



A (NOVA) FACE DO MERCADO IMOBILIÁRIO: A PRODUÇÃO VERTICAL ENTRE 2019 E 2023 EM NATAL/RN (ST01)

Maria Júlia de Brito Câmara

Universidade Federal do Rio Grande do Norte | maria.julia.brito.107@ufrn.edu.br

Cláudia Matias da Costa Pereira

Universidade Federal do Rio Grande do Norte | claudia.matias.084@ufrn.edu.br

Angela Lúcia Ferreira

Universidade Federal do Rio Grande do Norte | angela.lucia.ferreira@ufrn.br

Sessão Temática 01: Produção do espaço urbano e regional

Resumo: Após um período de baixa produção imobiliária, coincidente com a crise político-econômica no Brasil entre 2015 e 2022 e as expectativas da atualização do Plano Diretor, o mercado imobiliário em Natal voltou a crescer, com numerosos empreendimentos habitacionais. Os edifícios, destacados pela qualidade da construção e forte verticalização, viabilizaram-se por mudanças na legislação urbanística, influenciando as decisões do setor. Em meio a projetos sofisticados, publicidades atraentes e localizações centrais, emerge um “novo” modelo de financiamento: os “condomínios fechados”, onde um grupo de investidores autofinancia a obra; alternativa que reflete a exclusividade e o poder aquisitivo de seu público-alvo. Este estudo busca compreender as repercussões dessas tendências de reprodução, compra e venda do solo no acirramento das desigualdades socioespaciais em Natal. Os resultados indicam que os promotores privados, ao direcionarem a produção de alto padrão para áreas específicas da cidade, promovem a continuidade e intensificação da elitização em determinados bairros e colocam em xeque o papel do Estado e da demanda consumidora nesse processo.

Palavras-chave: Habitação; Condomínio Fechado; Mercado imobiliário; Autofinanciamento; Desigualdades socioespaciais.

THE (NEW) FACE OF THE REAL ESTATE MARKET: THE VERTICAL PRODUCTION BETWEEN 2019 AND 2023 IN NATAL/RN

Abstract: After a period of low real estate production, coinciding with Brazil's political-economic crisis between 2015 and 2022 and the anticipated Master Plan update, Natal's real estate market began growing again with numerous housing developments. Characterized by high construction quality and strong verticalization, these buildings were enabled by changes in urban legislation, shaping sector decisions. Amid sophisticated projects, attractive advertising, and central locations, a "new" financing model arises: "gated communities," where investors self-finance construction. This alternative reflects exclusivity and the purchasing power of its audience. This study explores the impacts of these trends in land reproduction, buying, and selling on socio-spatial inequalities in Natal. The findings reveal that private developers, by focusing high-end production in specific areas, perpetuate and intensify elitization in certain neighborhoods, challenging the roles of the State and consumer demand in this process.

Keywords: Housing; Closed Condominium; Real Estate Market; Self-financing; Social-spatial Inequalities.

EL (NUEVO) ROSTRO DEL MERCADO INMOBILIARIO: LA PRODUCCIÓN VERTICAL ENTRE 2019 Y 2023 EN NATAL/RN

Resumen: Después de un período de baja producción inmobiliaria, coincidente con la crisis político-económica en Brasil entre 2015 y 2022 y las expectativas sobre la actualización del Plan Director, el mercado inmobiliario en Natal comenzó a crecer nuevamente con numerosos desarrollos habitacionales. Los edificios, de alta calidad constructiva y fuerte verticalización, fueron posibles gracias a cambios en la legislación urbanística, influyendo en las decisiones del sector. En medio de proyectos sofisticados, publicidad atractiva y ubicaciones céntricas, surge un "nuevo" modelo de financiamiento: los "condominios cerrados", donde un grupo de inversores autofinancia la construcción, reflejando exclusividad y alto poder adquisitivo. Este estudio analiza las repercusiones de estas tendencias de reproducción, compra y venta de suelo en las desigualdades socioespaciales en Natal. Los resultados muestran que los promotores privados, al enfocar la producción de alto estándar en áreas específicas, intensifican la elitización y cuestionan el papel del Estado y la demanda de los consumidores.

Palabras clave: Vivienda; Condominio Cerrado; Mercado inmobiliario; Autofinanciamiento; Desigualdades socioespaciales.

INTRODUÇÃO

Nos últimos anos, depois de uma manifesta calmaria no setor imobiliário da cidade de Natal – provocada por variáveis econômicas e políticas – percebem-se sinais de aquecimento nos lançamentos de imóveis, sobretudo, de empreendimentos de uso habitacional de alto padrão. A tipologia arquitetônica das edificações, as publicidades voltadas ao luxo e a localização nas áreas bem munidas de infraestruturas e serviços são alguns dos sinais que indicam o acirramento de uma tendência à sofisticação de determinados bairros da capital potiguar, provocado por um dos principais agentes da produção do espaço urbano: o produtor imobiliário capitalista.

Ao andar pelas ruas da cidade, é notório o aumento de canteiros de obras e, conseqüentemente, da verticalização. Tal pujança é alardeada por parte da imprensa e propagandas da administração local como resultado das recentes mudanças na legislação urbanística a partir de 2022, mas também possibilitadas pelas novas necessidades pós-pandemia e por um cenário político e econômico favorável. Embora não seja o objeto de análise deste trabalho, é interessante pontuar que apesar dessa percepção, o último censo do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE) – do ano de 2022 – revela uma redução de 6,52% na população urbana de Natal, o que levanta dúvidas acerca da relação: aumento na construção de imóveis e crescimento populacional, mas infere-se à uma demanda interna de imóveis por parte de parcela da população, possivelmente buscando investir em um segundo ou terceiro imóvel, ou à perspectiva de aquecimento do turismo.

De acordo com Luiz Alessandro Queiroz (2012, p. 50), o crescimento vertical de Natal se inicia em 1967, quando a primeira incorporação foi registrada, mas é na década de 1970 que a cidade começa a passar pelo primeiro fenômeno de *boom* imobiliário. Ao longo da sua pesquisa, que se estendeu por mais cinco décadas após esse momento, o autor acrescenta: “Percebe-se que os picos produtivos se ampliaram, mas em momentos de estagnação descem até níveis muito baixos. Quedas bruscas e guinadas é a regra.” (Queiroz, 2012. p. 240). Nesse sentido, a trajetória da produção imobiliária vertical de Natal ocorre em meio a ciclos alternados de forte produção e momentos de crise, que interferem e modificam o território e as relações sociais com a cidade.

Ao longo de meio século de produção, é inevitável que muitas coisas mudem, transformem ou renovem. A tipologia da arquitetura, antes voltada para formas mais clássicas ou funcionais, evolui para atender novas demandas estéticas e práticas. O público-alvo também se redefine, acompanhando as mudanças econômicas e sociais, que direcionam quem consome os espaços construídos. Até mesmo o próprio espaço urbano passa por ressignificações, ora privilegiando áreas centrais, ora expandindo para novos territórios. Mas esse artigo parte de um foco: a forma como se compra e vende imóveis expressa essas transformações.

Para a promoção de edifícios verticais, o sistema da incorporação imobiliária, ou seja, da produção empresarial, foi o mais amplamente utilizado, que, com o aval estatal no

financiamento, garantia às construtoras maior controle sobre os recursos disponíveis, a execução e a comercialização dos empreendimentos. No entanto, ao longo do tempo, outras fontes de recursos e métodos de mercantilização de imóveis surgiram, ampliando as formas de acesso à moradia. Para este trabalho, é interessante retomar os estudos de Maria Cristina de Moraes (2004) acerca das cooperativas habitacionais particulares que começaram a atuar em Natal a partir de agosto de 1993, introduzindo um modelo baseado no autofinanciamento. Nessa modalidade, a produção de moradia fundamenta-se no "preço de custo", sendo uma alternativa mais acessível para quem compra. Conforme destaca a autora, "o chamamento para atrair os cooperados é a realização do sonho da casa própria, invocando as facilidades do sistema, o preço de custo, a qualidade e a participação." (2004, p. 125). Moldados nos princípios do cooperativismo, esses sistemas, embora diferentes do modelo tradicional dos promovidos pelo Instituto de Orientação às Cooperativas Habitacionais (INOCOOP) na era Banco Nacional de Habitação (BNH), representaram, naquele momento, uma inovação no mercado, atendendo a um público que buscava, além da concretização do ideal de moradia com menores custos, maior autonomia no processo construtivo.

Hodiernamente, a percepção dos anúncios e das construções revela que os edifícios de verticalização acentuada são projetados com padrões de luxo voltados a atender demandas de um mercado seletivo e exigente. Nesse contexto, o modelo de edifício autofinanciável, que anteriormente buscava atender uma parcela mais ampla da população com a proposta de "preço de custo", retorna com a mesma essência, mas sob uma nova face. Agora, o público-alvo é formado por pessoas de alto poder aquisitivo, capazes de arcar com as parcelas elevadas e os balões financeiros característicos desse sistema. Essa transformação não só ressignifica o conceito de preço de custo, mas também reforça a exclusividade do mercado, concentrando as oportunidades de habitação em um perfil socioeconômico restrito.

Nesse viés, evidencia-se a visão de que a extrema verticalização e a separação de parcelas da sociedade em locais específicos da cidade possivelmente são interessantes no mercado atual. Ao mostrar a materialização segregada da "complexa estrutura social em classes" na cidade capitalista, Roberto Lobato Corrêa (1995, p. 06), já afirmava que o produtor imobiliário é um dos agentes ativos na decisão da espacialização desses grupos sociais, formando tendências de manter bairros homogêneos, mas com grande disparidade de grupos entre si. Dessa forma, a atuação do mercado imobiliário da cidade, com foco em verticalizar com empreendimentos de alto poder aquisitivo, gera questionamentos sobre seus impactos não só na paisagem urbana, mas também na dinâmica social do território, sobretudo a partir da óptica das diferentes tendências contemporâneas de mercantilização desses imóveis. Assim, este trabalho visa identificar elementos que permitam compreender a repercussão das dinâmicas de reprodução, comercialização e apropriação do solo na consolidação das desigualdades socioespaciais em Natal, contribuindo para o debate sobre os impactos do Plano Diretor vigente na cidade, e a ocupação desigual do espaço urbano.

Para o entendimento do processo de verticalização e suas implicações na espacialização diferenciada dos grupos sociais, tem-se como universo de estudo todo o município. O procedimento adotado iniciou-se pelo arrolamento dos empreendimentos verticais lançados no período de 2019 a 2023, partindo das informações, referentes ao período 1967 a 2018, contidas nos Bancos de Dados sobre a produção imobiliária em Natal, criados por Angela Ferreira e Luiz Alessandro Queiroz (1967-1989) e Queiroz (1990-2018). Portanto, o estudo possibilita a atualização dos números neles contidos e um embasamento para a análise das mudanças ocorridas nos últimos cinco anos.

