



# XIV Encontro Nacional da ANPUR

23 a 27 · maio · 2011 · Rio de Janeiro

---

XIV ENCONTRO NACIONAL DA ANPUR  
Maio de 2011  
Rio de Janeiro - RJ - Brasil

---

A LÓGICA DA PRODUÇÃO DO ESPAÇO NO NORTE DO PARANÁ: ESTUDO COMPARATIVO  
ENTRE LONDRINA E MARINGÁ (PR)

**Ricardo Luiz Töws** (UEM e UEPR/Fecilcam) - ricardotows@gmail.com

*Doutorando do Programa de Pós-Graduação em Geografia (PGE/UEM). Professor do Departamento de Geografia da UEPR/FECILCAM. Pesquisador do Grupo de Estudos Urbanos da Fecilcam (GEURF), do Grupo de Estudos Urbanos da UEM (GEUR) e do Observatório das Metrôpoles*

**Cesar Miranda Mendes** (UEM) - cmmendes@wnet.com.br

*Prof. Dr., Universidade Estadual de Maringá-UEM, Departamento de Geografia - DGE, Coordenador do Grupo de Estudos Urbanos (GEUR) e pesquisador do Observatório das Metrôpoles (Núcleo R.M.M.)*

## **1 LONDRINA E MARINGÁ: UM ESTUDO COMPARATIVO**

Fazer um estudo comparativo entre Londrina e Maringá é um desafio que perpassa o âmbito acadêmico, visto as incidências, a história e a geografia das duas cidades, a cultura dos moradores em compará-las, a mídia, que, ocasionalmente publica alguma matéria comparando as cidades, sobretudo no âmbito do crescimento econômico; os acordos políticos; as tentativas de transformá-las em uma metrópole linear e, em contrapartida, a institucionalização política das Regiões Metropolitanas separadamente; a criação de alguns serviços a fim de viabilizar a integração, como por exemplo, as funções específicas dos aeroportos<sup>i</sup> e das universidades<sup>ii</sup>; enfim, todos esses fatores e muitos outros incitam a comparação.

A própria evolução das cidades, a forma como foram fundadas, a bipolarização da centralidade no Norte do Paraná e, conseqüentemente, na mesorregião norte-central paranaense, onde se inserem, são elementos que permitem a comparação.

No âmbito acadêmico, artigos foram publicados enfatizando a dupla interpretação que se tem das duas cidades sob os aspectos de competitividade e de integração. Há ainda o trabalho de Ribeiro (2004) que compara Londrina e Maringá no que diz respeito à centralidade intra-urbana.

Assim, um dos propósitos desse trabalho é comparar a produção do espaço, via processo de verticalização de Londrina e de Maringá, buscando identificar as particularidades do aludido processo em cada caso. Os escritos do texto passam por esse objetivo. Vale salientar que o processo de verticalização não está descolado dos demais processos relativos à urbanização, por isso serão criados alguns tópicos que indiretamente estão relacionados à produção do espaço urbano, com o intuito de enriquecimento e detalhamento.

### **1.1 AS INTERVENÇÕES MUNICIPAIS**

O objetivo desse tópico é condensar os aspectos mais significativos que mimetizaram a configuração das cidades tal qual estão inscritas no espaço. Somekh (1987) em seu estudo sobre a cidade de São Paulo colocou que a verticalização de São Paulo se tornou predominantemente residencial, sendo paulatinamente limitada pela legislação, quanto a sua possibilidade de multiplicação do solo urbano. A autora classificou esse fenômeno de desverticalização.

Ao se analisar, sobretudo a produção do espaço nas cidades na década de 1980, tinha-se como posicionamento que o poder público, por meio da aprovação da legislação (3706/1984 para Londrina e 1736/1983 para Maringá) deu possibilidade ao

mercado imobiliário de ampliar suas ações e intervenções, tendo em vista o aumento do potencial construtivo (Quadro 1 e Quadro 2).

A partir do momento em que se construiu gráficos comparando a evolução da legislação urbanística nas cidades com a evolução da verticalização, percebeu-se algumas questões que vem ao encontro e outras que contradizem o acima exposto, que devem ser pontuadas:

1. O Estado, nas duas cidades, se apresenta rígido no ordenamento do uso do solo inicialmente, com características de disciplinador, sobretudo no que concerne à localização, já subdividindo as cidades por meio das técnicas de zoneamento;

2. Após a primeira legislação, em ambas as cidades, há a interferência das classes de maior poder aquisitivo ou que estão no poder naquele momento, com o intuito de disciplinar o uso do solo a contento, proibindo a verticalização em algumas partes da cidade, mas possibilitando a expansão da verticalização em outras partes;

3. A década de 1980. Confirma-se que o poder econômico se sobrepõe ao poder político; Em Londrina e em Maringá, ocorreu um aumento substancial no número de projetos aprovados e em tramitação nas prefeituras, tendo em vista o momento econômico e as possibilidades de investimentos. A legislação veio como uma espécie de socorro ao mercado, que precisava de terra urbana bem como de uma legislação que favorecesse seus anseios. Desse modo, percebe-se, escancaradamente, principalmente em Maringá, que a construção civil inicia seu crescimento em 1980, a legislação é aprovada em 1983 e a verticalização aumenta seu ritmo gradativamente.

4. A década de 1990 apresenta a maior diferenciação em termos de legislação urbanística nas cidades de Londrina e de Maringá. Em Londrina a próxima legislação aprovada ocorre somente em 1998 e tem como base a contenção do adensamento central (Quadro 1). Praticamente toda a década de 1990 ficou sobre vigência da lei aprovada em 1984 e a queda no número de lançamentos é de responsabilidade do momento econômico e não da intervenção do Estado. Em Maringá já ocorre o inverso. Em decorrência do grande *boom* ocorrido na década de 1980 e do adensamento significativo, sobretudo na parte central da cidade bem como dos bairros lindeiros ao centro (sobretudo Zona 07), o poder público adotou a legislação de 1983 como um grande erro e tratou de modificá-la substancialmente com a Lei Complementar n.º 03/1991 e, diferentemente de Londrina, possibilitou o adensamento somente nos eixos de comércio e serviços, estipulados por essa lei. A grande queda ocorrida no interior da década bem como o crescimento verificado a partir do ano 2000 em Maringá, tem como responsáveis tanto a intervenção do Estado como o momento ou fases do desenvolvimento econômico. A partir de 2004, mesmo sem grandes alterações na

