	8,54	308,12	12,27	2.510,64	100

Fonte: Empresa Municipal de Processamento Eletrônico (EMPREL)

Em definitivo, a dinâmica de verticalização-densificação se manifesta em zonas cheias de significações culturais e de hierarquias sociais. Se os promotores concentram suas operações imobiliárias, é para responderem a um imperativo social. Os promotores, os proprietários fundiários e os consumidores participam de um mesmo processo: os dois primeiros se apropriam dos ganhos fundiários e os terceiros realizam as suas aspirações. Neste contexto, não há vencedores nem vencidos. As responsabilidades referem-se tanto aos promotores imobiliários e aos proprietários de terrenos, quanto aos próprios consumidores. Assim, os promotores não podem ser considerados como os grandes "*vilões*", como se faz habitualmente. Considerá-los desta forma seria desconhecer o funcionamento do mercado fundiário e imobiliário, que procede de uma construção social complexa resultante do comportamento dos diversos agentes concernentes. Os consumidores são um dos componentes não-negligenciáveis.

IV. A evolução da estrutura dos preços da habitação

Neste item explicaremos a evolução da estrutura dos preços dos apartamentos nas diversas zonas do Recife, no período 1983/91, com a preocupação de identificar onde os afastamentos entre os preços de mercado e os preços de produção mais se particularizaram.

A análise se fundamenta em 146 planos financeiros apresentados à Caixa Econômica Federal pelos promotores imobiliários. Consideramos que as informações financeiras contidas nestes planos refletiam mais ou menos a realidade. Os dados relativos aos custos da construção eram baseados naqueles fornecidos pelo Sindicato da Indústria da Construção

(SINDUSCON). O seguro da construção é um percentual do custo direto, e as despesas de financiamento são fixadas pela política de habitação. Todos os outros eram estimados por formulas pré-estabelecidas pela Caixa. Assim, não é surpreendente que os preços de venda declarados não correspondessem jamais aos preços de mercado. Esta constatação nos conduziu a uma segunda via de pesquisa: solicitar diretamente aos promotores imobiliários os preços praticados no mercado. Foram obtidas informações relativas a quarenta operações. Vinte e quatro destas haviam sido financiadas pela Caixa e dispúnhamos dos seus respectivos planos financeiros.

Cabe salientar que não incluiremos na nossa análise a zona ZU1, pois, além de o volume de operações financiadas pela Caixa ter sido insignificante, os promotores não forneceram informações sobre os preços de venda.

A leitura dos dados sobre a estrutura dos preços dos apartamentos por ano, entre 1983 e 1991, demonstrou que poderíamos agrupá-los segundo os períodos que correspondem aos diferentes momentos imobiliários, denotando as mudanças conjunturais e organizacionais do setor.

A **tabela 2** fornece uma visão geral das estruturas de preços dos apartamentos novos no Recife. Em todas as zonas, salvo na ZU5, os preço conheceram uma alta significativa entre 1986 e 1988, mas uma baixa considerável no período 1989/91. Esta evolução é uma decorrência lógica das flutuações da economia e suas conseqüências sobre o setor imobiliário.

TABELA 2
Recife
Estrutura dos Preços de Venda dos Apartamentos Novos
Por Zonas Urbanas

(1983-1985)

ESTRUTURA DOS PREÇOS	Zona	ZU2	Zona	ZU3	Zona	ZU4A	Zona	ZU4B	Zona	ZU5
	V. Abs.	%								
Preço de Mercado	502	100,00	502	100,00	571	100,00	903	100,00	334	100,00
A.Custo de Produção	309	61,56	335	66,73	330	57,79	587	65,01	247	73,96
Custo do Terreno	16	3,19	14	2,78	22	3,85	174	19,27	17	5,09
Custo de Construção	227	45,22	245	48,81	231	40,45	300	33,22	165	49,40
Despesas Diversas	66	13,15	76	15,14	77	13,49	113	12,51	65	19,47
B.Margem de Lucro	193	38,44	167	33,27	241	42,21	316	34,99	87	26,04

(1986-1988)

