

MENOS PODE SER MAIS: QUESTÕES ACERCA DAS RELAÇÕES ENTRE O APROVEITAMENTO MÁXIMO E O APROVEITAMENTO ÓTIMO DOS TERRENOS URBANOS.

1º AUTOR

FURTADO, Fernanda; Doutora em Arquitetura e Urbanismo pela Universidade de São Paulo, Docente do Programa de Pós-Graduação em Arquitetura e Urbanismo da Universidade Federal Fluminense (PPGAU-UFF), Niterói, Brasil, fer.furtado321@gmail.com

2º AUTOR

SILVA, Gilberto; Mestre em Arquitetura e Urbanismo pelo PPGAU-UFF, Niterói, Brasil
gsilva@urbi.com.br

RESUMO

O aproveitamento máximo de um terreno urbano é definido pela maior quantidade possível de área edificada vendável, tendo como limite a legislação urbanística vigente e como parâmetro um determinado uso urbano. Já o aproveitamento ótimo se define como aquele que oferece o melhor retorno econômico ao negócio imobiliário. Esta dupla definição tem levado à conclusão apressada de que a legislação urbanística funcionaria em geral como empecilho ao aproveitamento ótimo dos terrenos urbanos. Como consequência, o aproveitamento ótimo se daria necessariamente em um patamar igual ou superior ao do aproveitamento máximo, em termos de quantidade de área vendável. Este entendimento, porém, não se coaduna com as características do negócio imobiliário. Na busca permanente por sobrelucros, o capital imobiliário elabora estratégias variadas de redefinição de seu produto, com o objetivo de alcançar o melhor aproveitamento para cada terreno urbano. Tais estratégias são tão mais difíceis de serem realizadas quanto mais alto seja o padrão edificado e mais consolidado seja o perfil da área urbana em foco, razão pela qual são raros os projetos diferenciados nessas áreas, predominando uma reprodução exaustiva de soluções baseadas no aproveitamento máximo, a cada ciclo normativo. Este trabalho explora, com base em um caso de referência recente no bairro de alta renda do Leblon, no Rio de Janeiro, as possibilidades de obtenção de um aproveitamento ótimo, aquém do aproveitamento máximo autorizado pela legislação urbanística vigente, mas que ainda assim permita maior retorno econômico do que o calculado a partir do aproveitamento máximo, e ao mesmo tempo garanta a renda fundiária plena do terreno, que atua como condição do negócio. Com o objetivo de contribuir para um melhor entendimento deste segmento do mercado imobiliário, este estudo aponta algumas condições para que este patamar seja alcançado, em áreas com perfil consolidado de alta renda.

Palavras-chave: mercado imobiliário; legislação urbanística; renda fundiária; incorporação imobiliária; projeto de arquitetura; projeto urbano

ABSTRACT

The maximum use and development of an urban lot is defined by its highest amount of saleable built area, bounded by the urban regulations and by predetermined land uses. In its turn, the optimum use and development can be defined as the one that offers the best returns to real estate business. This double definition has led to the questionable conclusion that urban regulations would work as an impediment to reach the optimum level of development. As a consequence, the optimum level would necessarily imply in higher or at least equal amount of saleable area, as compared to the maximum level. However, this understanding does not coadunate with the characteristics of the real estate business. In its permanent search for extra profits, real estate developers are always elaborating various strategies to redefine their products, aiming at reaching a better use for each new urban lot. Such strategies are more difficult to implement as higher is the neighborhood building standard, and more consolidated is its urban profile. For this reason, the presence of distinct projects in such areas is rare, and usually the built environment is marked by the exhaustive reproduction, in each regulation cycle, of

projects based on the maximum built area of the lots. Based on a recent residential case in the high income neighborhood of Leblon, in Rio de Janeiro, this work explores the possibilities of obtaining an optimum land development, lower than the maximum built area allowed by the local urban regulation, but higher in terms of profits, and that can still guarantee the payment of full land rent, which is a condition to the business. With the goal of contributing to a better understanding of this segment of the real estate market, this study brings out some conditions to attain this goal in consolidated high income level neighborhoods.

Key-words: real estate market; urban regulations; land rent; real estate business; architectural project; urban project.

RESUMEN

El aprovechamiento máximo de un terreno urbano es definido por la máxima cantidad posible de área construida vendible, teniendo como límite la legislación urbanística vigente y, como parámetro, un uso urbano determinado. Por otra parte, el aprovechamiento óptimo se define como el que ofrece el mejor beneficio económico al negocio inmobiliario. Esta doble definición ha llevado a la conclusión precipitada de que la legislación urbanística funcionaría, en general, como un obstáculo al aprovechamiento óptimo de los terrenos urbanos. Como resultado, el aprovechamiento óptimo ocurriría en un nivel igual o superior al del aprovechamiento máximo, en términos de área construida vendible. Sin embargo, este entendimiento no se ajusta a las características del negocio inmobiliario. En la permanente búsqueda por ganancias extraordinarias, el capital inmobiliario elabora variadas estrategias de redefinición de su producto, con el objetivo de alcanzar el mejor aprovechamiento para cada terreno urbano. Esas estrategias son mucho más difíciles de concretarse mientras más alto sea el estándar de las edificaciones y más consolidado sea el perfil del área urbana en cuestión; por esto, son escasos los proyectos diferenciados en estas áreas, predominando en cada ciclo normativo una reproducción exhaustiva de soluciones basadas en el aprovechamiento máximo. A través de un caso de referencia en la urbanización para población de altos ingresos de Leblon, en Río de Janeiro, este trabajo explora las posibilidades de obtención de un aprovechamiento óptimo inferior al aprovechamiento máximo autorizado por la legislación urbanística vigente, que sin embargo permita un beneficio económico mayor al calculado a partir del aprovechamiento máximo y, al mismo tiempo, pueda garantizar una renta del suelo plena, la cual actúa como condición del negocio. Con el objetivo de contribuir para un mejor entendimiento de este segmento del mercado inmobiliario, este estudio caracteriza algunas condiciones para que este resultado sea alcanzado en las áreas con un perfil consolidado para población de altos ingresos.

Palabras clave: mercado inmobiliario; legislación urbanística; renta del suelo; promoción inmobiliaria; proyecto de arquitectura; proyecto urbano.

MENOS PODE SER MAIS: QUESTÕES ACERCA DAS RELAÇÕES ENTRE O APROVEITAMENTO MÁXIMO E O APROVEITAMENTO ÓTIMO DOS TERRENOS URBANOS.

INTRODUÇÃO

No mercado de incorporações imobiliárias, pode-se dizer que para a plena satisfação de retorno do capital investido, o empreendedor sempre buscará o maior e melhor aproveitamento do terreno¹. Para os agentes desse mercado, os terrenos urbanos em áreas consolidadas de alto valor são habitualmente avaliados em função de seu máximo potencial construtivo, tendo como limite a legislação urbanística e edilícia. Assim, o senso comum nos diz que “quanto mais se aumente a densidade construtiva, maior poderá ser a receita” (TOPALOV, 1979, p.167)².

Este artigo apresenta um estudo que coloca em questão este entendimento e propõe, a partir de algumas simulações realizadas sobre um caso de referência concreto, alternativas para uma compreensão mais ampla deste debate, que envolve as relações entre o aproveitamento máximo e o aproveitamento ótimo dos terrenos urbanos. Para tanto, este trabalho toma como base alguns dados de um estudo anterior realizado por Silva (2009), buscando avançar sobre novas questões. São aqui retomados os resultados da pesquisa de preços dos imóveis realizada naquele estudo³, além do caso referencial de um empreendimento realizado no bairro consolidado de alta renda do Leblon, no Rio de

¹ O princípio econômico de que o valor da terra urbana é estabelecido por seu maior e melhor uso, ou seja, o melhor uso economicamente factível que ela legalmente comporta, se aplica diretamente aos métodos de avaliação de imóveis, tipicamente usados para estudos de viabilidade econômica de terrenos urbanos. Ver, por exemplo, o trabalho de Vera R.N. Sá (2013).