legislação, percebe-se estratégias do Estado de abertura de lotes e aplicação de legislação específica em locais específicos, como por exemplo, o Novo Centro de Maringá. O discurso esteve, a partir desse momento, atrelado ao empreendedorismo urbano e à comercialização da terra urbana como sinônimo de desenvolvimento. A partir desse novo *boom* imobiliário no Novo Centro de Maringá, mais uma vez a prefeitura teve o papel de rever o planejamento, adotando novamente a verticalização do Novo Centro como um erro e, em consequência, “para minimizar o problema, o prefeito de Maringá Sílvio M. Barros tem como objetivo ampliar o perímetro urbano da cidade” (C.T., 2009), como se isso tivesse alguma relação com o fenômeno Novo Centro. Em Londrina, a expansão em direção à Zona Sul ainda está de acordo com as intenções do poder público municipal.

Verifica-se que o Estado (ou poder público) tem papel fundamental, pois dita os ritmos e os locais de crescimento, mas sempre favorecendo a classe dominante e o mercado imobiliário. Concorde-se com Corrêa (1999) de que os agentes necessitam do apoio do Estado que, por sua vez, está “fortemente repleto, através de seus componentes, de interesses imobiliários” (CORRÊA, 1999, p. 23).

Assim, concorda-se também com Somekh (1987) de que não ocorre uma fusão das três entidades envolvidas no processo – empresa, mercado e Estado – “mas uma reformulação de seus papéis de forma articulada” (SOMEKH, 1987, p. 38), ou seja, as alianças entre os agentes são formas de articulação para a viabilização e mercantilização dos empreendimentos.

**QUADRO 1: EVOLUÇÃO DA LEGISLAÇÃO DE USO E OCUPAÇÃO DO SOLO QUE INTERFERE/ INTERFERIU NO PROCESSO DE VERTICALIZAÇÃO DE LONDRINA (PR)**

ANO	LEI	OBSERVAÇÕES
1951	133/51	Primeira legislação que regulamenta o uso do solo e o zoneamento. Já divide a cidade em zonas, com sinalizações para a verticalização.
1963	788/63	Mais simplificada do que a primeira, tem como principal elemento a contenção da verticalização no centro da cidade, para preservar o <i>Skyline</i>
1969	1635/69	Diferenciação funcional de aproveitamento dos lotes; a alteração da Lei foi baseada na articulação com o mercado imobiliário e seguiu a lógica de maximização dos lucros.
1974	2.518/74	Há uma sinalização, ainda que tímida, para a verticalização nos bairros, desde que sejam em bairros bem próximos ao centro. Há uma redução no número de Zonas Residenciais, mas o conteúdo não se difere muito.
1984	3706/1984	Aumento dos coeficientes de construção estabelecendo relações com a taxa de ocupação dos terrenos. A altura das edificações é livre.
1998	7485/1998	Contenção do adensamento na Área Central; Efetiva possibilidade da verticalização no Bairro; subsídio às exigências do mercado imobiliário; a Lei emite a falsa impressão de maiores coeficientes nas Zonas Comerciais, no entanto os lotes são menores.
2004	Plano Diretor	É aprovado novo Plano Diretor de Londrina, mas a Lei de Uso do Solo que continua em vigência é a Lei n.º 7485/1998.

Elaboração: TÓWS, R.L., 2009

**QUADRO 2: EVOLUÇÃO DA LEGISLAÇÃO DE USO E OCUPAÇÃO DO SOLO QUE INTERFERE/ INTERFERIU NO PROCESSO DE VERTICALIZAÇÃO DE MARINGÁ (PR)**

ANO	LEI	OBSERVAÇÕES
1959	34/59	Lei que direciona o crescimento urbano; considera aspectos mais amplos sem detalhar as regulamentações do código de obras e posturas.
1968	624/68	Concepção tecnicista do planejamento urbano; densidade, valor do solo e homogeneidade espacial das classes sociais (segregação) são as condicionantes que norteiam essa lei (BELOTO, 2004); Há algumas zonas da cidade que a verticalização é proibida (ou o limite é 2 pavimentos), devido a “força” política e econômica dos moradores.
1983	1736/83	Aumento dos coeficientes, da taxa de ocupação dos terrenos; deixa livre a altura das edificações; coeficientes máximos na área central; facilidade para o mercado imobiliário.
1991	03/91 (L.C.)	Intuito de reduzir drasticamente os coeficientes; corretivo da Lei anterior; direcionamento da densificação para os eixos de comércio e serviços.
1994	46/94	Mesma essência da Lei anterior, com a reconfiguração dos eixos de comércio e serviços.
1999	331/99	Permite a verticalização em algumas áreas da cidade (ZC e ZCS), como o Novo Centro, por exemplo, por meio da Cota 610, restringindo as demais zonas.
2000	340/2000	Faz pequenas alterações referentes à Lei n.º 331/99, mas mantém a essência.

Elaboração: TÖWS, R.L., 2009

## 1.2 O MERCADO IMOBILIÁRIO

Esse item tem como objetivo comparar os agentes entrevistados e os demais agentes nas cidades estudadas, na tentativa de averiguar as ações, as estratégias e a forma de atuação.

Por meio da forma de atuação das empresas, baseando-se na elaboração que Souza (1994) realizou para a cidade de São Paulo, se construiu uma tipologia para os tipos de empresas atuantes, tendo as seguintes características em comum:

1. Há a existência de empresas exclusivamente incorporadoras, como por exemplo, em Maringá, a empresa Silvio Iwata Imóveis, que trabalha com a incorporação e com o serviço de imobiliária.

2. Há empresas incorporadoras e construtoras, como é o caso da Plaenge, nas duas cidades, a A. Yoshii, em Londrina, a MRV e a Cidade Verde, em Maringá, dentre outras.

3. Há empresas exclusivamente construtoras, como é o caso, em Londrina, da Construtora Brasília (Já extinta) e em Maringá a Construtora João Granado, ainda que esta trabalhe em parceria com a Incorporadora Pedro Granado Imóveis.

