



DINÂMICAS E ESTRATÉGIAS NA PRODUÇÃO IMOBILIÁRIA DE AGENTES INCORPORADORES EM PORTO ALEGRE-RS (SESSÃO TEMÁTICA)

Nicole Leal de Almeida

Universidade Federal do Rio Grande do Sul | nlealdealmeida@gmail.com

Osmar José Morlin Filho

Universidade Federal do Rio Grande do Sul | osmarmorlin.au@gmail.com

Carolina Rezende Faccin

Universidade Federal do Rio Grande do Sul | faccincarolina@gmail.com

Sessão Temática 01: Produção do espaço urbano e regional

Resumo: O artigo busca examinar as particularidades da produção imobiliária em Porto Alegre-RS, considerando as diferenças entre os agentes envolvidos nesse processo, com foco nas tipologias dos empreendimentos e na inserção socioespacial desses produtos. A partir das questões centrais “Quais são os sujeitos e agentes que estão produzindo o espaço?” e “Como a produção desses agentes se diferencia?”, o trabalho argumenta que, embora as incorporadoras compartilhem atividades semelhantes, suas estratégias variam significativamente conforme seu posicionamento no mercado imobiliário. Essas variações na produção e apropriação da cidade geram tensionamentos que reforçam desigualdades históricas. Tendo isso em vista, espera-se avançar na compreensão da produção do espaço ao identificar e caracterizar os agentes envolvidos, analisando as especificidades de suas práticas e suas implicações para as transformações urbanas e o consumo do ambiente construído.

Palavras-chave: Produção Imobiliária; Agentes Incorporadores; Financeirização; Dinâmicas Imobiliárias.

DYNAMICS AND STRATEGIES IN THE REAL ESTATE PRODUCTION OF DEVELOPERS IN PORTO ALEGRE-RS

Abstract: *The article aims to examine the particularities of real estate production in Porto Alegre, RS, considering the differences between the agents involved in this process, with a focus on the typologies of developments and the socio-spatial insertion of these products. Based on the central questions 'Who are the subjects and agents producing the space?' and 'How does the production of these agents differ?', the work argues that, although developers share similar activities, their strategies vary significantly according to their positioning in the real estate market. These variations in the production and appropriation of the city create tensions that reinforce historical inequalities. With this in mind, the goal is to advance the understanding of space production by identifying and characterizing the agents involved, analyzing the specificities of their practices and their implications for urban transformations and the consumption of the built environment.*

Keywords: *Real estate production; Real estate developers, Financialization, Real estate dynamics.*

DINÁMICAS Y ESTRATEGIAS EN LA PRODUCCIÓN INMOBILIARIA DE AGENTES PROMOTORES EN PORTO ALEGRE-RS

Resumen: *El artículo busca examinar las particularidades de la producción inmobiliaria en Porto Alegre, RS, considerando las diferencias entre los agentes involucrados en este proceso, con un enfoque en las tipologías de los desarrollos y la inserción socioespacial de estos productos. A partir de las preguntas centrales '¿Quiénes son los sujetos y agentes que están produciendo el espacio?' y '¿Cómo se diferencia la producción de estos agentes?', el trabajo argumenta que, aunque los desarrolladores comparten actividades similares, sus estrategias varían significativamente según su posicionamiento en el mercado inmobiliario. Estas variaciones en la producción y apropiación de la ciudad generan tensiones que refuerzan desigualdades históricas. Con esto en mente, se espera avanzar en la comprensión de la producción del espacio al identificar y caracterizar a los agentes involucrados, analizando las especificidades de sus prácticas y sus implicaciones para las transformaciones urbanas y el consumo del entorno construido.*

Palabras clave: *Producción inmobiliaria; Promotores inmobiliarios; Financiarización; Dinámicas inmobiliarias.*

INTRODUÇÃO

Nas últimas décadas, a crescente interdependência entre o mercado imobiliário e o setor financeiro tem promovido uma nova lógica de produção e valorização do espaço urbano, exacerbando desigualdades e redefinindo a função da cidade no contexto econômico global. Esse processo foi impulsionado por uma série de medidas que buscavam fomentar uma economia globalizada e uma política neoliberal, através da desregulamentação financeira e da facilitação de crédito. Nesse cenário, cidades são transformadas em “plataformas de investimento”, onde são desconsideradas as necessidades da população local em benefício dos interesses de investidores e incorporadoras influentes.

A financeirização não é um processo homogêneo; ao contrário, encontra limites e se adapta às particularidades de cada país e cidade. Segundo Greta Krippner, a financeirização caracteriza-se por “um padrão de acumulação no qual os lucros se acumulam principalmente mediante canais financeiros e não através do comércio e da produção de mercadorias.”¹ (2005, p.174). Entretanto, existem diferenças na compreensão da financeirização entre países do Norte Global e o Brasil, dadas as especificidades de um modelo de capitalismo amparado por singularidades regionais e coalizões de elites locais. Para Nölke et al. (2015), esse contexto particular distingue o modelo de capitalismo brasileiro, configurando-o como uma economia onde o Estado desempenha um papel, o que os autores classificam como “mercado liderado pelo Estado”.

Com isso, manifestam-se raízes da ampliação das atividades comerciais e financeiras do Brasil, estruturadas a partir de excedentes do capital agrário, comercial e industrial (Fix, 2011). O modelo de “mercado liderado pelo Estado”, não se posiciona junta às economias dependentes, dominadas por multinacionais estrangeiras, mas por “uma elite nacional resiliente e unida, exercendo poder por meio de um nexo autoritário entre Estado e mercado”² (Fernandez e Aalbers, 2019, p.4). A classificação elaborada pelos autores contribui largamente para assimilar os processos que deram conta da introdução da financeirização no Brasil, que se desenvolve em um contexto de profundas desigualdades sociais e econômicas. Esse fenômeno gerou consequências visíveis tanto no setor imobiliário, quanto no setor produtivo, e impactou nas políticas públicas.

Tendo em vista as diferentes formas com que o processo de financeirização transforma o espaço urbano e gera consequências socioespaciais, o artigo oferece uma análise a partir da financeirização do ambiente construído, considerando os limites impostos, a partir das dinâmicas e estratégias na produção imobiliária de agentes incorporadores em Porto Alegre–RS. A reorganização econômica pela qual passou a capital gaúcha, que foi de uma economia industrial para pós-industrial, concentrada no setor imobiliário e de serviços, reverberou sobre a forma com a qual municipal busca atrair investimentos para a cidade, gerando

¹ Tradução nossa.

² Tradução nossa.

consequências diretas ao espaço urbano (Soares *et al.*, 2023).

Este texto é estruturado a partir de três questões. A primeira: **quais são os sujeitos e agentes que estão produzindo o espaço?** Partimos da premissa de que a descentralização do poder do Estado, especialmente a partir dos anos 1990, consolidou uma estrutura de poder compartilhada entre diferentes agentes, aos quais buscamos identificar e caracterizar. Considerando que, agentes incorporadores possuem um papel central na articulação de poder e consolidação de coalizões políticas, a segunda questão que se coloca é: **de que forma esses agentes interferem na produção do espaço urbano?** Por fim, a terceira questão é: **como se diferencia a produção imobiliária de agentes incorporadores?** Partimos do pressuposto de que, embora as incorporadoras compartilhem atividades e formem arranjos com objetivos semelhantes, suas estratégias variam significativamente conforme seu posicionamento no mercado imobiliário.

Nesse sentido, o artigo objetiva examinar as particularidades da produção imobiliária em Porto Alegre–RS, considerando as diferenças entre os agentes envolvidos nesse processo, com foco nas tipologias dos empreendimentos e na inserção socioespacial desses produtos. Para tanto, discutiremos a estrutura de poder que consolida a dominação de agentes específicos na produção do espaço urbano, e como essas influências se materializam a partir de dinâmicas e estratégias na produção imobiliária adotadas por agentes incorporadores.

A metodologia utilizada inclui uma análise qualitativa, baseada em pesquisa documental de notícias e análise de entrevistas com agentes-chave do setor imobiliário. Complementadas pela coleta e interpretação de dados sobre os principais projetos imobiliários residenciais desenvolvidos na cidade nos últimos anos, obtidos por meio de sites imobiliários e institucionais. As abordagens permitiram compreender como diferentes agentes se posicionam e interagem dentro do mercado imobiliário local, revelando suas estratégias de atuação e o impacto socioespacial de seus empreendimentos.

O artigo foi dividido em três partes principais, além da introdução e conclusão. A primeira parte se dedica à construção de um arcabouço teórico, bem como apresentará um panorama sobre a evolução do mercado imobiliário em Porto Alegre, destacando suas principais transformações. Na segunda parte, buscou-se organizar uma tipologia dos principais agentes que protagonizam a produção imobiliária habitacional em Porto Alegre, com foco na dominância desses agentes. Por sua vez, na terceira parte, investiga-se a tipologia dos produtos imobiliários em Porto Alegre, desenvolvidos pelos agentes previamente identificados.

O PAPEL DE AGENTES INCORPORADORES NA PRODUÇÃO DO ESPAÇO

A produção do espaço urbano e regional, no contexto atual, está condicionada ao avanço do estado neoliberal. O modelo favorece um ambiente pró-negócios e trata o trabalho e a natureza como mercadorias, protegendo o sistema financeiro em detrimento do bem-estar

da população e da qualidade ambiental (Harvey, 2014). A partir dos anos 1970, a cidade se consolidou como fundamental lócus de reprodução de capital, tendo o setor imobiliário como principal eixo estruturador. Com a centralidade da produção urbana na reprodução de capital, ocorre a complexificação das relações e da produção do espaço urbano. David Harvey (2005), identifica esse fenômeno como a transição do modelo administrativo para o empreendedorismo urbano, em que o empresariamento se torna multiescalar, condicionado pela escala de atuação desejada e pelas particularidades de cada cidade (Corrêa, 1989; Capel 2002; Harvey, 2005).