² Nossa tradução. No original: “...mientras más aumente la densidad construible, más alta podrá ser la facturación”.

³ Resultados obtidos mediante pesquisa documentada em Silva (2009), consistindo no levantamento da oferta de imóveis para compra e venda no bairro do Leblon, realizado em dezembro de 2008 em www.zap.com.br e www.jtavares.com.br, envolvendo 133 imóveis em oferta na ocasião do lançamento imobiliário do imóvel utilizado como caso de referência.

Janeiro, em que, diferentemente da solução usual, o projeto realizado não utilizou o aproveitamento integral do potencial construtivo do terreno. De fato, enquanto o coeficiente de aproveitamento (CA) máximo permitido pela legislação urbanística para o local⁴, assim como para outros bairros consolidados da cidade, é de 3,50, o projeto foi realizado utilizando um CA de 2,03, ou seja, muito aquém do aproveitamento máximo do terreno.

Através do estudo do negócio imobiliário, e com base na permanente disputa entre o proprietário da terra e o incorporador imobiliário pela apropriação do valor do solo urbano, a situação identificada é colocada em perspectiva. Para tanto, são desenvolvidas diferentes simulações de viabilidade econômica para o terreno em questão, tomando como base a utilização integral do potencial construtivo, ou seja, o critério do aproveitamento máximo do terreno, e buscando mapear as alternativas econômicas para o projeto efetivamente realizado, tomado como o que permitiu o aproveitamento ótimo do terreno.

O exame das possibilidades e limites dessas alternativas é realizado com o intuito de identificar algumas condições para a criação de empreendimentos com aproveitamento do potencial construtivo inferior ao máximo permitido pela legislação urbanística e edilícia vigente, sem que isso represente menor ganho econômico para o proprietário do terreno, e ainda garantindo um resultado financeiro adequado para o incorporador. Além do objetivo mais geral de contribuir para o debate da dinâmica imobiliária e seu papel na estruturação urbana, a relevância deste estudo para o campo do urbanismo está vinculada à construção de subsídios para o aprimoramento de instrumentos urbanísticos voltados para a gestão da valorização imobiliária que é decorrente da atribuição de índices urbanísticos aos terrenos urbanos.

⁴ O “Coeficiente de Aproveitamento” (CA), conforme definido no Estatuto da Cidade, representa a razão entre a área construída da edificação e a área do terreno.

1. CONTORNOS DO PROBLEMA

1.1 EVOLUÇÃO DA PRODUÇÃO IMOBILIÁRIA NO LEBLON

Situado a aproximadamente dez quilômetros do centro do Rio de Janeiro, o Leblon é considerado hoje uma das melhores localizações residenciais da cidade, tanto por sua posição geográfica quanto por suas características de ocupação. É um bairro relativamente pequeno (cerca de 200 hectares) e estrategicamente situado, sendo delimitado ao sul pelo Oceano Atlântico, ao norte pela Lagoa Rodrigo de Freitas, a leste pelo canal do Jardim de Alah, que separa o Leblon do bairro de Ipanema, e a oeste pela encosta do Morro Dois Irmãos.

O bairro do Leblon é o último bairro da orla litorânea da zona mais nobre da cidade, conhecida como Zona Sul. Como o nome indica, esta veio se estendendo em direção ao sul da cidade, acompanhando a orla, a partir das últimas décadas do século XIX. Na sequência, foram sendo loteados e ocupados os bairros do Flamengo, Botafogo, Copacabana, Ipanema e Leblon.

Entretanto, a ocupação do Leblon ocorreu de forma diferente da acontecida em Ipanema e Copacabana, que foram bairros loteados por grandes proprietários de terras entre a última década do século XIX e a primeira década do século XX (ABREU, 2008). No Leblon, por suas características físicas (trechos de montanha, de pântano e de areal), apesar da urbanização da orla no final dos anos de 1910, o processo de ocupação se deu de forma mais lenta e difícil, exigindo grandes obras de aterro e drenagem (ROCHA, 1986). Por suas características fundiárias, já que não pertencia a um mesmo dono (LIMA, 2005), também ocorreram dificuldades na coordenação das ações necessárias a sua ocupação e valorização. Ainda, não havia, nos primeiros tempos, ligação direta entre Ipanema e o Leblon; o bonde que servia a Zona Sul chegava até Ipanema, enquanto o Leblon era servido por uma extensão do bonde do Jardim Botânico e da Gávea, bairros então com algumas características industriais (ABREU, 2008), inclusive com a existência de conjuntos de casas destinados aos operários das fábricas. Era difícil neste primeiro momento, portanto, associar glamour ao bairro do Leblon.

Contudo, esta relativa demora em sua urbanização acabou por dar ao Leblon um perfil diferenciado, em termos de densidade construtiva, em relação a Ipanema, e, principalmente, a Copacabana. Se dos anos 1920 aos anos 1960 a construção de “arranha-céus” era vista como um sinal de progresso (RIBEIRO, 1991), nas décadas seguintes já começa a haver uma preocupação com os limites de adensamento dos bairros. No caso do Leblon, percebe-se, a partir da observação das características de seu ambiente construído, uma predominância de prédios construídos na vigência do Decreto 6115 de 1986, que entre outras medidas urbanísticas estabeleceu restrições às alturas das edificações por grupos de ruas, definindo em sua maior parte alturas de 25 metros⁵ e outras limitações edilícias. É justamente no final dos anos 1980 e nos anos 1990 que ocorre a última grande modificação no Leblon, quando casas e edifícios menores ainda das décadas de 1930 a 1950 dão lugar a novos empreendimentos.

Nas ruas transversais residenciais, esses novos empreendimentos têm, na maior parte das vezes, sete pavimentos (gabarito máximo) com taxa de ocupação de 50%, ou cinco pavimentos com taxa de ocupação de 70%, que é a máxima para os terrenos residenciais do bairro. Nos dois casos, o produto equivale ao CA máximo de 3,50. São em geral edificações encostadas nas divisas, sendo raros os casos de edificações afastadas de uma ou das duas divisas laterais.

Os anos seguintes à publicação do citado decreto coincidiram com o período de aumento de prestígio do bairro, tendo sido o cenário glamouroso de duas telenovelas da TV Globo, sempre mostrado como um bairro muito elegante. De 1986 a 1999, inúmeros pequenos empreendimentos⁶ tomaram o bairro: em terrenos onde havia uma casa ou um edifício baixo (em geral de três pisos) passaram a ser construídos edifícios maiores, mais modernos e certamente mais caros. Nesse período, algumas empresas imobiliárias que haviam se especializado em construção com a formação de “grupos fechados”, como a Concal (que em 2008 já tinha 13 empreendimentos realizados apenas na Rua General Urquiza, a mesma de sua sede), a RJZ/Cyrela e a Construtora CHL, tiveram grande desenvolvimento.

⁵ Esta altura é a total da edificação e comporta no máximo pavimento térreo, sete pavimentos tipo e ainda a altura de caixas d'água e casa de máquinas de elevadores.

⁶ Pequenos no caso em relação à área construída, pois, devido ao altíssimo valor de venda das unidades representam muitas vezes um PGV (Produto Global de Vendas - ou VGV, Valor Geral de Vendas) equivalente ao de um empreendimento de médio ou grande porte em outra região da cidade.

1.2 O VALOR DO SOLO NO LEBLON

O Leblon consta atualmente como o bairro com o segundo Índice de Desenvolvimento Social - IDS⁷ da cidade (0,809), ficando atrás apenas do bairro da Lagoa, cujo índice é de 0,854 (CAVALLIERI; LOPES, 2008, p.10). Este índice reflete, entre outros critérios, a disponibilidade de serviços públicos e a renda da população residente. Evidentemente este maior poder aquisitivo está refletido no preço dos imóveis, e também no nível de exigência deste morador com relação às unidades residenciais.