4. Há empresas exclusivamente vendedoras, que é o caso das imobiliárias que são inúmeras nas cidades.

Essa tipologia, inicialmente elaborada por Souza (1994) para São Paulo, mesmo em realidade extremamente distinta, é adotada como forma de atuação nas cidades estudadas.

Assim, retomando a teoria elaborada por Logan e Molotch no trabalho de Fix (2007), percebe-se que a filosofia dos agentes que produzem edifícios está fundamentada nas seguintes formas: o primeiro tipo de promotor imobiliário é caracterizado como acidental, ou seja, é passivo, pois muitas vezes adquire um imóvel com outros propósitos, mas o mesmo acabou se mostrando mais valioso quando vendido ou alugado para usos diversos (FIX, 2007). Pode-se exemplificar que esse tipo de agente está presente no espaço urbano, sobretudo na comercialização ou locação, pois agrega valor ao proprietário. São agentes que possuem um único imóvel ou vários deles, inclusive apartamentos, que, ao perceberem que a possibilidade de agregar valor sobre o imóvel como valor de troca é maior do que como valor de uso, “acidentalmente” se transforma em um promotor imobiliário. Esse tipo de agente é constante nas grandes, médias, inclusive Londrina e Maringá, e até nas pequenas cidades.

O segundo tipo de agente é denominado por Logan e Molotch (1987 *apud* FIX, 2007), como o promotor imobiliário ativo. De acordo com os autores, esse agente tem as seguintes particularidades:

1. Antecipa as mudanças de uso do solo e especula sobre o futuro de determinados lugares;
2. Procura capturar renda por meio do estabelecimento de formas de controle sobre as regiões propensas a se tornarem mais vantajosas ao longo do tempo;
3. Baseia-se na previsão de tendências e na realização de apostas;
4. Busca a renda diferencial colocando-se no caminho do processo de desenvolvimento;
5. A principal habilidade de que necessita é prever os movimentos geográficos dos outros, não apenas dos agentes do setor imobiliário, mas também dos empresários relacionados à produção e aos serviços.

O terceiro tipo de agente destacado denomina-se o promotor imobiliário estrutural. Suas principais particularidades são:

1. Procura prever o futuro para tomar decisões e intervém para alterá-lo, modificando as condições que estruturam o mercado;
2. Uma de suas estratégias é criar rendas diferenciais, por meio da influência na arena de tomada de decisões que trazem vantagens a uma região em relação à outra, como a realização de obras públicas, a oferta de subsídios, as alterações no zoneamento, a elaboração de planos, etc.

3. Ao contrário dos dois outros, visa apropriar-se de renda monopolista e redistributiva, e não apenas diferencial.

Em princípio, quando da realização das entrevistas com os agentes, percebeu-se que seus argumentos vão de encontro ao segundo tipo, ou seja, o promotor imobiliário ativo. Sem distinção, sempre alegam que fazem pesquisas de mercado antes da implementação de determinado empreendimento, buscam as regiões ou as partes da cidade mais propensas de valorização, realizam apostas, correndo todos os riscos possíveis, conforme já demonstrado em Souza (1994); geralmente uma parte da cidade onde há um *boom* imobiliário, há a devida concentração desses agentes nesse espaço, argumentam. Em suas argüições, percebe-se claramente a intenção de esconder se existe algum tipo de *lobbies* com o poder público ou intervenções na legislação urbanística, mas tentam a dizer que é de conhecimento que os demais agentes concorrentes (promotores imobiliários) realizam essas práticas. Jamais dizem ou citam nomes dos concorrentes.

Mas ao realizar uma leitura sobre os espaços urbanos pesquisados, percebe-se que os promotores imobiliários se encaixam no terceiro tipo de agente, ou seja, o estrutural, sobretudo as grandes incorporadoras. Para defender essa assertiva, elencou-se os seguintes elementos ou características observadas:

1. Há a intervenção dos agentes na produção da cidade, inclusive em relação ao futuro, ainda que esse futuro seja próximo, a partir do momento que se compartilha da opinião de Capel (1983), de que o espaço urbano capitalista não é de seus moradores, e sim dos agentes que o produzem.

2. Os agentes conhecem as partes mais valorizadas da cidade e executam seus projetos nessas partes. Geralmente realizam uma pesquisa de mercado e tentam seduzir os proprietários fundiários a viabilizarem seus lotes em especulação. Assim, concorda-se com Corrêa (1999), quando afirma que “a atuação espacial dos promotores imobiliários se faz de modo desigual, criando e reforçando a segregação residencial que caracteriza a cidade capitalista” (CORRÊA, 1999, p. 24-5).

3. Se se concorda com Lefebvre (1973), Corrêa (1999), Villaça (2007), dentre outros autores, inclusive realizando-se essa leitura nas cidades estudadas, então o Estado toma decisões no espaço urbano que favorecem o mercado imobiliário e é influenciado decisivamente por esse mercado. Assim, as leis de zoneamento, os planos, os projetos, as obras públicas, enfim, as ações do Estado são influenciadas pelos agentes, designados pelos autores (Logan e Molotch, 1987) como estruturais.

Adotando-se essas características para os agentes, convém demonstrar algumas particularidades relativas à Londrina e à Maringá. Em termos de diferenças nas estratégias do mercado, verificou-se que em Londrina os agentes visualizaram a

possibilidade do condomínio pelo preço de custo anteriormente à Maringá, tanto que na década de 1980 foram construídos 139 empreendimentos nesse sistema. Em Maringá esse sistema é recente, devido a alguns fatores, tais como: A falta de confiança na incorporação, devido o fracasso de algumas grandes incorporadoras; a alta taxa de permuta dos terrenos exigida pelos proprietários fundiários, em torno de 22% (L.R.F., 2009); Em Londrina a taxa de permuta, segundo o entrevistado, é em torno de 15%, bem abaixo do que em Maringá; dentre outros.