A transição para o empreendedorismo urbano redefine as instituições ao centrar-se na formação de coalizões entre diversos agentes, incentivadas pela lógica das “parcerias público-privadas” (Harvey, 2005). Contudo, essas coalizões raramente se concretizam em PPPs formais, conforme a definição pela Lei 11.079/2004 no Brasil. Em vez disso, observam-se alianças entre elites que estabelecem pactos para atender a interesses específicos. A expansão de lógicas voltadas à reprodução de capital, particularmente via setor imobiliário e sua associação com o mercado financeiro, tem levado agentes imobiliários a se envolver diretamente em coalizões para promover seus interesses.

Na história recente da metrópole de Porto Alegre, é evidente uma ruptura no pacto democrático em relação ao planejamento urbano, com um claro alinhamento a práticas neoliberais. A transição descrita por Harvey (2005) torna-se especialmente visível na cidade entre as décadas de 1990 e 2000. Mais do que apenas expor as relações atuais e seus impactos no espaço urbano, é crucial destacar iniciativas e espaços de debate que foram enfraquecidos e sucateados, principalmente nas últimas duas décadas. Marcelo Lopes de Souza, que realizou trabalhos de campo em Porto Alegre no início dos anos 2000, descreveu sua experiência na cidade como imersiva e revitalizadora: ele conversou com motoristas de táxi, funcionários da Prefeitura envolvidos no orçamento participativo e delegados do processo orçamentário, observando um cenário democrático e intelectualizado (Souza, 2015).

A descrição inicial de Souza (2015) contrasta fortemente com o contexto atual da cidade, destacando as transformações ocorridas ao longo dos anos. Quando realizou sua pesquisa, Porto Alegre vivia um processo de consolidação do pacto democrático, iniciado no final dos anos 1980. Segundo Souza, foi na primeira gestão do Partido dos Trabalhadores que se estabeleceu uma aliança entre Estado e ativistas, visando democratizar o processo orçamentário.

Luciano Fedozzi observa que o Orçamento Participativo (OP), prestigiado internacionalmente, começou a perder relevância a partir dos anos 2000. Segundo ele, esse enfraquecimento foi intensificado após 2015, com a adoção de políticas neoliberais e a priorização de grandes projetos alinhados ao modelo de empreendedorismo urbano (UFRGS, 2024). Para Silva (2024), essa virada neoliberal resulta da atuação em rede de agentes econômicos e políticos, que influenciam tanto a eleição de representantes quanto às decisões sobre a cidade.

A ruptura com o pacto democrático e a deterioração das estruturas participativas populares se consolidaram com a entrada de lógicas e instituições financeiras nos territórios, que pressionaram pela remoção de barreiras regulamentares (Pereira, 2017). Esse processo, no Brasil, iniciou-se com a criação de um ambiente propício à abertura do mercado imobiliário ao mercado de capitais e à formação de um complexo imobiliário-financeiro (Shimbo, 2016; Nakama; Rufino, 2023). Esse nexos está intrinsecamente ligado ao surgimento de novas formas de produção e consumo urbano, enraizadas na dominância de elites locais alinhadas com instituições financeiras. Assim, a organização das cidades e do espaço urbano passou a ser moldada por estratégias que comprometem a elaboração de políticas públicas e a criação de instrumentos voltados ao desenvolvimento socioespacial.

Em Porto Alegre, a formação de um complexo imobiliário-financeiro foi impulsionado pela reorganização econômica da cidade, que passou de uma economia industrial para pós-industrial, centrada nos setores imobiliário e de serviços (Soares *et al.*, 2023). Essa transição redefiniu as estratégias das municipalidades para atrair investimentos, transformando a cidade em uma mercadoria. Vainer (2013, p. 83) destaca que, ao mercantilizar a cidade como um produto de luxo, o acesso à vida urbana, às oportunidades e aos espaços tornam-se restritos a grupos privilegiados e potenciais compradores, que o autor identifica como “capital internacional, visitantes e usuários solváveis”.

Nesse contexto, observa-se a intensificação das reformas regulatórias pró-mercado a partir de 2004, em Porto Alegre, promovida por uma coalizão de interesses que passou a direcionar as mudanças institucionais na legislação urbanística. Além disso, essa coalizão enfraqueceu instrumentos de democracia participativa, como o Orçamento Participativo e o Conselho Municipal de Desenvolvimento Urbano e Ambiental (CMDUA), dentre outros conselhos municipais, criados para promover uma governança mais inclusiva (Soares *et al.*, 2023).

O período de preparação para a copa (2004-2014) marcou uma intensificação nas mudanças institucionais, regulações e na formação de alianças entre Estado e mercado. Durante esse intervalo, também se verificou o ciclo de expansão imobiliária, que, segundo Rufino *et al.* (2021), ocorreu entre 2007 e 2013, impulsionado por novas regulações e subsídios. A financeirização do setor imobiliário, baseado na produção voltada à casa própria, foi profundamente impactada pela desaceleração do modelo de crescimento sustentado pela expansão do crédito, da renda e do consumo. Esse cenário foi agravado pela redução dos investimentos públicos, o que acentuou a crise econômica após 2014 (Rufino, Borges, Colpani, 2022).

Esse contexto marca o fim do ciclo de expansão vivido de 2007 a 2013, intensificando a crise política e econômica que culminou no impeachment da presidenta Dilma Rousseff (2011-2016). A subsequente ascensão de Michel Temer ao executivo federal repercutiu na inflexão neoliberal, aprofundando o modelo de ajuste fiscal orientado pela austeridade. Essa política impactou diretamente o setor imobiliário, fortalecendo o papel dos bancos e outros agentes financeiros, que

aproveitaram o momento para adquirir ativos desvalorizados e consolidar sua relevância no mercado (Rufino, Borges, Colpani, 2022). A partir de 2017, um novo ciclo de expansão iniciou, impulsionado pela redução da taxa (Selic), que incentivou o financiamento habitacional para média e alta renda e os investimentos em ativos imobiliários. Isso favoreceu a reestruturação de grandes incorporadoras, principalmente aquelas de capital aberto focadas em empreendimentos de alto padrão, que passaram a adotar uma racionalidade financeira mais proeminente com introdução de indicadores financeirizados na sua gestão (Shimbo *et al.*, 2022).

O período pós-crise também trouxe uma mudança no padrão e nas técnicas construtivas utilizadas pelas empresas. As incorporadoras que não centravam sua produção na população de baixa renda antes do Minha Casa Minha Vida, retornam aos seus nichos originais de médio e alto padrão, tornando-se cada vez mais dependentes de instrumentos financeirizados. Já as incorporadoras focadas exclusivamente em segmentos de baixo padrão de renda introduziram novas tecnologias de base industrial e ampliaram sua dependência de financiamento público para escalar a produção habitacional (Shimbo *et al.* 2022).

Nessa conjuntura, agentes do complexo-imobiliário financeiro passaram a ocupar posições estratégicas nos espaços políticos de Porto Alegre, assegurando uma presença expressiva em espaços deliberativos relacionados ao desenvolvimento urbano municipal, como o CMDUA e assembleias nas regiões de planejamento. Esse movimento provoca tensões decorrentes do desmonte da governança democrática, refletindo nos processos de revisão do Plano Diretor, que, conforme preconizado pelo Estatuto da Cidade, deveriam ser participativos (Oliveira e Nicolini, 2024). As tramitações para a revisão do Plano Diretor de Desenvolvimento Urbano e Ambiental (PDDUA), iniciadas em 2017, ainda não foram concluídas. Em 2022, a *Ernst Young et Associates* (EY), empresa britânica com escritório operacional no Brasil, foi contratada pelo Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento (PNUD) para prestar consultorias no desenvolvimento da revisão do plano. Contudo, tanto a EY, quanto o PNUD, limitaram o contato com a sociedade civil e demonstraram favorecimento claro aos interesses privados do mercado imobiliário, como demonstram Oliveira e Nicolini (2024).

A relação de reciprocidade entre Estado e mercado imobiliário também pode ser observada em momentos de corrida eleitoral, por meio da análise da lista de doadores para as campanhas eleitorais, divulgada pelo TSE após determinação da ministra Cármen Lúcia, em cumprimento da Lei de Acesso à Informação. Uma pesquisa conduzida por Augustin e Fedozzi (2023) identificou os principais doadores com interesses na campanha eleitoral para o executivo municipal no pleito de 2020, que elegeu o atual prefeito de Porto Alegre, reeleito no pleito de 2024. A metodologia adotada pelos autores identificou três grandes grupos de doadores: pessoas ligadas a construtoras, incorporadoras e a grupos empresariais administradores de *shoppings centers* (pensando aqui se vale comentar que a Maiojama é parte do corpo de acionistas do Iguatemi); indivíduos ligados à disseminação da ideologia

neoliberal mediante fundações e instituições empresariais; e famílias e *holdings* familiares com atividades secundárias no mercado imobiliário – como aluguel, compra e venda de imóveis próprios. Entre os doadores destacam-se figuras ligadas à Família Goldsztein e à Cyrela Goldsztein; à família Gerdau Johannpeter, que, além de extenso interesse no mercado da construção civil, possui um histórico de atuação em prol da ideologia liberal, incluindo incentivo à fundação do Instituto Liberal e participação ativa em seu Conselho Mantenedor; e, com doações equivalentes às da família Gerdau, figuras ligadas a Jereissati Participações S/A, holding de capital aberto que controla empresas como Iguatemi Shopping Centers e possui investimentos no setor de tecnologia da informação.

Além da concentração no setor da construção civil, a forte presença de instituições alinhadas à ideologia neoliberal sugere um esforço contínuo desses grupos para moldar a agenda econômica e social de Porto Alegre em consonância com seus interesses, priorizando a promoção do capital imobiliário e a desregulamentação. As eleições municipais de 2024 mantiveram a mesma tendência de 2020, com doações generosas de membros da família Goldsztein, Gerdau Johannpeter, e Grandene Bartelle – que não apareceu no quadro de 2020. Entre os principais doadores individuais destaca-se membro da família Jereissati, que contribuiu com R\$ 100 mil, e Elie Horn, presidente da Cyrela Brazil Realty S.A. e autor da autobiografia *Tijolos do Bem*, que doou R\$ 64 mil (TSE, 2024). Em contraste, nomes associados à Melnick Desenvolvimento Imobiliário S/A, apesar de sua forte presença no mercado imobiliário local e na lista de doadores do pleito municipal de 2020, não figuram na lista de doadores de 2024, sugerindo uma possível mudança estratégica de posicionamento.