A partir da Av. Delfim Moreira, na beira-mar, o bairro se desenvolve basicamente em seis quadras, em terrenos com valor decrescente a partir da orla⁸. Tomando como referência a pesquisa de preços apresentada por Silva (2009), pode-se observar uma grande variação nestes preços. Conforme Villaça (2007), isto parece ser comum em bairros litorâneos residenciais, sobretudo nos imóveis mais próximos da orla, como destacado na Tabela 1, que apresenta o preço médio por metro quadrado ofertado em cada quadra em 2008, ano de realização do empreendimento em pauta. Assim, enquanto a proximidade da orla supera qualquer outro fator de valorização dos imóveis do bairro, nos imóveis menos próximos à praia outros atributos parecem concorrer para o valor dos imóveis, de modo que não é raro haver, na terceira quadra, imóveis mais valorizados que na segunda quadra.

Quadra	Preço [R\$/m ²]	Índice
Orla	16.901,02	2,2741
1ª Quadra	11.319,61	1,5231
2ª Quadra	7.845,84	1,0557
3ª Quadra	7.431,81	1,0000

Tabela 1: Preços médios de imóveis no Leblon - base dezembro de 2008. Fonte: SILVA, Gilberto (2009)

⁷ Índice similar ao IDH da ONU, elaborado pelo Instituto Pereira Passos - IPP/RJ.

⁸ Excetuando-se o trecho junto à encosta, que tem na sua parte baixa o sub-bairro “Jardim Pernambuco” e na parte alta o também sub-bairro “Alto Leblon”, com lógicas diferenciadas de ocupação e valorização, não enfocadas aqui.

Ao considerar como produção imobiliária recente aquela ocorrida após a publicação do Decreto 6115/86 já citado, pode-se delimitar dois períodos diferentes, e o “divisor de águas” é a criação da Área de Preservação do Ambiente Cultural (APAC) do Leblon (Decreto 20.300 de 2001). As APAC incidem sobre edificações em áreas definidas pela Secretaria Municipal de Cultura, em que o órgão busca identificar características que conferem identidade cultural ao bairro. Além de impor restrições adicionais às novas construções, a criação de uma APAC resulta na proteção de edificações específicas, em três níveis: tutela, preservação e tombamento. Na APAC, enquanto o imóvel tutelado pode ser alterado desde que as modificações sejam aprovadas pelo órgão de tutela, no imóvel preservado as alterações previamente aprovadas se restringem ao uso interno das edificações, já que o interesse principal é o da manutenção da volumetria e das características físicas externas do imóvel. No caso de edificações tombadas, somente o restauro é permitido.

Das 16 APAC definidas na cidade, a APAC do Leblon, que incidiu sobre cerca de 250 edificações - em sua grande maioria edifícios de 3 a 4 pisos, de uso residencial (SMU, 2004) - é a que vem suscitando maiores controvérsias, em vista dos intensos protestos dos proprietários dos imóveis atingidos, contra a administração municipal.

Mais recentemente, a produção do mercado imobiliário residencial no Leblon tem se mostrado bastante reduzida, em função, sobretudo, da escassez de terrenos disponíveis. Isto ocorre, por um lado, pela criação da APAC do Leblon e conseqüente redução dos imóveis passíveis de serem substituídos por outros mais altos e, por outro lado, pela resistência dos proprietários de terrenos ou imóveis atingidos indiretamente pelo decreto em negociar seus imóveis, preferindo aguardar uma possível modificação na legislação que permita a volta aos parâmetros anteriores. Como resultado, observa-se um custo muito alto dos terrenos, que transferidos aos preços das unidades fazem com que estes terrenos estejam se tornando inviáveis para a ocupação residencial, quando mantidas as características dos imóveis produzidos. Em conseqüência, pode-se perceber no bairro uma crescente ocupação por edificações comerciais nas vias classificadas como Centro de Bairro, onde este uso é permitido, enquanto a oferta de imóveis residenciais novos é bastante reduzida.

1.2.1 A PERMANENTE DISPUTA PELA APROPRIAÇÃO DO VALOR DO SOLO URBANO

Um dos elementos centrais da produção capitalista imobiliária, e que a diferencia de outros processos produtivos, é a necessidade da aquisição de um terreno como requisito a cada ciclo de produção. Esta aquisição, por sua vez, passa pela definição consensual do valor de mercado do terreno, ou seja, do valor acordado entre o vendedor, proprietário do terreno, e o seu comprador, que aqui se define genericamente como o capital incorporador⁹. Como o valor de um terreno urbano é determinado basicamente por fatores externos ao lote, ou, “...ao diferencial de vantagens proporcionadas pelo uso deste terreno sobre os demais” (SMOLKA, 1987, p.45), e como este valor é vinculado também a uma perspectiva de utilização futura, a disputa entre o proprietário e o incorporador em torno do valor de um terreno, ou seja, das mais-valias fundiárias existentes e futuras relacionadas a ele (FURTADO, 1999), é uma característica do mercado imobiliário.

Em um bairro consolidado, de modo geral, os proprietários têm uma boa noção do valor de seu terreno, o qual refletirá seu maior e melhor uso, considerando-se a legislação urbanística em vigor para o local, as características próprias do terreno e a sua localização relativa no bairro. As avaliações do valor de mercado (ABUNAHMAN, 2008) são em geral feitas de forma aproximada por um corretor imobiliário, se o terreno tem características semelhantes aos demais de seu entorno, ou de forma detalhada por um perito. Enquanto o corretor se baseará em uma avaliação comparativa do uso e aproveitamento dado aos terrenos vizinhos, o perito realizará seus cálculos com base no método do valor residual, tomando como referência o valor total do imóvel (considerando seu uso e aproveitamento) que poderá ser empreendido no terreno em questão. Em ambos os casos, o critério em pauta é o do aproveitamento máximo dos terrenos urbanos.

Pode-se dizer que a maior dificuldade na negociação entre o proprietário do terreno (ou imóvel a ser substituído) e o incorporador ocorre pela divergência entre a expectativa de valor a ser recebido por parte do proprietário e a oferta real feita pelo incorporador. Essa expectativa pode variar com o nível de informação do proprietário, ou de acordo com a relação de uso do proprietário com o imóvel, mas tende a estar próxima ao valor calculado

⁹ Atividade econômica definida e regulada por Lei Federal (Lei 4591/1964), mais recentemente alterada pela Lei 10.931/2004, a fim de permitir a inclusão de itens relativos ao patrimônio de afetação e à alienação fiduciária. Para uma revisão histórica da evolução da atuação do incorporador imobiliário, ver Ribeiro, 1991.

pelo mercado, considerando-se a utilização regular do terreno, sendo esta baseada na legislação urbanística em vigor.

Conforme Smolka (1987), “numa primeira aproximação, o preço do terreno é determinado pelo poder do proprietário em administrar sua escassez” (p.42). Em se tratando de uma área residencial consolidada com poucas oportunidades de oferta de terrenos para incorporação imobiliária, como é o caso no bairro do Leblon, o patamar mínimo que se deverá observar com relação ao valor do terreno será aquele que corresponda à máxima utilização de seu potencial construtivo, já que o proprietário certamente irá considerar este valor como a base para qualquer negociação.

Já o incorporador, que poderá obter com o pagamento do valor de mercado do terreno um lucro médio (similar ao obtido pelos demais empreendimentos usuais na área), opera, como qualquer capital, sempre na busca da máxima rentabilidade do negócio, a qual poderá se dar através da obtenção de um ganho adicional, ou sobrelucro (TOPALOV, 1979). Este, por sua vez, poderá ser obtido seja ao dar ao terreno um uso não esperado pelo proprietário, seja a partir de inovações mercadológicas (que permitirão um acréscimo no preço de venda) ou tecnológicas (que permitirão uma redução do custo de construção), seja a partir de eventuais modificações nas normas de uso e ocupação do solo, ou ainda a partir de alterações no ambiente que levem a uma valorização da localização.

