

## **A MAIS RECENTE REESTRUTURAÇÃO URBANA DA METRÓPOLE BELO HORIZONTE E A AÇÃO DOS AGENTES SOCIAIS DO MERCADO IMOBILIÁRIO**

Autor: Dr. Ramon Coelho Duarte

Filiação institucional: Professor EBTT – IFMG *campus* Ouro Preto

E-mail: ramon.cruz@ifmg.edu.br

Autora: Ana Carolina Zago

Filiação institucional: licencianda em Geografia – IFMG *campus* Ouro Preto

E-mail: zaguim6@gmail.com

Autor: Ronaldo Terres Ferreira Junior

Filiação institucional: licenciando em Geografia – IFMG *campus* Ouro Preto

E-mail: ronaldodias3131@gmail.com

**RESUMO:** No período que compreende as duas primeiras décadas do século XXI, a metrópole Belo Horizonte vem passando por uma reestruturação urbana na qual se torna mais visível empiricamente os processos espaciais – com destaque para a descentralização urbana, as ideias e atuações dos agentes sociais modeladores do espaço urbano em seu vetor de expansão urbana denominado Vetor Norte. Tivemos em um primeiro momento o protagonismo do Estado. O objetivo deste trabalho é destacar o segundo momento, que compreende o período após implantação de infraestruturas e equipamentos urbanos por parte do Estado nesta área, no qual se destacará a atuação e realização dos ideais e objetivos dos agentes sociais mais diretamente ligados ao setor imobiliário, onde se presencia também concomitantemente uma reestruturação imobiliária aos moldes do novo mercado imobiliário.

**Palavras-chave:** reestruturação urbana, agentes sociais, reestruturação imobiliária.

**GT – 14:** Reestruturação urbana e econômica na produção do espaço: agentes e processos

## 1. INTRODUÇÃO

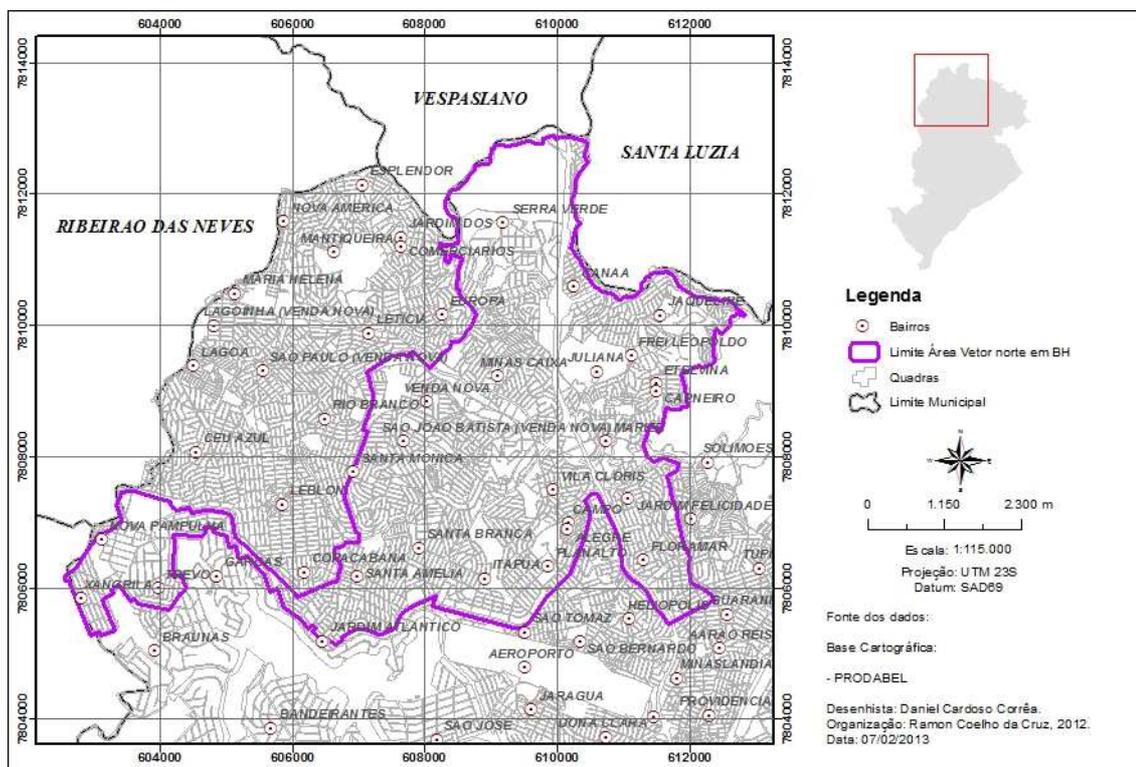
Desde sua fundação, a cidade de Belo Horizonte – MG passa por sucessivas transformações em seu espaço urbano para se estabelecer como uma capital moderna e contemporânea. E nas primeiras décadas do século XXI, busca se firmar também como uma metrópole que se destaca não só no Estado de Minas Gerais, mas em ser competitiva no cenário regional, nacional e até mesmo internacional.

A busca de Belo Horizonte em ser uma cidade contemporânea vem desde o seu plano de fundação de autoria do engenheiro Aarão Reis, que a tornou a primeira cidade planejada do Brasil moderno, baseado em um modelo urbanístico franco-americano, entre 1893-1897; em seguida, com a implantação do Complexo Arquitetônico da Pampulha, projeto assinado pelo arquiteto Oscar Niemeyer no período que compreende as décadas de 1940-1950, sendo essa a primeira tentativa de ocupação e crescimento da área norte da cidade. Nesta época também se tem o projeto de criação de um distrito industrial na área oeste da cidade, a construção da Cidade Industrial Juventino Dias (limítrofe as cidades de Contagem e Betim). É a partir de 1940 que também surge o processo de metropolização de Belo Horizonte, período que a cidade experimentou até o início dos anos 1950, uma grande reestruturação da cidade e reestruturação urbana (que envolve sua rede urbana).

Depois, chegamos ao momento atual (anos 2000-2020), em que a metrópole mineira vem passando por uma outra reestruturação urbana decorrente de uma reestruturação econômica e que são parte da totalidade do novo capitalismo, o qual também deixa sua forma no urbano. E se tratando da principal metrópole mineira, a forma urbana da recente reestruturação é mais nítida na porção norte do seu território, mais conhecida como Vetor Norte de expansão urbana.

Torna-se mais nítido também neste período atual na morfologia da metrópole a passagem de uma cidade que evoluiu de monocêntrica à policêntrica em seu processo de estruturação e de expansão urbana. Portanto, Belo Horizonte está passando novamente por uma reestruturação urbana, uma vez que o fenômeno abrange também sua rede urbana. Reestruturação esta que muito se revela através do processo espacial de descentralização urbana, cujo principal destino de transferência de bens e serviços centrais tem sido o Vetor Norte de Belo Horizonte (ver Mapa 1) e da Região Metropolitana de Belo Horizonte – RMBH.