Fundamentado por esses dados, a pesquisa concentrou-se no levantamento *in loco* de dados nos cartórios de Ofícios de Notas do município de Natal, RN, com ênfase nos registros imobiliários no período estudado no 3º e 6º Ofícios. É importante pontuar que a cidade é dividida em três circunscrições, duas de responsabilidade dos cartórios mencionados e uma do 7º Ofício de Notas de Natal. Para a complementação e checagem das informações já existentes, utilizaram-se outras fontes, a exemplo dos sites¹ das próprias incorporadoras, construtoras e corretores imobiliários, que foram fundamentais, principalmente no referente à última circunscrição, cujo inventário ficou comprometido devido às dificuldades de acesso aos dados.

Deste modo, buscava-se inicialmente a produção apontada, por seus promotores, como incorporação imobiliária, já que esse sistema é o mais presente na cidade e possui dados mais acessíveis e confiáveis, principalmente devido ao acesso facilitado nos registros nos escritórios. No entanto, durante o levantamento de dados, foi perceptível a ausência de muitos edifícios que já se encontravam em construção e sendo amplamente comercializados nas redes sociais. Esse fato gerou um questionamento: por que esses edifícios não estavam registrados nos cartórios? Foi somente após entrar em contato com empresas e construtoras da cidade que se revelou a existência de um modelo de financiamento em ascensão, denominado pelo mercado de “condomínio fechado”. Esse modelo, ao contrário das incorporações tradicionais, não segue os processos burocráticos de registro – principalmente, por não ter que cumprir a comprovação desta exigência junto ao sistema financeiro habitacional – o que explicava a inicial discrepância observada nos dados sobre esses empreendimentos.

A partir daí, fichas padronizadas foram preenchidas com base nos documentos disponibilizados, criando um banco de dados único organizado em planilha. Para complementar e analisar esse inventário de informações foram basilares, além da revisão dos estudos anteriores² acerca do tema em Natal, a entrevista com um influente empresário do setor imobiliário, Giuliano Caldas³, que avaliou as recentes tendências do mercado a partir de sua experiência. A sistematização dos dados resultou na produção de gráficos, mapas e tabelas comparativas que, cruzados com a pesquisa e registros precedentes, aprofundam o entendimento sobre a dinâmica imobiliária local.

O trabalho se estrutura em três itens: o entendimento da trajetória da produção vertical do espaço urbano de Natal; o olhar para o protagonismo do empreendedor imobiliário como

agente produtor e influenciador no mercado e na cidade, e; por fim, os impactos de tais ações no território e na sociedade.

CONSIDERAÇÕES DA PRODUÇÃO VERTICAL DE NATAL/RN

Ao longo do desenvolvimento da cidade de Natal, o espaço urbano transformou-se em um bem econômico estratégico de maneira tardia, devido às suas características de ter, até 1946⁴, a totalidade do seu solo como patrimônio foreiro da prefeitura. Desde então, num processo que muda de concessões de aforamento, doações de lotes ou terras devolutas para a proliferação de loteamentos privados, a expansão horizontal foi rápida em diversas direções. Nesse processo, a terra e os imóveis se tornaram objetos de especulação e acumulação de capital, resultando como na maioria das médias e grandes cidades brasileiras em uma reconfiguração espacial que favoreceu e consolidou a criação de áreas distintas com base em critérios econômicos e sociais, estabelecendo perfis seletivos de moradores. Regiões valorizadas pelos serviços de infraestrutura e loteamentos regulares passaram a atrair indivíduos de maior poder aquisitivo, enquanto outras, em geral ambientalmente vulneráveis – sobre as dunas, às margens e ferrovias, entre outros – ou mais afastadas das áreas centrais, foram ocupadas pelas favelas e construções mais acessíveis à população de menor poder aquisitivo. Com este quadro, reforçado pela promoção pública de moradias (COHAB e INOCOOP) que se submetia às mesmas orientações, o mercado imobiliário atuou a partir do final da década de 1960 na adoção de construções verticais, principalmente, pelo sistema de incorporação.

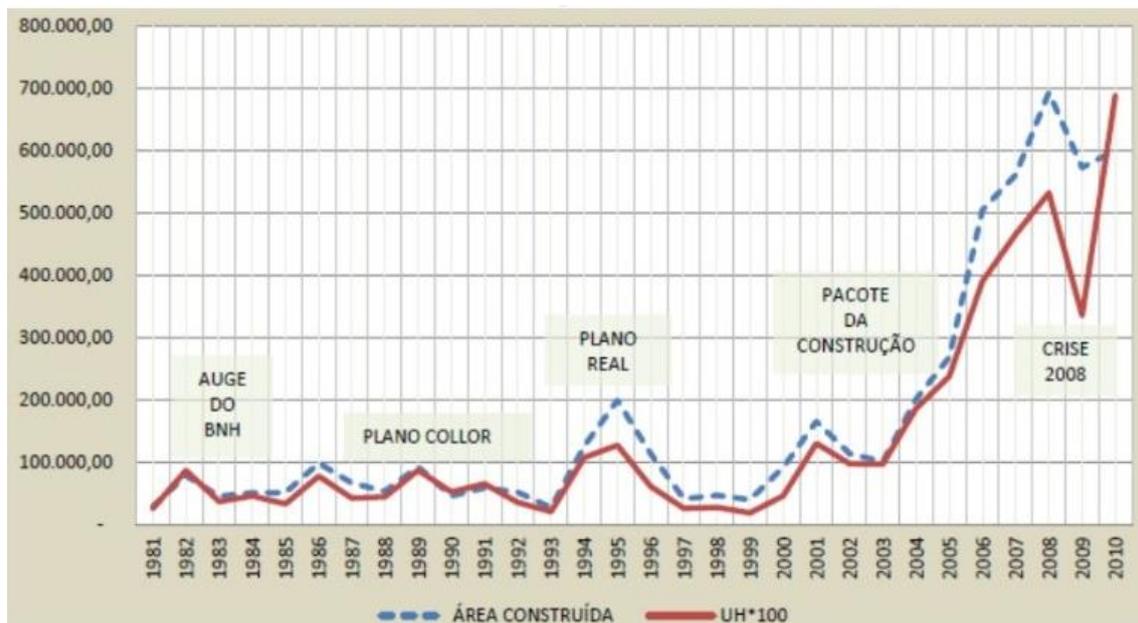
Embora iniciado em 1967, é a partir da década de 1980 que a incorporação imobiliária se torna o principal sistema de produção de moradia, direcionado à classe média emergente⁵. Com a queda dos processos de financiamento para diferentes demandas por parte do Estado, decorrente da extinção do Banco Nacional de Habitação (BNH), as construtoras passam a empreenderem outras formas de produzir e financiar, e, indiretamente, intensificam o processo de verticalização, permitido por omissões da legislação vigente. Para Ferreira e Moraes:

[...] é neste contexto que as cooperativas habitacionais autofinanciadas se desenvolvem, nos anos 1990, expandindo-se por todo o país como uma das formas de produção de moradia e uma possibilidade de amenizar o problema habitacional brasileiro para um determinado segmento social. No entanto, o público alvo das cooperativas habitacionais vem mudando, priorizando-se a classe média. (2004, p. 5).

Mais tarde, segundo estudos de Queiroz (2012, p. 177), entre 2006 e 2010, houve uma expansão acelerada na construção de novos empreendimentos, com a conseqüente valorização dos imóveis e o crescimento da oferta. Em 2008, é possível observar que o número de unidades habitacionais registradas cresce rapidamente na cidade, como mostra a Figura 1 e a espacialização dos dados vista no mapa abaixo (Figura 2). Os dados levantados por Pollyana Karenine Damasceno (2018) indicam que, somente a partir desse mesmo ano,

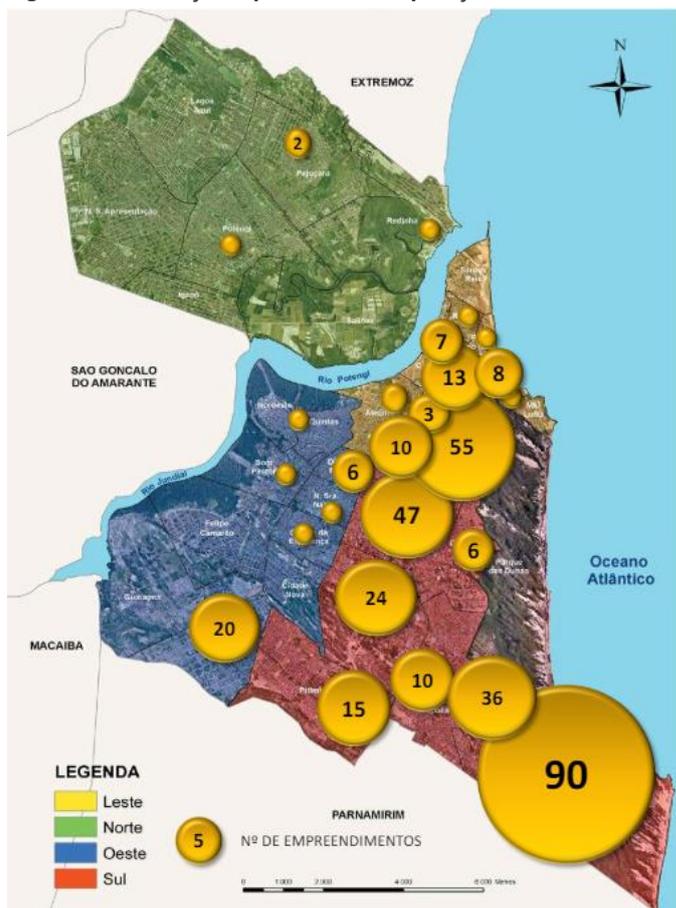
ocorreu o início de um processo de verticalização na região administrativa Norte de Natal. Ainda, identifica um padrão mais popular de edifícios menos verticais e unidades habitacionais com menor área privativa, diferentemente do que já acontecia nas demais zonas administrativas do município. A autora justifica como fatores contribuintes para tal descompasso, fatores como a baixa acessibilidade, a infraestrutura deficiente e a estigmatização da zona na cidade. Entretanto, é importante pontuar que o Plano Diretor regente à época não permitia verticalização intensa na Zona Norte, contribuindo também para a realidade dos dados.

Figura 1: Evolução da produção imobiliária (1981-2010)



Fonte: Queiroz (2012)

Figura 2: Distribuição espacial das incorporações na década de 2000



Fonte: Elaborado por Queiroz a partir dos dados coletados nos Cartórios de Ofício de Notas (2012)

Para Alain Azevedo (2022), que analisou as médias de pavimentos nas diferentes vigências dos Planos Diretores de Natal (PDN), as mudanças na legislação urbana têm um impacto direto no processo de verticalização da cidade. A pesquisa revela que o gabarito – número máximo de pavimentos permitidos – tende a aumentar imediatamente após a implementação de um novo PDN, e a média de pavimentos se mantém relativamente estável durante a vigência de cada plano.