ESTRUTURA DOS PREÇOS	Zona	ZU2	Zona	ZU3	Zona	ZU4A	Zona	ZU4B	Zona	ZU5
	V. Abs.	%								
Preço de Mercado	602	100,00	607	100,00	674	100,00	1.200	100,00	322	100,00
A.Custo de Produção	365	60,63	383	63,10	404	59,94	694	57,83	255	79,20
Custo do Terreno	21	3,49	27	4,45	31	4,60	198	16,50	16	4,97
Custo de Construção	249	41,36	254	41,85	264	39,17	337	28,08	178	55,28
Despesas Diversas	95	15,78	102	16,80	109	16,17	159	13,25	61	18,95
B.Margem de Lucro	237	39,37	224	36,90	270	40,06	506	42,16	67	20,80

(1989-1991)

ESTRUTURA DOS PREÇOS	Zona	ZU2	Zona	ZU3	Zona	ZU4A	Zona	ZU4B	Zona	ZU5
	V. Abs.	%								
Preço de Mercado	498	100,00	508	100,00	562	100,00	1.008	100,00	365	100,00
A.Custo de Produção	333	66,87	342	67,32	382	67,97	640	63,49	288	78,90
Custo do Terreno	22	4,42	26	5,12	26	4,63	213	21,13	13	3,56
Custo de Construção	256	51,40	260	51,18	279	49,64	341	33,83	221	60,54
Despesas Diversas	55	11,05	56	11,02	77	13,70	86	8,53	54	14,80
B.Margem de Lucro	165	33,13	166	32,68	180	32,03	368	36,51	77	21,10

Fonte: Caixa Econômica Federal
Pesquisa direta junto aos promotores imobiliários

* Os metros quadrados diz respeito à superfície total dos imóveis.

A análise das três tabelas demonstra um crescimento constante dos custos de construção em razão da situação de monopólio do setor de materiais de construção, em particular a do cimento, dos materiais de acabamento e dos metais. Quanto ao custo da mão-de-obra, ele não conheceu variações significativas.

No Espinheiro (ZU2), o crescimento constante dos preços dos terrenos, proporcionalmente aos preços de venda, corresponde à valorização que conheceu esta zona nos últimos anos. No entanto, e como podemos notar através da **tabela 3**, a participação crescente dos preços dos terrenos não foi seguida de um crescimento em valores absolutos. Isto confirma que os movimentos dos preços dos terrenos acompanham mais ou menos as flutuações dos preços dos apartamentos. Quanto à margem de lucro dos promotores, ela evoluiu, em termos percentuais, de 38,44%, no primeiro período, para 39,37%, no segundo, para descer a 33,13%, no último. Considerando-se os dois últimos períodos, houve uma diminuição de **30,37%**.

TABELA 3
Recife
Preços dos Terrenos Segundo
as Zonas Urbanas

(em dólares de dezembro de 1991)

ANOS	ZONAS URBANAS				
	ZU2	ZU3	ZU4A	ZU4B	ZU5
1983 - 1985	69	58	92	435	24
1986 - 1988	83	82	122	670	26
1989 - 1991	75	60	120	716	20

FONTE: Caixa Econômica Federal

Em Casa Forte (ZU3), houve uma evolução mais nítida que na ZU2, em particular no que se refere à participação dos preços fundiários no preço de venda. No entanto, em termos absolutos (tabela 3), os preços passaram de 58 dólares, em 1983/85, para 82 dólares, em 1986/88, para descer a 60 dólares, em 1989/91. Para compreendermos tal evolução, devemos considerar o movimento dos habitantes desta zona, cujo objetivo era restringir as regras de uso e de ocupação do solo. Este conflito desencadeou uma expectativa nos promotores, gerando uma pressão sobre os terrenos, o que conduziu a uma valorização fundiária entre os dois primeiros períodos. A queda dos preços nos dois últimos períodos não significa, no entanto, que os terrenos nesta zona sejam mais baratos para os promotores. Ao contrário, eles são mais caros, uma vez que, em decorrência das restrições estabelecidas pela legislação, os promotores necessitam de uma área de terrenos bem maior do que na ZR2 para construir os mesmos metros quadrados. Uma análise mais detalhada nos mostrou que, para os promotores, os terrenos na ZU3 são 20% mais caros do que na ZU2. Quanto à margem de lucro, se considerarmos os dois últimos períodos, ela teve um decréscimo de **25,89%**.