Outra distinção<sup>iii</sup> verificada refere-se às inovações técnicas na construção civil. Em Maringá os materiais utilizados pelos colaboradores da construção civil, tais como andaimes e estruturas, por exemplo, são arcaicos se comparados à Londrina, fazendo com que a demora na entrega dos empreendimentos seja maior em Maringá do que em Londrina (L.R.F., 2009). O motivo para a distinção está relacionado ao tamanho da construtora, sua importância bem como a forma e as tecnologias que desenvolve na construção do empreendimento.

O tamanho dos lotes também interfere no processo. Em Londrina os coeficientes de construção são baixos se comparados à Maringá, sobretudo na década de 1980 quando as legislações das duas cidades deram suporte para o desenvolvimento vertical. No entanto, em Londrina, os terrenos ofertados para a construção dos edifícios eram grandes (Figura 1), possibilitando a construção em altura. Em Maringá, mesmo recentemente, verifica-se a carência de grandes terrenos, sobretudo nas áreas onde o processo se desenvolve freneticamente, como no Novo Centro, por exemplo (Figura 2). Em Londrina, na Gleba Palhano e em seu entorno, ou seja, na Zona Sul de forma geral, têm-se lotes com grandes dimensões, que por sua vez, possibilitam a construção de grandes edifícios e que são visivelmente inscritos na paisagem urbana com maior qualidade (L.R.F., 2009), em termos de adensamento.



**FIGURA 1: ASPECTO DA VERTICALIZAÇÃO NA ZONA SUL DE LONDRINA, 2006**  
Fonte: Google Earth, imagem de 9 de agosto de 2006. Atualmente o processo se encontra consolidado





**FIGURA 2: ASPECTO DA VERTICALIZAÇÃO NO NOVO CENTRO DE MARINGÁ, EM 2008**

Autor: TÔWS, Ricardo Luiz, 17 de outubro de 2008

O uso dos edifícios também se distingue nas duas realidades. Em Londrina constroem atualmente edifícios residenciais, predominantemente, com piscinas e áreas verdes no terreno. Em Maringá, praticamente os edifícios não possuem áreas para a construção de espaços de lazer, salvo em seu interior, devido à alta taxa de ocupação do terreno. Quanto ao uso, reservam o térreo para o uso comercial e os demais pavimentos para o uso residencial, sendo considerados de uso misto. Nesse quesito, as propagandas do mercado imobiliário maringaense procuram ofuscar essa parte, que não interessa para o cliente.

A construção vertical induzida pelas proximidades às Instituições de Ensino Superior (IES) também são alvo de distinção. Em Londrina a verticalização próxima a Universidade Estadual de Londrina não está relacionada ao público estudante e sim à proximidade a outros atrativos, como o Shopping Catuaí, Lago Igapó, entre outros, inclusive o público alvo não é, de forma alguma, pelo padrão e pelo tamanho dos apartamentos, o público estudante. Há, oportunamente, a atuação do mercado imobiliário visando esse público, no entanto não constroem edifícios para esse fim. As demais IES de Londrina, ou se localizam em áreas onde a verticalização já está consolidada, como é o Caso da Universidade Tecnológica Federal do Paraná (UTFPR) nas proximidades do Centro, ou em áreas residenciais, como um dos campus da Universidade Norte do Paraná (UNOPAR). Em Maringá ocorre o inverso. As IES dinamizam o mercado imobiliário de Maringá, tanto que algumas incorporadoras atuam em função das IES e possuem como alvo o público estudante. A Zona 07, onde se localiza a Universidade Estadual de Maringá é o bairro mais verticalizado da cidade, tendo seu auge na década de 1980.

Uma segunda IES que conheceu o processo de verticalização em suas proximidades por dinamizar o mercado imobiliário foi o Centro de Ensino Superior de Maringá (Cesumar). A instituição iniciou suas atividades em 1990, mas somente em 2003 houve a efetiva dinamização do processo, devido principalmente às alterações no zoneamento proposto nos bairros lindeiros, possibilitando a verticalização de até 07 pavimentos.

Com mais de onze mil pessoas (alunos e funcionários) vivendo o cotidiano e diariamente com esta instituição, aumentou o fluxo de pessoas em direção a estes bairros da cidade e passou a ocorrer uma constante valorização dos imóveis das diversas zonas do entorno do Cesumar, principalmente nas zonas limítrofes, como Romeiro (2002 apud Costa, 2002) relata: “As áreas próximas ao Cesumar já estão atraindo investidores e gerando demanda por pequenos imóveis, pois o preço dos terrenos ao redor do Centro Universitário triplicou de preço no prazo de cinco anos, para atender os alunos de outras cidades ou mesmo bairros distantes do Cesumar que ali estudarão” (CEREJA, 2005, p.40).

Atualmente há a consolidação do processo de verticalização no entorno do Cesumar, com a atuação de incorporadoras como a Expansão e a MRV, por exemplo.

Mais uma vez apreende-se a atuação do Estado como dinamizadora do mercado imobiliário em Maringá. Cada momento oportuno, cada empreendimento que transforma determinada parte da cidade traz junto consigo a dinâmica da construção civil. A evidência em Maringá é mais nítida do que em Londrina nesse quesito.

### **1.3 A DINÂMICA DO MERCADO**

Esse tópico visa identificar alguns fatores condizentes à forma de comercialização dos empreendimentos e como elas se diferem nas duas cidades, bem como verificar algumas particularidades no que tange aos tipos de empreendimentos.

Em Londrina verifica-se a constante parceria existente entre as construtoras na realização de empreendimentos. Um dos exemplos que pode-se citar diz respeito à fusão da Construtora Vectra com a Plaenge para a construção de empreendimentos, entre eles, o Edifício Grand Reserve. Justificam que

A Vectra Construtora e a Plaenge Empreendimentos são duas das mais tradicionais construtoras do mercado imobiliário de Londrina.

Acompanhando a tendência de mercado que aponta a parceria entre grandes construtoras, as duas empresas formaram uma aliança estratégica para o desenvolvimento de projetos específicos. Assim nasceu o Grand Reserve, um empreendimento marcado pela exclusividade e que reúne o grande know how que Vectra e Plaenge construíram ao longo dos anos (VECTRA, 2009).