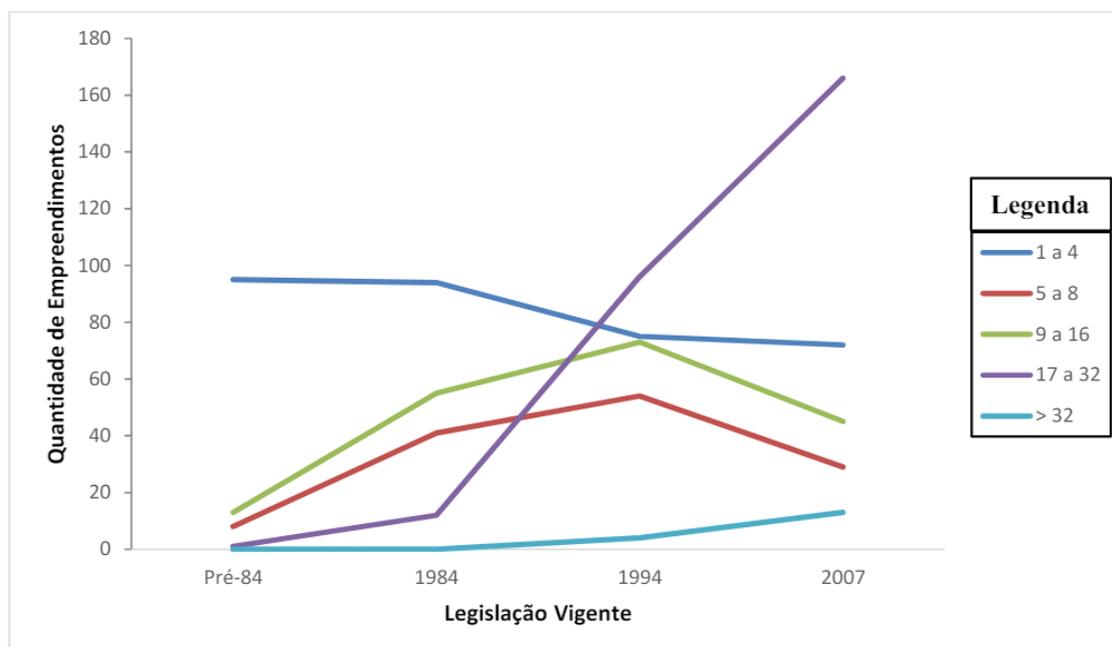
No entanto, essa média apresenta um crescimento progressivo a cada novo PDN (1984, 1994 e 2007), evidenciando uma tendência contínua de verticalização ao longo do tempo. Além disso, como apresentado na Tabela 1 e na Figura 3, a tendência de crescimento na altura dos edifícios, representada pela curva de cor azul claro, deve continuar a se acentuar após 2007, conforme novas mudanças na legislação. Esse fato demonstra a influência das políticas urbanas na morfologia da cidade, promovendo uma maior densificação vertical e moldando o perfil urbano de Natal.

Tabela 1: Perfis de Empreendimentos por quantidade de pavimentos entre 1967 e 2018

	1 a 4	5 a 8	9 a 16	17 a 32	>32
1967-1984	95	8	13	1	0
1984-1993	94	41	55	12	0
1994-2006	75	54	73	96	4
2007-2018	72	29	45	166	13

Nota: Fonte: Azevedo (2022)

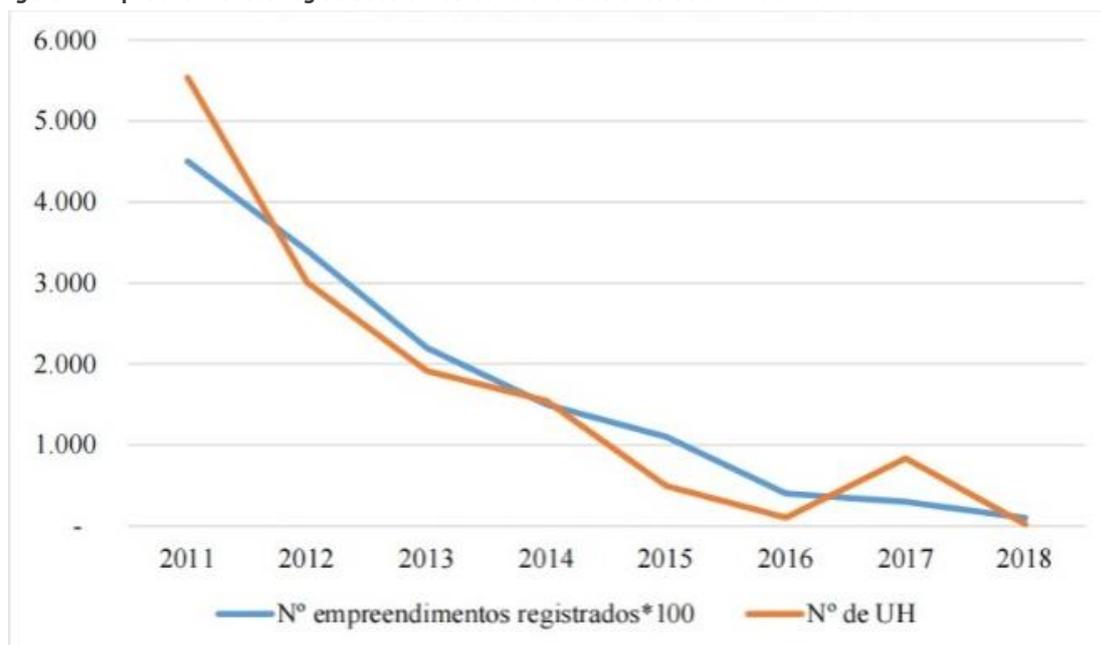
Figura 3: Perfis de Empreendimentos por quantidade de pavimentos entre 1967 e 2018



Fonte: Azevedo (2022)

De acordo com a pesquisa desenvolvida por Queiroz (1990-2018), que apresenta um banco de dados abrangente sobre a produção imobiliária em Natal, houve um notável decréscimo no número de empreendimentos registrados em cartório entre 2011 e 2018, conforme destacado na Figura 4. Esse fenômeno pode indicar uma retração na construção de edifícios de grande altura durante esse período, materializando possivelmente as dificuldades econômicas enfrentadas pelo setor ou mudanças nas demandas do mercado imobiliário local. Outra possível interpretação, e aqui enfatizada, é a aderência dos produtores de outros processos de cadastramento de edifícios, alterando os procedimentos e registros formais desses empreendimentos, o que poderia explicar a queda nos números registrados nos cartórios de ofício.

Figura 4: Empreendimentos registrados em cartório entre os anos de 2011 e 2018



Fonte: Torres (2019)

Os anos posteriores a 2018 foram marcados por uma estagnação na construção civil em Natal. Hipoteticamente, essa paralisia pode ser atribuída a um cenário de instabilidade política e econômica, que criou um ambiente de incerteza e retração de investimentos. Além disso, o estado de calamidade na saúde pública, decorrente da pandemia de COVID-19, agravou ainda mais a situação, com medidas de restrição, *lockdowns* e a necessidade de redirecionar recursos para o combate à crise sanitária. Esses fatores combinados contribuíram para um período de baixa atividade no setor da construção civil, afetando significativamente o ritmo de novos empreendimentos e a dinâmica do mercado imobiliário na cidade, que parecia já estar esperando por mudanças no Plano Diretor da cidade. Isso devido a repercussão do debate acerca do aumento dos coeficientes de aproveitamento e suas possibilidades de implementação que apontavam para os agentes imobiliários mais lucro, reproduzindo edifícios mais altos após as mudanças da legislação.

A partir de 2022, a pressão imobiliária – com a conivência e reforço da administração pública – tornou-se visível nas ruas, propagandas publicitárias e redes sociais, havendo um aumento significativo na construção de novos edifícios verticais (Figura 5) em áreas específicas de Natal, marcados por um alto padrão de luxo. Esse movimento concretiza uma tendência do mercado imobiliário que valoriza a verticalização em determinadas regiões da cidade. Essa visão é evidenciada nas palavras de Alexandre de Paula, da empresa imobiliária Audaz Imob, em entrevista para o vídeo publicitário de um novo edifício residencial de luxo compartilhado no Instagram da Construtora Interproj – anunciado como o mais alto de Natal, com 43 pavimentos. A declaração de Paula, ao exaltar a construção em altura, revela a glamourização das diferenças sociais e a intenção de construir cada vez mais alto, como agora é permitido pelo Plano Diretor em vigência:

O Torre Almere vai fazer você ter a sensação de olhar para todo canto, do norte ao sul, do rio ao mar, a gente quer a sensação de leveza pela altura que as pessoas vão estar olhando todos de baixo (...) poucas pessoas terão esta vista (Paula, 2024)

Dessa forma, percebe-se o padrão luxuoso que caracteriza a competição no atual mercado imobiliário, onde a sofisticação e a exclusividade são destaques. No entanto, é igualmente relevante pontuar o aspecto quantitativo da produção vertical (Figura 5), que tem crescido de forma significativa, expressando não apenas a demanda por habitações de alto padrão, mas também a intensificação da reprodução do solo em Natal.

Figura 5: Edifícios cadastrados em Natal de 2013 a 2023



Nota: Reelaborado pelas autoras a partir de dados dos cartórios de registro imobiliário (2024)
Fonte: Torres (2019)

Nesse viés, a verticalização acentuada se concentra em áreas centrais e se caracteriza por empreendimentos de alto padrão e elevado potencial construtivo. Apesar desse crescimento do setor imobiliário, o último censo do IBGE (2022) revela uma redução de 6,52% na população urbana de Natal, como mostra a Tabela abaixo.