OS AGENTES IMOBILIÁRIOS DE PORTO ALEGRE E SUAS INTERRELAÇÕES

Diante do cenário delineado na seção anterior e dos desafios enfrentados na caracterização dos agentes incorporadores, esta seção examina os agentes envolvidos na produção do espaço urbano em Porto Alegre–RS. Pesquisas recentes, como as de Augustin e Fedozzi (2023), Silva (2024) e Oliveira e Nicolini (2024), revelam uma rede diversificada de agentes que atuam diretamente na construção de mediações que possibilitam a flexibilização do uso da terra e a incorporação de terras públicas, rurais ou áreas de preservação no circuito imobiliário capitalista.

Para compreender a produção do espaço urbano, é fundamental identificar a escala de atuação dos agentes e as formas como eles se articulam na cidade. Assim, esta etapa da pesquisa pretende caracterizar os agentes envolvidos nesse processo, destacando suas diferenças. Foram identificadas as principais incorporadoras que operam na metrópole, com base na coleta de dados sobre o financiamento eleitoral municipal (2020 e 2024), atuação no mercado imobiliário local e nacional, e observação dos lançamentos imobiliários espalhados pela cidade. No Quadro 1, apresentamos a lista das incorporadoras identificadas.

Quadro 1: Incorporadoras identificadas e áreas de atuação

Empresa	Estrutura de propriedade	Tipo	Área de atuação	Segmento de atuação (renda)
CFL	S/A Fechada	Vertical	Consolidada	Alta/Altíssima
Maiojama	S/A Fechada	Vertical	Consolidada	Alta/Altíssima
Pavei	S/A Fechada	Vertical	Consolidada	Média e Alta
Plaenge	S/A Fechada	Vertical	Consolidada	Alta/Altíssima
Cyrela Goldsztein	S/A Aberta	Vertical	Consolidada	Média, Alta/Altíssima
Melnick	S/A Aberta	Vertical e Horizontal	Consolidada	Média e Alta renda
MRV	S/A Aberta	Vertical	Área de expansão	Baixa/ Econômico
Multiplan	S/A Aberta	Vertical	Consolidada	Alta e Altíssima
Rossi	S/A Aberta	Vertical	Área de expansão	Diversificado
Tenda	S/A Aberta	Vertical	Área de expansão	Baixa/Econômico

Fonte: os autores (2024)

Em comum, todas as companhias concentram sua produção prioritariamente em empreendimentos verticais. Importante ponto que deve ser levado em consideração, tendo em vista a pressão recorrente para que as legislações flexibilizem os parâmetros urbanísticos para densificação construtiva, principalmente em áreas centrais. Como argumento, a municipalidade utiliza a necessidade de construir mais imóveis para ampliar o adensamento populacional, algo que, segundo documentos e apresentações realizadas pela prefeitura, nos seminários de revisão do Plano Diretor, tornaria a cidade mais “sustentável”. Cabe destacar que Porto Alegre ocupa a quinta colocação entre as cidades brasileiras com mais habitantes residindo em apartamentos, tendo um terço da sua população nessas condições, à frente de metrópoles como São Paulo, Rio de Janeiro e Belo Horizonte.

As discussões sobre a densificação construtiva tornam-se relevantes em contexto de escassez de imóveis e aumento populacional; contudo, Porto Alegre não vem apresentando crescimento populacional. Dados divulgados pelo IBGE (2022) indicam um discreto decréscimo populacional na última década (diminuição de 76.781 habitantes, o que representa uma diminuição de 5,45%), enquanto o número de imóveis sofreu um aumento considerável (crescimento de 49.796 domicílios, o que representa um aumento de 9,8%)

Diante desses dados, os argumentos a favor da densificação construtiva, que propõem a flexibilização dos índices urbanísticos, mostram-se frágeis, especialmente em áreas centrais, subestimando a relevância de fatores como a capacidade da infraestrutura urbana em atender às demandas da densificação. Esse contexto, acaba por evidenciar o interesse de agentes privados do mercado imobiliário em flexibilizar a legislação visando benefícios econômicos. Um dos principais resultados dessa flexibilização seria a redução dos custos da produção imobiliária, uma vez que, Porto Alegre possui área urbana consolidada relativamente menor em comparação a outras metrópoles, tornando os custos da

incorporação mais cara em áreas consolidadas e limitando as possibilidades de ganhos com adensamento.

Um ponto de discussão frequentemente abordado é a diferença entre as legislações urbanas de Porto Alegre e São Paulo, onde incorporadores enxergam maiores ganhos na segunda, devido à flexibilização dos índices de adensamento, tanto em altura quanto em espaçamento lateral. No entanto, a comparação entre essas metrópoles não se limita exclusivamente aos ganhos obtidos na incorporação e comercialização de empreendimentos como bens duráveis. A estrutura das empresas de capital aberto impõe uma homogeneização da produção, tanto em padrão quanto em custo, para permitir a comparação de resultados independentemente da localização. Isso facilita a atração de investidores interessados em produtos comercializados no mercado secundário, como ações, fundos de investimento imobiliário e certificados de recebíveis, entre outros.

Em debate sobre o Plano Diretor, promovido pelo Sinduscon-RS (2020), Juliano Melnick – Diretor Financeiro e de Relações com Investidores da Melnick Desenvolvimento Imobiliário S.A. – relatou preocupação com o potencial de lucro com a venda de unidades por empreendimento, chamado Valor Geral de Venda (VGV). Na época do debate, a empresa estava fazendo a transição da estrutura de sociedade de capital fechado para aberto, e realizava a etapa de *Road Show*, sequência de apresentações para encontrar investidores no mercado financeiro. Durante as apresentações, a principal dúvida dos investidores era em relação à “praça de atuação”, relata Melnick – comparando Porto Alegre com metrópoles e cidades da Região Sudeste e Nordeste, nas quais é possível produzir menos para atingir o volume ideal.

O VGV que a gente consegue fazer em um empreendimento ou em uma área em Porto Alegre, ela é infinitamente menor do que as demais capitais (...) pra chegar no mesmo volume, enquanto os outros fazem três empreendimentos, a gente precisa fazer dez. (Juliano Melnick, em debate promovido pelo Sinduscon-RS, 2020).

O depoimento do diretor financeiro da Melnick Des. Imob. S.A. reforça as palavras de Elie Horn, fundador e controlador da Cyrela Brazil Realty S.A., que abriu capital em 2005 e participou do *boom* imobiliário. Questionado sobre o impacto do IPO (oferta pública inicial, em inglês) em sua empresa, Horn comentou: “você passa a ser escravo do mercado (...) você perde sua independência até certo ponto” (Endeavor Brasil, 2014). Como observa Penha Filho (2020), a fala de Horn destaca que a capitalização via mercado acionário permite a infiltração de agentes financeiros no setor imobiliário, tornando-o suscetível às estratégias de analistas financeiros.

Em contraste, as incorporadoras de capital aberto focadas no segmento de renda baixa e econômica adotam estratégias distintas das empresas voltadas para empreendimentos de padrão mais alto. Essas incorporadoras priorizam a produção de projetos que se enquadram em programas habitacionais, viabilizando a construção em áreas de expansão, com menos amenidades externas ao lote. Empresas identificadas nesse perfil, como MRV, Tenda e

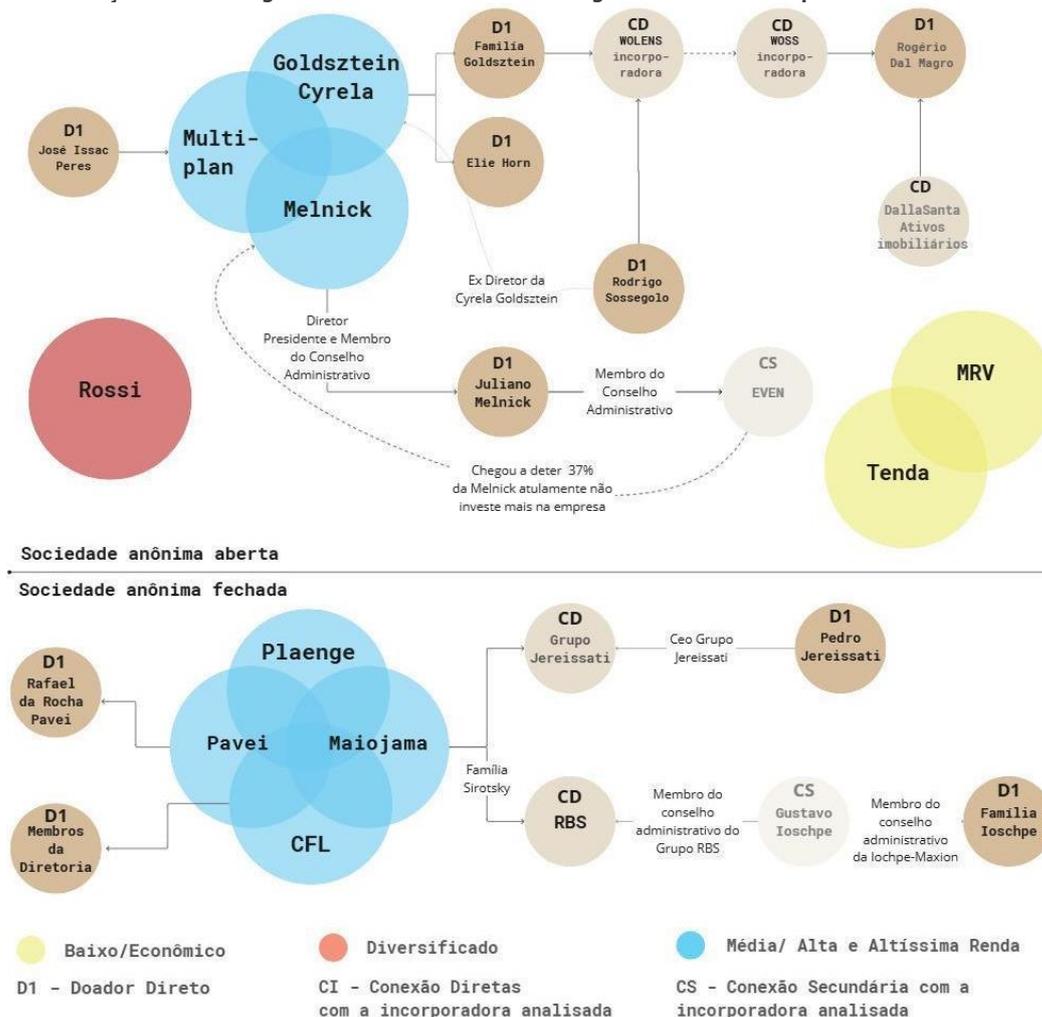
eventualmente Rossi, geralmente não exercem pressões explícitas sobre a desregulação dos instrumentos urbanísticos de Porto Alegre. Isso pode ocorrer por dois fatores: primeiro, pela atuação nacional dessas empresas, que flexibiliza as praças de atuação; e segundo, pelas estratégias de recuperação pós-2014, que diferem das adotadas por empresas focadas em mercados de maior padrão. Nesse cenário, essas incorporadoras usufruem de flexibilidades já estabelecidas nas legislações consolidadas e procedimentos técnicos/executivos de aprovação dos projetos, permitindo-lhes garantir a viabilidade de empreendimentos enquadrados em programas habitacionais.