MAPA 1 – Localização e área do Vetor Norte de Belo Horizonte (e municípios limítrofes)



Fonte: Base cartográfica da PRODABEL, 2008. Confecção do mapa: Daniel Cardoso Corrêa, 2013. Dados organizados por Ramon Coelho da Cruz, 2012.

O Vetor Norte de Belo Horizonte por longos anos, antes da década 2000-2010, se caracterizou como área de comércio popular e de área residencial popular por concentrar grande parte da população de baixa renda ou mais pobre do território belo-horizontino e da RMBH. A partir dos anos iniciais do presente século, essa área da metrópole passou a receber vários investimentos do Estado, sendo dotada de várias infraestruturas, ampliação dos eixos viários e instalação de novos aparelhos urbanos – com destaque para a implantação da Cidade Administrativa do Governo de Minas Gerais na regional Venda Nova. Ou seja, o Estado se destacou como um dos principais agentes sociais produtores do espaço urbano durante os anos de 2003 a 2014 no Vetor Norte de Belo Horizonte e da RMBH. O que serviu de base para atrair ainda mais os agentes sociais do setor imobiliário que passaram a enxergar no norte da metrópole o futuro dos seus negócios.

O objetivo desta pesquisa é identificar e destacar os ideais e a atuação dos agentes sociais mais diretamente ligados ao setor imobiliário, onde se presencia também concomitantemente uma reestruturação imobiliária aos moldes do novo mercado imobiliário.

Em uma primeira fase desta pesquisa<sup>1</sup> buscou-se destacar o protagonismo do Estado em promover a descentralização urbana em Belo Horizonte a partir da criação de infraestruturas e criação de equipamentos urbanos no Vetor Norte, como também em criar políticas públicas visando a descentralização urbana e o desenvolvimento econômico nesta área da RMBH, o que foi a base desde o início das obras estatais para uma ação conjunta e sequencial dos agentes sociais do setor e/ou mercado imobiliário. Atualmente, são estes últimos os que mais colhem os frutos do que o Estado plantou no espaço urbano da RMBH, e promovem o que podemos denominar de reestruturação imobiliária.

Reestruturação imobiliária advém da ideia de que no novo capitalismo que vivenciamos no século XXI, o mercado imobiliário está sob uma nova estrutura que está acima da anterior, nas palavras de Lencioni (2017, p. 110): “uma nova estrutura se impõe sobre a anterior e modifica profundamente o setor imobiliário”. O leque de produtos imobiliários, e, portanto, o aumento da produção imobiliária se agigantou desde os anos 2004 no Brasil, graças a financeirização que o setor imobiliário passou a estar aliado, o que colaborou para o engajamento do setor em um processo de maior acumulação de capitais, tornando, portanto, o espaço urbano privatizado (LENCIONI, 2017, p. 132); a cidade, ou melhor, no nosso caso aqui: a metrópole e sua rede urbana passaram a ser um negócio de compra e venda.

Em busca de chegar aos objetivos desta pesquisa foi necessária uma sequência de trabalhos de campo que vão dos anos 2011 a 2022 no Vetor Norte da RMBH para observação e constatação da realização dos ideais e ação dos agentes sociais produtores do espaço urbano nesta área, ou seja, buscamos ter uma base empírica, a qual foi baseada anteriormente e concomitantemente por um referencial teórico, tivemos um constante levantamento de referências bibliográficas para atualização dos procedimentos teórico-metodológicos. Além de uma pesquisa documental nos principais jornais escritos e digitais em busca de entrevistas cedidas por agentes do mercado imobiliário no período apontado, assim como entrevistas orais cedidas por agentes ligados à gestão do Estado, e por pesquisadores que lidam com o planejamento urbano de Belo Horizonte e RMBH. E, por último, foi feita a compilação dos resultados alcançados para apresentar a discussão crítica proposta nas demais seções a seguir.

---

<sup>1</sup> Parte dos referenciais e procedimentos teóricos-metodológicos desta pesquisa advém de parte da pesquisa de mestrado realizada entre os anos 2011-2013, ou seja, da dissertação de mestrado de um dos autores que também é o orientador da pesquisa (CRUZ, 2013). Sendo aqui uma revisão e atualização a partir de observações e constatações em trabalhos de campo durante o período de 2011 a 2022.

## 2. OS AGENTES SOCIAIS E A REESTRUTURAÇÃO URBANA E IMOBILIÁRIA NO VETOR NORTE DE BELO HORIZONTE E DA RMBH

Os proprietários fundiários, os promotores imobiliários e, em certa medida, o Estado são, podemos dizer assim, os três agentes sociais mais engajados na promoção do setor imobiliário, área responsável pela produção imobiliária, a qual pode ser entendida como

a produção, que ao se realizar através do consumo de um imóvel, permite aos que o produzem apropriar-se de uma fração da massa global da mais-valia, parcialmente como renda fundiária capitalizada e parcialmente como lucro decorrente do processo de construção do imóvel, através do capital investido nos meios de sua produção e a exploração da força de trabalho (SPOSITO, 1991a, p. 150).

Sendo, então, a produção imobiliária a própria

expressão da reprodução do capital aplicado em uma construção, tendo como condição o acesso a uma fração do território (terreno), garantindo ao proprietário desta, a realização da renda fundiária ali capitalizada e apropriada através da venda da construção ali imobilizada (SPOSITO, 1991a, p. 151).

Assim, expõe “o caráter da mercadoria que a terra se reveste no modo capitalista de produção, como único meio através do qual a produção imobiliária se realiza, viabilizando a apreensão de mais-valia, como renda da terra e lucro” (SPOSITO, 1991a, p. 151).

Os proprietários fundiários, mais conhecidos como proprietários de terras, agem com o “sentido de obterem a maior renda fundiária de suas propriedades, interessando-se em que estas tenham o uso que seja o mais remunerador possível, especialmente uso comercial ou residencial de *status*” (CORRÊA, 1995b, p. 16). Eles são os grandes interessados na expansão da cidade, pois isto significa a transformação de parte do que antes era denominado de terra rural para terra urbana, sendo a terra urbana mais valorizada. “Isto significa que estão fundamentalmente interessados no *valor de troca* da terra e não no seu *valor de uso*” (CORRÊA, 1995b, p. 16, *grifos do autor*).

Isso nos ajuda a entender o porquê da propriedade fundiária da periferia urbana, principalmente de metrópoles ou grandes cidades, serem o alvo dos proprietários de terras, pois esta está “diretamente submetida ao processo de transformação do espaço rural em urbano” (CORRÊA, 1995b, p. 16).