Há uma preocupação em atrair o cliente pelas diversas plantas para um mesmo edifício bem como pelas variedades que pretendem contemplar em um só empreendimento, como *Playground*, quadra de esportes, *lounge*, *fitness center*, *solarium*, sauna, brinquedoteca, churrasqueira, entre outros aparatos. O mercado acredita que, quanto mais elementos atrativos colocam, mais atraem o cliente, sobretudo aquele que tem crianças, pois há uma preocupação para que os filhos não se ausentem da residência, devido os “perigos” da rua. O problema que se coloca refere-se à administração desses novos equipamentos que estão sendo acoplados aos empreendimentos.

Em Maringá, nesse quesito, para citar exemplos, já que a tendência desses espaços é cada vez maior nos projetos, destaca-se alguns lançamentos da Incorporadora Pedro Granado, tais como Edifício Farol de Alexandria, Tropical Summer e Tom Jobim. O Edifício Tom Jobim compreende três plantas distintas, nomeadas de acordo com as obras do artista que nomeia o edifício, para atingir públicos distintos, diferindo no número de dormitórios, de vagas na garagem e na área total. O folder de divulgação destaca que o Tom Jobim Residencial possui uma área de lazer completa: *Fitness Center*, Salão de Jogos, Quadra de *Squash*, Salão de Festas, Quadra Esportiva, *Playground*, Brinquedoteca, Espaço *Gourmet* à beira da piscina, Parque Aquático com piscina coberta, piscina infantil e raia para natação. O detalhe que se observa no folder de divulgação é o direcionamento das vendas não como valor de uso, mas como valor de troca, ou seja, em diversos momentos utilizam as palavras “investidor”, “lucro garantido”, entre outras, com o intuito de atrair o cliente especulador, aquele que se transformará em um agente do tipo acidental (FIX, 2007).

No dizer de Mendes (2000),

No mercado imobiliário, o objeto de negociação que era, por assim dizer, o valor de uso do imóvel, passa a ter seu valor de troca, desviando, assim, a atenção da margem do preço e passa a favorecer a valorização tão esperada para determinado imóvel, ou seja, a variação futura de seu preço. Isto é facilmente desprendido do apelo do marketing imobiliário (MENDES, 2000, p. 216).

Em relação às estratégias de mercado das empresas, em Londrina, conforme já dito, há a realização de parcerias entre as empresas, inclusive entre as próprias construtoras para a viabilização de seus empreendimentos. Em Maringá, há a realização de parcerias entre as incorporadoras com construtoras e também com as imobiliárias, que tem como papel a venda dos empreendimentos. Há também uma organização das imobiliárias na divulgação dos empreendimentos por meio do Jornal de ofertas imobiliárias, da Central de Negócios Imobiliários, periódico semanal e também por meio de *site* especializado, como o sub100, por exemplo. As imobiliárias

menores, para se manterem no mercado e para competirem com as maiores, divulgam seus negócios no Jornal Folha de Imóveis de Maringá e também nos jornais locais.

Outro fator pertinente diz respeito à ênfase dada às proximidades com o meio ambiente e, aliando-se a ele a qualidade de vida. Em Londrina esse é objeto de exploração de todas as incorporadoras que constroem às margens do Lago Igapó. Adjetivos como o “charme da região dos lagos”, “qualidade de vida”, “saúde”, “tranqüilidade”, “segurança”, “conforto” e “equilíbrio”, entre muitos outros, são vendidos em todos os encartes de propagandas. O Lago Igapó privilegia Londrina nesse quesito em relação à Maringá, pois em Maringá alguns encartes arriscam descrever a qualidade de vida relacionada ao meio ambiente e ao verde, mas a parte da cidade onde se verticaliza mais intensamente não possui esse “verde”. Na verdade, nas ilustrações exageram no tamanho e na quantidade de árvores para demonstrar essa ilusão. Exceção feita para o Edifício Salvador Dali, empreendimento da Pedro Granado Imóveis construído nas proximidades do Parque do Ingá, onde o verde pôde ser devidamente explorado.

Outro detalhe observado que diz respeito à inovação de algumas empresas em relação ao processo de cativar e atrair os clientes são os denominados apartamentos decorados. De acordo com a empresa que alega ser a criadora do modelo em Maringá, a Incorporadora Plaenge, a central de apartamentos decorados permite que em um só espaço o cliente tenha acesso a todos os lançamentos da empresa, podendo confrontar opções e tamanhos dos apartamentos. Segundo o site especializado da empresa, é a oportunidade de antecipar como eles ficarão depois de prontos e conferir todos os detalhes de acabamentos em metragem real. A empresa implantou o sistema em Curitiba, Londrina, Maringá, Dourados, Campo Grande e Cuiabá.

Esse modelo já está sendo copiado por outras empresas, como por exemplo, a Cantareira Incorporadora e Construtora, de Maringá (L.R.F., 2009). Como é inovador e eficaz, há a necessidade de atualização das empresas para competirem no mercado.

Outro exemplo de venda, segundo L.R.F. (2009), também lançado pela Plaenge e copiado por outras empresas, é a comercialização, por meio da montagem de *stands* em *Shoppings*. É notório o número de empresas, em Londrina e em Maringá que divulgam seus empreendimentos, por meio de *folders* e de maquetes, em *Shoppings Centers*.

Diversas estratégias são utilizadas pelos agentes, a fim de atrair os clientes e vender seus empreendimentos. No entanto, percebe-se a nítida supremacia do uso residencial da verticalização. É uma tendência da verticalização brasileira (SOUZA, 1994). Smolka (1987) já antecipara que o capital incorporador é definido como aquele

que desenvolve o espaço geográfico organizando os investimentos privados no ambiente construído, em especial aqueles ambientes destinados à produção de habitação.

Enfim, conhecida a dinâmica do mercado e suas estratégias para atingir o cliente, estudou-se as tendências da produção imobiliária nas cidades em foco.

#### **1.4 AS TENDÊNCIAS DA PRODUÇÃO IMOBILIÁRIA EM LONDRINA E EM MARINGÁ**

No caso da cidade de Londrina, verifica-se apenas um vetor de crescimento urbano: compreende a Zona Sul da cidade, sobretudo os bairros Petrópolis e Palhano. As características que incitaram esse crescimento, sobretudo o crescimento relacionado à construção civil já foram explanados nos tópicos anteriores. Há a incidência dos edifícios verticais, mas também é a parte da cidade que há o segmento dos condomínios horizontais fechados. Esses estão localizados ao sul da “cidade vertical”, nas proximidades da Universidade Estadual de Londrina e do Shopping Catuaí.