No que se refere às incorporadoras de capital fechado, as empresas possuem estrutura idêntica, todas atuam em áreas consolidadas e concentram a produção no segmento de alta e altíssima renda. Entre elas destaca-se a Maiojama, fundada em 1975, a empresa participou da construção dos *shoppings* Iguatemi Porto Alegre, Praia de Belas (POA) e em Caxias do Sul. Entre 2004 e 2011 produziu edifícios corporativos e loteamentos e desde 2012 prioriza a construção de edifícios residenciais, com aproximadamente um lançamento por ano. Em 2020 a Iguatemi S.A. comprou 47% da Maiojama Participações S.A., para obter maior exposição em mercados onde possui ativos, considerando as parcerias comerciais entre as duas companhias no desenvolvimento de projetos comerciais e residenciais. Apesar disso, a empresa segue sob o comando da família Sirotsky que lidera também o Grupo RBS, conglomerado de mídia filiado à Rede Globo.

Ocorrem dois cenários paralelos no segmento de alta renda. As empresas de capital aberto possuem o ritmo mais lento de lançamentos, sendo menos frequentes e as entregas mais espaçadas, se comparado às empresas de capital fechado. Além disso, as unidades costumam ser maiores e com alto valor agregado. As empresas desse segmento, apesar de fazerem doações mais discretas – CFL em 2020, Pavei em 2024 – contribuíram financeiramente para as campanhas de Sebastião Melo. O alinhamento político-econômico da CFL com a prefeitura é estreita o bastante para que, em novembro de 2023, a incorporadora contratasse trabalhadores para demolir casas de cinco famílias no território centenário do Quilombo Vila Kédi, com autorização da Procuradoria-Geral do Município, por se tratar de uma propriedade municipal que está marcada como gravame de rua (Gomes, 2023). O principal interesse da CFL é com a relação lindeira do terreno de sua propriedade e a área das casas demolidas, que está sob reivindicação quilombola.

Para sistematizar as relações entre os agentes e construir possíveis tipologias, as empresas do Quadro 1 foram agrupadas com base em similaridades e conexões diretas e secundárias com doadores e outras empresas, na Figura 1.

Figura 1: Relações entre os agentes imobiliários de Porto Alegre e suas conexões políticas - 2024



Fonte: Elaborado pelos autores (2024).

A Figura 1 apresenta um organograma que demonstra as relações entre as incorporadoras selecionadas e suas conexões políticas - a partir da participação em doações eleitorais - e econômicas - a partir da relação com outras empresas. A organização do organograma parte da divisão horizontal que define duas seções: empresas: sociedade anônima aberta (na parte superior); e sociedade anônima fechada (na parte inferior). A classificação por cores, conforme mostra a legenda, distingue as empresas a partir do nicho de mercado em que atuam, o que evidencia a falta de diversidade em empresas de capital fechado atuando nos nichos de baixa renda e econômico em Porto Alegre. Podem existir incorporadoras menores que foquem nesse mercado e não tenham a produção tão expressiva, mas de forma geral esse segmento é dominado por grandes incorporadoras que atuam em diversas regiões do Brasil, como as de capital aberto demonstradas.

Nas incorporadoras de capital aberto de média, alta e altíssima renda, apresentam conexão direta com doadores e a partir disso constituem conexões com outros doadores e outras empresas do mercado imobiliário local e nacional. A Cyrela Goldsztejn – setor regional da Cyrela nacional, através da conexão com membros da Família Goldsztejn e com Elie Horn,

apresenta uma ramificação que se desdobra em outras empresas ativas no mercado e que compartilham sócios, diretores e conselheiros.

A Melnick Des. Imob. S.A., por meio da representação de Leandro Melnick, Diretor Presidente e Membro do Conselho Administrativo da empresa, divide seu tempo entre a empresa fundada pelo pai e a Even, construtora e incorporadora com sede em São Paulo, da qual Leandro é Membro do Conselho Administrativo – e ocupou o cargo de presidente até março de 2024. A relação entre a Melnick e a Even, não se resume ao compartilhamento do conselheiro, a Even chegou a deter 37% das ações da Melnick, em acordo celebrado em 2020, ocorrendo o distrato do Acordo de Acionistas em 26 agosto de 2024, de acordo com comunicados emitidos pelo departamento de Relações com o Investidor, da Melnick.

Esse movimento implica na redução da exposição da Even ao mercado gaúcho, que conforme divulgado em notícias na busca por aumentar sua relevância no mercado da cidade de São Paulo e flexibilizar a possibilidade de escolha dos investidores, podendo optar em qual das empresas gostaria de investir (InfoMoney, 2023; Money times 2024). A venda das ações que a Even detinha da Melnick foram adquiridos por carteiras administrativas e fundos de investimento geridos pela Melpar Invest, empresa do qual Leandro Melnick é sócio. Em outubro de 2024 os fundos geridos pela Melpar já detinham 20, 67% do capital social da empresa, conforme as publicações feitas na Comissão de Valores Mobiliários (CVM) e divulgadas pela Melnick (2024).

Companhias de capital fechado, que atuam no segmento de mercado de média, alta e altíssima renda, também possuem conexões que relevam seus interesses. Das empresas que possuem doadores diretos se sobressai a Maiojama. Apesar da empresa não possuir doadores com conexão direta, a companhia está ligada à RBS e ao grupo Jereissati, que por sua vez possuem conexões indiretas e diretas, respectivamente, com doadores.

Assim, evidencia-se a complexidade das articulações entre agentes de diferentes naturezas e interesses. A interconectividade entre as principais incorporadoras em Porto Alegre, revela uma rede de influências complexas ao redor do setor imobiliário. As coalizões que se formam a partir dessa rede têm direcionado o desenvolvimento urbano, contribuído para a exclusão socioespacial e para a fragilidade do pacto democrático. Ainda, esses processos também determinam os tipos de empreendimentos predominantes em Porto Alegre e sua implicação na produção do espaço urbano.

TIPOLOGIA DOS PRODUTOS IMOBILIÁRIOS

A partir dessa análise foram criadas três tipologias de agentes imobiliários, onde foram agrupadas as incorporadoras mais representativas de cada segmento e que terão seus produtos imobiliários analisados: tipo 1a (T1a), empresas de capital aberto com atuação em média, alta e altíssima renda representadas pela Melnick e Cyrela Goldsztein; tipo 1f (T1f), empresas de capital fechado atuantes no nicho de média, alta e altíssima renda representadas pela Maiojama e CFL; e, por fim, o tipo 2a (T2a) onde foram agrupadas a Tenda

e MRV, cuja produção é centrada em produtos voltados a programas habitacionais. A seguir, serão explorados os empreendimentos promovidos pelos agentes selecionados anteriormente, analisando suas características e inserção socioespacial.

Quadro 2. Tipologias de agentes imobiliários identificadas

Tipo	Descrição	Renda do público-alvo	Empresas
T1f	Empresas de capital fechado	Média, alta e altíssima	Maiojama e CFL
T1a	Empresas de capital aberto	Média, alta e altíssima	Melnick e Cyrela Goldstein
T2a	Empresas de capital aberto	Baixa	Tenda e MRV

Fonte: Elaborado pelos autores (2024).

Por sua vez, nesta seção buscamos apresentar uma tipologia de produtos imobiliários que reflete as diversas estratégias de mercado, segmentos de renda e inserções socioespaciais dos empreendimentos desenvolvidos por agentes incorporadores. Essa classificação revela o comportamento de incorporadoras de perfis variados, desde aquelas focadas em empreendimentos de alto padrão até as que atendem o segmento econômico. No mercado imobiliário de Porto Alegre, essa segmentação resulta em perfis diversificados de empreendimentos, que variam em aspectos como localização, tipo de construção (verticais ou horizontais) e público-alvo.

Compreender a tipologia dos produtos imobiliários oferece uma ferramenta para analisar as estratégias de inserção dos agentes no mercado e os impactos socioespaciais decorrentes. A análise tipológica permite identificar padrões de ocupação e os desafios que esses empreendimentos impõem à cidade, como as pressões por flexibilização das leis de uso do solo e os impactos sobre as dinâmicas sociais urbanas.