Em algumas ocasiões os proprietários de terras também agem como promotores imobiliários. Côrrea (1995b) os denomina como um conjunto de agentes que realizam de forma parcial ou total as seguintes operações:

- (a) incorporação, que é a operação-chave da promoção imobiliária; o incorporador realiza a gestão do capital-dinheiro na fase de sua transformação em mercadoria, em imóvel; a localização, o tamanho das unidades e a qualidade do prédio a ser construído são definidos na incorporação, assim como as decisões de quem vai construí-lo, a propaganda e a venda das unidades;
- (b) financiamento, ou seja, a partir da formação de recursos monetários provenientes de pessoas físicas e jurídicas, verifica-se de acordo com o incorporador, o investimento visando à compra do terreno e à construção do imóvel;
- (c) estudo técnico, realizado por economistas e arquitetos [...];
- (d) construção ou produção física do imóvel, que se verifica pela atuação de firmas especializadas nas mais diversas etapas do processo produtivo; a força de trabalho está vinculada às firmas construtoras; e
- (e) comercialização ou transformação do capital-mercadoria em capital-dinheiro, agora acrescido de lucros; os corretores, os planejadores de vendas e os profissionais de propaganda são os responsáveis por esta operação (CORRÊA, 1995b, p. 19-20).

Vale ressaltar também que do ponto de vista da gênese do promotor imobiliário há enormes diferenças entre eles, as quais o autor também aponta:

há desde o proprietário fundiário que se transformou em construtor e incorporador, ao comerciante próspero que diversifica suas atividades criando uma incorporadora, passando pela empresa industrial, que em momentos de crise ou ampliação de seus negócios cria uma subsidiária ligada à promoção imobiliária. Grandes bancos e o Estado atuam também como promotores imobiliários (CORRÊA, 1995b, p. 20-21).

A chamada reestruturação imobiliária também será possibilitada via políticas públicas, principalmente na instância municipal que elabora leis que regulam o uso e ocupação do solo urbano no município, onde é possível identificar melhor como o Estado se posiciona diante dos diversos interesses contraditórios dos agentes sociais que atuam na produção imobiliária. O “Estado desenvolve sua política urbana, aparentemente neutra e comprometida com o planejamento voltado para o bem-estar social, mas na verdade definida segundo interesses da(s) classes(s) dominante(s)” (SPÓSITO, 1991a, p. 164).

Destaca-se, assim, a ação pública frente a seu papel legislador e administrador que “é exercido através da formulação de leis e controle (ou não) de sua aplicação. Pode assim, impor uma série de restrições ou abrir toda sorte de possibilidades às operações de produção e comercialização dos imóveis” (SPOSITO, 1991a, p. 164).

Mas, já que o imóvel como mercadoria precisa ser adquirido por alguém, onde fica o cliente neste processo de produção capitalista imobiliária? Pensando que o cliente enquanto

usuário e/ou consumidor é parte do processo da produção capitalista imobiliária, logo, vital para o setor imobiliário, considera-se a intervenção destes principais agentes: o proprietário fundiário<sup>2</sup>, o promotor imobiliário, o construtor e o cliente ou usuário (ROCH, GUERRA, 1981, p. 17).

Abordemos um pouco mais sobre cada um destes agentes:

1) O proprietário fundiário – por ser aquele que possui a terra, é o dono da terra, ele pode ser considerado como “o principal freio do desenvolvimento capitalista da produção de edificações” (ROCH, GUERRA, 1981, *tradução nossa*, p. 17). Eles “monopolizam a propriedade da terra e decidem sobre como e quando usar seus terrenos, controlando desta forma o acesso à cidade como um todo” (SPOSITO, 1991a, p. 158).

Também é perceptível seu importante papel na especulação do solo urbano. Quando uma terra agrícola ou um terreno baldio (anteriormente situado no espaço rural) é incorporado ao território da cidade, portanto do espaço urbano, o proprietário de terras pode segurar sua propriedade, sua terra, até que obtenha o máximo de ganho possível com a valorização que sua terra vai adquirindo, na medida em que a área do entorno de sua propriedade (de sua terra) vai sendo urbanizada, seja através do incremento de infraestruturas do Estado (asfaltamento, saneamento básico, iluminação da rua, construção de praças, dentre outras) seja pelas demais atividades de construção (comércio, casas e/ou conjuntos prediais para habitação, condomínios fechados de alto padrão arquitetônico e urbanístico, *shopping center*, etc).

O ato de “segurar” a terra significa “especular” o solo que agora se tornou urbano. Assim, o proprietário fundiário especula com sua propriedade. O fato se aplica também ao proprietário fundiário que possui terreno também em uma área que já é urbana. Por exemplo, no centro principal da cidade, onde geralmente a valorização do solo urbano é maior, é comum, alguns proprietários de lotes urbanos aguardarem o máximo de rentabilidade que conseguem adquirir para então vender para uma construtora ou grande empresa o seu lote.

Os ganhos com a especulação do solo urbano, entretanto, não são apenas do proprietário fundiário, que muitas das vezes pode ser o que fica com a menor parte da rentabilidade advinda da especulação. Isso se deve por alguns proprietários não saberem ao certo o valor real de sua propriedade e acabarem aceitando o valor estipulado pelo promotor imobiliário, que por sua vez, edificará o terreno e poderá obter uma boa parte da rentabilidade

---

<sup>2</sup> Roch e Guerra (1981, p. 17) usaram a denominação “*el propietario del suelo*”, mas considerando o a nomenclatura mais utilizada no contexto brasileiro preferimos optar por “proprietário fundiário” conforme vinha sendo citado no texto, e segundo Corrêa (1995b).

da especulação ao repassar a edificação para o cliente. Isso que podemos chamar de *jogo da especulação* pode continuar com a revenda da edificação adquirida pelo cliente para outro e assim por diante<sup>3</sup>.

O sucesso do *jogo da especulação* do solo urbano, a maior rentabilidade possível, pode ser medido a partir do direcionamento que se dará a produção imobiliária, enfim, para qual classe social se construíra o produto imobiliário naquele terreno adquirido (ROCH, GUERRA, 1981). Como se pode ver, o proprietário fundiário que não tem outra função além de ser o dono da terra, já que não é quem estipula o preço e nem edifica, qualifica o solo urbano: é apenas o que dá início ao *jogo da especulação*.

A partir das estratégias seguidas pelos proprietários fundiários, será produzida uma elevação no preço do solo e é através da produção imobiliária que o valor do solo tenderá a ser próximo ao valor das edificações (CAPEL, 1972).

2) O promotor imobiliário – responsáveis pelas principais operações da produção imobiliária que se materializam na edificação e comercialização de imóveis. A atuação dos grandes promotores imobiliários se destaca sobretudo no processo de produção imobiliária, pelo fato de serem os autores dos grandes bairros que surgem e modificam as periferias das cidades, que ditam o vetor de expansão urbana (ROCH, GUERRA, 1981).