Tabela 2: Crescimento da população urbana de Natal/RN segundo os censos demográficos de 1900 a 2022

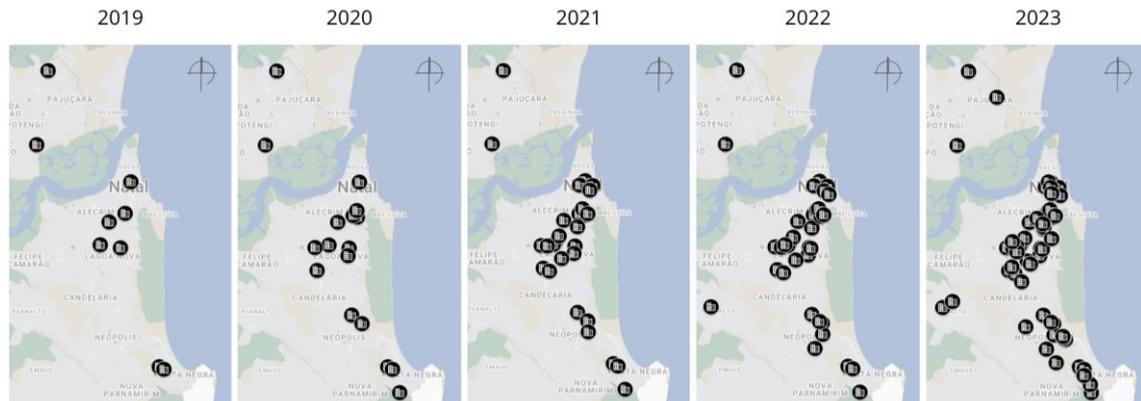
CENSO	POPULAÇÃO	% DE CRESCIMENTO
1900	16.056	-
1920	30.696	91,1
1960	103.215	88,2
1970	162.537	57,5
1980	416.898	57,7
2000	712.317	17,4
2010	803.739	12,8
2022	751.300	-6,52

Nota: Elaborado pelas autoras (2024)
Fonte: IBGE (2022)

Esse cenário sugere que o aumento na construção de imóveis não se deve ao crescimento populacional, mas pode ser atribuído a melhorias nas condições de vida – possibilitando a aquisição de imóveis de maior valor – ou à concentração de propriedades por uma parcela

reduzida da população que investe em um segundo ou terceiro imóvel. Ademais, é notória a baixa da produção que antecede o pico do gráfico, que se dá, também, pelo aguardo dos empreendedores – que pressionavam o poder público em prol dos seus interesses privados – aos novos índices urbanísticos do Plano Diretor recém aprovado, maximizando seus lucros com o aumento do coeficiente de aproveitamento do território.

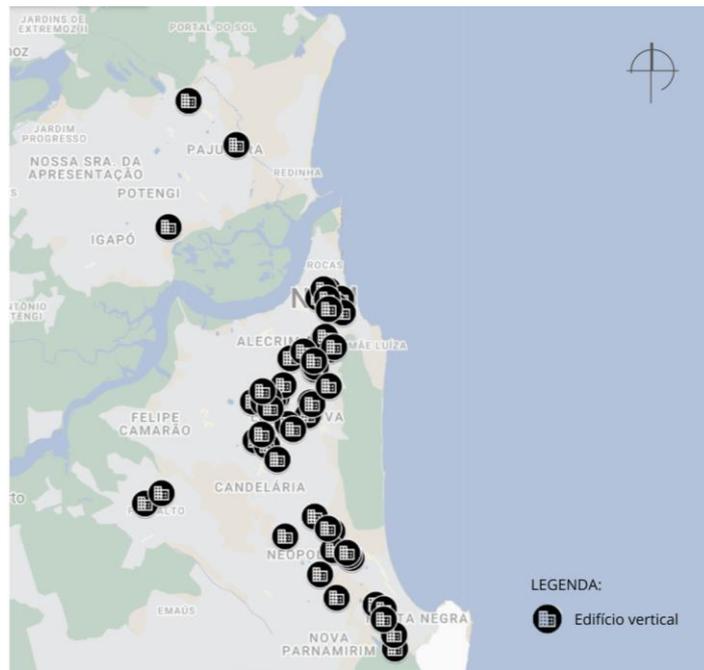
Figura 6: Distribuição de edifícios cadastrados em Natal de 2019 a 2023



Nota: Reelaborado pelas autoras a partir de dados dos cartórios de registro imobiliário (2024)

Fonte: *My Maps* (2024)

Figura 7: Distribuição de edifícios cadastrados em Natal de 2013 a 2023



Nota: Reelaborado pelas autoras a partir de dados dos cartórios de registro imobiliário (2024)

Fonte: *My Maps* (2024)

Ainda, a figura acima evidencia que, ao espacializar os dados dos edifícios registrados, observa-se não apenas um crescimento exponencial na quantidade de novas construções, mas também uma clara concentração desses edifícios em áreas específicas. Essa sistematização revela que o aumento no número de edifícios não ocorre de forma homogênea pela cidade, mas sim, concentrada em determinados bairros e regiões.

MODELOS DE FINANCIAMENTO NO MERCADO IMOBILIÁRIO EM NATAL

A produção imobiliária em Natal tem contribuído significativamente para a formação do espaço urbano em todos os espaços da cidade, em consonância com o pensamento de Corrêa (1995) de que a cidade pode ser entendida como a materialização da sociedade por meio de suas formas espaciais, sendo resultado da ação de agentes sociais específicos, entre os quais se destacam os promotores imobiliários, os quais desempenham um papel central na produção e consumo do espaço. Esse agente modelador se manifesta em todo o espaço urbano, mas de maneira distinta entre as áreas e públicos de cada espaço.

Em Natal, desde o início das ações dos produtores imobiliários como agentes ativos da formação morfológica do espaço construído, Ferreira (1996) afirma que essa categoria de promotores privados atendem diferentes segmentos da demanda da população, seja a parcela de alto poder aquisitivo com a produção de edifícios de alto padrão; seja a classe média com a construção de conjuntos habitacionais com o mesmo padrão daqueles construídos por cooperativas promovidas pelo Estado. Nas entrevistas realizadas pela autora, os empresários admitiram que sua função dizia respeito à construção residencial em todas as suas modalidades. Isso se reafirma nos dados coletados pela pesquisadora apresentados na Figura 8 que evidenciam o registro de edificações verticais dos anos de 1967 a 1989, classificando-os pelo segmento da empresa e o bairro o qual está situado.

Figura 8: Atuação dos empreendimentos nos bairros e áreas segundo o tamanho das empresas de 1964 a 1994

Barrio	TAM ANO			Total
	Pequeno	Medio	Grande	
Tirol	14	11	11	36
Petropolis	3	10	11	24
Cidade Alta	5	2	1	8
Santos Reis	1	3	3	7
Praia do Meio	1		1	2
Ribcira		1		1
Area Central	24	27	27	78
Lagoa Nova	24	14	15	53
DixSept Rosado	11	11	3	25
Lagoa Seca	9	1	5	15
Alecrim	7	3	3	13
Nova Descoberta	3	3	2	8
Quintas			2	2
Area Intermedia	54	32	30	116
Capim Macio		19	5	24
Ponta Negra	1	4		5
Neopolis	2		1	3
Candelaria	3	4	2	9
Igapo		1		1
Area de Expansi3n	6	28	8	42
Total	84	87	65	236

Fonte: Ferreira (1996)

O quadro da figura analisada evidencia que a produção imobiliária em Natal, ainda que de forma desigual, se espalha por toda a extensão do território municipal, promovida por empresas de diferentes tamanhos e condições. No entanto, é notável que a intensidade e a escala das ações dos promotores imobiliários variam significativamente entre os diferentes espaços. Nos bairros historicamente elitizados ou escolhidos posteriormente como espaços de especulação imobiliária, a presença dos maiores promotores é mais marcante, indicando um investimento robusto nessas áreas. Este padrão de investimento ressalta que a elite econômica e social sempre teve um papel central na definição do espaço urbano. É interessante pontuar a ausência do protagonismo no momento estudado (1964 a 1994) de um dos bairros mais tradicionais da capital: Petrópolis. Isso se deve a ausência de lotes disponíveis na época, que somente vêm a aparecer a partir das demolições de casarões antigos, ou seja, pela substituição do uso do solo unifamiliar para a ocupação em altura multifamiliar.

Para que esse processo de verticalização, ocorrido em quase 60 anos, se consolidasse em Natal, diferentes modelos de comercialização e financiamento de imóveis foram utilizados ao longo das décadas. Embora o modelo de incorporação imobiliária tenha sido predominante desde os anos 1980, como mencionado anteriormente, outras formas de promoção imobiliária coexistiram, sendo desenvolvidas tanto por iniciativas privadas, quanto por ações estatais. Essas estratégias diversas foram fundamentais para moldar a cidade que enxergamos hoje, atendendo diferentes segmentos sociais e contribuindo para a formação do espaço urbano contemporâneo.

Entre os modelos, destacam-se as habitações autofinanciáveis, promovidas por entidades como a cooperativa INOCOOP-RN e a Companhia de Habitação do Rio Grande do Norte (COHAB-RN). Esses sistemas, ativos principalmente nas décadas de 1970 e 1980, foram essenciais para viabilizar moradias destinadas ao mercado popular e de médio poder aquisitivo, baseando-se no princípio do "preço de custo" e na participação ativa dos cooperados. A relevância dessas iniciativas foi amplificada pelo suporte do Sistema financeiro da Habitação (SFH) que, por meio do BNH, facilitava o financiamento estatal de empreendimentos habitacionais, até sua extinção em 1986.

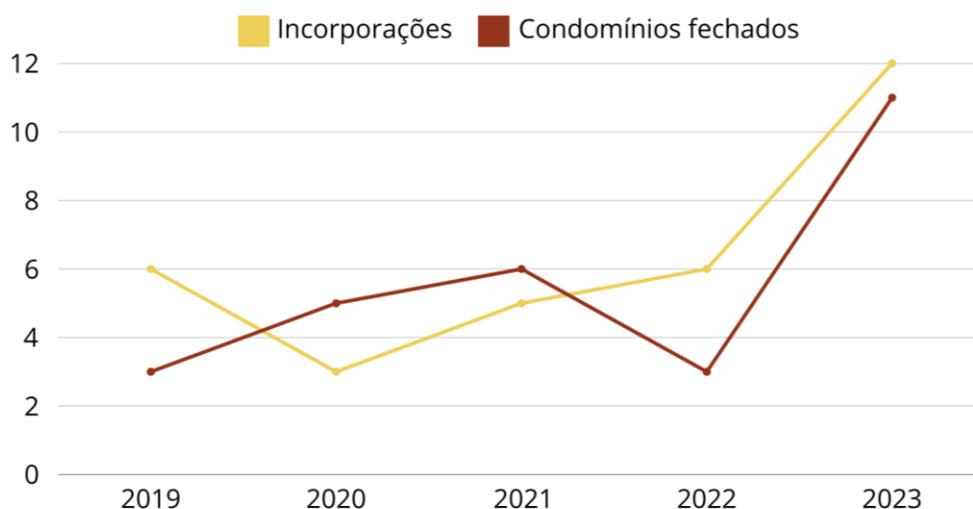
Com o encerramento do BNH, observou-se uma diminuição significativa dos processos de financiamento para a produção estatal de moradias, gerando um vazio que o setor privado tentou preencher. Nos anos seguintes, houve uma retomada dos financiamentos pela Caixa Econômica Federal, que se consolidou como principal agente financiador habitacional no Brasil, trazendo novos desafios e oportunidades para o mercado. Essa alternância entre os modelos de financiamento e promoção imobiliária materializa não apenas as mudanças nas políticas habitacionais, mas também as transformações econômicas e sociais que marcaram a cidade de Natal ao longo das décadas, como a chegada da sede da Petrobrás, o Centro de Aplicações Táticas e Reacompletamento de Equipagens (CATRE) e de algumas indústrias.