Na ZU4A, as margens são mais elevadas, mas conheceram uma baixa significativa, aproximando-se das margens das zonas ZU2 e ZU3. É necessário lembrarmos que esta zona apresentou um acentuado processo de verticalização e quase atingiu o seu ponto virtual. Eis por que, em relação aos dois últimos períodos, a margem baixou em **33,33%**.

Na ZU4B, a faixa de praia de Boa Viagem, os preços dos terrenos conheceram uma valorização constante, aumentando a sua participação no preço de venda dos apartamentos. De um lado, os terrenos são cada vez mais raros, o que reforça o monopólio dos proprietários. De outro, a forma de produção através do condomínio contribuiu para uma maior pressão sobre o mercado fundiário. Quanto à margem, se comparamos os dois últimos períodos, ela caiu em **27,27%**.

Na zona ZU5, a participação dos preços dos terrenos no preço de mercado é relativamente elevada, uma vez que, tratando-se de operações de dimensões reduzidas (até quatro pavimentos), não há uma intensificação de capital por metro quadrado. Mas, se analisarmos a **tabela 3**, verificaremos que os preços dos terrenos se mantiveram quase estáveis, desde que não existem maiores pressões sobre este mercado. É a única zona onde a evolução dos preços de venda e da margem ocorreu de forma inversa, quando comparada às demais zonas. O preço de venda e a margem diminuíram entre os dois primeiros períodos, para aumentar entre os dois últimos, refletindo um cruzamento deste submercado em relação aos demais. Em uma situação de crise, uma parte da classe média se dirigiu à zona ZU5, aumentando a pressão sobre esta zona.

Em resumo, e mais particularmente a propósito destes dois últimos períodos, os preços dos terrenos por metro quadrado na zona ZU3 conheceram uma queda mais expressiva comparativamente às demais zonas analisadas. Em contrapartida, a margem de lucro dos promotores imobiliários registrou uma baixa relativamente menos significativa. Apesar das condições pouco favoráveis do mercado imobiliário nesta

zona, os promotores ocuparam uma boa posição para se apropriarem dos ganhos fundiários.

A análise feita até aqui nos conduz a formular mais uma vez a questão: Por que os preços de venda são diferentes segundo as zonas? Mais precisamente, por que, em certas zonas, o afastamento entre os preços de mercado são mais significativos? Para responder, devemos remeter-nos às diferenciações espaciais? Trata-se das diferenciações em termos de acessibilidade aos valores de uso que se estruturam no espaço urbano, o que nos conduziria a uma explicação em termos dos "*efeitos úteis de aglomeração*", ou dos "*custos de uso do solo*"?

No que se refere à zona ZU3, a acessibilidade não explica os afastamentos entre preço de mercado e preço de produção. A única explicação pertinente é o simbolismo associado a Casa Forte. A acessibilidade é, sem dúvida, uma variável a ser considerada, como é o caso do Espinheiro, mas ela é subordinada a imperativos sociais.

V. Um bairro no centro dos interesses fundiários e imobiliários

Assim, identificamos o conjunto de localidades - Parnamirim, Santana, Casa Forte, Monteiro, Poço da Panela, Apipucos - conhecido pela designação toponímica de bairro de *Casa Forte*, como a zona da cidade do Recife onde a evolução dos afastamentos entre os preços de mercado e preço de produção mais se particularizou, quando comparada às demais zonas.

Por esta razão, detivemo-nos neste bairro com o objetivo de empreender um estudo mais detalhado, capaz de fornecer elementos para uma melhor compreensão do processo de apropriação desse espaço. Sendo o nosso objetivo verificar como as variáveis simbólicas influenciam o conteúdo das variáveis econômicas, consideramos que o capital simbólico, como toda forma de capital, necessita de certo tempo de acumulação. Para que os efeitos das representações de *Casa Forte* desempenhem as suas funções, é fundamental que seus símbolos sejam suficientemente estabelecidos e que seu espaço, onde se realiza essa acumulação, se beneficie, durante certo tempo, de um privilégio, traduzido, entre outros elementos, pela presença de uma classe média e de uma alta burguesia que, mesmo convivendo com segmentos populares, conferem a este conjunto de localidades uma imagem positiva e coerente.