Produzir imóveis para as classes sociais que procuram *status*, imóveis de luxo, é sem dúvida mais lucrativo e de interesse maior do promotor imobiliário. O paradoxo de demanda solvável saturada, de um lado, e da demanda não solvável insatisfeita (demanda da camada popular por habitação/moradia não atendida), do outro, “explica o interesse do capital imobiliário em obter ajuda do Estado, de modo a permitir tornar viável a construção de residências para as camadas populares” (CORRÊA, 1995b, p. 22).

É de grande importância a produção de moradias na sociedade capitalista, pois não tem apenas papel fundamental na economia, como o de amortecer as crises cíclicas da economia atraindo investimento de capital e criação de muitos empregos, mas também na reprodução das relações sociais (CORRÊA, 1995b; CAPEL, 1972). Presenciamos isto no Brasil durante a crise capitalista mundial de 2008, quando a construção civil não parou, e

---

<sup>3</sup> A possibilidade do preço do solo urbano sempre subir e proporcionar comprar para vender depois, obtendo assim uma mais-valia é a essência do que denominamos aqui de *jogo da especulação* ou simplesmente como *especulação do solo*, que é “*un proceso que se alimenta de sí mismo, ya que los capitales acuden a comprar suelo porque esperan que suba, y sube porque acuden muchos capitales y se forman precios monopolísticos*” (ROCH, GUERRA, 1981, p. 71-72, *grifo dos autores*).

principalmente os programas sociais de moradia para as camadas populares estavam veementes.

Nisso tem destaque o apoio do Estado capitalista, pelo fato de estar “fortemente repleto, através de seus componentes, de interesses imobiliários” (CORRÊA, 1995b, p. 23). O Estado viabiliza a construção de moradias para as camadas populares através de créditos para os promotores imobiliários, ao facilitar a desapropriação de terras e ao oferecer crédito, principalmente através de financiamento para os futuros usuários/moradores (CORRÊA, 1995, p. 22).

Como já anunciado, no caso brasileiro temos vários exemplos com a criação de órgãos desde o Banco Nacional da Habitação – BNH e das Cooperativas de Habitação – COHABs, de mecanismos jurídicos e financeiros, como o Fundo de Garantia por Tempo de Serviço – FGTS até o Programa Federal Habitacional Minha Casa, Minha Vida – MCMV 1 e 2<sup>4</sup>. Independente da especificidade de cada um, sua criação objetiva possibilitar a acumulação capitalista através da produção imobiliária, da produção de habitações, cujo acesso se torna agora ampliado na parceria entre Estado e setor imobiliário (CORRÊA, 1995b).

Em função das características já ressaltadas da produção imobiliária, destacando-se o tempo de produção e a magnitude do preço da mercadoria imóvel, temos que, historicamente, tal produção, sobretudo a de fins habitacionais, requer uma estrutura de financiamento, enquanto fonte de crédito, que propicie condições para que a produção se realize com pouco ou quase nenhuma disponibilidade de capitais por parte das construtoras. Quando as empresas envolvidas na produção imobiliária dispõem de capitais, o crédito funcionará como viabilizador do consumo, ampliando significativamente a demanda solvável (SPOSITO, 1991a, p. 199).

Ao fomentar o crédito, o Estado viabiliza a produção imobiliária, que possibilita o consumo, que, por sua vez, mantém o ciclo da economia enquanto o cliente/consumidor final

<sup>4</sup> O Programa Federal Habitacional Minha Casa, Minha Vida – MCMV – segundo os objetivos do Ministério das Cidades quanto à habitação “tem por objetivo promover a produção ou aquisição de novas unidades habitacionais, ou a requalificação de imóveis urbanos, para famílias com renda mensal de até R\$ 5.000,00” (MINISTÉRIO DAS CIDADES, 2012. Disponível em <<http://www.cidades.gov.br/index.php/minha-casa-minha-vida>> Acesso em 14 dez. 2012). O valor de R\$ 5.000,00 não está atualizado, pois o MCMV contempla famílias com renda mensal de até 10 salários mínimos. O MCMV1 foi anunciado no dia 25 de Março de 2009 em Brasília, e foi considerada uma das principais ações do governo Lula para reverter a crise econômica internacional de 2008 que teve como principal cenário a crise no setor imobiliário dos EUA. O argumento central do Programa MCMV, segundo Campos (2011), é o “de que as grandes empresas são indispensáveis para elevar a escala dos negócios e assim permitir o uso de tecnologias de processo avançadas que reduzam os custos da construção, tornando possível o acesso da população de baixa renda ao mercado formal da habitação” (CAMPOS, 2011, p. 73). O MCMV2 foi anunciado pela presidenta da República Dilma Rousseff em 16 de junho de 2011 e teve como meta o dobro do que foi prometido no MCMV1: construção de dois milhões de novas unidades habitacionais entre os anos de 2011-2014. O MCMV1 e 2 permite ao beneficiário utilizar recursos do FGTS e obter subsídios do governo para aquisição de um imóvel/habitação, como também financiamento através do banco estatal (Banco Caixa Econômica Federal) para quitação do imóvel à empresa construtora.

tiver poder de compra. E será o cliente/consumidor final que ficará com a dívida, a qual serve para manter os negócios imobiliários, para os agentes do mercado imobiliário continuarem baseados no acúmulo de capital (LENCIONI, 2017).

Podemos ver o ciclo da economia sendo mantido assim na produção imobiliária com auxílio do Estado tendo o MCMV como exemplo (desde 2020 foi renomeado pelo governo federal vigente como Casa Verde e Amarela). Este programa federal,

ao direcionar a política habitacional estritamente para os financiamentos e a compra de novas unidades, provendo subsídios altíssimos – através dos incentivos aos financiamentos – não somente a indústria da construção civil, mas aos capitais imobiliários de modo geral -, também contribui com a valorização imobiliária, dificultando seus próprios objetivos de ampliação do acesso a camadas mais amplas da população, em função dos preços mais elevados. Os capitais imobiliários são altamente beneficiados neste processo, devido não somente à valorização fundiária, mas porque passam a auferir também altos rendimentos no provimento do financiamento para a obtenção da casa própria (MAGALHÃES, TONUCCI FILHO, SILVA, 2011, p. 30).

Os mesmos autores notificam que “esta é uma das diversas formas pelas quais o mercado financeiro vem se inserindo progressivamente no setor imobiliário, além de uma atuação direta na oferta e na construção de novas unidades” (MAGALHÃES, TONUCCI FILHO, SILVA, 2011, p. 30). É o que ressaltamos como reestruturação imobiliária na introdução deste trabalho (e tratado por LENCIONI, 2017), o mercado imobiliário atual se faz e se configura numa junção com o mercado financeiro.