A metodologia adotada nesta seção foi organizada em três etapas: a coleta de dados, o alinhamento dos produtos e a análise orientada pela tipologia dos produtos imobiliários desenvolvidos pelos agentes previamente identificados. A coleta de dados foi feita por meio de fontes públicas, como sites institucionais das incorporadoras e relatórios financeiros, o que possibilitou o levantamento de informações precisas sobre a localização, valor médio do m², e características específicas dos empreendimentos, como o número de quartos e o número de unidades por empreendimento. Esses dados foram selecionados para garantir uma visão atual e detalhada das características dos produtos imobiliários em Porto Alegre.

Com os dados coletados, os produtos foram organizados conforme critérios como concentração por bairro, valor médio do m² e média do número de quartos. Esse alinhamento permitiu visualizar a distribuição dos empreendimentos e a segmentação de mercado dos agentes. Com os dados organizados, a pesquisa avança para a análise das tipologias orientadas pelas seguintes questões: qual a tipologia dos produtos desenvolvidos? Como essa produção se espacializa no contexto urbano? Essas questões balizaram a caracterização e auxiliaram na compreensão da inserção socioespacial.

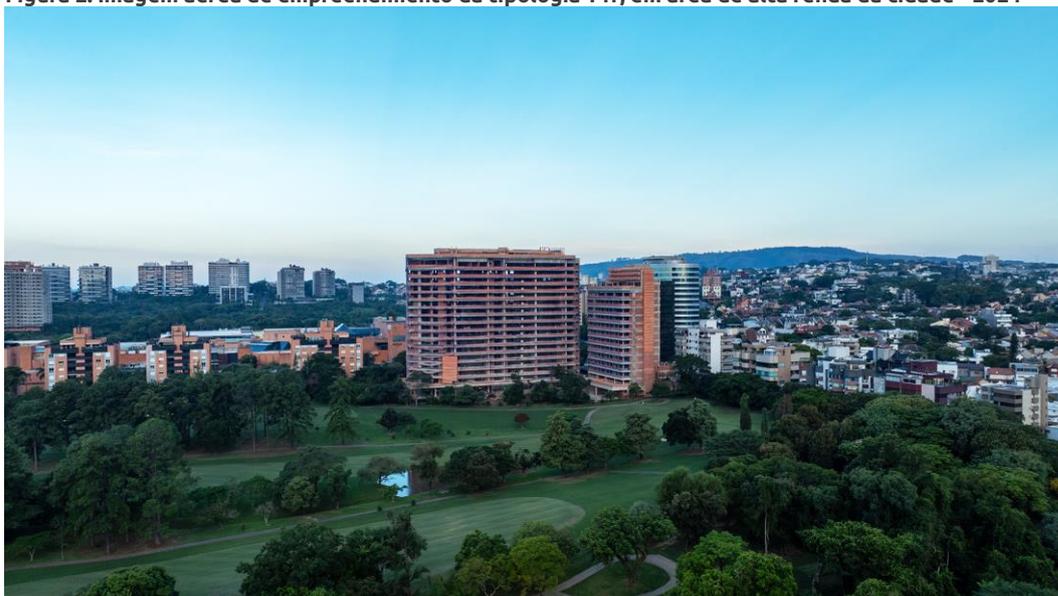
TIPO T1F: EMPRESAS DE CAPITAL FECHADO

O T1f, primeiro grupo a ser analisado, é representado pela CFL e Maiojama. Ambas as incorporadoras parecem estar focadas em empreendimentos de alto e altíssimo padrão, contudo a CFL concentra suas unidades exclusivamente em bairros nobres - como Bela Vista, Petrópolis, Três Figueiras e Jardim Europa. Já a Maiojama possui uma gama mais variada de bairros, incluindo locais como Auxiliadora, Cidade Baixa, Independência, além dos bairros nobres já citados - Boa Vista e Três Figueiras.

Aspecto que diferencia as duas companhias analisadas são o número de quartos e o perfil do cliente. A maioria dos empreendimentos da CFL, oferece unidades com 3 a 4 dormitórios, a área construída média fica em torno de 420 m² por unidade e valor médio do m² de R\$ 11 mil, demonstrando o foco em famílias de alto poder aquisitivo. Os empreendimentos ofertados pela Maiojama variam mais, oferecendo imóveis de 1 a 3 quartos, além de *studios* compactos, esses localizados em áreas centrais, sinalizando para o mercado de jovens com alto poder aquisitivo ou para comercialização do imóvel como investimento no nicho de mercado *short stay*. Apesar do perfil dos imóveis e dos clientes das incorporadoras serem distintos, ambas se destacam na produção imobiliária de alta renda, os imóveis da Maiojama, apesar de terem área privativa média menor (112m²) - tendo unidades de até 26m² em áreas centrais -, possui um valor médio do m² de R\$18mil, um valor mais alto por m² do que os empreendimentos da CFL.

A figura 2 apresenta imagem área de um empreendimento da Maiojama, localizada em área nobre da cidade, ao lado do Country Club e do Shopping Iguatemi, entre os bairros Boa Vista e Jardim Europa. Essa região da cidade está inserida em um contexto de intensa valorização imobiliária, iniciada com a instalação do Shopping Iguatemi em 1983, que impulsionou o aumento dos preços dos terrenos, a ocupação de áreas vazias e o surgimento de residências e comércios voltados para a alta renda. Posteriormente, esse processo foi ampliado com a implantação do megaempreendimento Jardim Europa, ao redor do Parque Germânia, marcando um novo ciclo de urbanização e contribuindo para a consolidação de agrupamentos de condomínios fechados voltados à alta renda (Maraschin, 1993; Sanfelici, 2009).

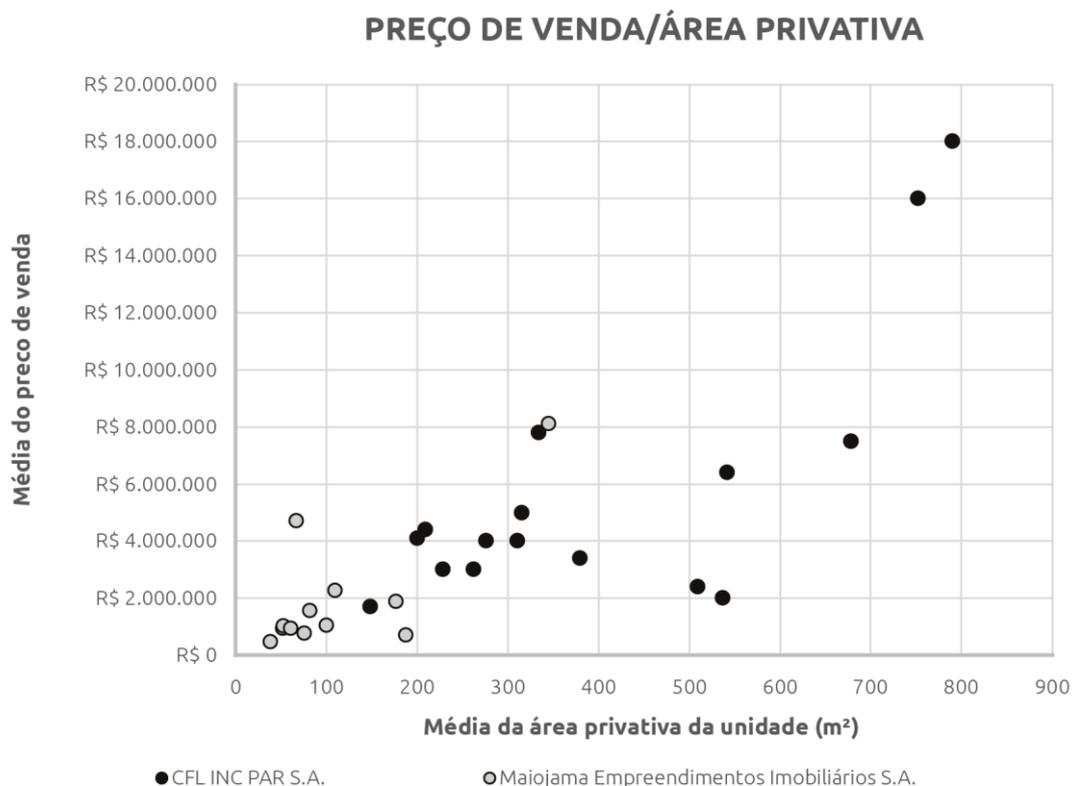
Figura 2: Imagem aérea de empreendimento da tipologia T1f, em área de alta renda da cidade - 2024



Fonte: CFL (2024).

No gráfico 1, apresentado abaixo, é possível visualizar a correlação entre tamanho dos imóveis (m²) e valor de venda – quanto maior a área do imóvel, maior o valor de venda.

Gráfico 1: T1f- Relação de preço de venda da unidade com m² construído



Fonte: sites institucionais, elaborado pelos autores (2024).

TIPO T1A: EMPRESAS DE CAPITAL ABERTO

Por sua vez, as empresas do grupo T1a, possuem maior diversidade tanto das tipologias imobiliárias, quanto ao segmento de renda ao qual estão dedicadas. Tanto a Cyrela Goldsztein, quanto a Melnick possuem empreendimentos dispersos por Porto Alegre e em cidades contíguas e, apesar de possuírem linhas que atendem as demandas de programas habitacionais, a maioria da produção está concentrada no segmento de alto e altíssimo padrão. A Melnick possui a grande parte dos seus empreendimentos em bairros de alta valorização imobiliária, como Moinhos de Vento e Bela Vista. A Cyrela Goldsztein, além de atuar nesses bairros, também possui empreendimentos em regiões periféricas ou de expansão imobiliária como Cavalhada, Partenon, Jardim Planalto e Sarandi. Os empreendimentos localizados nesses bairros foram lançados entre 2012 e 2017, podem ser considerados empreendimentos que atendem a renda baixa, com média de 59m² por unidade habitacional, dois quartos e valor do m² de R\$ 5mil, bem abaixo do valor dos lançamentos recentes da incorporadora.