Em definitivo, através da história a representação mental deste bairro se construiu, se materializava, de geração em geração, numa mistura de realidade e ficção, onde simultaneamente transitavam a história e o desejo de eternidade. O bairro conhecerá transformações, não obstante sua essência estar lá desde o início: um bairro tranqüilo, verde, próximo da natureza. E, neste caso, *"a história não é mais nostalgia, mas ponto de apoio. O futuro não é desconhecido, mas construtível (...). Nenhuma necessidade de procurar uma essência, uma natureza onde a história desempenha plenamente este papel"* (OSTROWETSKY S., 1983).

As qualidades excepcionais do bairro, compreendendo as relações interpessoais e entre a classe média e os segmentos populares, contribuem para que algumas de suas importantes frações o valorizem como um

microlugar, menosprezando outras localidades da cidade com as quais estabelecem relações funcionais e não sentimentais. Há limites precisos, além dos quais seus habitantes não mais se sentem no bairro. O que está em jogo, então, é a diferença entre pertencer a este bairro (bem delimitado e diferenciado) e à extensão da cidade, entre o limitado e o ilimitado, entre o dominado e o não-dominado.

Mas o que nos interessa particularmente no caso de Casa Forte são os interesses em matéria fundiária e imobiliária. Para sairmos do impasse das análises reduzindo os indivíduos e as classes a um comportamento econômico racional de maximização dos ganhos, abordaremos as significações da propriedade imobiliária e sua localização para a família.

Por que a família constitui um nível de análise pertinente para compreendermos os interesses imobiliários? Primeiramente, porque assistimos, nas grandes cidades brasileiras, à difusão da propriedade. Encontramos proprietários em todas as classes sociais, o que confere à célula familiar novo valor na configuração de um sistema de fatores explicativo para os interesses no domínio imobiliário. Em seguida, porque a família exerce um papel essencial na transmissão de capital (cultural, humano, patrimonial). Economistas, como PETTY, CANTILLON, MARSHAL, já se interessavam pelo papel econômico da família. Mas, como indica Jean-Louis GUIGOU (1982), o desenvolvimento econômico do século XX mascarou esta função, colocando em evidência aquela relativa aos indivíduos e às classes sociais: *“Nesta época, foram os empresários e as classes sociais que, pelas ações individuais ou coletivas, suscitaram as transformações radicais que fizeram evoluir as sociedades industriais para a economia*

de mercado". Entretanto, se mais recentemente, com o surgimento de uma economia não-mercantil, os economistas se voltaram novamente para a família, a renovação teórica se deve à Escola de Chicago.

Se consideramos a família como um nível incontestável de análise, é porque ela nos permite desvendar os elementos essenciais que preexistem aos comportamentos dos indivíduos. Abordar a propriedade imobiliária e sua localização a partir das famílias, apreendendo-as em termos de símbolos (de prestígio, de recuperação de uma identidade, de sucesso econômico...), é supor que elas têm funções sociais distintas, acompanhadas de repercussões no domínio econômico. Assim, o cruzamento da economia com a sociologia e a antropologia se impôs para que pudéssemos progredir no aprofundamento do conhecimento da realidade social.

É, sobretudo, o sentimento de proteção familiar ligado à propriedade, que mobiliza certas frações da população, incentivando-as a desenvolverem práticas sociais neste domínio. Tentaremos ver como este sentimento exerce, simultaneamente, as funções familiar, social e econômica.

Ao nível dos chefes das famílias, estas funções exprimem um ideal de continuidade, propiciando a sobrevivência dos pais através dos filhos. Os genitores sacrificam-se para que seus descendentes e sucessores realizem um desejo de perpetuação e/ou ascensão social. A proteção familiar tem, portanto, um sentido de continuidade com a criação. Continuidade também de um modo de vida que, no caso de Casa Forte, deve ser preservado.

No que concerne à sua função social, percebemos que a propriedade vincula a família a um grupo ou classe. Ela solda entre si os donos de imóveis em condições análogas, notadamente quanto à localização. O significado social do bem imobiliário reside, assim, em grande parte, em inserir o seu detentor em determinado grupo, incitando-o a defender os valores e interesses do mesmo como forma de proteção da própria família. Por trás vem, naturalmente, o reconhecimento social do proprietário por habitar determinado bairro, cujo nome é sinal de distinção coletiva e de prestígio. Daí a significação multiforme da escolha do bairro, com seus reflexos no mercado de imóveis. .