Para a classe menos favorecida, geralmente denominada classe operária, a habitação/moradia possui um valor além dela mesma, ou seja, o imóvel adquirido seja por financiamento, seja subsídio do Estado, lhes serve de garantia para obtenção de novos créditos que lhes permitem adquirir outros bens de consumo duráveis, mesmo que isso signifique aumento do endividamento (CAPEL, 1972).

Enfatizamos assim, que a produção imobiliária, o adquirir de uma habitação/moradia, tem um papel crucial no ciclo da economia. Portanto, tem também um papel importante e motriz para a reestruturação urbana e econômica, e conseqüentemente, em alguns casos, para a reestruturação imobiliária.

Voltando aos interesses dos promotores imobiliários, Roch e Guerra (1981, p. 22) revelam que o sonho inalcançável dos grandes promotores imobiliários é chegar a produzir habitações/moradias como se fabrica carros ou lavadoras de roupas. Mas a habitação/moradia não se qualifica como um produto industrial como os outros. A produção imobiliária encontra

dificuldades e demandas específicas que a fazem se adequar a localização onde oferecerá o produto imobiliário e o tipo de cliente/usuário que se pretende ou poderá alcançar.

É intrínseca a relação da disponibilidade de terra para construção de imóveis e uma boa localização, o que é mais enfatizado como renda da terra urbana. As classes sociais que obtêm maior renda são geralmente as que buscam os melhores imóveis nas melhores localizações da cidade/metrópole. Daí a vantagem em produzir habitações para as classes sociais que constituem a demanda solvável. Isso tem um “significativo rebatimento espacial” (CORRÊA, 1995b, p. 23). Assim, os promotores imobiliários agem em correlação ao:

- (a) preço elevado da terra e alto status do bairro;
- (b) acessibilidade, eficiência e segurança dos meios de transporte;
- (c) amenidades naturais ou socialmente produzidas; e
- (d) esgotamento dos terrenos para construção e as condições físicas dos imóveis anteriormente produzidos, conforme indica R. S. de Almeida. Estas características em conjunto tendem a valorizar diferencialmente certas áreas da cidade, que se tornam alvo da ação maciça dos promotores imobiliários: são as áreas nobres, criadas e recriadas segundo os interesses dos promotores, que se valem de maciça propaganda. Assim, de um lado, verifica-se a manutenção de bairros de *status*, que continuam a ser atrativos ao capital imobiliário e, de outro, a criação de novas áreas nobres em razão do esgotamento de áreas disponíveis em outros setores valorizados do espaço urbano: os novos bairros nobres são efetivamente criados ou resultam da transformação da imagem de bairros antigos que, dispondo de alguns atrativos, tornam-se de *status* elevado (CORRÊA, 1995b, p. 23, *grifos* do autor).

No conjunto dos agentes que se enquadram como promotores imobiliários e que também são responsáveis junto aos planejadores de vendas e os profissionais de propaganda em converter o capital-mercadoria (imóvel) em capital-dinheiro, estão os corretores imobiliários como já citados, mas, mais conhecidos como corretores de imóveis.

Os corretores de imóveis têm papel fundamental na produção imobiliária, pois não atingem apenas os que compram os imóveis, mas também os que produzem/vendem imóveis. Eles são grandes influenciadores do preço dos imóveis:

Os corretores imobiliários operam como coordenadores do mercado imobiliário, concorrem entre si, e a partir do volume de negócios que conseguem fazer, realizam sua parcela de lucro. Desempenham forte papel na determinação do consumo, sugerindo, criando necessidades, apresentando e, muitas vezes, induzindo opções. Têm uma ação profícua na formação dos componentes ideológicos, a que estão submetidos os que compram os imóveis. Além disto, agem como uma espécie de avaliadores das mercadorias imóveis, sugerindo preços, e distinguindo, através da captação da capacidade de demanda do mercado, os bons e os maus momentos para os que vendem ou para os que compram (SPOSITO, 1991a, p. 160-161).

Os corretores de imóveis podem redirecionar clientes/usuários para a direção/vetor da cidade/metrópole que permitirá um volume de negócios por um período maior, como também incentivar os produtores/construtores a atuarem com mais intensidade e diversidade nessa direção/vetor da cidade.

Outro agente importante na etapa de produção e comercialização dos imóveis e que, geralmente, possui uma escala de operação maior e conseqüente maior escala espacial de atuação<sup>5</sup> é o incorporador. O incorporador, o construtor e o produtor de materiais de construção são os agentes responsáveis pelo empreendimento. Portanto, podem ser chamados também de empreendedores (SPOSITO, 1991a, p. 159). Dentre eles, o incorporador é o que possui maior poder político (CORRÊA, 1995b, p. 21).

Como tinha se adiantado, a variedade e diferença entre os agentes que abarcam o conjunto dos promotores imobiliários é bastante considerável. Podendo ter aqueles que atuam como pequenos produtores de imóveis aos incorporadores que visam grande produção de edificações e variedade de clientela. Mas ambos estão à procura das pessoas que têm como pagar o “direito a viver na cidade” (ROCH, GUERRA, 1981, p. 24, tradução nossa).

3) O construtor – tratando de grandes produções imobiliárias como geralmente ocorrem em metrópoles, aqui se inclui as grandes empresas construtoras de imóveis para habitação/moradia. É importante que, dentro do esquema da produção imobiliária, a empresa construtora esteja vinculada a uma empresa promotora (ROCH, GUERRA, 1981, p. 27), geralmente a uma incorporadora.

É comum nas cidades brasileiras vermos a atuação conjunta dos empreendedores, que compreende os incorporadores, construtores e os produtores de materiais de construção, ao desempenhar “o papel específico de produzir as edificações que entrarão no mercado e serão comercializadas. [...] Possibilitando a realização do lucro destes e da renda da terra aos proprietários” (SPOSITO, 1991a, p. 159-160).

A empresa construtora dentre os agentes do setor imobiliário e componente também do conjunto dos promotores imobiliários é a que mais depende da força de trabalho. Em toda produção capitalista, um processo de valorização do capital se une a um processo de trabalho.

---

<sup>5</sup> Corrêa (1995b) aborda baseado nos conceitos de R. S. de Almeida como “escala de operações” e “escala espacial de atuação” a particularidade dos incorporadores dentre os agentes do setor imobiliário. A escala de operação se refere ao número de construções simultâneas que o incorporador é capaz de produzir. E a escala espacial de atuação corresponde à área em que se localizam as obras e os estoques de terrenos. “*Estas duas escalas estão relacionadas: maior a escala de operações, maior a escala espacial de atuação e, adicionalmente, maior o poder político do incorporador*” (Corrêa, 1995b, p. 21).

No setor imobiliário, é a empresa construtora quem assegura esta união (ROCH, GUERRA, 1981, p. 60).