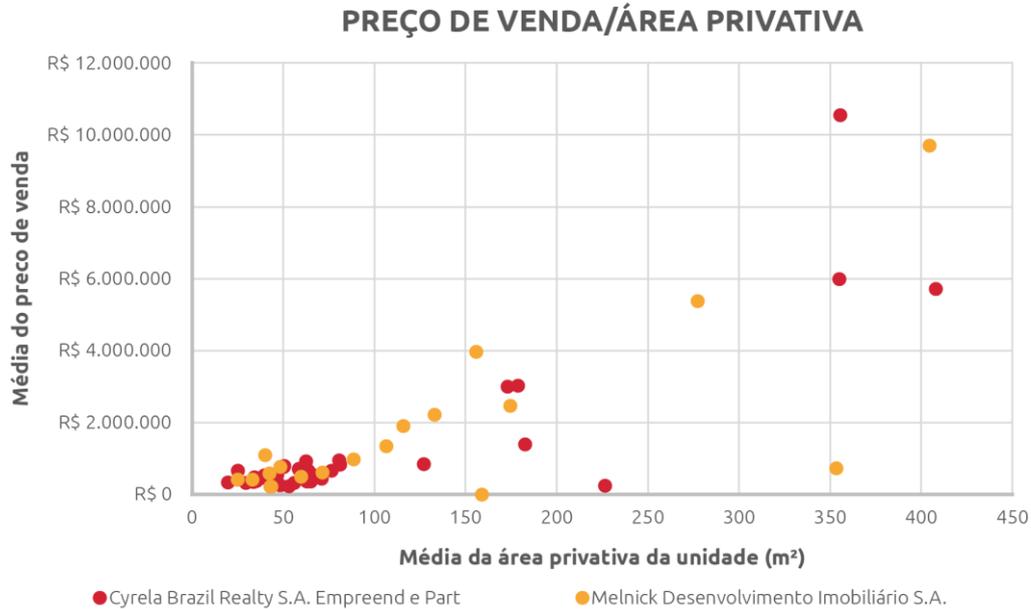
Apesar da Cyrela Goldsztein atender o nicho de mercado de média e baixa renda, seus lançamentos estão prioritariamente concentrados no segmento de alto padrão. Entre janeiro de 2023 e setembro de 2024 foram entregues 11.823 unidades habitacionais concentradas em São Paulo, Rio de Janeiro e na região sul. Das unidades 541 são da linha Vivaz Prime, lançada em 2021 e destinada à baixa e média renda com apartamentos de R\$240 mil a R\$500mil. Nos resultados divulgados pela empresa não foi feita a distinção entre as linhas, apenas entre os segmentos, o que impossibilitou verificar quantas unidades da linha Vivaz Prime foram lançadas em 2024. Assim, das 11.281 unidades restantes, 51% dos produtos lançados durante o período são considerados de alto padrão, o restante se divide entre 26% MCMV (faixa 2 e 3) e 23% padrão médio. Em 2024, 9% dos lançamentos foram na região Sul, sem especificação de cidade, o restante está distribuído entre São Paulo (52%), Rio de Janeiro (31%) e locais não identificados (9%).

Sendo assim, a partir dos dados coletados em sites institucionais percebemos que a partir de 2017 a empresa tem centralizado os empreendimentos lançados em Porto Alegre no segmento de alta renda, que possuem valor do m² que varia entre R\$7 mil a R\$29mil. Embora a Cyrela Goldsztein atue em segmentos diversificados ofertando imóveis acessíveis e atinga uma faixa mais ampla de consumidores, no recorte espacial analisado a empresa atua prioritariamente no segmento de alta renda. A Melnick, possui estratégia similar, guardadas as particularidades da sua atuação local, a empresa desenvolveu por algum tempo, empreendimentos voltados para o mercado habitacional de baixa e média renda. Esses empreendimentos, no entanto, estavam localizados sobretudo em cidades contíguas e não apresentando novos lançamentos desde 2019.

A análise dos dados demonstra que a Melnick e a Cyrela Goldsztein possuem discretas diferenças. Relacionando a média do m² construído por unidade, percebemos que os empreendimentos da Melnick no geral são maiores, tendo uma área privativa média de 160m²

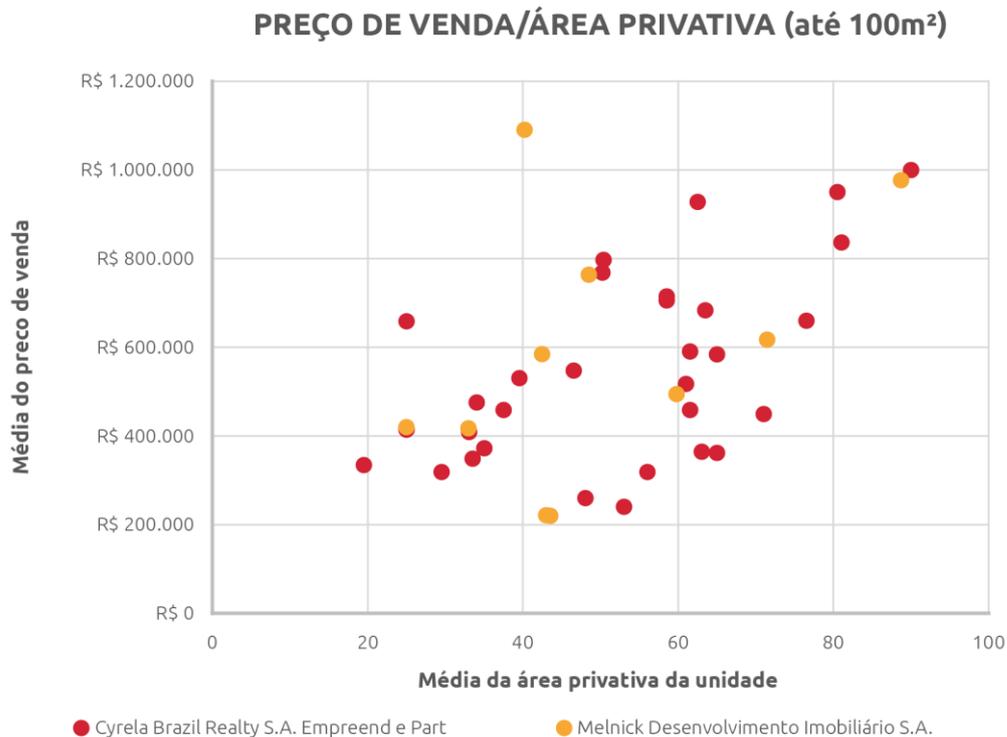
e valor médio do m² de R\$15mil. Além disso, o porte dos empreendimentos são relativamente menores que o da Cyrela, tendo em torno de 120 unidades com diversificação na quantidade de dormitórios. Já a Cyrela Goldsztein possui diversificação no tamanho das unidades, mas vem centralizando a produção em unidades menores, de 25 a 60m², com um dormitório ou *studios*, entretanto, com altíssimo valor médio do m².

Gráfico 2: T1a- Relação de preço de venda da unidade de até 450m²



Fonte: sites institucionais, elaborado pelos autores (2024).

Gráfico 3: T1a- Relação de preço de venda da unidade de até 100m²



Fonte: sites institucionais, elaborado pelos autores (2024).

Em empreendimento recentemente lançado no bairro Praia de Belas, foram ofertadas 419 unidades com tipologias de 18 a 21m² e valor médio do m² de R\$17mil. O fato do bairro onde está localizado ter sido amplamente atingido pela enchente de maio de 2024 não impediu que todas as unidades do empreendimento fossem vendidas em 14 dias. Rodrigo Putinato, CEO da Cyrela Goldsztejn, apontou que 70% das unidades foram adquiridas por investidores que visam alugar e valorizar o imóvel (Valores do RS, 2024) (Figura 3). Gráfico 2 apresenta a dispersão dos empreendimentos da Melnick e da Cyrela Goldsztejn, relacionando o valor médio da unidade e a área privativa construída.

Figura 3: Localização do empreendimento da tipologia T1a, próximo ao Guaíba - 2024



Fonte: sites institucionais, elaborado pelos autores (2024)