Este sobre lucro, porém, tende a ser rapidamente apropriado pelo mercado, por duas razões: pelo lado dos incorporadores, no caso das inovações relativas ao produto imobiliário, conforme ocorra uma consolidação desta inovação, está no mais das vezes se dissemina entre todos os concorrentes, deixando, portanto, de se apresentar como um diferencial capaz de gerar o sobre lucro almejado; pelo lado dos proprietários de terrenos, o efeito da inovação também é efêmero, uma vez que na negociação seguinte os proprietários já terão conhecimento do novo e mais valorizado uso que se poderá fazer dos terrenos, passando este uso mais rentável a ser incluído na avaliação básica de seu valor, ou seja, alterando o patamar do valor de referência dos terrenos.

Parte dessas inovações também pode ser expressa na forma com que são negociadas as unidades imobiliárias, que foi bastante modificada com o passar do tempo. Se antes eram vendidas qualidades explícitas, como a área do imóvel ou o número de cômodos, hoje são vendidas qualidades implícitas relacionadas a conceitos de marketing, em geral subjetivos

e de difícil aferição, como “viver bem”, “ser feliz”, etc. Como definido por Villa (2008, p.129): “Constroem-se apartamentos, e vende-se felicidade”.

A obtenção de um sobre lucro exige constantes alterações do produto imobiliário, algo bastante difícil de ocorrer em localizações como o Leblon, fortemente evidenciado pela grande similaridade dos edifícios existentes no bairro. Enquanto a dificuldade das alterações simbólicas no bairro está relacionada ao seu já muito alto patamar no imaginário da população e, portanto, dos potenciais compradores de imóveis no bairro, a dificuldade de alterações materiais encontra limites na grande rigidez da legislação urbanística (SILVA, 2009) e na própria estrutura fundiária do bairro, caracterizada por um traçado bastante homogêneo e reticulado.

Assim, fica clara uma situação na qual, embora o proprietário da terra seja em geral passivo em relação às ações que podem gerar a valorização da terra, como argumentado por Samuel Jaramillo (1994), sua participação na formação e definição dos preços em áreas como a do bairro do Leblon é tão importante quanto a do incorporador: é ele quem detém o poder de decidir quando o terreno será utilizado, modificando o seu uso, por meio de sua venda a um incorporador. A ele caberá também a decisão de a qual incorporador vender, normalmente baseado na melhor oferta, o que, por sua vez, garante seu poder de negociação com relação ao valor de mercado do terreno.

2. SIMULAÇÕES SOBRE O CASO “MAISONS LEBLON”

Em um ambiente de intensa utilização do solo como no Leblon, desperta a atenção a execução do empreendimento “Maisons Leblon”, pelas empresas Brascan e RJZ, em uma situação de aproveitamento do potencial construtivo muito abaixo do que seria possível para o local, segundo a legislação urbanística então vigente. O projeto analisado encontra-se entre as ruas Carlos Góis e Almirante Guilhem, na terceira quadra a partir da orla do mar, conforme mapa de situação apresentado na Figura 1. No caso em pauta, seria possível

uma construção com ATE¹⁰ máxima de 21.259,28m², porém foram utilizados apenas 12.358,51m², ou seja, pouco mais de 58% do potencial construtivo autorizado. Trata-se então de uma situação que foge à lógica mais usual do aproveitamento máximo do terreno. Identificando o empreendimento realizado com a noção de aproveitamento ótimo, buscase entender melhor as alternativas econômicas que podem ter sido consideradas para a realização do negócio, através de simulações para o aproveitamento realizado, em comparação com a opção do aproveitamento máximo do terreno.



Figura 1: Mapa de situação do empreendimento analisado. Fonte: Google earth, imagem de 24 de junho de 2009, consultada em maio de 2014.

2.1 ADVERTÊNCIAS

Antes de apresentar os resultados deste estudo, é necessário advertir que algumas simplificações foram realizadas no complexo universo de possibilidades relativas aos agentes presentes no mercado imobiliário e suas lógicas, bem como no tipo de imóvel

¹⁰ Área Total Edificada. Apesar da denominação, reflete no Rio de Janeiro, como em muitas outras cidades, a área total computável, sendo excluídos itens como subsolos, garagens, etc. A ATE é dada pelo produto do Coeficiente de Aproveitamento Máximo (CA), legalmente definido, pela Área do Terreno.

transacionado, sem perda de generalidade¹¹. Assim, se reduz o estudo à compra de terrenos, considerando que os proprietários são sempre conduzidos apenas pela lógica econômica. Também se identifica os empreendedores imobiliários como incorporadores, cuja única forma de acesso ao terreno é a compra, a qual é antecipada, mas ocorre no momento da realização do negócio. Ainda, considera-se que proprietários e incorporadores são necessariamente agentes que operam com lógicas distintas, no intuito de facilitar a análise da operação de aquisição dos terrenos necessários aos empreendimentos imobiliários.

2.2 ESTUDO DE VIABILIDADE ECONÔMICA

O Estudo de Viabilidade Econômica é a ferramenta utilizada para a determinação do valor máximo possível a ser pago por um terreno e, em geral se baseia no Método do Valor Residual ou Involutivo, cujo conceito é o do “Cálculo para trás” de Topalov (1979, p.167), em que é estimado o Produto Global de Vendas (PGV) e deste são deduzidas todas as despesas prováveis. O resíduo resultante será o valor do terreno. É importante ressaltar que a aplicação do método do valor residual presume a utilização do máximo potencial construtivo para o terreno (ABUNAHMAN, 2008, p.71).

Para o cálculo do PGV, dois itens são necessários: o preço de venda unitário praticado naquela localização e o estudo de massa do aproveitamento construtivo no terreno. Para uma estimativa de preço de venda geralmente são utilizadas informações de mercado, obtidas através de departamentos de pesquisa das empresas, atualmente também conhecidos por “B.I.”, ou “*Business Intelligence*” - Inteligência de Mercado. O estudo de massa, por sua vez, permite estabelecer o total de Área Privativa vendável, bem como o total necessário de área construída, o qual será importante na composição das despesas do empreendimento. O Estudo de Massa é feito a partir das premissas mercadológicas (tipo de empreendimento, tipo de unidade, etc.) e da legislação urbanística para o local. Como o tempo para a elaboração do estudo é bastante escasso, os dados iniciais são aproximados, e, caso as negociações progridam, vão sendo mais afinados, com desenhos e informações mais precisas.

¹¹ Para um mapeamento das diversas lógicas presentes neste processo, consultar Silva, 2009.

Um dos fatores importantes no sucesso de um empreendimento imobiliário é a liquidez (velocidade de vendas), mas este é, também, um dos de menor previsibilidade. Em razão dessa imponderabilidade, habitualmente os estudos de viabilidade utilizam prazos predeterminados e fixos, de forma a ser possível simular e comparar outras variáveis como preço, área total de venda e outros, e dificilmente é feita alguma simulação que considere mais de um prazo para que se consiga um determinado percentual de vendas. Além disso, estes prazos e percentuais variam muito de empresa para empresa.

Para as simulações aqui realizadas¹², opta-se por um esquema simplificado daquele proposto por estudiosos como Goldman e Amorim (2006)¹³, computando os seguintes itens e valores, conforme definição de Abunahman (2008, p.71):

- PGV (Produto Global de Vendas): produto da Área Privativa pelo preço médio comercializado na quadra (R\$7431,81);
- Custo de construção (Pc): CUB¹⁴ fornecido pelo Sinduscon Rio. Utiliza-se o CUB do mês de novembro/ 2008, para padrão alto / residencial /até 8 pavimentos (R-8): R\$1.021,08;
- Despesas indiretas (Di): opta-se pela média da faixa indicada por Abunahman, de 50% do custo informado pelo Sinduscon;
- Despesas de publicidade, taxas e comercialização (Dc): 7% do PGV;
- Despesas administrativas e de projetos (Dg): 1% do PGV;
- Retorno (ou resultado) bruto (Rb): diferença entre o PGV e o total de despesas (Dp);
- Remuneração do incorporador (Ri): Optamos por 37,5% do Retorno bruto (Rb), média da faixa indicada por Abunahman (quando possível);

¹² Todos os valores se referem a 2008, ano de realização do empreendimento aqui tomado como estudo de caso.