Em paralelo às formas tradicionais de financiamento e promoção imobiliária, as cooperativas habitacionais autofinanciáveis também desempenharam um papel relevante – especialmente para a presente análise – na mercantilização de imóveis em Natal. Essas iniciativas se baseiam na utilização dos recursos dos próprios usuários, que, em um esforço cooperativo, financiam integralmente a construção das habitações. Ao final do processo, como os usuários eram também os financiadores, as unidades habitacionais eram entregues a preço de custo, tornando-se uma alternativa econômica e atrativa para famílias de médio e baixo poder aquisitivo.

No entanto, esse modelo apresentava desafios significativos, sendo amplamente conhecido pela instabilidade financeira que frequentemente compromete a conclusão dos empreendimentos, que, de acordo com Ferreira e Morais (2004), requer renda para a execução do empreendimento não ficar comprometida e possa ser cooperada. A "quebra" econômica antes da finalização das obras era um risco recorrente, decorrente da dependência exclusiva dos aportes dos cooperados e da ausência de financiamentos externos que pudessem garantir maior segurança ao processo. Apesar disso, para Morais (2004), as cooperativas habitacionais autofinanciáveis deixaram sua marca no cenário urbano de Natal, contribuindo para a formação do tecido urbano de sua época e ampliando o acesso à moradia de forma inovadora e participativa.

O resgate deste modelo de financiamento é importante para a atual tendência do mercado aqui enfatizada, pois esse sistema muito se assemelha com as cooperativas autofinanciáveis, principalmente no que diz respeito ao autofinanciamento da obra por um grupo de investidores. No entanto, a principal diferença está no público-alvo. Enquanto as cooperativas habitacionais visavam atender uma camada mais ampla da população, com foco em famílias de médio e baixo poder aquisitivo, o condomínio fechado é voltado exclusivamente para pessoas de alto poder aquisitivo. Nesse modelo, os investidores são selecionados e convidados para participar do empreendimento, com elevadas parcelas investidas mensalmente, que tornam o acesso restrito. Uma vantagem do modelo é a maior segurança para o grupo de investidores, já que as pessoas convidadas são aquelas com maior probabilidade de conseguir arcar com os custos até a finalização da obra – diferentemente da o sistema das cooperativas autofinanciáveis. Caso algum participante não consiga concluir o pagamento, ele pode ser substituído por outro investidor, mantendo a continuidade do financiamento sem comprometer a execução do projeto. Assim, esse modelo visa minimizar riscos financeiros e garantir a solidez do empreendimento, ao mesmo tempo em que fortalece a exclusividade e a elitização do mercado imobiliário. Como aponta o gráfico da Figura 9, tal modelo tem se tornado cada vez mais comum nos últimos anos, sobretudo, em comparação com a quantidade de incorporações registradas – a principal forma de financiamento.

Figura 9: Comparação do número de incorporações e de condomínios fechados de 2019 a 2023



Nota: Elaborado pelas autoras (2024)

Fonte: dados dos Cartórios de Registro Imobiliário e sites de corretoras imobiliárias (2024)

Em entrevista, Giuliano Caldas, arquiteto contratado pela construtora Ecocil⁶, aponta que esse modelo de mercado oferece várias vantagens tanto para a construtora quanto para os clientes. Ele afirma:

O "condomínio fechado" acontece por dois motivos: o primeiro é que é, teoricamente, mais barato, fato que engana. Quando a economia começou a dar errado no Brasil, as pessoas começaram a perder o poder de compra e a cortar custos, e o condomínio fechado passou a ser uma boa opção, tanto para os compradores, mas, principalmente, para as construtoras. Elas são contratadas apenas para construir e não tem riscos, nem no licenciamento, nem na obra. Tudo é pago por um grupo de pessoas que se junta. O papel da construtora é localizar um terreno, fechar uma permuta, desenvolver um produto e apresentar para que um grupo se forme. Quando o grupo se forma, a construtora recebe por estar administrando tudo, como se fosse um salário, não ganhando o que ganharia numa incorporação – que seria bem mais – mas pelo menos ela não corre riscos por não ter nenhum investimento inicial. Então essa mudança de modelo vem do cenário econômico, em tempo de economia ruim, o modelo de condomínio fechado passou a ser uma opção. (Caldas, 2024, entrevista).

Como citado pelo arquiteto, as vantagens desse modelo são, particularmente, relevantes em momentos de fragilidade econômica e sem o aval do Estado ou de bancos. Desde 2019, esse modelo se mostra em crescimento devido ao momento econômico desafiador, influenciado por diversos fatores, como a instabilidade política, econômica e social – sobretudo, de saúde pública –, e a crise global que afetou severamente o Brasil nos últimos cinco anos. A retração do mercado imobiliário e a dificuldade de acesso a financiamentos tradicionais tornam o modelo de condomínio fechado uma alternativa atraente tanto para construtoras quanto para consumidores que buscam maior previsibilidade em seus investimentos.

Esse modelo evidencia uma tendência crescente de exclusivismo no mercado imobiliário, mesmo entre os grupos mais bem estabelecidos economicamente. A exigência de um capital inicial mais alto e a capacidade de custear integralmente a construção em menor tempo

indicam que apenas um segmento da população com maior poder aquisitivo consegue acessar. Giuliano ainda cita que:

O poder de compra do condomínio fechado engana, pois na incorporação é possível fazer um financiamento, já que a construtora vai ter que entregar de qualquer maneira, então você pode parcelar em 100 vezes, por exemplo. Como no condomínio fechado quem constrói é o grupo, precisando do dinheiro de todos para poder construir o prédio, não é possível fazer financiamento, você tem que pagar tudo dentro de um período muito curto, com parcelas muito altas por mês, com balões em algumas épocas do ano, como por exemplo 50 mil reais no final do ano. (Caldas, 2024, entrevista).

Em outras palavras, esse modelo privilegia aqueles que possuem recursos financeiros suficientes para garantir a solidez de um empreendimento autofinanciável. Nesse sentido, a prevalência dos condomínios fechados aponta para uma busca por maior exclusividade por parte dos moradores, o que, por sua vez, tende a reforçar as barreiras entre os grupos sociais existentes.

IMPACTOS DA “NOVA” FORMA DE REPRODUZIR, COMPRAR E VENDER O SOLO DE NATAL

INFLUÊNCIA DAS FORMAS DE REPRODUÇÃO DO SOLO NA TIPOLOGIA DE EDIFÍCIOS

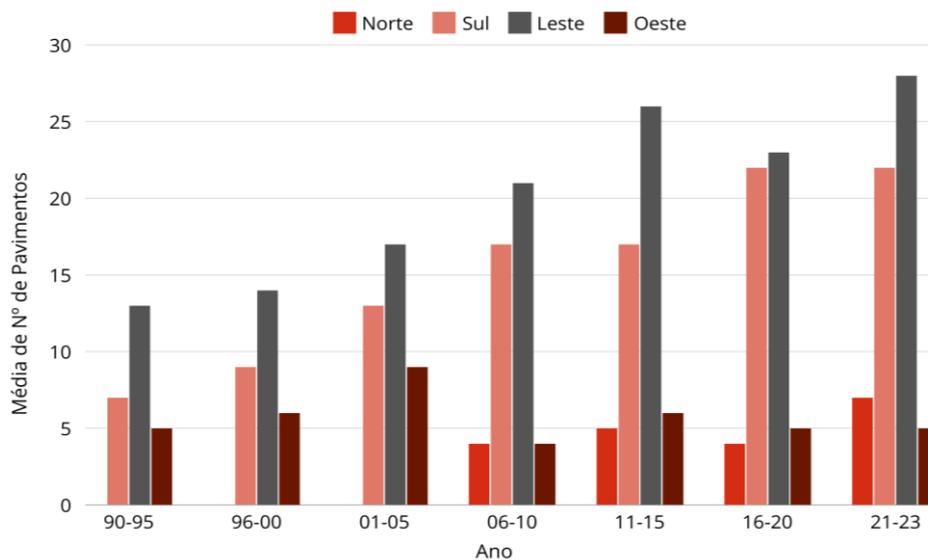
Desde os primeiros edifícios construídos em Natal, é possível observar uma transição tipológica notável, que acompanha as tendências arquitetônicas e as demandas socioeconômicas de cada período. Essa transição se transformou significativamente ao longo das décadas, seja com mudanças estéticas, funcionais ou urbanísticas. Além disso, as mudanças nas regulamentações dos planos diretores, como já mencionado, influenciaram diretamente o desenvolvimento e a organização espacial dos edifícios. Essa evolução tipológica não só representa o progresso técnico e estético, mas também revela a transformação das necessidades e expectativas da população natalense, moldando a paisagem urbana da cidade em resposta às dinâmicas sociais, econômicas e culturais.

Ao longo dos anos, os planos diretores de Natal passaram por diversas revisões e alterações⁷, permitindo o aumento dos gabaritos e coeficientes de aproveitamento das construções. Essas mudanças visam adaptar a cidade às novas demandas e dinâmicas sociais e econômicas. Paralelamente, as necessidades e preferências dos consumidores e usuários também se transformaram, com uma crescente tendência pela praticidade de apartamentos menores, que oferecem soluções mais compactas e funcionais para os moradores, que também se adequam à realidade econômica, posto que a significativa valorização do metro quadrado ao longo do tempo tem redefinido as possibilidades de aquisição e locação de imóveis, impactando diretamente as escolhas e necessidades das pessoas. Além disso, é importante pontuar que as preferências dos usuários também se adequam às tendências e

necessidades que o produtor imobiliário cria, sendo uma constante modelação de um agente ao outro.

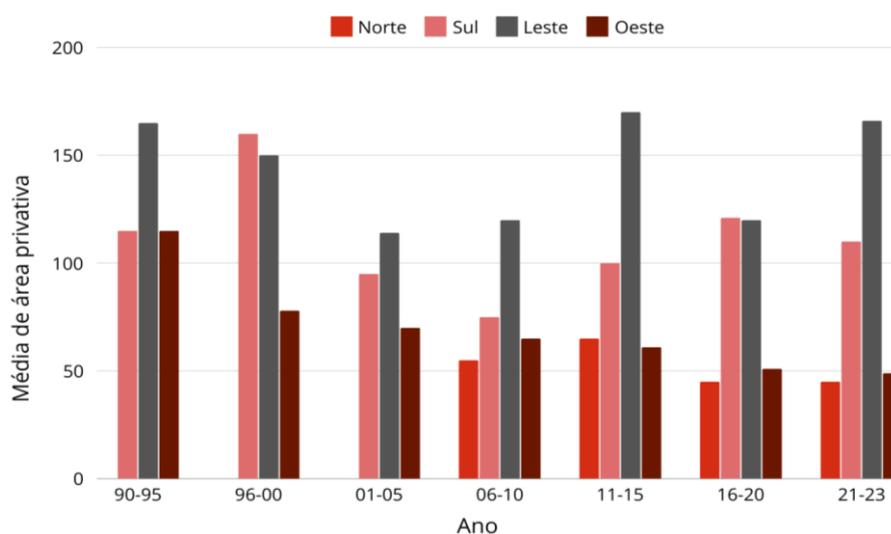
Diante disso, é possível observar uma tendência na produção imobiliária em função do tempo nas Figuras 10 e 11, caracterizada por tipologias arquitetônicas que apresentam edifícios cada vez mais altos, enquanto os apartamentos dentro desses prédios se tornam progressivamente menores. A continuidade linear dos números em função do tempo revela uma tendência de mudanças na verticalização dos tipos de edifícios construídos, sugerindo uma adaptação gradual do mercado imobiliário, como se comenta a seguir.