Quanto à função econômica, a propriedade imobiliária no Recife não tem grandes possibilidades de valorização, quando comparada a outros tipos de investimentos. Ela significa um negócio rentável, mais particularmente se o imóvel foi financiado pelo Banco Nacional de Habitação. No entanto, não podemos esquecer a desvalorização do imóvel já habitado. A significação econômica da propriedade reside, sobretudo, em evitar o aluguel. Caso contrário, paga-se todos os meses por um bem que não será jamais seu, sem segurança e sem continuidade, portanto.

Sem dúvida, este sentimento de proteção familiar, tão presente nos depoimentos dos chefes das famílias, fundamenta as suas práticas sociais em torno do fundiário e do imobiliário. O exemplo mais claro foram os acontecimentos surgidos no início da segunda metade dos anos 80, quando se precipitaram os fatores que ocasionaram alterações no processo de ocupação do bairro. Para isso, contribuiu decisivamente o episódio inusitado que consistiu no movimento popular de protesto

contra a construção de um edifício de 17 andares nos limites da Zona de Preservação Rigorosa (ZPR) do Poço da Panela.

Dois sistemas de força se enfrentaram. De um lado, uma comunidade constituída por uma classe média numerosa, consciente e organizada, contando com o apoio (i) do mundo intelectual e político local; (ii) dos segmentos pobres da população (para quem a verticalização representava um perigo); (iii) da imprensa, com sua tradicional tendência populista; (iv) dos partidos políticos de esquerda e das associações profissionais, com seus comportamentos tendentes ao agitacionismo e, finalmente, (v) da Igreja Católica, a partir de seus militantes comprometidos com o bem-estar da comunidade. Todas estas forças lutavam pelo preparo de uma lei de uso do solo dotada de força suficiente para a preservação daquilo que a comunidade possuía de mais precioso. De outro lado, atuavam os interesses das empresas imobiliárias, com sua capacidade vasta e polimórfica de influir, aliciar e exercer pressão.

Neste conflito, que se prolongou durante dois anos no seio dos poderes executivo e legislativo locais, os primeiros saíram vitoriosos. A partir de março de 1989, o tranqüilo e fascinante bairro de Casa Forte passou a ter seu processo evolutivo protegido em relação ao risco das distorções comumente engendradas por poderosos investimentos imobiliários. Esta ocorrência veio a tornar-se a principal e mais singular das suas singularidades.

Sem dúvida, as restrições definidas pela nova legislação urbanística conduziram a um elitismo mais acentuado desta zona. Os promotores

pouco a pouco se posicionaram melhor para metamorfosear os valores simbólicos em equivalentes monetários.

Se a localização é um fator de fixação dos preços fundiários e imobiliários, se ela deve ser entendida em termos simbólicos, é evidente que as práticas sociais, cujo objetivo é o de criar e recriar os valores simbólicos, possuem uma vocação essencial na determinação dos preços fundiários e imobiliários. Estas práticas se desenvolvem simultaneamente no processo de produção e de apropriação do espaço. Não é vão lembrar que existe uma tendência nas análises sobre o espaço urbano de separar o processo de produção, que disporia de uma certa autonomia, do processo de produção no qual interfeririam unicamente os proprietários fundiários, os promotores imobiliários e o poder público.

Em definitivo, a forma específica de apropriação do espaço de Casa Forte condicionou um tipo de funcionamento que, numa acepção mais larga, podemos chamar de simbólico. Não há dúvida de que este funcionamento nos envia a tipos de sociedade com forte tendência comunitária, onde o símbolo assume uma missão de unificação, de organização e de significação. Mas o que é essencial é que esse fenômeno, fruto de uma dinâmica social coletiva, influencia o processo de produção. Mais precisamente, o processo de apropriação do bairro participa da criação e recriação de valores simbólicos, susceptíveis de ser apropriados pelos promotores imobiliários em forma de equivalentes monetários.

Como o mecanismo de apropriação resulta dos laços entre o simbólico e a territorialidade e mantém relações estreitas com o processo de produção -- relações que não podem manifestar-se, ou melhor, materializar-se, senão nos preços de mercado do bem fundiário e imobiliário --, temos de admitir que estes preços resultam de práticas sociais irredutíveis a uma lógica puramente econômica.