Ilustrando essa tendência, a Empresa Vanguard Home, que faz parte do Grupo Plaenge, projetou um investimento maciço na verticalização, com 19 torres, nas proximidades dos equipamentos acima ilustrados, como os condomínios, o Shopping Catuaí, a UEL e a UNOPAR, ao Sul da Gleba Palhano (Figura 3).

No caso Maringaense há mais de um vetor de crescimento e de expansão da construção civil, sobretudo vertical. Com o saturamento do Novo Centro, novas áreas são estrategicamente vislumbradas pelo poder público para consumo e expansão do mercado imobiliário. No que tange à verticalização, as recentes alterações no Plano Diretor direcionam a possibilidade de adensamento para os eixos de comércio e serviços, sobretudo a Avenida Morangueira. Um segundo vetor está ligado ao Centro de Ensino Superior de Maringá (Cesumar) na Zona Sul da cidade. No extremo Leste, há o projeto de transferência do Centro Cívico, onde abrigará em super-quadras os três poderes, quais sejam judiciário, legislativo e executivo. Na parte da cidade onde se localiza o aeroporto desativado Gastão Vidigal, há grandes áreas de aproveitamento potencial ao mercado imobiliário. Vale destacar que nesse vetor há a grande incidência de condomínios fechados e projetos de reestruturação urbana visando remover parte da população pobre de áreas valorizadas. Há ainda projetos elaborados pelo poder público para instituir um sub-centro a partir da inserção do Shopping Catuaí no extremo Oeste maringaense. Assim, há a possibilidade de

adensamento, caso as demais partes da cidade ilustradas estejam ou sejam esgotadas pelo mercado imobiliário.

Novo Pólo de Desenvolvimento Imobiliário em Londrina

Fechar X

Pátano

Shopping Catuaí

UNOPAR

Fac. Prágora

Condi Alphaville

▪ 19 TORRES ▪ 2.200 APARTAMENTOS ▪ 330 MILHÕES EM INVESTIMENTOS

A Vanguard Home, empresa fundada em Londrina com foco no comprador do primeiro imóvel, anuncia a região do Shopping Catuaí como prioridade para seus projetos imobiliários.

A empresa vai investir em seus 60 mil m<sup>2</sup> de terrenos na região para a construção de 2.200 apartamentos, em 19 torres, a serem lançadas nos próximos anos.

Vanguard Home, uma empresa com a solidez do Grupo Plaenge, que há 38 anos acredita e investe na nossa cidade.

Mais emprego, mais desenvolvimento, mais qualidade de vida - para Londrina e região.

VANGUARD

**FIGURA 3: FOLDER DE DIVULGAÇÃO DOS FUTUROS INVESTIMENTOS DA CONSTRUTORA VANGUARD HOME, EM LONDRINA**

Fonte: [www.skyscrapercity.com/showthread.php?t=645865](http://www.skyscrapercity.com/showthread.php?t=645865), visita em 23/12/2009

Comparativamente, verifica-se que em Maringá o poder público se movimenta mais na direção de transformar Maringá em cidade empreendimento, viabilizando novas áreas solváveis ao mercado, inclusive áreas que estavam em pousio social ou possuíam outras atividades (Mapa 2). Em Londrina há, após a saturação do Centro principal, ações do poder público e do mercado direcionadas para a parte Sul da cidade (Mapa 1).

Em relação à contribuição dos promotores imobiliários nesse processo, já explicitada sua tendência em construir edifícios verticais, sobretudo para o uso habitacional, destaca-se que, de acordo com Corrêa (1999), “a estratégia dominante, de produzir habitações para a população (...) tem um significativo rebatimento espacial” (CORRÊA, 1999, p. 23). De fato, segundo o autor, a ação dos promotores imobiliários se faz correlacionada a:

- (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 (...) (CORRÊA, 1999, p. 23).

Para o autor, estas características em conjunto tendem a valorizar diferencialmente certas áreas da cidade, que se tornam alvo da ação maciça dos promotores imobiliários:

São 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* elevados (CORRÊA, 1999, p. 23).

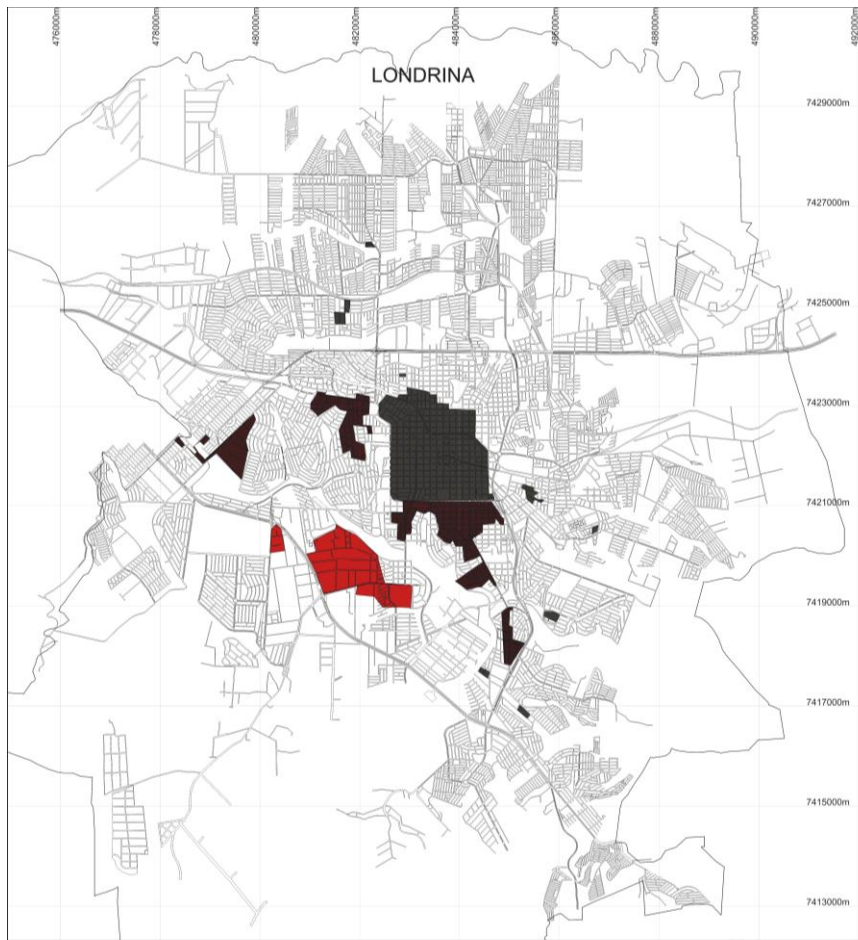
Dessa forma, o que se resgatou sobre as cidades estudadas, no que diz respeito à atuação dos agentes, não representa nenhuma novidade na forma de atuação: na verdade se constitui na reprodução de estratégias que, anteriormente detectadas nas grandes cidades por autores como Corrêa (1999), por exemplo, atualmente se reproduzem nas cidades médias, criando e recriando ‘cidades dentro das cidades’ e metamorfoseando o espaço urbano de acordo com seus anseios.