Figura 10: Média de número de pavimentos



Nota: Elaborado pelas autoras a partir de dados dos cartórios de registro imobiliário (2024)
Fonte: Costa (2017) e Câmara e Pereira (2024)

Figura 11: Média de área privativa



Nota: Elaborado pelas autoras a partir de dados dos cartórios de registro imobiliário (2024)
Fonte: Costa (2017) e Câmara e Pereira (2024)

Na Figura 10, é possível observar o aumento gradual dos gabaritos dos edifícios em Natal. Na década de 1990, a média das construções ficava abaixo de 15 pavimentos. Contudo, entre 2018 e 2023, a média dos edifícios registrados subiu para 30 pavimentos, com alguns prédios atingindo até 44 andares acima do solo e aproximadamente 140 metros de altura. No entanto, essa tendência de verticalização não se verifica uniformemente em todas as zonas administrativas da cidade, uma disparidade que será analisada mais detalhadamente no decorrer do trabalho.

Já na Figura 11, é possível observar uma queda na área privativa dos apartamentos, especialmente ao comparar a primeira década com os anos subsequentes. Embora os dados atuais indiquem uma média relativamente elevada na zona leste de Natal, tal número é significativamente influenciado pelos grandes apartamentos de luxo com mais de 400 m² que, apesar de não serem tantos, têm grande impacto na sistematização dos números. Ainda assim, mesmo nessa zona que apresenta a maior área privativa, os apartamentos registrados partem de uma área mínima de 38 m², evidenciando um grande contraste mesmo com as zonas de menores médias nas décadas anteriores, configurando uma região não homogênea.

Em síntese, as recentes análises das tendências tipológicas dos edifícios verticais revelam uma clara adaptação do mercado imobiliário às necessidades emergentes de parcela da sociedade. O crescimento na altura dos edifícios, com um aumento gradual dos gabaritos desde a década de 1990, ilustra a resposta à demanda por uma maior densidade urbana e a valorização do espaço nas áreas prestigiadas das cidades. Simultaneamente, a redução na área privativa dos apartamentos representa a busca por moradias mais compactas e acessíveis, alinhadas com as preferências contemporâneas por praticidade e eficiência. Essas mudanças sublinham uma evolução contínua no perfil da construção vertical, ajustando-se às novas dinâmicas sociais e econômicas e evidenciando uma adaptação constante do mercado às realidades urbanas e às expectativas da população.

Por outro lado, é importante mencionar que o próprio mercado também tem o poder de criar tendências que induzem a população a sentir a necessidade de produtos ou serviços que antes não eram considerados essenciais. Essa estratégia transforma o que antes era supérfluo em algo indispensável, influenciando e alterando estilos de vida, e, conseqüentemente, o padrão das moradias escolhidas pelas pessoas; mas também como uma resposta à demanda do mercado imobiliário turístico – impulsionada pela popularização de plataformas como o *Airbnb*, atraindo investidores interessados em atender esse perfil de consumidores – vocação que a administração pública reforça, devido a importância que esta atividade ou setor tem na economia do município.

TECIDO URBANO COMO MATERIALIZAÇÃO DAS RUPTURAS SOCIAIS

De acordo com Queiroz (2012, p. 143-145), o processo de formação de Natal ocorreu diante da preocupação em ocupar áreas planas e próximas ao Rio Potengi, mas que com o passar do tempo, com o crescimento desenfreado da população entre as décadas de 1940 e 1950, as

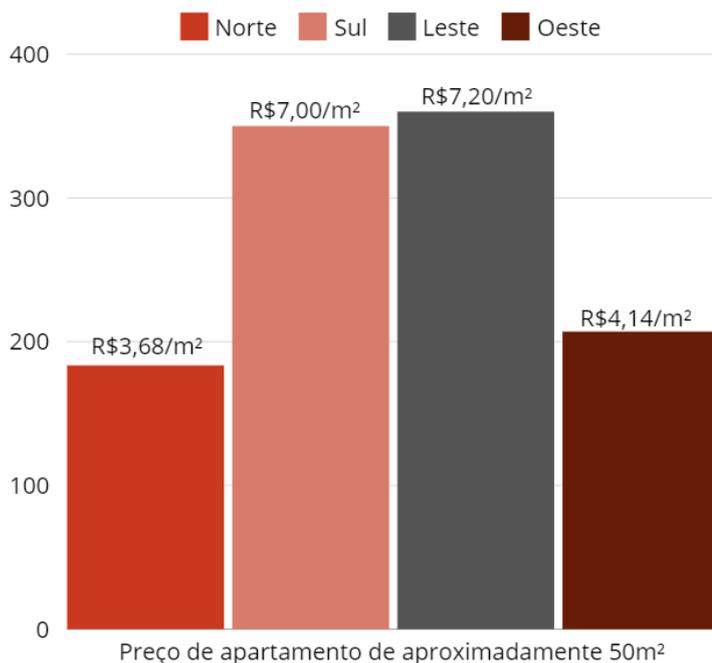
áreas mais distantes do centro foram ocupadas gradualmente – antes mesmo de qualquer legislação viger sobre o espaço ou a revelia dela – resultando, ao longo do tempo, em um cenário de fragmentação dos diferentes grupos sociais predominando em bairros distintos. Desde o início do século XX, a estrutura urbana foi configurada de modo a atender interesses específicos, com bairros planejados para as classes elitizadas já na primeira década em 1904; loteamentos destinados à classe média esgarçando o tecido urbano a partir da década de 1940; e favelas formadas de maneira dispersa – impulsionadas pelos retirantes das secas contínuas, sobretudo, entre as décadas de 1950-1960 – e, frequentemente, em condições de precariedade. Essa segregação socioespacial se reafirma na desigualdade de infraestrutura e serviços, evidenciando uma disparidade na qualidade de vida entre diferentes áreas da cidade.

Durante tal processo, a administração pública desempenhou um papel crucial na formação de bairros de alta qualidade, com o objetivo de materializar e atrair a elite da cidade. Essa intenção envolveu a criação de infraestruturas sofisticadas, áreas verdes e serviços exclusivos que não apenas atendiam às necessidades da classe alta, mas também reforçaram a imagem de prestígio e *status* social. Nesse sentido, Giovana Oliveira afirma:

Desde os anos de 1901, as administrações da cidade apostavam nestes bairros e investiam desmesuradamente para construí-los, cujo traçado era composto por largas avenidas de trinta metros de largura, lotes amplos com previsão de recuos de cinco metros entre as edificações. Para além do desenho, as administrações municipais reformaram e embelezam os espaços públicos, independente da descaracterização de seus aspectos coloniais. (Oliveira, 2014, p.52)

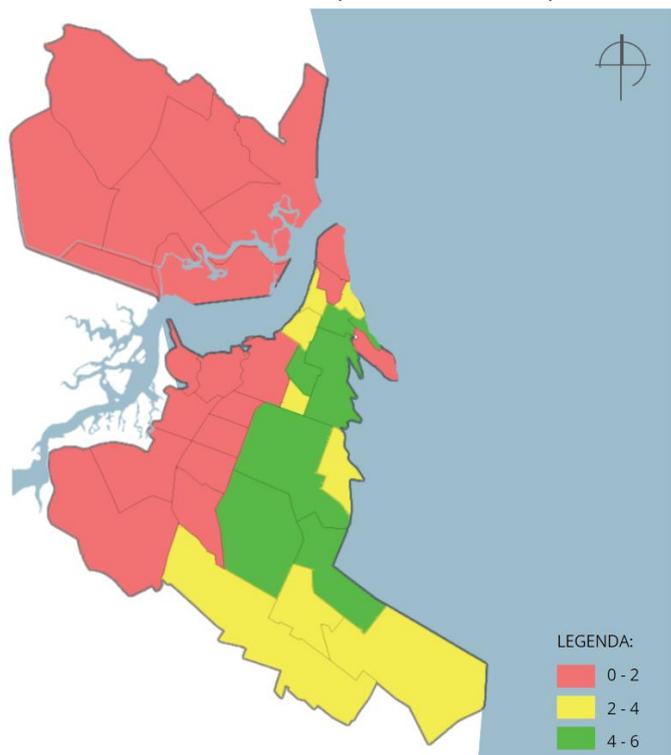
Até hoje, o bairro de Petrópolis – antiga Cidade Nova, criado em 1904 – localizado na Zona Leste da cidade, continua sendo uma região privilegiada e com um dos metros quadrados mais caros da cidade (ver Figura 12), a partir da análise de quatro apartamentos de mesma metragem com diferentes localizações. Essas características garantem, por um lado, que a elite continue residindo nesses bairros, perpetuando uma elitização cada vez maior desses espaços. Por outro, é possível perceber que a Zona Sul também aproxima elevada precificação de metro quadrado, consolidando a região administrativa como outra zona de prestígio. Nesse viés, é possível perceber a relação entre a valorização do lucro por região em relação ao Rendimento nominal médio mensal dos bairros de Natal (Figura 13), a fim de compreender a ação da especulação dos produtores imobiliários privados aliada ao poder aquisitivo dos consumidores de tal produto, dois agentes que, paralelamente, influenciam um ao outro.

Figura 12: Média de valor do m²



Nota: Elaborado pelas autoras (2024)
Fonte: dados dos Cartórios de Registro Imobiliário (2024)

Figura 13: Rendimento nominal médio mensal dos bairros de Natal (em salários mínimos)



Nota: Elaborado pelas autoras (2024)
Fonte: IBGE (2010)

A Figura 13 também revela uma clara disparidade socioeconômica espacializada na cidade de Natal, com as Zonas Norte e Oeste concentrando famílias cuja renda média per capita varia de 0 a 2 salários mínimos. Em contraste, as Zonas Leste e Sul exibem uma maior

concentração de rendas elevadas. No entanto, é importante notar que essas regiões ainda possuem bairros com menor renda, representando uma formação histórica diversificada e a presença de comunidades menos favorecidas economicamente. Essa distribuição desigual evidencia as profundas divisões sociais que se perpetuam no tecido urbano da cidade.