4) O cliente ou usuário – também pode ser entendido como o consumidor do produto imobiliário. Há dois tipos de clientes para os promotores imobiliários:

1º) *O cliente solvente* – compreende a menor parte da clientela, pois pode adquirir uma habitação/um imóvel com facilidade, por possuir renda suficiente, e tem poder de escolha maior, podendo escolher imóveis situados nos bairros da cidade que possuem melhor localização e vantagens urbanas (ROCH, GUERRA, 1981, p. 27);

2º) *O cliente pouco ou não solvente* – representa a maior parte da clientela de imóveis/habitações, é aquele que conta apenas com o salário que recebe por seu trabalho e por si só tem muitas dificuldades para adquirir um imóvel/habitação e possui pouca opção na escolha da localização de um imóvel que porventura consiga adquirir com ajuda de financiamento do Estado ou da própria construtora (ROCH, GUERRA, 1981, p. 27).

Aquele usuário que possui renda apenas para sobrevivência, ou seja, não lhe sobra nenhuma economia, faz parte da clientela não solvente, que não interessa aos promotores imobiliários, pois tais clientes não lhe fornecem nenhum lucro. Os clientes não solventes só conseguem adquirir um imóvel/habitação se houver algum programa social do Estado que subsidie e/ou lhe forneça uma moradia.

O ingresso de clientes e/ou usuários em uma área da cidade pode inferir no tipo de produto imobiliário que será construído naquela área, o que influi também em certa medida no preço da terra e do imóvel/habitação.

Os clientes solventes em potencial são os consumidores mais visados pela produção e promoção imobiliária, já que

o nível deste consumo será limitado pelo poder aquisitivo por parte de cada comprador e pela ausência de qualquer poder aquisitivo por parte de outros potenciais consumidores, sendo que estes elementos não determinam, mas exercem forte pressão na delimitação do preço dos imóveis (SPOSITO, 1991a, p. 162).

Outro tipo de cliente muito importante no redirecionamento da oferta por terra urbana e que pode criar uma estratégia de localização espacial vantajosa no espaço urbano de uma cidade é o chamado setor terciário, para o qual a compra de um terreno urbano é mais uma inversão em “capital produtivo”. Ao construir uma edificação, o setor terciário a inclui em seus meios de produção, por exercer nela uma atividade de comércio e/ou serviços, sem

deixar de ganhar constantemente com a valorização imobiliária da mesma (ROCH, GUERRA, 1981, p. 29).

Quanto aos clientes, compradores/consumidores de imóveis residenciais, o produto, mercadoria imobiliária adquirida, “reveste-se preponderantemente de seu valor de uso, quando são usuários do imóvel, mas nela está sempre contido o seu potencial valor de troca” (SPOSITO, 1991a, p. 162-163).

A respeito dos clientes solventes que adquiriram um imóvel/habitação, pode-se dizer que, além de serem usuários do imóvel, “do ponto de vista das probabilidades do mercado, em geral, pensam também como proprietários imobiliários” (SPOSITO, 1991a, p. 163).

Os clientes que a promoção capitalista privada não busca ter um relacionamento são os clientes não solventes (ROCH, GUERRA, 1981, p. 30). Portanto, o cliente e/ou usuário possui uma importância vital na produção imobiliária, e conseqüentemente na produção do espaço urbano e reestruturação do espaço interno das cidades e da sua rede urbana. Ele pode redirecionar a expansão urbana, provocar migrações intraurbanas, criar centralidades através de novos fluxos e redirecionar a concentração do comércio e dos serviços etc.

## **2.1 A reestruturação imobiliária no Vetor Norte de Belo Horizonte e da RMBH**

Nos resultados a seguir será detalhado como o Vetor Norte de Belo Horizonte e da RMBH tem sido alvo de maciça propaganda para demonstrar a mudança do cliente/usuário que os promotores imobiliários desejam atrair e obter nessa área.

O segundo registro fotográfico da pesquisa, realizado no mês de novembro de 2012 na principal área comercial de Venda Nova, uma das centralidades mais expressivas do Vetor Norte de Belo Horizonte, chamou-nos atenção, pois, ao comparar com o que foi observado durante o primeiro trabalho de campo dessa pesquisa, realizado em meados do ano de 2011, onde presenciamos escavadeiras derrubando antigos imóveis do estilo casas residenciais na área considerada histórica desta centralidade, com o intuito de preparar o terreno para receber a implantação de imóveis comerciais, ou seja, lojas de redes de varejo voltadas a classe média, nos fez buscar no banco de imagens do Google Earth do período anterior as lojas vistas em 2012, e para nossa surpresa o Google Earth tinha exatamente a foto do dia da escavadeira a desfazer a(s) casa(s) que presenciamos em 2011, como se pode ver a seguir nas fotos 1 e 2.



**Foto 1** – Construção de imóveis comerciais no lugar de residências em meio ao comércio popular na Rua Padre Pedro Pinto – bairro Venda Nova, Belo Horizonte. Centralidade mais expressiva do Vektor Norte da RMBH.  
Fonte: Banco de Imagens do Google Earth – imagem de 07/2011.



**Foto 2** – As novas lojas de redes nacionais construídas no lugar das residências referidas na figura anterior. Nota-se que se mantiveram os abrigos de ponto de ônibus e as árvores.  
Fonte: Banco de imagens dos autores, foto de 11/2012.

Vale ressaltar que o setor imobiliário atual conta ainda mais com o setor terciário, com os empresários do setor de comércio e serviços para oferecê-los imóveis amplos em áreas centrais ou em áreas consideradas de nova expressão de centralidade, que atendem a deseconomias de aglomeração, onde rapidamente eles terão o retorno do capital investido na aquisição desse produto imobiliário (o galpão ou loja ampla, loja de grande porte). Ou se tratando de imóvel alugado, os corretores imobiliários vendem a ideia de que, pelo empresário estar numa localização privilegiada por ser repleta de potenciais consumidores, poderá arcar tranquilamente com um aluguel de alto valor. É o que ocorreu e vem ocorrendo ainda nesta área após os investimentos de infraestrutura pelo Estado, uma valorização imobiliária que encantou e ainda faz brilhar os olhos dos proprietários fundiários de antigas casas/imóveis residenciais no centro comercial de Venda Nova, os quais venderam ou em algum momento irão vender seus terrenos para promotores imobiliários e/ou corretores imobiliários. Sendo os

novos donos ou inquilinos destes imóveis de uma classe social superior à daqueles que antes ocupavam ou eram donos dos imóveis residenciais. Ou seja, o que explica em parte que, apenas proprietários de grandes redes de lojas de departamentos ou franquias bem conhecidas no cenário do comércio internacional ou nacional poderão arcar com os custos imobiliários nesta área que teve impacto direto do processo espacial de descentralização urbana e reestruturação da cidade e da rede urbana.