Essas evidências geram e sempre geraram a fragmentação do espaço urbano (CORRÊA, 1999), fruto das leis de zoneamento (VILLAÇA, 1999) criadas sob a jurisdição de seus interesses, separando as classes sociais, resultando na segregação e na exclusão territorial (ROLNIK, 2008).

As cidades estudadas passam, ainda que modestamente se comparadas às grandes metrópoles do país, pelo que Rolnik (2008) denominou de “Lógica da Desordem”. Ao incluir o termo “máquina de crescimento”, a autora conclui que “o modelo de exclusão territorial que define a cidade brasileira é muito mais do que a expressão das diferenças sociais e de renda, funcionando como uma espécie de engrenagem da máquina de crescimento que, ao produzir cidades, reproduz desigualdades” (ROLNIK, 2008, p. 10).

Para Fix (2007) o conjunto de agentes “relacionados à produção dos edifícios e do espaço urbano – promotores imobiliários e seus parceiros institucionais, financeiros e do setor público – faz da cidade uma espécie de “máquina de crescimento”, uma organização de tipo empresarial voltada a aumentar o volume de renda agregada por meio da intensificação da utilização da terra” (FIX, 2007, p. 24).





- Verticalização consolidada
- Verticalização periférica ao Centro (Sobretudo Década de 1990)
- Verticalização recente e em consolidação Zona Sul/ Gleba Palhano

FONTES: P.M.M., 2000; P.M.L., 2000, IBGE, 2006.  
 ORGANIZAÇÃO E CONFECCÃO: TÔWS. R.L., 2008

218  
**MAPA 1: EIXOS DE CRESCIMENTO VERTICAL E DE VALORIZAÇÃO NA CIDADE DE LONDRINA**



- Verticalização consolidada
- Terra Urbana com projetos elaborados pelo Poder Público para futura
- Verticalização recente e em expansão no entorno do CESUMAR
- Pretensão do Mercado Imobiliário e do Poder Público em função das t
- Vetor de valorização e possível verticalização Av. Morangueira
- Vetor de valorização e verticalização Recente Av.Guruceia

\*Instalação do Shopping Catuai, Shopping Car e projeto de elaboração de futuro terminal urbano

**MAPA 2: EIXOS DE DE CRESCIMENTO NA CIDADE DE MARINGÁ**



## 2 CONSIDERAÇÕES FINAIS

O texto apresentado revela resultados da pesquisa sobre o processo de produção do espaço urbano vertical nas cidades de Londrina e de Maringá bem como a comparação sobre o aludido processo entre as cidades.

O caminho percorrido para a construção de um referencial partiu inicialmente da ambigüidade existente na forma de interpretação da produção do espaço urbano, sobretudo no que tange ao papel do Estado. Para identificar as principais posturas foi necessário percorrer por autores da Geografia Urbana, da Sociologia Urbana, do Urbanismo e do Planejamento Urbano e Regional e, conseqüentemente, identificou o tema como multidisciplinar: o espaço urbano é objeto de estudo de diversas ciências com seus particulares olhares.

Outrossim, o mesmo objeto de estudo pode ter vários olhares e várias formas de interpretação da realidade bem como criatividade diferenciadas no momento de explicar, analisar, expressar e espacializar os resultados. Textos sobre a verticalização urbana são diversos, mas optou-se por aderir aos conceitos elaborados por Souza (1994), Somekh (1987, 1996) e Mendes (1992, 2009) considerando o edifício como um empreendimento que possua 4 ou mais pavimentos, que expressa a expansão em altura e é resultado da multiplicação do solo urbano (SOMEKH, 1987), além de estar relacionado a um processo intensivo de reprodução do solo urbano (MENDES, 1992).

Os estudos sobre o processo de verticalização estavam concentrados nas grandes metrópoles como São Paulo, por exemplo, até o início da década de 1990 quando alguns autores transferiram ou iniciaram seus olhares sobre as cidades médias, que representavam a verticalização como uma nova tendência. Havia a preocupação de estudar os agentes, a localização dos edifícios, os tipos de usos dos mesmos e a forma como o capital se reproduz no espaço urbano por meio da multiplicação do solo urbano.

Esse estudo se preocupou em relacionar o espaço materializado em um contexto onde há a interferência dos diversos agentes, entre eles o Estado: as suas formas de atuação bem como o papel que desempenha na produção do espaço.

Apresentou-se o estudo dos agentes, sobretudo os incorporadores, tidos pelos autores como promotores imobiliários. Inicialmente, o discurso apontava para mercados muito diferentes e formas distintas de atuação nas cidades. Mostrava também que a elite maringaense controlava e restringia o espaço. Havia a endogenia sobre o espaço, ou seja, só agentes locais atuavam, pois quem era de fora não acompanhava as estratégias especulativas e de posse da terra urbana em Maringá devido à rapidez das informações e à agilidade na aquisição dos lotes em pousio.

Atualmente, percebem-se empresas de outras cidades atuando de forma expressiva em Maringá.