Isso mostra que as zonas e os bairros de Natal não são homogêneos e, embora os números representem médias de renda, eles ocultam a complexidade interna e a desigualdade social existentes entre os moradores de cada bairro. Dentro de um mesmo bairro, há variações significativas de renda e condições de vida, com áreas mais abastadas coexistindo ao lado de regiões de menor renda. Isso revela que a disparidade social não é apenas uma questão de distribuição espacial entre diferentes zonas da cidade, mas também de um desequilíbrio presente dentro de cada bairro, materializando a estratificação econômica e social mais ampla que permeia a sociedade local.

Outrossim, é de suma importância compreender também o papel do Estado para essa realidade. Embora seja dever do governo fornecer o direito fundamental à infraestrutura a toda a população, enquanto a parcela elitizada pressiona intensamente o governo a espera de investimentos para os serviços em seus bairros, obtendo retorno, muitas vezes, áreas com outros grupos sociais são frequentemente negligenciadas. Esse direcionamento seletivo, impulsionado pelo controle do mercado de terras resulta em um espaço urbano com diferentes condições para grupos sociais distintos, reforçando a desigualdade social e criando um ciclo vicioso onde a localização no espaço urbano amplifica as divisões socioeconômicas existentes. Ainda sobre os diferentes agentes produtores do espaço urbano Corrêa defende que:

A produção do espaço, seja o da rede urbana, seja o intraurbano, não é resultado da “mão invisível do mercado”, nem de um Estado hegeliano, visto como entidade supra orgânica, ou de um capital abstrato que emerge de fora das relações sociais. É consequência da ação de agentes sociais concretos, históricos, dotados de interesses, estratégias e práticas espaciais próprias, portadores de contradições e geradores de conflitos entre eles mesmos e com outros segmentos da sociedade (Corrêa, 2011. p. 43)

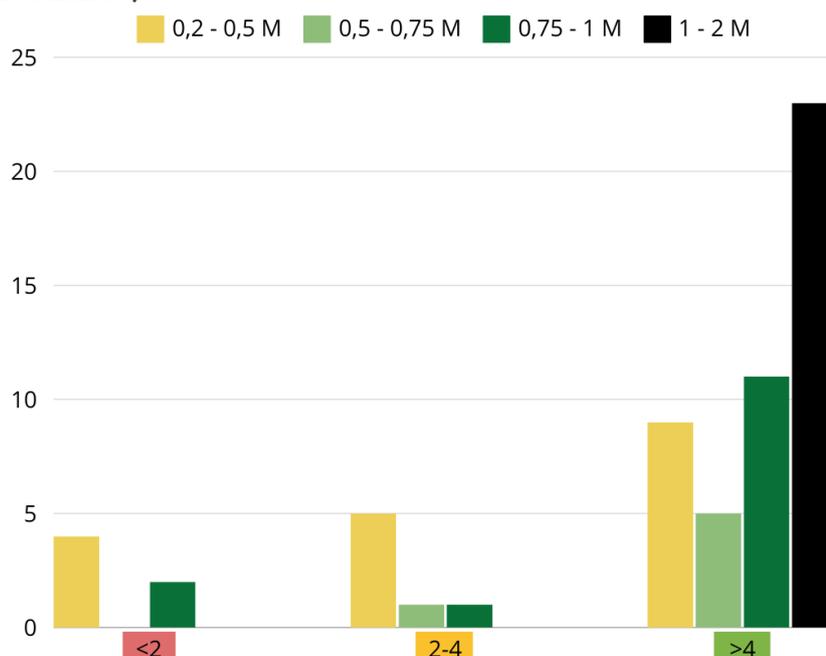
Dessa forma, mesmo que as diferenciações residenciais em Natal tenham se originado de um processo desigual de formação dos bairros, a persistência dessas distinções é mantida e amplificada pelas ações – ou pela inação – de diversos agentes: parcela da sociedade, do Estado e dos produtores imobiliários. A elite social e os empreendedores continuam a moldar o mercado imobiliário, enquanto o Estado, por vezes, falha em implementar políticas eficazes para mudar esse cenário de disparidade. Simultaneamente, a população, ao internalizar essas divisões, contribui para a perpetuação dessas tendências díspares. Esse complexo entrelaçamento de influências reforça as barreiras socioeconômicas, evidenciando a necessidade de intervenções abrangentes e coordenadas para promover uma maior equidade na distribuição espacial dos diferentes grupos sociais na cidade.

O PROTAGONISMO DO PRODUTOR IMOBILIÁRIO

O espaço urbano capitalista é um produto social, moldado por diferentes agentes – entre eles promotores imobiliários, o Estado e grupos sociais – cujas ações acumuladas ao longo do tempo definem a configuração urbana, entendida por Corrêa como uma “materialização dos processos sociais na forma de um ambiente construído, seja a rede urbana, seja o espaço intraurbano” (2011, p. 44). A produção imobiliária é, portanto, um fator determinante na estruturação socioespacial de Natal, sendo um dos focos da pesquisa. Para Pedro Abramo (2001), os promotores imobiliários desempenham um papel central ao introduzirem novos produtos e externalidades que transformam o espaço urbano, desvalorizando a materialidade existente e criando novas áreas de interesse.

Esses conceitos são materializados no território de Natal ao comparar os dados mais recentes com os históricos anteriormente apresentados no quadro da Figura 8, é evidente que os bairros que receberam maior investimento no passado, independente se estão na área central, intermediária ou de expansão – como Tirol, Lagoa Nova e Capim Macio – hoje, de acordo com o Censo do IBGE de 2010, continuam a ser os que apresentam a maior renda per capita. A análise mostra que os bairros que historicamente foram alvo dos principais promotores imobiliários mantêm sua posição privilegiada. Isso destaca a persistência das disparidades socioeconômicas e demonstra como as ações dos grandes agentes imobiliários têm uma influência duradoura no desenvolvimento urbano. Dessa maneira, é possível perceber na Figura 14 que, hodiernamente, a produção imobiliária é não somente superior quantitativamente nas zonas de maior poder aquisitivo, mas que a qualidade dos edifícios é evidentemente superior pelo preço dos apartamentos.

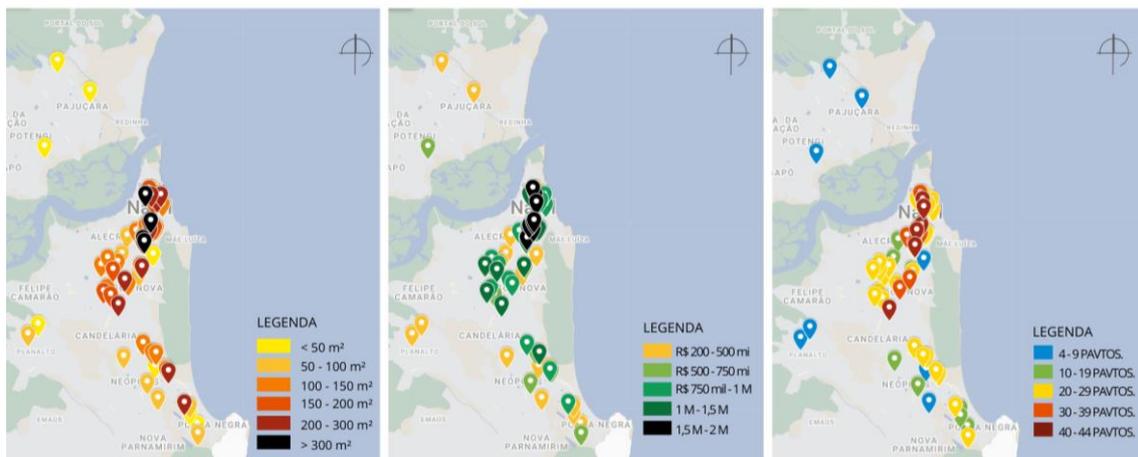
Figura 14: Padrão de preço dos edifícios cadastrados pelo Rendimento nominal médio mensal dos bairros de Natal (em salários mínimos)



Nota: Elaborado pelas autoras (2024)
Fonte: dados dos Cartórios de Registro Imobiliário (2024)

Por outro lado, como também aponta o gráfico, nos bairros com população de mais baixa renda per capita, a produção imobiliária segue um padrão oposto. Nesses locais, os poucos prédios construídos são predominantemente de qualidade inferior, caracterizando-se por apartamentos menores e de custo reduzido, como evidencia a Figura 15 abaixo. Essa disparidade na qualidade das habitações entre os diferentes bairros da cidade intensifica ainda mais as disparidades entre classes, perpetuando o desequilíbrio de acesso a recursos e oportunidades.

Figura 15: Distribuição segundo a área construída, faixas de preço e número de pavimentos dos edifícios cadastrados



Nota: Elaborado pelas autoras (2024)
 Fonte: dados dos Cartórios de Registro Imobiliário (2024)

Para entender as transformações no espaço urbano e a intensificação da verticalização, é essencial analisar como o mercado imobiliário, em conjunto com as legislações vigentes, moldam as áreas centrais das cidades. Nesse contexto, os grandes incorporadores desempenham um papel crucial ao direcionar suas atividades para as regiões mais valorizadas, impactando diretamente a dinâmica socioespacial. Queiroz (2012) destaca que:

As áreas centrais são o foco de atuação dos grandes incorporadores neste momento e consequentemente o espaço que vai representar a nova convenção urbana que surge. A valorização do solo promove a saída da população de menor poder aquisitivo e sua posterior substituição por outro tipo de família, que deseja consumir uma nova espacialidade urbana. Esta nova espacialidade caracteriza-se pela forte intensificação do espaço construído (coeficiente de aproveitamento médio em torno de 4.0), da verticalização, e do uso residencial multifamiliar com unidades de padrão alto, em relação às existentes naquele momento. (Queiroz, 2012. p. 31).

Esse processo de intensificação reflete a tendência de exclusão dos grupos sociais de menor renda, substituídos por famílias com maior poder aquisitivo que buscam habitar áreas de alto padrão, promovendo uma reconfiguração urbana baseada no lucro imobiliário e no *status* social.

Ainda, como aponta a figura acima, ao espacializar os edifícios registrados, observa-se não somente a concentração de empreendimentos nas zonas administrativas, mas também, evidencia as disparidades dos padrões tipológicos e econômicos no território. Essa prática materializa e reforça as desigualdades existentes, criando uma cidade dividida entre aqueles que têm acesso a habitações de qualidade e aqueles que são relegados a condições de vida menos favoráveis.

CONSIDERAÇÕES FINAIS: CONTRIBUIÇÕES PARA O DEBATE

Como afirma Queiroz, “O mercado imobiliário, agora em associação com o capital financeiro, produz cada vez mais diferenciações espaciais e tipológicas como forma de atrair os consumidores e aferir sobre lucros” (Queiroz, 2012, p. 244). Nesse sentido, essa produção influencia na ação dos empreendedores imobiliários em diversos aspectos, como localização, tipologia e padrão dos projetos, mas também tornam os consumidores agentes mais decisivos no processo de separação espacial dos grupos sociais.