Venda Nova e quase todas as centralidades do Vetor Norte da RMBH desde a década 2000-2010 tem se tornado o reduto de novos prédios comerciais, novos condomínios comerciais e/ou residenciais, edificações imobiliárias verticalizadas de médio a alto padrão arquitetônico e criando assim, áreas nobres, o que fazia que alguns autores de estudos urbanos não<sup>6</sup> cogitassem a possibilidade de tais áreas surgirem nessa direção da RMBH.

De acordo com entrevistas com corretores de imóveis durante os trabalhos de campo realizados durante o segundo ano desta pesquisa se identificou as principais (não todas) empresas construtoras e incorporadoras de imóveis na modalidade de edificações, prédios residenciais de maior porte e produto imobiliário novo como condomínio fechado, atuantes na área em torno da Cidade Administrativa do Governo de Minas Gerais (conhecida também como CAMG), no Vetor Norte de Belo Horizonte e da RMBH e seus respectivos produtos/empreendimentos que se encontram em sua maioria já concluídos ou em fase final de construção no mercado imobiliário (TABELA 1).

Os imóveis residenciais relacionados na Tabela 1 são de vários tipos, visando atender desde os usuários/consumidores de média a baixa renda (popularmente nomeados pela mídia como classe C), aos de média a alta renda (classes B e A). Todos são de empreendedores imobiliários ou principais e grandes construtoras/incorporadoras que atuam no país inteiro ou ao menos no sudeste brasileiro.

---

<sup>6</sup> Villaça (2012) é um destes autores que afirmava que não se podia imaginar a classe dominante ou de maior renda optar por residir no Vetor Norte de Belo Horizonte. As autoras Mendonça e Costa (2011), abordam que o movimento de elitização em Belo Horizonte permanece nas áreas imediatamente periféricas da Área Central e da Pampulha, mas também consideram que nos últimos anos têm surgido empreendimentos de grande porte na área norte da metrópole que são orientados para populações de alta renda, e embora estejam ainda desocupados deverão promover alterações na estrutura socioespacial da região metropolitana no longo prazo.

**TABELA 1** – Edifícios imobiliários de grande e médio porte construídos ou em construção, cujos lançamentos se deram nos anos de 2010-2012, próximos a Cidade Administrativa do Governo de Minas Gerais

Empresa (s)	Empreendimento (s)	Nº de andares	Nº de torres e aptos ou área em m <sup>2</sup>	Localização (Bairro/Regional de Belo Horizonte ou cidade da RMBH)	Fase do Empreendimento em 2021
Andrade Valadares/ Direcional Engenharia	Portal Vistas do Horizonte Linha Verde/Veredas Vistas do Horizonte	12-13/ 10-11	4 e 376/ 2 e 164	Floramar/Regional Norte	Concluído
SantaCruza/Gaya	Residencial Mirante José Lucas Ferraz (JLF)	16	1 e 96	Planalto/ Regional Norte**	Concluído
TENDA	Residencial Las Palmas Life	5	7 e 140 (2Q)	Juliana/ Regional Norte	Concluído
TENDA	Residencial Bosque dos Pinheiros	5	6 e 120	Frei Leopoldo/ Regional Norte	Concluído
TENDA	Residencial Di Stefano Life	6	6 e 120	Juliana/ Regional Norte	Concluído
TENDA	Residencial Buenos Aires Tower	13	1 e 88	Venda Nova/Regional Venda Nova	Concluído
TENDA	Residenciais Le Grand Bariloche Life/Le Grand Villa Real Tower*	5/8-9	2/3 e 172	Parque São Pedro/Regional Venda Nova	Concluído
ROSSI	Rossi Jardins Praças Residenciais	6	7 e 168 (3Q)	Venda Nova/Venda Nova	Concluído
ROSSI	Rossi Mais Primavera	12	6 e 288	Venda Nova/Venda Nova	Concluído
ALPHAVILLE	Alphaville Minas Gerais*** (no lançamento: Alphavillhe Norte)	-	542 unidades e 873.283m <sup>2</sup>	Vespasiano – RMBH	Algumas unidades concluídas e outras em construção no ano de 2021.

Notas: \*Os residenciais Le Grand Bariloche Life e Le Grand Villa Real Tower estão instalados em um mesmo terreno, por isso foram relatados em conjunto. \*\*O Residencial Mirante JLF, se localiza na divisa entre os bairros Vila Clóris e Venda Nova – portanto entre as regionais Norte e Venda Nova. \*\*\*O Alphaville Minas Gerais no estilo condomínio fechado para classe social de alto status, vendeu todos os lotes em um só dia, quando lançado!

Fonte: Banco de dados dos autores diante de coletas nos trabalhos de campo da pesquisa, 2011-2022.

Vale destacar também que quase todas empresas retratadas nessa tabela estão na bolsa de valores brasileira, como: TENDA, ROSSI e ALPHAVILLE, o que confirma que o novo setor imobiliário aliançado com o capital financeiro está vigoroso no Vetor Norte da RMBH, e visando principalmente a demanda solvável, o cliente solvente, como também ofertando novos produtos imobiliários nesta área para atrair outras/novas classes sociais (diferentes do perfil socioeconômico que residia ou ainda reside nesta área antes dos anos 2003), ou seja, as de maior poder aquisitivo, relegando os grupos excluídos para uma distância ainda maior das áreas centrais da metrópole mediante a (super)valorização do solo urbano da periferia da porção norte da RMBH.

Dentre as reportagens encontradas, destaca-se uma do jornal O Tempo, datada de 14/09/10, que traz a fala do vice-presidente da área imobiliária do Sindicato da Indústria da Construção Civil (Sinduscon-MG) na época, José Francisco Couto de Araújo Cançado. Ele já apontava uma valorização de 100% nos imóveis localizados nas imediações da CAMG nos últimos três anos (LABBATE, 2010). E outra do jornal Estado de Minas, datada em 10/12/2012, que traz a fala de um representante, agente do mercado imobiliário, o diretor da Smel Imóveis, Luiz Fernando Machado que defende que a “região norte” de Belo Horizonte era uma forte candidata em ser uma das regiões mais valorizadas da metrópole, e tem o seguinte trecho de sua fala transcrita: “É importante lembrar que nos últimos cinco, seis anos, a região era inexpressiva, não existindo ali qualquer vestígio ou expectativa de desenvolvimento, pois era considerada pobre e sem futuro. Agora, deve apresentar grande valorização nos próximos anos.” (LETÍCIA, 2012).

Como se pode ver “o produzir/vender/comprar/consumir o imóvel são ações que se contextualizam no processo mais amplo do reproduzir a cidade capitalista” (SPÓSITO, 1991a, p. 156). O que detectamos no viés empírico da pesquisa no Vetor Norte de Belo Horizonte e RMBH nos anos de 2011 a 2022.