O mercado imobiliário londrinense apresentou maior estabilidade do que o mercado imobiliário maringaense, sobretudo na década de 1990. Em Londrina poucas grandes empresas, como a Construtora Brasília, por exemplo, encerraram suas atividades. Outras se mantiveram atravessando crises e recessões na construção civil. Em Maringá muitas empresas entraram em concordata, abrindo espaços para o surgimento de diversas novas empresas que apresentam atualmente seu auge. No entanto, em ambas as cidades, a rotatividade das empresas no mercado é intensa.

Percebeu-se uma relação intrínseca dos agentes do capital imobiliário com o Estado. Existem muitos agentes que estão diretamente vinculados ao poder público por meio de cargos políticos ou por parentesco. Esse fator é decisivo na formulação e na reprodução das leis que visam atender a interesses específicos nas cidades, gerando a segregação e os problemas urbanos. Essa parcela é responsável pela expansão da verticalização na Gleba Palhano em Londrina (OURA, 2007). Em Maringá a maior expressividade ocorreu na localização dos condomínios fechados. Agentes políticos que são ao mesmo tempo proprietários utilizam diversas estratégias a fim de valorizar suas propriedades.

No que tange às particularidades e similaridades dos dois processos, ou seja, as particularidades do processo ocorrido em Londrina em relação ao processo ocorrido em Maringá, verificou-se que, de modo geral, há uma verticalização mais acentuada em Londrina do que em Maringá; em Londrina há mais espaços exclusivos da verticalização do que em Maringá, onde a verticalização se espalha por diversas partes do espaço urbano. Em Londrina se concentra agentes com maior notoriedade, como a Plaenge, por exemplo, que se destaca como uma das maiores do Brasil, ainda que mais recentemente sua atuação se estendeu à Maringá. O mercado imobiliário também adotou como as principais diferenças entre Londrina e Maringá as seguintes: 1) A cultura do condomínio fechado vertical, onde em Londrina a expressividade é consideravelmente maior; 2) O preço do solo ou da terra urbana, onde “em Maringá é um absurdo” (L.R.F, 2009) se comparado à Londrina, além da permuta do terreno com o proprietário, que em Maringá é em torno de 22% e em Londrina 15%, fatores já explicados no texto e, 3) O tamanho dos lotes, considerando que em Londrina, principalmente nas partes da cidade onde a verticalização é permitida, são maiores do que em Maringá.

### 3 REFERÊNCIAS

BELOTO, G.E. *Legislação Urbanística. Instrumento de regulação e exclusão territorial -Considerações sobre a cidade de Maringá*. Dissertação (Mestrado). Maringá: UEM-PGE, 2004.

CAPEL, H. *Capitalismo Y Morfologia Urbana em Espana. Realidad Geográfica*. Barcelona. Ed. Los Libros de la Frontera. Vol. 04, 1983

CEREJA, C.A.S. *A reprodução, o consumo e as transformações do espaço urbano das Zonas 8, 27 e 28 de Maringá com a implantação do Centro universitário de Maringá*. 2005. Relatório de Iniciação Científica. Maringá: DGE/UEM, 2005.

CORRÊA, R.L.. *O Espaço Urbano*. São Paulo, Ática, 2ª Ed, 1999.

FIX, M. *Parceiros da exclusão*. São Paulo, Boitempo Editorial, 2001.

\_\_\_\_\_. *São Paulo cidade global: Fundamentos financeiros de uma miragem*. São Paulo: Boitempo Editorial, 2007.

LEFEBVRE, H. *A Re-produção das relações de produção*. Porto: Publicações Escorpião: 1973.

MENDES, C.M. O capital e o Governo na produção do Espaço. *Acta Scientiarum*, n.º22 (1), p.211-222, 2000.

OURA, K.Y. *Verticalização em Londrina - Paraná (1950-2005): A produção do espaço urbano e seu desenvolvimento pelos edifícios verticais*. (2006) 172 f. Dissertação (Mestrado em Arquitetura e urbanismo). São Paulo: Universidade Presbiteriana Mackenzie, 2007.

SMOLKA, M. "O capital incorporador e seu movimento de valorização", In: *Caderno do IPPUR*. Rio de Janeiro, UFRJ, 2 (1), 1987, p. 47-56.

SOMEKH, N. *A (Des) verticalização de São Paulo*. (1987) 214f. Dissertação (Mestrado em Arquitetura e Urbanismo. São Paulo: FAU-USP, 1987.

\_\_\_\_\_. *A cidade vertical e o urbanismo modernizador*. São Paulo: Studio Nobel/ Fapesp, 1996.

SOUZA, M.L.de. *Mudar a cidade*. Uma introdução crítica ao planejamento e à gestão urbanos. Rio de Janeiro: Bertrand Brasil, 2006, 4ª Ed.

SOUZA, M.A.A.de. *Governo Urbano*. São Paulo: Nobel, 1988.

\_\_\_\_\_. *Incorporação Imobiliária: a fábrica do solo*. Texto apresentado no seminário sobre Incorporação Imobiliária, IPPU/UFRJ. Rio de Janeiro, outubro de 1991.

\_\_\_\_\_. *A Identidade da Metrópole: A verticalização de São Paulo*. São Paulo: Hucitec, 1994.

VILLAÇA, F. Uma contribuição para a história do planejamento urbano no Brasil. In DEÁK, C.; SCHIFFER, S.R. (Orgs.) *O processo de urbanização no Brasil*. São Paulo: Edusp, 1999.

---

<sup>i</sup> Atualmente (2009) os aeroportos de Londrina e de Maringá adquiriram funções diferenciadas, tendo o Aeroporto de Londrina a função de aeroporto de passageiros e o de Maringá, aeroporto de cargas.

<sup>ii</sup> Quando as Universidades (UEM e UEL) foram criadas, uma continha os cursos principais da área da saúde e a outra, cursos nas engenharias e tecnológicas. Em pouco tempo, as duas iniciaram a corrida para ter os mais variados cursos e destacar sua importância, ou seja, o que era para integrar e dividir, resultou em concorrência.

<sup>iii</sup> As principais diferenças nas estratégias dos agentes serão concentradas nas áreas onde há grande atuação, tais como a Zona Sul, em Londrina e o Novo Centro, em Maringá.