Assim, essa distribuição de diferentes grupos no território passa a ser a concretização das demandas habitacionais, mas, acima de tudo, a expressão de um conjunto de estratégias de convenções urbanas dos agentes imobiliários privados, que, conforme explica Abramo se dá pela “crença referente ao tipo de família que, supostamente, vai se instalar numa determinada localização (externalidade de vizinhança), conforme as inovações espaciais (diferenciações do bem-moradia) propostas por capitalistas.” (2001, p. 164). Esse conceito tem se mostrado ultrapassando os limites da tipologia arquitetônica e do bairro estabelecido, englobando vertentes econômicas da comercialização do solo. Por meio de estratégias que selecionam determinados perfis de consumo por intermédio de valores de parcelas, o mercado atua como um agente estruturador do espaço urbano, consolidando padrões de ocupação que reforçam as divisões sociais do espaço, tornando-se a materialização das intenções econômicas de uma parcela da população.

Diante disso, por meio da análise dos dados obtidos, foi possível compreender um panorama abrangente das tendências da produção do espaço urbano de Natal entre 2019 e 2023. Nesse viés, foram identificadas possíveis propensões nas dinâmicas da cidade e, principalmente, nas ações dos produtores imobiliários privados como um dos agentes responsáveis pela sua formação.

A mudança nos modelos de financiamento é um dos principais fatores que contribuem para essa renovação do mercado imobiliário. O modelo de incorporação, embora ainda seja o mais utilizado, tem dado lugar às alternativas de autofinanciamento coletivo, como o padrão do “condomínio fechado”. Nesse sistema, que a dinâmica de financiamento é organizada pelo próprio grupo de compradores, o que, por um lado, garante maior controle sobre o processo, mas, por outro, restringe a participação de um público mais amplo, criam barreiras ainda maiores para aqueles que não possuem o poder aquisitivo necessário para arcar com as elevadas parcelas iniciais e os custos do empreendimento.

Nesse viés, entende-se que o mercado imobiliário tem se renovado constantemente, adaptando-se às mudanças econômicas e sociais, mas, ao mesmo tempo, preservando velhos hábitos que estruturam a produção e comercialização de imóveis. Essas novas formas de financiamento e comercialização que surgem, embora pareçam novas descobertas, na verdade, são desdobramentos de processos já conhecidos, mas com novas roupagens. O que antes era restrito a um modelo tradicional de incorporação, com financiamento externo, agora se reinventa entre a seleção de investidores, sem a intervenção de instituições financeiras externas. Apesar das mudanças, o cerne da dinâmica de mercantilização persiste, adaptando-se às novas demandas e realidades do mercado, concentrando-se no público-alvo, nos métodos de compra, venda, divulgação e promoção dos empreendimentos, sem alterar, de fato, os fundamentos que estruturam o setor.

Esse modelo, embora ofereça vantagens para aqueles que possuem os recursos necessários, acaba por aprofundar os desequilíbrios já existentes ao concentrar os empreendimentos de alto padrão em determinadas áreas da cidade, deixando outras à margem desse desenvolvimento. Isso resulta em um mercado de habitação cada vez mais segregado, onde o acesso a diferentes tipos de moradia depende diretamente do poder aquisitivo dos indivíduos.

Isso se materializa em Natal na preferência de bairros tradicionais, como Petrópolis e Tirol, como os destinos preferidos para os empreendimentos de alto padrão, mas também na reafirmação de áreas como Ponta Negra e Lagoa Nova como espaços de status. Ao mesmo tempo, as regiões administrativas menos privilegiadas de serviços e infraestrutura, como as zonas Norte e Oeste, continuam a ser vistas como áreas destinadas a empreendimentos populares ou de baixo custo. Esse cenário reforça a ideia de uma cidade cada vez mais fragmentada, onde os diferentes grupos sociais são segregados espacialmente, com acesso desigual aos recursos urbanos.

É interessante pontuar, ainda, que O Plano Diretor de Natal – considerado pela atual gestão municipal como seu principal legado –, tem sido constantemente associado à geração de empregos e ao desenvolvimento econômico, enquanto outras questões igualmente relevantes têm sido negligenciadas, privilegiando o fator econômico imediato sem considerar os impactos em longo prazo na qualidade de vida da população, na sustentabilidade ambiental e na equidade social. Além disso, o debate sobre a revisão do Código de Obras, prevista para ocorrer ainda este ano, promete gerar outro impacto significativo na cidade, com as mesmas questões e responsáveis à frente do processo. A expectativa é que essa revisão continue a priorizar o mercado imobiliário, com consequências ainda mais acentuadas para a segregação socioespacial e para a fragilização das áreas periféricas, reforçando a tendência de uma cidade cada vez mais fragmentada e desigual; selecionando seus moradores pelo poder aquisitivo para aqueles que podem arcar com os altos valores dos imóveis.

Portanto, embora os modelos de financiamento imobiliário estejam se renovando e adaptando às novas exigências econômicas, as consequências desse processo continuam a

serem as mesmas. A diferença está na forma em que esses processos se apresentam ao público. Essa análise reforça a importância de se questionar o papel do mercado imobiliário (oferta e demanda), assim como da legislação urbanística que o respalda na construção de uma cidade mais justa e inclusiva.

REFERÊNCIAS

ABRAMO, Pedro. **Mercado e ordem urbana: do caos à teoria da localização**. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2001.

AZEVEDO, Alain Araújo Dantas. **Alterações no Plano Diretor como fator na verticalização em Natal/RN: uma abordagem preliminar**. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Engenharia Civil) – Departamento de Engenharia Civil, Universidade Federal do Rio Grande do Norte. Natal, 2022.

CALDAS, Giuliano. Entrevista I. [julho. 2024]. Entrevistador: Maria Júlia de Brito Câmara. Natal, 2024. 1 arquivo .mp3 (57 min.).

CÂMARA, Maria Júlia de Brito; PEREIRA, Cláudia Matias da Costa. **Sob a sombra das torres: as implicações da verticalização na dinâmica socioespacial de Natal/RN**. Trabalho de Graduação em Arquitetura e Urbanismo - Departamento de Arquitetura, Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Natal, 2024.

CORRÊA, Roberto Lobato. **O espaço urbano**. 3ª ed. São Paulo: Editora Ática, 1995.

CORRÊA, Roberto Lobato. **Sobre agentes sociais, escala e produção do espaço**. In: CARLOS, Ana Fani A. A produção do espaço urbano: agentes e processos, escalas e desafios. São Paulo: Contexto, 2011.

COSTA, Túlio César de Souza. **Análise preliminar sobre a distribuição espacial da produção imobiliária privada no município de Natal/RN entre 1990 e 2015**. Dissertação (Mestrado em Engenharia Civil) - Centro de Tecnologia, Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Natal, 2017.

DAMASCENO, Pollyana Karenine Campos de Andrade. **Outro lado do rio: o processo de verticalização na Zona Norte - Natal/RN**. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Engenharia Civil), Centro de Tecnologia, Universidade Federal do Rio Grande do Norte, Natal, 2018.

FERREIRA, Angela Lúcia. **De la producción del espacio urbano a la creación de territorios en la ciudad: un estudio sobre la constitución de lo urbano en Natal, Brasil**. Tese (Doutorado em Geografia Humana) - Universidad de Barcelona. Barcelona, 1996.

FERREIRA, Angela Lúcia; MORAIS, Maria Cristina de. **Uma nova roupagem para uma velha proposta?** Reflexões sobre a produção cooperativada de moradia. *In*: FERNANDES, Ana; IBGE. **Panorama da cidade de Natal**. IBGE, 2022. Disponível em: <https://cidades.ibge.gov.br/brasil/rn/natal/panorama>. Acesso em: 04 abr. 2024.

MORAIS, Maria Cristina de. **Cooperativa habitacional autofinanciável**: uma alternativa de mercado à escassez de financiamento. Dissertação (Mestrado em Conforto no Ambiente Construído; Forma Urbana e Habitação) - Universidade Federal do Rio Grande do Norte. Natal, 2004.

OLIVEIRA, Giovana de Paiva. **Natal em guerra**: as transformações da cidade na Segunda Guerra Mundial. 1ª ed. Natal: EDUFRN, 2014.

PAULA, Alexandre de. **Entrevista “Conheça a Torre Almere - Interproj Construções”**. [Instagram: @interproj]. 2024. Disponível em: <https://www.instagram.com/p/C4prPxZOOXj/>. Acesso em: 04 abr. 2024.

QUEIROZ, Luiz Alessandro Pinheiro da Câmara de. **Incorporações imobiliárias**: ciclos, financeirização e dinâmica espacial em Natal/RN. Tese (Doutorado em Desenvolvimento Urbano) - Universidade Federal de Pernambuco. Recife, 2012.

SEMURB – Secretaria Municipal de Meio Ambiente e Urbanismo. Disponível em: <https://www.natal.rn.gov.br/semurb>. Acesso em: 29 jul. 2024.

¹ Sites consultados: Abreu Imóveis, Atlantis Construções, Bezerra Imóveis, Catalogue Imóveis, Celina Guimarães Empreendimentos, Colmeia, Construfit Engenharia, Dois A Incorporações, Ecomax Empreendimentos, Espacial Incorporações, Heloísa Correia, Ibeda, Interproj Construções, Licenge, LS Engenharia e Empreendimentos, Macam Engenharia, Martin Ferro Incorporadora, MGF Imóveis, Montana Construções, Moura Dubeaux, MRV Engenharia, Viva Real, Zap Imóveis; acessados entre julho e agosto de 2024.

² Principalmente os de Ferreira (1996), Moraes (2004) e Queiroz (2012).

³ Arquiteto e empresário da construtora Ecocil, entrevistado pelos autores em 25 de julho de 2024.

⁴ Após servir de base militar (estadunidense e brasileira) durante a Segunda Guerra.

⁵ A partir da diminuição da produção financiada pelo Estado, as construtoras bem estabelecidas no mercado começam a utilizar as linhas de crédito, oferecidas pelo Sistema Financeiro de Habitação, lançando empreendimentos cujo público-alvo era a um segmento da população em ascensão econômica, saindo de uma posição de menor poder aquisitivo para se aproximar das características da classe média tradicional.

⁶ Empresa natalense fundada em 1948.

⁷ Totalizam-se quatro Planos Diretores, aprovados respectivamente em 1967, com foco em disciplinar o crescimento urbano e a modernização da cidade; 1970, baseado na necessidade de expandir a infraestrutura urbana para acompanhar o crescimento demográfico; 2007, que buscou um equilíbrio entre o crescimento imobiliário e a proteção dos recursos naturais da cidade; e o mais recente, atualmente em vigor, de 2022, com enfoque na flexibilização de diversos índices urbanísticos em determinadas áreas da cidade, a partir da formação de Eixos Estruturantes.