¹³ As receitas do empreendimento; o projeto arquitetônico; o terreno; comissão sobre o terreno; o custo da construção; equipamento e mobiliário; impostos e taxas públicas; despesas imobiliárias; planejamento e coordenação de vendas; publicidade e promoção; stand de venda; planejamento de marketing; despesas com financiamento; prazo e tempos; juros; correção monetária; despesas jurídicas (p.8)

¹⁴ Custo Unitário Básico da construção civil.

- Margem de risco (Mr): também como sugerido por Abunahman, 15% da diferença entre o Retorno bruto e a Remuneração do incorporador, ou seja, 9,375% do Rb.

2.2.1 PRIMEIRA SIMULAÇÃO: O CRITÉRIO DO APROVEITAMENTO MÁXIMO

Como usualmente as formas de avaliação dos terrenos partem do aproveitamento integral do seu potencial construtivo, a probabilidade de algum proprietário de terras, em condições normais, negociar seu terreno por um valor inferior ao que seria possível com o aproveitamento máximo é remota, ocorrendo apenas em situações excepcionais. Portanto, pode-se considerar que em qualquer hipótese de aproveitamento o valor de base do terreno será sempre aquele obtido mediante o máximo aproveitamento de seu potencial construtivo, dadas as limitações da legislação urbanística em vigor. Assim, a simulação relativa ao critério do aproveitamento máximo permitirá fixar o valor mínimo exigido pelo proprietário do terreno.¹⁵

O desenvolvimento desta simulação parte de um estudo de massa para a obtenção dos dados relativos à área e número de unidades possíveis no terreno, considerando o seu máximo aproveitamento possível, conforme a Figura 2, mais abaixo. O terreno tem 6.074,08 m², com frente para duas ruas transversais do Leblon (Almirante Guilhem e Carlos Góis), e conta com uma construção a preservar (casa voltada para a Rua Almirante Guilhem)¹⁶.

Sendo o CA do Leblon de 3,5, a ATE (Área Total Edificável) correspondente é considerada para a utilização de sete pavimentos (mais cobertura), com aproveitamento de 50% da área, resultando em 156 apartamentos com área média de aproximadamente 112,00m², com duas vagas na garagem por apartamento, mais 26 coberturas duplex com área média de aproximadamente 168,00m² e 3 vagas de garagem cada. A exigência legal de que as vagas (total de 390 neste caso), por serem mais de 32, sejam todas com acesso direto às circulações, gera a necessidade de uma área de aproximadamente 32,00m² por vaga,

¹⁵ O proprietário do terreno em questão era a LIGHT S.A., o que facilita nosso estudo, pois se trata de um proprietário empresarial, sem outra relação com o terreno que a de ativo econômico.

¹⁶ Trata-se da antiga sede da Societé Anonyme du Gas, que depois foi adquirida pela Cia. Light.

devido à forma irregular do terreno e à interferência provável da estrutura dos blocos no desenvolvimento da garagem.

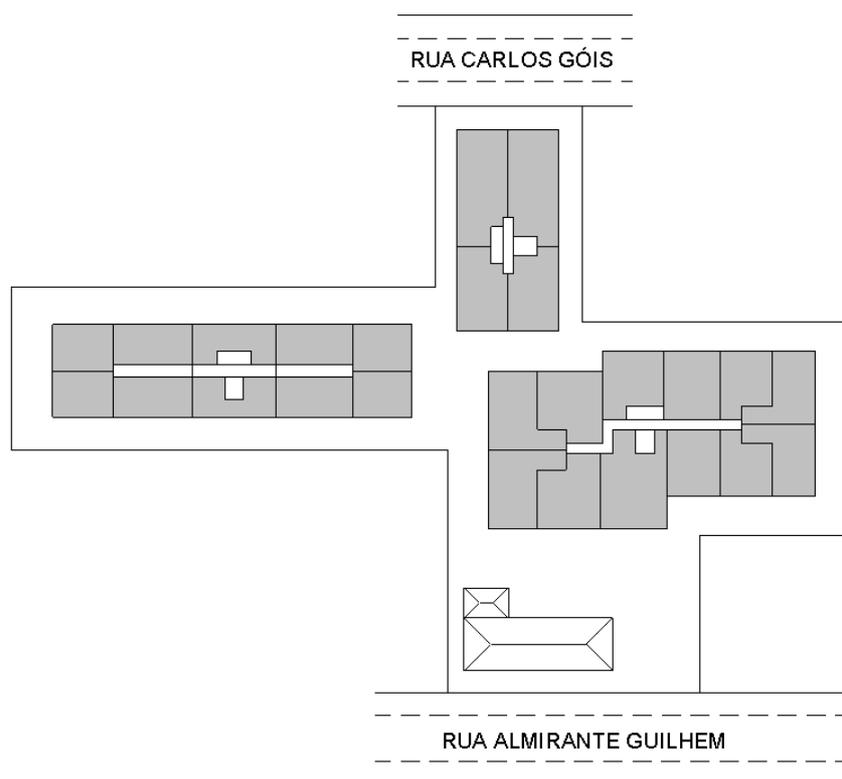


Figura 2: Situação esquemática para aproveitamento máximo. Fonte: SILVA, Gilberto (2009)

Esta hipótese de utilização demanda, segundo o estudo de massa realizado, 43.907,18m² de Área Construída, para 21.731,71m² de Área Privativa vendável, sempre considerando como base a ATE permitida para o terreno, de 21.259,28m².¹⁷ Para esta hipótese de utilização, o estudo de viabilidade simplificado, considerando o valor médio do metro quadrado vendido de acordo com o valor pesquisado e tomando como base o custo de construção definido, pode ser observado na tabela 2, a seguir.

¹⁷ Para uma revisão pormenorizada, ver SILVA, Gilberto (2009).

Receitas	Preço [R\$ / m ²]	Preço total [R\$]
PGV (para 21.731,71 m²)	R\$ 7.431,81	R\$ 161.505.939,70
Despesas		
Total de custos (Dp)	Pc+Di+Dc+Dg	R\$ 80.169.590,21
Resultados		
Retorno Bruto (Rb)	PGV- Dp	R\$ 81.336.349,49
Remuneração do incorporador (Ri)	37,5% de Rb	R\$ 30.501.131,06
Margem de risco (Mr)	9,375% de Rb	R\$ 7.625.282,76
Valor do terreno	Rb – (Ri + Mr)	R\$ 43.209.935,67

Tabela 2: Estudo de Viabilidade econômica para aproveitamento máximo¹⁸. Fonte: elaboração dos autores sobre dados básicos de SILVA, Gilberto (2009)

Tem-se como resultado deste estudo o valor do terreno, de cerca de R\$43,2 milhões de reais, que serve então como base para qualquer outra possibilidade de aproveitamento do terreno. Observa-se, no caso em estudo, que ele representa (valor de repercussão) R\$ 1.988,34 em cada metro quadrado de área privativa vendável, correspondendo a 26,75% do preço de cada imóvel e do produto global de vendas. Vê-se também que ele corresponde a mais de 50% de todo o resultado do empreendimento, superando a remuneração do incorporador. Ainda assim, este é também o preço mínimo que o proprietário, informado pela possibilidade de aproveitamento de seu terreno, exigirá como preço de venda.