Um estudo mais aprofundado nos mostraria que o exemplo de Casa Forte não é um caso isolado, e determinados bairros de outras cidades permitiriam verificar a nossa hipótese. O esquema de interpretação que construímos, tendo como base a organização urbana do Recife, poderia servir de instrumento a futuros trabalhos e constituir um modelo de análise aplicável ao funcionamento do mercado fundiário e imobiliário da cidade.

Bibliografia

BACHELARD G., *La poétique de l'espace*. Paris, Quadrige/Presses Universitaires de France, 1989.

BAUDRILLARD J. , *Pour une critique de l'économie politique du signe*. Paris, Gallimard, 1972.

BOURDIEU P., *La distinction. Critique social du jugement*. Paris, Les Éditions de Minuit, 1979.

CAILLE A., *Critique de la raison utilitariste*. Paris, La Découverte, 1988.

CAPDEVIELLE J., *Le fétichisme du patrimoine*. Paris, Presses de la Fondation Nationale des Sciences Sociales, 1986.

CASTORIADIS C., *A instituição imaginária da sociedade*. Rio de Janeiro,, Paz e Terra, 1982.

----- *Domaines de l'homme: les carrefours du labyrinthe II*. Paris,, Le seuil,1986.

CHEVALIER J. & GUEERBRANT A. *Dicionário de símbolos (mitos, sonhos, costumes,gestos, formas, figuras, cores, números)*. Rio de Janeiro, Zahar, 1978.

DUMONT L., *Homo aequalis, genèse et épanouissement de l'idéologie économique*. Paris, Gallimard, 1977.

DURAND G., *L'imagination symbolique*. Paris, Quadrige/Presses Universitaires de France. Paris, 1964.

ELIAS N., *La société de la cour*. Paris, Flammarion, 1985.

FOURQUET F., *Richesse et puissance, une généalogie de la valeur*. Paris, La Découverte, 1989.

FRYDMAN R., *Economie de marché et démocratie politique*, In *Bulletin du MAUSS* 9, 1er trimestre 1984.

GUIGOU J-L., *La rente foncière: les théories et leurs évolutions depuis 1650*. Paris, Economica, 1982..

HIRSCHMAN A. O., *Les passions et les intérêts*. Paris, Presses Universitaires de France, 1977.

MELO, M. A B. C. de, *Estrutura intra-urbana, regimes de acumulação e sistemas financeiros*. In *Espaços e Debates* 31, 1990.

MELO, N. M. L de, *La production sociale des intérêts fonciers et immobiliers: le cas de Recife/Brésil*. Paris, Université de la Sorbonne Nouvelle - Paris III, 1993.

OSTROWETSKY S., *L'imaginaire batisseur - les villes nouvelles françaises*. Paris, Librairie des Méridiens, 1983.

PIERZO D., *L'échange de la terre, une approche ethnologique*. In *ADEF, La propriété foncière*. Paris, Econômica, 1984.

POLANYI K., *La grande transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps*. Paris, Gallimard, 1983.

PIÇONT M. & PINÇONT-CHARLOT M., *Dans les beaux quartiers de Paris*. Paris, Le Seuil, 1989.

REMY J. & VOYE L. *La ville: vers une nouvelle définition?* Paris,Harmattan, 1992.

TELLES L., (coord). *Dependências de empregada: o espaço da exclusão - estudo de caso no Recife*. Recife, Centro Josué de Castro, 1988.

Resumo

O presente artigo resume a nossa tese de doutorado defendida em 1993, na Université Sorbonne Nouvelle - Paris III. Parte do pressuposto de que os interesses fundiários e imobiliários não são sempre conforme à racionalidade econômica. Existem outras racionalidades que regem os comportamentos dos indivíduos, ou grupos de indivíduos, e se organizam na produção, no social, no político, no simbólico... para especificar um sistema complexo de relações sociais definindo o funcionamento do mercado imobiliário. Estas relações não podem ser definidas no sentido convencional da economia política, desde que elas transcendem a lógica econômica, mesmo se influenciam o conteúdo das variáveis econômicas.