### 3. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Apesar do que se apresenta no atual Vetor Norte de Belo Horizonte e RMBH, que é a primazia<sup>7</sup> da ação do Estado na produção do espaço urbano, concordamos que o setor

---

<sup>7</sup> Nos referimos a “primazia da ação do Estado na produção do espaço urbano” nesta área no período 2003-2014. Pois, como destaca a professora Celina Borges em entrevista a nós concedida em 26/07/12: “antes desse período a produção do Vetor Norte de Belo Horizonte se deu principalmente através dos grupos sociais excluídos conjunto a ação do setor imobiliário e omissão do Estado”.

imobiliário acompanhou essa ação do Estado e tem participado de maneira mais enfática e decisiva na produção do espaço urbano, na reestruturação urbana da metrópole nos anos posteriores a instalação da Cidade Administrativa do Governo de Minas Gerais

E dentro da lógica da cidade/metrópole capitalista não faz parte dos interesses estratégicos dos promotores e corretores imobiliários as diferentes frações do capital envolvidas na produção de imóveis para as camadas populares, para a parte da sociedade que pertence ao grupo da classe social de menor poder aquisitivo, menor poder de compra.

Notamos que a população de baixa renda denominada como grupos excluídos (CÔRREA, 1995b), que em algum momento particular foi essencial para o setor imobiliário, principalmente para a especulação imobiliária, ou seja, para a dinâmica capitalista, passam a ser abandonados, subordinados e esquecidos, assim, se afogando em dívidas assumidas com os juros e promoções oferecidas pelo programa estatal “MCMV”/Casa Verde e Amarela, e que é ao mesmo tempo um programa financiador do setor imobiliário, do capital privado com uma construtora/incorporadora à frente. Ou seja, sempre existirá uma demanda por habitação/moradia não atendida, o que se denomina demanda não solvável e é pouco ou nada atrativa para o capital privado (CAPEL, 1972).

A mais recente reestruturação urbana trouxe com ela grandes transformações no viver a cidade, uma delas está relacionada a qualidade de vida urbana que se tornou uma mercadoria, quem puder pagar por viver melhor a cidade poderá usufruir parcelas da metrópole em um dos novos produtos imobiliários da reestruturação imobiliária que consome e vende o espaço urbano da metrópole. No caso, compra e venda de parcelas da metrópole ou das cidades do Vetor Norte da RMBH que antes da recente reestruturação urbana não eram tão interessantes, mas, eram terrenos em reserva, aguardando o momento ideal de (super)valorização, de maior acumulação de capital. Este momento chegou!

## REFERÊNCIAS

CAMPOS, Paola Rogedo. O preço da terra urbana e a moradia de baixo custo. In: MENDONÇA, Jupira Gomes de. COSTA, Heloisa Soares de Moura (Organizadoras). Estado e capital imobiliário: convergências atuais na produção do espaço urbano brasileiro. Belo Horizonte: C/Arte, 2011. p. 63-79.

CAPEL, Horácio. *Agentes y estrategias en la producción del espacio urbano español*. **Revista de Geografia**, Barcelona, v.8, n.1-2, p.19-58, 1974.

CORRÊA, Roberto Lobato. O Espaço Urbano. São Paulo: Ática, 1995b.

CORRÊA, Roberto Lobato. Sobre Agentes Sociais, Escala e Produção do Espaço: Um texto para Discussão. In: A Produção do Espaço Urbano: Agentes, Processos, Escalas e Desafios. Carlos, Ana Fani Alessandri. Souza, Marcelo Lopes de. Sposito, Maria Encarnação Beltrão (organizadores). São Paulo: Contexto, 2011. p. 41-51.

CRUZ, Ramon Coelho da. O oculto e o revelado da descentralização urbana no início do século XXI em Belo Horizonte. Dissertação (Mestrado em Geografia) – Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2013. Disponível em: <http://objdig.ufrj.br/16/teses/805784.pdf>. Acesso em: 4 mai. 2022.

LABBATE, Aline. Imóveis vão valorizar 100%. Jornal O Tempo, 14/09/2010. Disponível em: <http://rss.otempo.com.br/otempo/noticias/?IdEdicao=1788&IdCanal=5&IdSubCanal=&IdNoticia=151091&IdTipoNoticia=1> Acesso em 01 nov. 2011.

LETÍCIA, Júnia. Vetor Norte de BH é a bola da vez do mercado imobiliário. Caderno: Lugar Certo do Jornal Estado de Minas, 10/12/2012. Disponível em: [https://estadodeminas.lugarcerto.com.br/app/noticia/noticias/2012/12/10/interna\\_noticias,46772/vetor-norte-de-bh-e-a-bola-da-vez-do-mercado-imobiliario.shtml](https://estadodeminas.lugarcerto.com.br/app/noticia/noticias/2012/12/10/interna_noticias,46772/vetor-norte-de-bh-e-a-bola-da-vez-do-mercado-imobiliario.shtml) Acesso em 15 ago. 2013.

LENCIONI, Sandra. **Metrópole, metropolização e regionalização**. Rio de Janeiro: Consequência, 2017.

MAGALHÃES, Felipe Nunes Coelho Magalhães. TONUCCI FILHO, João Bosco Moura. SILVA, Harley. Valorização imobiliária e produção do espaço: novas frentes na RMBH. In: MENDONÇA, Jupira Gomes. COSTA, Heloísa Soares de Moura. **Estado e capital imobiliário: convergências atuais na produção do espaço urbano brasileiro**. Belo Horizonte: C/Arte, 2011. p. 17-40.

MENDONÇA, Jupira Gomes de. COSTA, Heloisa Soares de Moura. Dinâmica Imobiliária e a formação de um “obscuro objeto de desejo”: localização residencial e representação simbólica. In: MENDONÇA, Jupira Gomes de. COSTA, Heloisa Soares de Moura (Organizadoras). Estado e capital imobiliário: convergências atuais na produção do espaço urbano brasileiro. Belo Horizonte: C/Arte, 2011. p. 169-187.

RIBEIRO, Luiz Cesar de Queiroz Ribeiro. Dos cortiços aos condomínios fechados: as formas de produção da moradia na cidade do Rio de Janeiro. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira: IPPUR, UFRJ: FASE, 1997. 352p.

ROCH, Fernando. GUERRA, Felipe. Especulacion del suelo? Coleção: **Hacer la ciudad**. Editora: Nuestra Cultura. Madrid, 1981. 125p.

SPOSITO, Maria Encarnação Beltrão. O chão arranha o céu: a lógica da (re)produção monopolista da cidade. (Tese de Doutorado). São Paulo: USP, Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, 1991a. 391 p.

SPOSITO, Maria Encarnação Beltrão. Centro e as formas de expressão da centralidade urbana. Revista de Geografia. Universidade Estadual Paulista/UNESP. São Paulo, 1991b, v.10. p. 1-18.

VILLAÇA, Flavio. Reflexões sobre as cidades brasileiras. São Paulo: Studio Nobel, 2012. 296 p.