2.3 O APROVEITAMENTO REALIZADO

Entretanto, o projeto executado foi bem diferente. Ele teve como partido arquitetônico principal a criação de um dos blocos - aquele desenvolvido no trecho do terreno que se encontra em miolo de quadra - com volumetria condizente com as dos vizinhos imediatos, prédios antigos e baixos, que fazem parte da APAC do Leblon, embora não tenha havido esta exigência por parte do órgão municipal de tutela do patrimônio. Nos demais blocos houve a intenção de se dar mais exclusividade às unidades, projetando-se conjuntos de circulações verticais para cada coluna de apartamentos. Foi também projetado um número

¹⁸ Ver detalhes na tabela 3, a seguir.

de vagas além do mínimo exigido pela legislação, resultando em 179 vagas projetadas (algumas com capacidade para dois carros) para uma necessidade de 164. O número total de unidades ficou em 81, menos da metade das equivalentes ao aproveitamento máximo, das quais 10 são coberturas duplex e 11 se desenvolvem com morfologia similar à de casas.

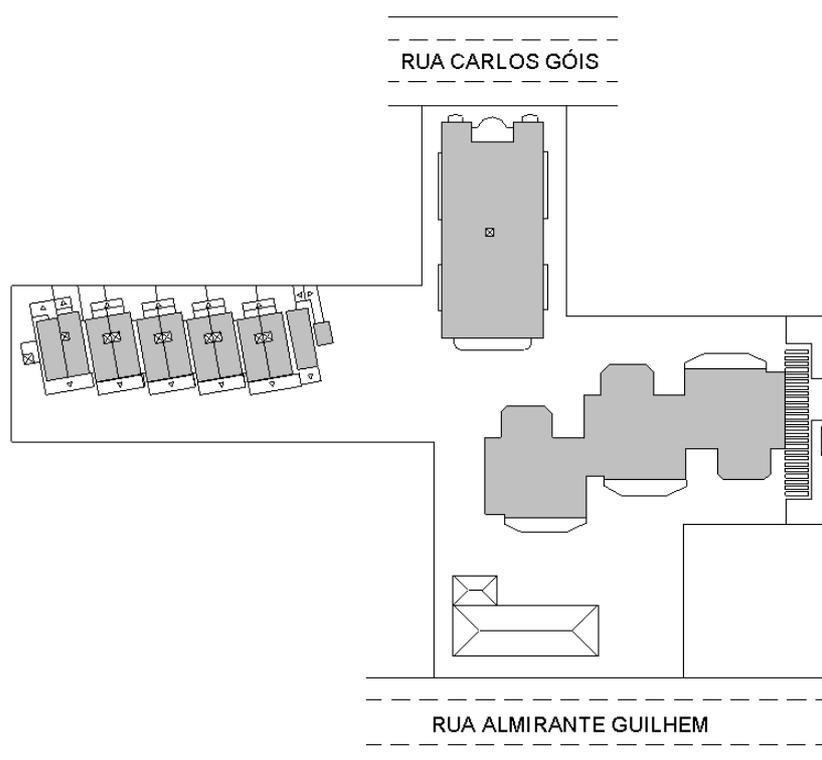


Figura 3: Situação esquemática do aproveitamento realizado. Fonte: SILVA, Gilberto (2009)

Depreende-se do projeto realizado que os incorporadores entenderam que os fatores “inovação” e “exclusividade” seriam capazes de atrair novos perfis de compradores para a área, especialmente com relação ao seu bloco 3 (à esquerda na figura 3; ver também Figura 4), em que a configuração das unidades o torna similar a um conjunto de casas. A configuração do terreno permitiu um arranjo espacial diferenciado, com acessos por duas ruas diferentes, espaço interno para paisagismo etc., situações incomuns no bairro, em que o padrão de ocupação é o de edificações não afastadas das divisas. Além disso, estima-se que o novo público-alvo é mais sensível à apropriação do casarão histórico existente no terreno (como área de uso comum do empreendimento) como elemento capaz de conferir

distinção aos moradores deste condomínio, o que pode ser capitalizado pelo empreendedor.



Figura 4: Maisons Leblon, bloco 3, ilustração. Fonte: www.cyrela.com.br, imagem publicitária, acesso em dez de 2008.

2.3.1 SIMULAÇÕES PARA O APROVEITAMENTO REALIZADO

Em um estudo de viabilidade econômica para um projeto diferenciado como o elaborado para o “Maisons Leblon”, que não se baseia na utilização integral do potencial construtivo, o valor do terreno tomado como base é o relativo ao aproveitamento máximo, pois esta é uma condição para a realização do negócio com o proprietário do terreno. Outros fatores podem ser fixados para a viabilidade do negócio, como vê-se nas figuras 5 e 6.

SIMULAÇÃO 1			SIMULAÇÃO 2		
APROVEITAMENTO MÁXIMO			APROVEITAMENTO REALIZADO		
m ²			m ²		
ÁREA CONSTRUÍDA:	43.907,18		ÁREA CONSTRUÍDA:	21.103,91	
ÁREA PRIVATIVA	21.731,71		ÁREA PRIVATIVA	12.633,51	
Receitas	preço / m²	R\$ total	Receitas	preço / m²	R\$ total
PGV	R\$ 7.431,81	R\$ 161.505.939,70	PGV	R\$ 9.778,99	R\$ 123.542.956,67
Dp			Dp		
1 - Pc	R\$ 1.021,08	R\$ 44.832.743,35	1 - Pc	R\$ 1.021,08	R\$ 21.548.780,42
2 - Despesas Indiretas	50,00%	R\$ 22.416.371,68	2 - Despesas Indiretas	50,00%	R\$ 10.774.390,21
3 - Dc (7% PGV)	7,00%	R\$ 11.305.415,78	3 - Dc (7% PGV)	7,00%	R\$ 8.648.006,97
4 - Dg (1% PGV)	1,00%	R\$ 1.615.059,40	4 - Dg (1% PGV)	1,00%	R\$ 1.235.429,57
Total Dp		R\$ 80.169.590,21	Total Dp		R\$ 42.206.607,17
Resultados			Resultados		
5 - Rb	PGV-Total Dp	R\$ 81.336.349,49	5 - Rb	PGV-Total Dp	R\$ 81.336.349,50
6 - Ri	37,5% de Rb	R\$ 30.501.131,06	6 - Ri	37,5% de Rb	R\$ 30.501.131,06
7 -Mr - Margem de risco	9,375% de Rb	R\$ 7.625.282,76	7 -Mr - Margem de risco	9,375% de Rb	R\$ 7.625.282,77
8 - Vt		R\$ 43.209.935,67	8 - Vt		R\$ 43.209.935,67
IT (Investimento Total)	Dp + Vt	R\$ 123.379.525,87	IT (Investimento Total)	Dp + Vt	R\$ 85.416.542,84
Rp (Retorno Percentual)	(PGV- IT)/IT	30,9017%	Rp (Retorno Percentual)	(PGV- IT)/IT	44,6359%
Retorno Líquido (%)	Ri/ IT	24,7214%	Rpl (Retorno Líquido %)	Ri/ IT	35,7087%
			Acréscimo necessário no preço de venda / m ²		31,5829%

Tabela 3: Comparando Simulações - aproveitamento máximo e aproveitamento realizado. Fonte: elaboração dos autores sobre dados básicos de SILVA, Gilberto (2009)

Existe uma grande variedade de formas e critérios de determinação dos rendimentos de um empreendimento, podendo este ser representado desde critérios simples, como a comparação entre o preço do terreno e o retorno bruto esperado, a critérios mais sofisticados matematicamente, como a definição da TIR - Taxa Interna de Retorno, que permite a comparação do investimento feito pelo incorporador com outros investimentos do mercado financeiro. Além disso, o critério principal pode variar para o mesmo empreendedor, dependendo das circunstâncias específicas de cada negócio.

Um primeiro critério a considerar é o da manutenção da Remuneração do Incorporador (Ri), em volume financeiro, em relação à solução de aproveitamento máximo. Neste caso, mantida a Margem de Risco (Mr), é também equivalente o Retorno Bruto (Rb). Como o Produto Global de Vendas é bastante inferior, dada a menor quantidade de área de construção, este resultado requer um aumento considerável do preço unitário de venda, ou seja, do preço/m² vendável.