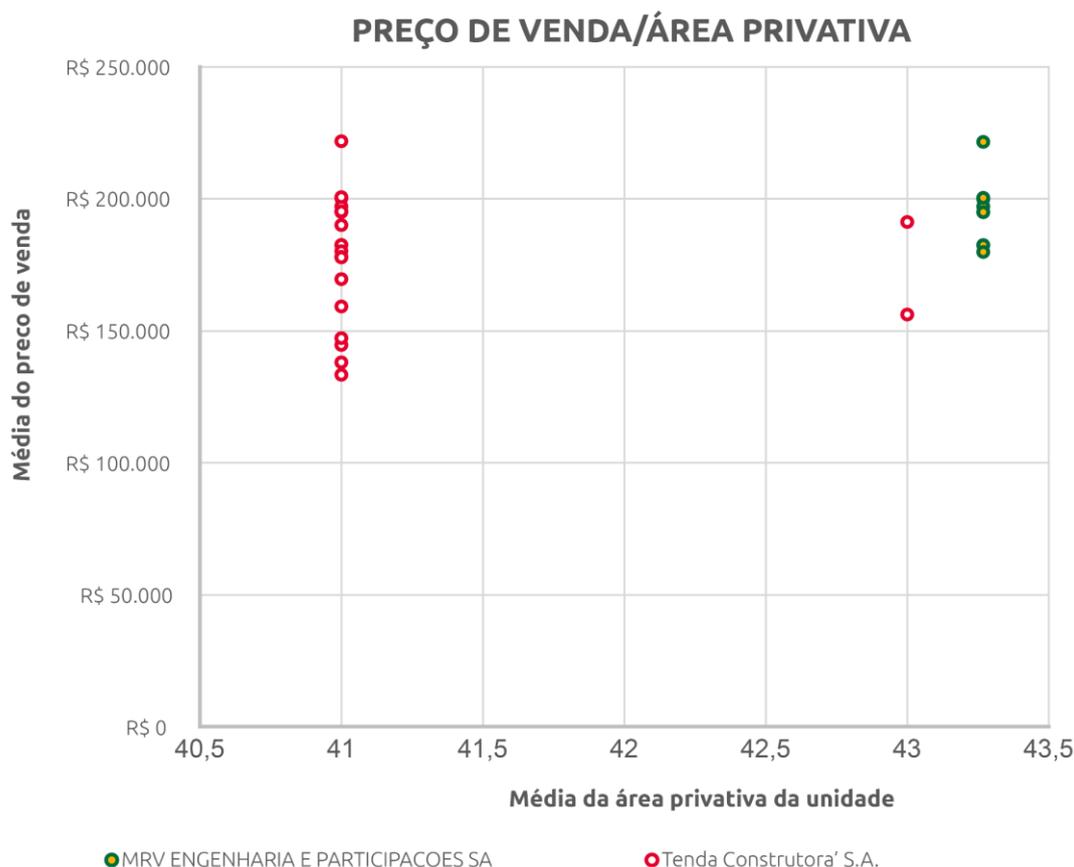
TIPO T2a: EMPRESAS DE CAPITAL ABERTO E PRODUTOS PARA BAIXA RENDA

As abordagens das companhias do T1a apresentam considerações e distinções das companhias do grupo T2a, apenas de ambos os grupos possuem a mesma estrutura de capital, suas estratégias de inserção socioespacial, bem como o segmento de mercado e, por consequência, as tipologias dos produtos imobiliários se diferenciam consideravelmente. Os agentes incorporadores analisados no T2a estão focados prioritariamente na produção imobiliária que atenda a demanda de programas habitacionais, especialmente aqueles voltados para as faixas 1,5 e 2. Com apartamentos de dois dormitórios ou um dormitório PCD, a área privativa das unidades varia entre 40m² e 53m², conforme o empreendimento.

A Tenda, que possui 9% da sua produção em Porto Alegre, implanta seus empreendimentos em bairros periféricos como Sarandi, Mário Quintana e Restinga. Sugerindo o foco em áreas de expansão urbana, com maior disponibilidade de terrenos e preços competitivos. Além disso, esses bairros apresentam características comuns em termos de oferta habitacional popular, estão conectados ao crescimento habitacional intensivo e aumento da densidade populacional. Segundo os dados definitivos divulgados pelo IBGE (2022), alguns dos bairros escolhidos pelo T2a apresentaram crescimento, população entre 2010 e 2022 (IBGE, 2010; 2022).

Em comparação, os produtos imobiliários da MRV, além de estarem localizados nos bairros periféricos, assim como a Tenda, também possui empreendimentos relativamente bem localizados em bairros como Humaitá, Camaquã. Essa decisão de investimento da empresa reverbera sobre o preço do m², que é cerca de 44% mais alto do que o da Tenda. Com isso podemos perceber que a Tenda se concentra na produção imobiliária de renda baixa, com preços mais acessíveis, enquanto a MRV explora tanto os públicos econômicos quanto a renda média.

Gráfico 4: T2a- Relação de preço de venda da unidade de até 43,5m²



Fonte: sites institucionais, elaborado pelos autores (2024).

Apesar de todos os grupos se destacarem por produzirem quase que exclusivamente empreendimentos verticais, a T2a se sobressai por construir empreendimentos em terrenos maiores, visto a possibilidade de incorporação em áreas não consolidadas, de grande porte – chegando a 600 unidades por lançamento – porém mais baixos em altura. Tal aspecto representa a diferença entre a inserção em áreas consolidadas e em áreas de expansão imobiliária. A expansão imobiliária cria novas fronteiras de acumulação capitalista enquanto incorpora áreas de densidade construtiva rarefeita ou antigas áreas rurais, se aproximando de áreas de preservação ambiental. Na figura 4 podemos ver a implantação e uma foto aérea de um desses empreendimentos, demonstrando características da expansão imobiliária, afastado da área urbana consolidada.

Figura 4: Fotografia aérea e planta de implantação de empreendimento popular da tipologia T2a - 2024



Fonte: sites institucionais, elaborado pelos autores (2024).

A tipologia proposta permite compreender como três diferentes tipos de incorporadoras – capital aberto, capital fechado e focadas em programas habitacionais – desenvolvem estratégias específicas que, ao mesmo tempo, refletem e moldam as dinâmicas do mercado imobiliário. Em síntese, as empresas do tipo T1f, incorporadoras de capital fechado, como CFL e Maiojama, concentram-se em empreendimentos voltados à alta renda, com localização privilegiada e valores elevados por metro quadrado, concentrando empreendimentos em áreas já valorizadas. As empresas do tipo T1a, de capital aberto, como Cyrela Goldsztein e Melnick, apresentam maior diversidade tipológica, ainda que com predomínio de empreendimentos de alto padrão, buscando atender tanto consumidores finais quanto investidores interessados em imóveis compactos e de alta liquidez. Por serem de capital aberto, elas adotam práticas que combinam diversificação tipológica e alta rentabilidade, evidenciando a pressão por apresentar indicadores financeiros positivos em suas operações. Por outro lado, incorporadoras do grupo T2a, como Tenda e MRV, também de capital aberto, se destacam pela atuação em áreas periféricas e de expansão urbana, focando em programas habitacionais voltados à renda baixa e média. O lucro dessas empresas resulta do direcionamento para regiões com infraestrutura frequentemente insuficiente, gerando impactos negativos para os moradores.

CONCLUSÕES

A ascensão do estado neoliberal reverbera sobre a produção do espaço urbano e regional enquanto prioriza o crescimento econômico e as soluções de mercado. O desenvolvimento urbano passa a ser conduzido pela lógica de mercado, o que implica no desmantelamento de regulações e flexibilização de legislações. A partir desse contexto, a análise conduzida ao

longo deste estudo buscou examinar as particularidades da produção imobiliária em Porto Alegre–RS, considerando as diferenças entre os agentes envolvidos nesse processo, com foco nas tipologias dos empreendimentos e na localização desses produtos.

A financeirização, enquanto fenômeno global, adaptou-se às especificidades locais e consolidou o espaço urbano como uma plataforma de investimentos. Esse processo subordinou a organização urbana às lógicas de acumulação de capital, resultando em produções alheias às necessidades da população e negligenciando o espaço urbano como elemento indispensável à reprodução social.

No primeiro momento foram identificados os agentes centrais na produção do espaço urbano em Porto Alegre, onde se evidencia que o mercado imobiliário local é dominado por poucos agentes, que estão, por vezes, inter-relacionados. Alguns dos principais agentes identificados atuam em prol da descentralização do poder local e impulsionam coalizões políticas visando o avanço de um modelo de produção que visa a acumulação de capital. A intervenção desses agentes na cidade contribui para uma urbanização desigual, gerando um desenvolvimento que privilegia elites e marginaliza as populações mais vulneráveis, aprofundando processos de segregação.

Além disso, foi possível identificar diferenças significativas na produção imobiliária entre os agentes analisados, tanto em relação às tipologias dos produtos imobiliários quanto à sua inserção espacial. Por apresentarem características e abordagens distintas, os agentes foram divididos em uma tipologia: tipos T1f, T1a e T2a. A aglutinação entre companhias com estrutura de capital e perfil similar permitiu realizar a comparação entre agentes da mesma tipologia e comparar as tipologias entre si.

Porto Alegre exemplifica como os agentes incorporadores, organizados em coalizões com interesses convergentes, conseguem moldar políticas públicas e regulações urbanísticas para beneficiar seus modelos de negócios. As pressões por flexibilização dos índices urbanísticos e a desregulamentação de áreas consolidadas evidenciam o desequilíbrio nas prioridades urbanas, favorecendo interesses econômicos em detrimento do bem-estar da população. Ao mesmo tempo, a financeirização do mercado imobiliário consolidou o espaço urbano como uma mercadoria, subordinando sua organização às lógicas de acumulação de capital. Esse é um processo que vem sendo observado em metrópoles latino-americanas e em outras partes do mundo.

A análise dos empreendimentos imobiliários em Porto Alegre revela a complexidade das interações entre agentes incorporadores e as dinâmicas espaciais da cidade. A produção do espaço urbano na metrópole é marcado por uma clara divisão de segmentos de mercado, com impactos diretos sobre a estrutura social, econômica e ambiental da cidade. As tipologias mostram como as diferentes estratégias de atuação acentuam problemas socioambientais e econômicos, exercendo pressões sobre o espaço que vem sendo mediado por critérios econômicos.

Fica evidente que, para além da identificação e caracterização dos agentes e produtos imobiliários, é crucial que o debate sobre a governança urbana em Porto Alegre seja retomado, buscando fortalecer novamente os mecanismos de participação social e revertendo o enfraquecimento do pacto democrático em prol de um modelo urbano mais equitativo.

REFERÊNCIAS

ADVFN BRASIL. Melnick Even passa a deter 37,56% do capital social da companhia. *ADVFN Brasil*, 19 set. 2023. Disponível em: <https://br.advfn.com/jornal/2023/09/melnick-even-passa-a-deter-37-56-do-capital-social-da-companhia>. Acesso em: 18 nov. 2024.

AUGUSTIN, André; FEDOZZI, Luciano Joel. Para quem se governa Porto Alegre? Uma análise do financiamento de campanha nas eleições municipais de 2020. In: MARX, Vanessa; FEDOZZI, Luciano Joel; CAMPOS, Heleniza Ávila (Orgs.). **Reforma Urbana e Direito à Cidade: Porto Alegre**. Rio de Janeiro: Letra Capital, 2023, p. 89–114.

BRASIL DE FATO. Prefeitura de Porto Alegre destrói casas de quilombo urbano em processo de regularização. *Brasil de Fato*, São Paulo, 14 nov. 2023. Disponível em: <https://www.brasildefato.com.br/2023/11/14/prefeitura-de-porto-alegre-destroi-casas-de-quilombo-urbano-em-processo-de-regularizacao>. Acesso em: 18 nov. 2024.

CAPEL, Horacio. **La morfología de las ciudades. Tomo I: Sociedad, cultura y paisaje urbano**. Barcelona: Ediciones del Serbal, S.A., 2002.