Observa-se na tabela 3 que enquanto a Simulação 1, relativa ao aproveitamento máximo, é feita a partir do método residual, a Simulação 2, parte exatamente da fixação de alguns valores anteriores, como o valor do terreno e a remuneração do incorporador, para a definição do preço de venda necessário para viabilizar a solução alternativa de projeto.

Dada a grande diferença encontrada em termos de preço de venda (31,5% de acréscimo), outros parâmetros foram aqui agregados para um melhor panorama da situação. O volume total de investimento (IT), muito inferior ao da situação de aproveitamento máximo, leva o retorno percentual esperado (Rp) e o retorno líquido percentual (Rpl) a patamares muito superiores aos praticados na utilização usual de terrenos no bairro, o que leva a elaborar outras simulações, igualando as taxas de retorno esperado (Simulação 3) ou de retorno líquido (Simulação 4) às praticadas no caso de aproveitamento máximo, gerando preços unitários de venda mais fáceis de serem alcançados com as alterações propostas, conforme se pode verificar na tabela 4.

SIMULAÇÃO 3			SIMULAÇÃO 4		
Obs.: Simulação de valor de venda necessário para manutenção do retorno percentual bruto ((PGV-IT)/ IT) e Vt iguais ao do aproveitamento máximo			Obs.: Simulação de valor de venda necessário para manutenção do retorno percentual líquido (Ri / IT) e Vt iguais ao do aproveitamento máximo		
APROVEITAMENTO REALIZADO			APROVEITAMENTO REALIZADO		
m ²			m ²		
ÁREA CONSTRUÍDA:	21.103,91		ÁREA CONSTRUÍDA:	21.103,91	
ÁREA PRIVATIVA	12.633,51		ÁREA PRIVATIVA	12.633,51	
Receitas	preço / m ²	R\$ total	Receitas	preço / m ²	R\$ total
PGV	R\$ 8.741,79	R\$ 110.439.527,43	PGV	R\$ 8.864,63	R\$ 111.991.432,69
Dp			Dp		
1 - Pc	R\$ 1.021,08	R\$ 21.548.780,42	1 - Pc	R\$ 1.021,08	R\$ 21.548.780,42
2 - Despesas Indiretas	50,00%	R\$ 10.774.390,21	2 - Despesas Indiretas	50,00%	R\$ 10.774.390,21
3 - Dc (7% PGV)	7,00%	R\$ 7.730.766,92	3 - Dc (7% PGV)	7,00%	R\$ 7.839.400,29
4 - Dg (1% PGV)	1,00%	R\$ 1.104.395,27	4 - Dg (1% PGV)	1,00%	R\$ 1.119.914,33
Total Dp		R\$ 41.158.332,83	Total Dp		R\$ 41.282.485,25
Resultados			Resultados		
5 - Rb	PGV-Total Dp	R\$ 69.281.194,60	5 - Rb	PGV-Total Dp	R\$ 70.708.947,44
6 - Ri	28,26%	R\$ 19.576.146,94	6 - Ri	29,52%	R\$ 20.870.047,95
7 -Mr - Margem de risco	9,375% de Rb	R\$ 6.495.111,99	7 -Mr - Margem de risco	9,375% de Rb	R\$ 6.628.963,82
8 - Vt		R\$ 43.209.935,67	8 - Vt		R\$ 43.209.935,67
IT (Investimento Total)	Dp + Vt	R\$ 84.368.268,50	IT (Investimento Total)	Dp + Vt	R\$ 84.492.420,92
Rp (Retorno Percentual)	(PGV - IT)/IT	30,9017%	Rp (Retorno Percentual)	(PGV - IT)/IT	32,5461%
Rpl (Retorno Líquido %)	Ri/ IT	23,2032%	Rpl (Retorno Líquido %)	Ri/ IT	24,7005%
Acréscimo necessário no preço de venda / m ²		17,6267%	Acréscimo necessário no preço de venda / m ²		19,2796%

Tabela 4: Simulações alternativas -manutenção de retornos percentuais. Fonte: elaboração dos autores sobre dados de SILVA, Gilberto (2009)

Nas alternativas projetadas na tabela 4, a remuneração do incorporador (Ri) não é fixa como nas situações anteriores, variando entre 28,26% (Simulação 3) e 29,52% (Simulação 4) do retorno bruto (Rb), ou seja, aquém da situação média anterior, de 37,5% do Rb, porém são mantidos, respectivamente, o retorno percentual e o retorno percentual líquido em relação à situação de aproveitamento máximo. Vale notar que, em todas as alternativas para o aproveitamento realizado, o peso do terreno representa mais de 50% do investimento total (IT), sendo seu valor de repercussão de mais de R\$ 3mil para cada metro quadrado de área privativa vendável, representando até 39% do preço de cada imóvel e do produto global de vendas.

A realização do empreendimento e os cálculos estimativos apresentados permitem, assim, estimar que um acréscimo no preço de venda dos imóveis entre 17, 5% e 19,5%, em média, não tenha representado uma dificuldade para a absorção deste sobre preço por compradores que, ao adquirir uma unidade no “Maisons Leblon”, terá comprado, acima de tudo, exclusividade¹⁹.

3. MENOS PODE SER MAIS: RELAÇÕES ENTRE O APROVEITAMENTO ÓTIMO E O APROVEITAMENTO MÁXIMO

Para entender como se relacionam o aproveitamento ótimo e o aproveitamento máximo, pode-se imaginar uma situação em que não haja limite legal para a ocupação da terra, ou seja, em que o aproveitamento máximo seja dado apenas pelas condições do empreendimento (terreno e construção), para observar que ainda assim outros limites econômicos fazem com que a partir de determinado patamar esta ocupação deixe de se tornar rentável para o incorporador. Estes limites podem ser criados por várias questões técnicas, como: os custos progressivos de construção em altura, ou por aspectos de segurança, que podem tornar necessários novos itens como mais elevadores, para-raios, rede de sprinklers e outros que acrescem os custos da obra, ou ainda por aspectos

¹⁹ A propaganda imobiliária do negócio, efetivamente, referia-se à oportunidade única de comprar as últimas casas no coração do Leblon.

comerciais, relacionados à percepção da diminuição da qualidade do produto em associação a maiores densidades construtivas, ou mesmo pela saturação do mercado para determinado produto. Nesses casos, o empreendedor buscaria o aproveitamento ótimo em lugar do aproveitamento máximo.

Como estas questões estão associadas direta ou indiretamente a um aumento de potencial construtivo, aparentemente, como é observado por Jorgensen (2008), o aproveitamento ótimo se daria usualmente em um patamar superior ao do aproveitamento máximo segundo a legislação urbanística vigente. O corolário desta situação é o entendimento de que a legislação urbanística funcionaria como empecilho ao aproveitamento ótimo.

Na verdade, porém, como evidenciado no caso do empreendimento “Maisons Leblon”, o aproveitamento ótimo pode ocorrer em patamar bastante inferior ao do aproveitamento máximo, através de estratégias, por parte do incorporador imobiliário, para obtenção de sobre lucros, as quais podem passar por esforços para a superação de diversos quesitos da legislação urbanística, ou são voltadas às possibilidades de agregar valores simbólicos ao produto ou ao lugar. Assim, pode-se dizer que o aproveitamento ótimo pode ser tanto superior como inferior ao aproveitamento máximo, ficando claro, entretanto, que em qualquer caso o aproveitamento máximo permanece como critério essencial na montagem do negócio imobiliário, porque suas condições permanecem como definidoras do preço mínimo exigível pelo terreno por parte de seu proprietário.

A avaliação do bairro do Leblon mostra que a realização de empreendimento com aproveitamento ótimo inferior ao aproveitamento máximo ainda é mais a exceção do que a regra. Outras ocorrências de casos semelhantes²⁰, porém, permitem formular a hipótese de que existiria uma tendência para este tipo de empreendimento em bairros nobres e consolidados da cidade.