CAPEL, Horacio. **La morfología de las ciudades. Tomo III**. Barcelona: Ediciones del Serbal, 2013.

CFL. Página institucional. Disponível em: <https://www.cfl.com.br/>. Acesso em: 18 nov. 2024.

CORRÊA, Roberto Lobato. **O espaço urbano**. São Paulo: Editora Ática, 1989.

CYRELA. Central de resultados. Disponível em: <https://ri.cyrela.com.br/informacoes-financeiras/central-de-resultados/>. Acesso em: 18 nov. 2024.

CYRELA. Página institucional. Disponível em: <https://www.cyrela.com.br/>. Acesso em: 18 nov. 2024.

Endeavor Brasil. Simplicidade que vai longe com Elie Horn. [Vídeo]. Publicado em 04 jan. 2014. Disponível em: <<https://www.youtube.com/watch?v=8-BhRKRz2qo>>. Acesso em: 27 nov. 2024.

FERNANDEZ, Rodrigo; AALBERS, Manuel B. Housing Financialization in the Global South: In Search of a Comparative Framework. **Housing Policy Debate**, v. 30, n. 4, p. 680–701, 2019.

FIX, Mariana. **Financeirização e transformações recentes no circuito imobiliário no Brasil**. 2011. Tese (Doutorado) – Universidade Estadual de Campinas, Instituto de Economia,

Campinas, 2011. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.47749/t/unicamp.2011.815022>. Acesso em: 18 nov. 2024.

GOMES, Luís. Prefeitura inicia demolição de casas no Quilombo Vila Kédi, mas suspende após ação do Incra. Sul21, Porto Alegre, 13 nov. 2023. Disponível em: <https://sul21.com.br/noticias/geral/2023/11/prefeitura-inicia-demolicao-de-casas-no-quilombo-vila-kedi-mas-suspende-apos-acao-do-incra/>. Acesso em 26 nov. 2024.

HARVEY, David. **A produção capitalista do espaço**. São Paulo: Annablume, 2005.

INFOMONEY. Even (EVEN3) reduz exposição à Melnick (MELK3) por meio de troca de ações; analistas veem transação como positiva. *InfoMoney*, 18 set. 2023. Disponível em: <https://www.infomoney.com.br/mercados/even-even3-reduz-exposicao-a-melnick-melk3-por-meio-de-troca-de-acoes-analistas-veem-transacao-como-positiva/>. Acesso em: 18 nov. 2024.

JORNAL DO COMÉRCIO. Iguatemi adquire 47% da Maiojama Participações. *Jornal do Comércio*, Porto Alegre, 9 jan. 2020. Disponível em: https://www.jornaldocomercio.com/_conteudo/economia/2020/01/719867-iguatemi-adquire-47-da-maiojama-participacoes.html. Acesso em: [data de acesso].

KRIPPNER, Greta R. The financialization of the American economy. **Socio-Economic Review**, v. 3, n. 2, p. 173–208, 2005.

MAIOJAMA. Página institucional. Disponível em: https://www.maiojama.com.br/ads/?gad_source=1&gclid=Cj0KCQiAire5BhCNARIsAM53K1hMhkPoH6J-k86CTDPO_PWdyDIN4qnfHOw9g0ca7dGS8HdeESq1V6oaAtEREALw_wcB. Acesso em: 27 nov. de 2024

MARASCHIN, Clarice. **Alterações provocadas pelo shopping center em aspectos da estrutura urbana**. Iguatemi, Porto Alegre, RS. 1993. Dissertação (Mestrado em Planejamento Urbano e Regional) - Faculdade de Arquitetura, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 1993. Disponível em: <https://lume.ufrgs.br/handle/10183/179546>. Acesso em: 27 nov. de 2024

MELNICK. Acordo de acionistas. Disponível em: <https://ri.melnick.com.br/acordo-de-acionistas>. Acesso em: 18 nov. 2024.

MELNICK. Página institucional. Disponível em: <https://ri.melnick.com.br/Default.aspx>. Acesso em: 18 nov. 2024.

MELNICK. Publicações CVM. Disponível em: <https://ri.melnick.com.br/publicacoes-cvm>. Acesso em: 18 nov. 2024.

MONEY TIMES. Even (EVEN3): o que está por trás da venda de mais de 16% das ações da Melnick (MELK3). *Money Times*, 18 set. 2023. Disponível em: <https://www.moneytimes.com.br/even-even3-o-que-esta-por-tras-da-venda-de-mais->

[de-16-das-acoes-da-melnick-melk3/](#). Acesso em: 18 nov. 2024.

NAKAMA, Vinicius Kuboyama; RUFINO, Beatriz. Os fundos de investimento como movimento do complexo financeiro-imobiliário no Brasil. **Revista Brasileira de Estudos Urbanos e Regionais**, v. 24, n. 1, 2022

NÖLKE, Andreas; TEN BRINK, Tobias; CLAAR, Simone; *et al.* Domestic structures, foreign economic policies and global economic order: implications from the rise of large emerging economies. **European Journal of International Relations**, v. 21, n. 3, p. 538–567, 2014.

OLIVEIRA, Clarice Misoczky de; NICOLINI, Igor. Revisão de Planos Diretores no neoliberalismo avançado: o caso de Porto Alegre/RS. **Cadernos Metrôpole**, v. 26, n. 61, 2024.

PENHA FILHO, Carlos. **Estratégias e dinâmica de acumulação das incorporadoras listadas (2010/2018)**. Universidade Estadual de Campinas. 2020. Tese (Doutorado em Ciências Econômicas) – Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2020. Disponível em: <http://dx.doi.org/10.47749/t/unicamp.2020.1129097>. Acesso em: 18 nov. 2024.

PEREIRA, Alvaro Luis Dos Santos. Financialization of Housing in Brazil: New Frontiers. **International Journal of Urban and Regional Research**, v. 41, n. 4, p. 604–622, 2017.

RUFINO, Beatriz; ALVES, Rafael; PASCHOA, Arthur; LIMA, Hudynne. Centralização do capital e metropolização do espaço: a atuação das grandes incorporadoras de São Paulo no contexto de expansão e crise imobiliária. *In*: **Habitação e direito à cidade: desafios para as metrópoles em tempos de crise**. Rio de Janeiro: Carta Capital/Observatório das Metrópoles, 2021.

RUFINO, Beatriz; BORGES, Isadora; COLPANI, Beatriz. As grandes incorporadoras no novo ciclo de expansão imobiliária (2017–2022): modelando a cidade-investimento na reconcentração da produção em São Paulo. *In*: RUFINO, Beatriz; BORGES, Isadora; NAKAMA, Vinicius (Orgs.). **Financeirização e metropolização do espaço: imobiliário e infraestruturas sob domínio de Grandes Grupos Econômicos**. São Paulo: Letra Capital Editora, 2023.

SANFELICI, Daniel de Mello. A produção do espaço como mercadoria: novos eixos de valorização imobiliária em Porto Alegre/RS. 2009. Dissertação de Mestrado (Mestrado em Geografia Humana) – Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2009.

SHIMBO, Lucia; BARDET, Fabrice; BARAVELLI, José. The financialisation of housing by numbers: Brazilian real estate developers since the Lulist era. **Housing Studies**, v. 37, n. 6, p. 847–867, 2022.

SHIMBO, Lúcia. Sobre os capitais que produzem habitação no Brasil. **Novos Estudos - CEBRAP**, v. 35, n. 02, p. 118–133, 2016.

SILVA, Marcelo Kunrath. **Os “donos” de Porto Alegre**. Zenodo. 2024 Disponível em: <https://zenodo.org/doi/10.5281/zenodo.12728232>. Acesso em: 18 nov. 2024.

Sinduscon-RS. Plano Diretor: ajustes pontuais para impulsionar o desenvolvimento de Porto Alegre. [Vídeo]. Publicado em 28 out. 2024. Disponível em: <https://www.youtube.com/watch?v=-FMgU50q7oo&t=1159s>. Acesso em: 27 nov. 2024.

SOARES, Paulo Roberto Rodrigues; UGALDE, Pedro Azeredo de; CASTRO, Henrique Dorneles de; *et al.* Ajustes regulatórios e projetos pró-mercado: os grandes projetos e reestruturação da metrópole. *In:* MARX, Vanessa; FEDOZZI, Luciano Joel; CAMPOS, Heleniza Ávila (Orgs.). **Reforma Urbana e Direito à Cidade:** Porto Alegre. Rio de Janeiro: Letra Capital, 2023, p. 139–166.

SOUZA, Marcelo José Lopes. **Mudar a cidade: uma introdução crítica ao planejamento e à gestão urbanos.** Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2015.

TRIBUNAL SUPERIOR ELEITORAL (TSE). DivulgaCandContas: consulta de receitas de campanha do candidato. Disponível em: <https://divulgacandcontas.tse.jus.br/divulga/#/candidato/SUL/RS/2045202024/210002029933/2024/88013/prestacao/receitas>. Acesso em: 18 nov. 2024.

UNIVERSIDADE FEDERAL DO RIO GRANDE DO SUL (UFRGS). Livro aborda os 35 anos de orçamento participativo em Porto Alegre. Set. 2024 Disponível em: <http://www.ufrgs.br/ufrgs/noticias/livro-aborda-os-35-anos-de-orcamento-participativo-em-porto-alegre>. Acesso em: 18 nov. 2024.

VAINER, Carlos B. Pátria, empresa e mercadoria. Notas sobre a estratégia discursiva do Planejamento Estratégico Urbano. *In:* **A cidade do pensamento único: desmanchando consensos.** Rio de Janeiro: Vozes, 2013.

VALORES DO RS. Cyrela Goldsztein comercializa mais de 400 imóveis em 14 dias. *Valores do RS*, 14 nov. 2023. Disponível em: <https://valoresdors.com.br/noticias/cyrela-goldsztein-comercializa-mais-de-400-imoveis-em-14-dias/>. Acesso em: 18 nov. 2024.