Neste tipo de empreendimento, algumas condições para que o aproveitamento ótimo seja inferior ao aproveitamento máximo definido pela legislação urbanística podem ser identificadas. Em primeiro lugar, a possibilidade de alterar o perfil da demanda consolidada para o local do empreendimento, de modo a permitir um aumento do preço

²⁰ São exemplos os empreendimentos “Le Parc”, na Barra da Tijuca, “Les Palais”, em Botafogo (ambos da RJZ-Cyrela), Parque Laranjeiras (Rossi Construtora). Para mais detalhes, ver SILVA, Gilberto, 2009.

unitário que compense a perda de volume construtivo. Em segundo lugar, que o valor do terreno, segundo o seu aproveitamento máximo, possa ser pago ao seu proprietário. Em terceiro lugar, que o resultado econômico líquido, ou seja, após o pagamento não só das despesas, mas também do terreno, seja pelo menos equivalente ao possível de ser obtido com o aproveitamento máximo do terreno.

Outros elementos parecem estar associados à realização destes empreendimentos, tais como a escassez relativa de terrenos disponíveis na localização pretendida, a presença de terrenos maiores ou com formatos diferenciados, a presença de elementos arquitetônicos históricos a preservar nesses terrenos e, ainda, a possibilidade de alcançar um público-alvo que valorize tanto uma menor densidade relativa, assim como a presença de elementos que venham a conferir distinção e exclusividade a sua residência.

4. CONCLUSÃO

Ao indagar as relações entre o aproveitamento máximo dos terrenos urbanos, definido pela legislação urbanística vigente, e seu aproveitamento ótimo, orientado pela atividade econômica da incorporação imobiliária, o estudo realizado buscou contribuir para um melhor entendimento de elementos centrais da dinâmica imobiliária, a qual tem em seu setor de ponta as manifestações que funcionam como referências ao funcionamento do mercado e ao comportamento de seus agentes.

A relevância de uma melhor compreensão desses processos pode ser imediatamente associada a dois temas relacionados à legislação urbanística: o tema da morfologia urbana, e as questões relativas às políticas de recuperação de parcelas das mais-valias fundiárias urbanas. No Rio de Janeiro, e em especial no bairro do Leblon, o caso estudado foge à regra mais geral que impõe uma morfologia bastante similar a grande parte das edificações. Essa similaridade é dada pela uniformidade dos elementos que condicionam os projetos, orientados pela realização do aproveitamento máximo dos terrenos²¹, colocando

²¹ A legislação urbanística carioca é sabidamente “engessadora” dos projetos, pois conjuga aproveitamentos urbanísticos, taxas de ocupação e gabaritos ou altura máxima das edificações, excluindo na maior parte dos casos a possibilidade da realização de volumetrias diferenciadas.

em questão a adequação da legislação urbanística definida para este e outros bairros da cidade.

Quanto à recuperação da valorização advinda da utilização de intensidades construtivas superiores a um patamar básico, como já ocorre em muitas cidades brasileiras²², surge a questão de como cobrar pela valorização realizada, se o patamar construtivo não ultrapassar o coeficiente básico de construção definido para a área. No caso do projeto “Maisons Leblon”, a construção realizada equivale a um índice construtivo de apenas 2,03 (dos 3,50 autorizados), o que provavelmente elimina ou reduz em muito a possibilidade de recuperação de mais-valias fundiárias decorrentes de uma maior intensidade construtiva.

Estas são, sem sombra de dúvida, questões que merecem aprofundamento, através de novos estudos envolvendo o aproveitamento dos terrenos urbanos.

REFERÊNCIAS

ABREU, Maurício de Almeida. **Evolução Urbana do Rio de Janeiro**. Rio de Janeiro: Iplan Rio/ Zahar, 2008.

ABUNAHMAN, Sérgio Antônio. **Curso Básico de Engenharia Legal e de Avaliações**. São Paulo: PINI, 2008.

BRASIL. Governo Federal. Lei nº 4591 de 16 de dezembro de 1964. **Diário Oficial da União**. Brasília, DF, 21 dez. 1964.

CAVALIERI, Fernando; LOPES, Gustavo Peres. **Índice de Desenvolvimento Social: Comparando as Realidades Micro urbanas da cidade do Rio de Janeiro**. Rio de Janeiro: Instituto Municipal de Urbanismo Pereira Passos, 2008.

FURTADO, Fernanda. **Recuperação de Mais-Valias Fundiárias Urbanas na América Latina: debilidade na implementação, ambiguidades na interpretação**. Tese de Doutorado. São Paulo: Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, 1999.

GOLDMAN, Pedrinho; AMORIM, Sérgio Leusin. **Indicadores e variáveis nos estudos de viabilidade econômica e financeira: identificação e relevância para os empreendedores**

²² No Rio de Janeiro não existe a prática da cobrança de Outorga Onerosa do Direito de Construir (OODC). O Plano Diretor de 1992 estabeleceu para toda a cidade um Índice Básico de 1,0 (aproveitamento de uma vez a área do terreno), com a cobrança de Solo Criado (equivalente à OODC) para índices superiores até o aproveitamento máximo, porém inexistiram iniciativas para esta cobrança de forma sistemática.

da habitação. 2006. Trabalho apresentado no 6º Encontro Nacional da LARES, São Paulo, 2006.

JARAMILLO, Samuel. **Hacia una Teoría de la Renta del Suelo Urbano**. Bogotá: Ediciones Uniandes, 1994.

JORGENSEN, Pedro. **O Mercado Imobiliário e a Formação dos Preços do Solo**. Rio de Janeiro: 2008, mimeografado.

LIMA, Rogério Barbosa. **O Antigo Leblon: Uma Aldeia Encantada**. Rio de Janeiro: Antigo Leblon, 2005.

RIBEIRO Luiz Cesar de Queiroz. **Da Propriedade Fundiária ao Capital Incorporador: as formas de produção da moradia no Rio de Janeiro**. Tese de Doutorado. São Paulo: Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, 1991.

RIO DE JANEIRO, RJ - Secretaria Municipal de Urbanismo (SMU). **Cadernos de Legislação Bairro a Bairro - Leblon**. Rio de Janeiro: Secretaria Municipal de Urbanismo, 2004.

ROCHA, Oswaldo Porto. **A Era das Demolições: Cidade do Rio de Janeiro: 1870 - 1920**. Rio de Janeiro: Secretaria Municipal de Cultura do Rio de Janeiro, Departamento Geral de Documentação Cultural, 1986.

SÁ, Vera R.N. **Princípios da avaliação de imóveis**. 2013. Trabalho apresentado no XVII COBREAP - Congresso Brasileiro de Engenharia de Avaliações e Perícias. Florianópolis, out 2013. Disponível em www.mrcl.com.br/cobreap.htm, consultado em ago 2104.

SILVA, Gilberto. **A Atuação do Capital Incorporador em Áreas Consolidadas de Alta Renda na Cidade do Rio de Janeiro: panorama e novas possibilidades de aproveitamento de terrenos no bairro do Leblon**. Dissertação de Mestrado. Niterói: Programa de Pós-Graduação em Arquitetura e Urbanismo, Universidade Federal Fluminense, 2009.

SMOLKA, Martim O. **O Capital Incorporador e seus Movimentos de Valorização**. **Cadernos PUR/ UFRJ**, Rio de Janeiro, Ano II, N.1, p.41-54, 1987.

TOPALOV, Christian. **La Urbanización Capitalista - Algunos elementos para su análisis**. Cidade do México: Editorial Edicol, 1979.

VILLA, Simone B. **Morar em Apartamentos: a produção dos espaços privados e semi-privados nos edifícios ofertados pelo mercado imobiliário no século XXI em São Paulo e seus impactos na cidade de Ribeirão Preto. Critérios para avaliação pós-ocupação**. Tese de Doutorado. São Paulo: Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, 2008.

VILLAÇA, Flávio. **Espaço Intra-Urbano no Brasil**. São Paulo: Studio Nobel, FAPESP: Lincoln Institute, 2007.