

More em um cartão postal: a expansão imobiliária turística no litoral norte de Maceió (AL)

Live in a post card: the real estate venture in the North coastline of Maceió - Alagoas

Vivir en una postal: un boom inmobiliario turístico en el norte de la costa de Maceió – Alagoas.

ARAUJO, Cristina Pereira de; Doutora; Universidade Federal de Pernambuco (UFPE)

crisaraujo.edu@gmail.com

Resumo

Este artigo trata da recente produção do espaço na orla norte de Maceió (Alagoas). Conhecida como uma das capitais atrativas do turismo de “sol e mar”, a disponibilidade de terras não urbanizadas na orla norte tem provocado um conflito de interesses entre os diferentes segmentos do mercado e Estado, como avalizador de um ou outro interesse. Para tanto, busca-se compreender a dinâmica de ocupação que tem de um lado, o avanço do capital internacional, através do produto empreendimento turístico imobiliário e de outro, o mercado imobiliário de primeira residência, capitaneado pelo mercado local.

Palavras-chave: Produção do Espaço. Mercado Imobiliário. Empreendimentos Turísticos Imobiliários.

Live in a postcard: the real estate venture in the North coastline of Maceio – Alagoas

Abstract

This paper aims to recent production of space in the North coastline of Maceio. Known for the tourism of sea and sun, Maceio has non-urbanized land on Northern coast. Because of this, many conflicts of land use have been occurring. In one hand, we have the real estate ventures. And the other hand, there is the real estate market for first residence. Between of them, the Estate that attends one or other interest. Therefore, we intend to understand the dynamic of the international and local finances and it impacts on the land use.

Keywords: *Production of space. Real estate market. Real estate ventures.*

Vivir en una postal: un boom inmobiliario turístico en el norte de la costa de Maceió – Alagoas.

Resumen

Este artículo se ocupa de la reciente producción del espacio en el extremo norte de Maceió (Alagoas). Conocido como uno de los atractivos capital del turismo de "sol y mar", la disponibilidad de suelo no urbanizable en la costa norte ha provocado un conflicto de intereses entre los diferentes segmentos del mercado y el estado, como avalizador de cualquiera de intereses. Por lo tanto, se trata de comprender la dinámica de la ocupación tiene, por un lado, el avance del capital internacional a través producto complejo inmobiliario turístico y el otro, el mercado de primera residencia.

Palabras clave: *La producción del espacio. Mercado inmobiliario. Inmobiliario turístico.*

Introdução

Este artigo tem por objetivo refletir sobre as novas formas de ocupação do litoral norte de Maceió que, até cinco anos atrás possuía urbanização esparsa, formada basicamente por segundas residências e vila de pescadores. Significa dizer que na própria capital, era possível tomar banho de mar em orlas ainda não urbanizadas, como é o caso das Praias de Cruz das Almas, Jacarecica, Guaxuma, Garça Torta, Riacho Doce e Ipioca, já na divisa ao norte com o município de Paripueira.

Se nos anos 2000 assistiu-se à proliferação de resorts e hotelaria de rede nas praias de Pajussara, Ponta Verde e Jatiúca, num cenário de produção do espaço construído extremamente favorável, seja pela liquidez de capital capitaneada pelo mercado imobiliário, seja pela consecução de políticas públicas favoráveis, tais como os recursos advindos do Prodetur/NE, o que se percebe na presente década é uma sensível mudança na disputa pelo controle do uso do solo tendo de um lado, o mercado de primeiras residências e de outro, os empreendimentos turísticos imobiliários. Completando o cenário em tela, tem-se a população autóctone dessa região que agora se vê ameaçada diante dos novos empreendimentos que têm surgido.

No intuito de apresentar a questão e possíveis reflexos a respeito, o presente artigo foi organizado em três tópicos. O primeiro, denominado, "o circuito secundário do capital: a produção do ambiente construído" trata da financeirização do espaço ancorado pelo afluxo de capital advindo do processo de liberalização financeira; os "empreendimentos turísticos imobiliários" apresenta o produto em si, contextualizando-o; e por fim, o terceiro tópico apresenta considerações sobre a produção do espaço na orla norte de Maceió, a partir de uma perspectiva socioeconômica do município em si, em contraponto às regulamentações legais que tem viabilizado a forma de uso daquela área.

O circuito secundário do capital: a produção do ambiente construído

Como é sabido, o fenômeno da liberalização financeira está na origem do processo de internacionalização dos grandes fluxos de capitais. A ruptura do acordo de *Bretton Woods* em 1971, que estabelecia a paridade dólar ouro e fazia da moeda americana referência internacional, significou a passagem de um sistema global amplamente controlado pelos Estados Unidos para outro mais descentralizado,

comandado pelos mercados financeiros e de fluxos de dinheiro. Desta forma, a partir dos anos 1990, a conexão entre o capital financeiro e o mercado imobiliário ficaria muito mais direta, posto que um banco em qualquer parte do mundo poderia financiar um projeto em outra parte, contando para isso, somente com a mediação do Estado.

Para Castells (2008), o processo de internacionalização da produção, da distribuição e da administração de bens e serviços tornou-se acelerado nos anos 1990 e três seriam os aspectos relacionados a este processo: o aumento do investimento estrangeiro direto (IED), o papel decisivo dos grupos empresariais multinacionais como produtores da economia global e a formação de redes internacionais de produção. Em relação aos IEDs, o gráfico 1 revela o crescimento substancial do mesmo, sobretudo se compararmos o período pré-liberalização (anterior a 1990) e pós liberalização financeira. É o que Chesnais (1996) denominou de mundialização do capital.

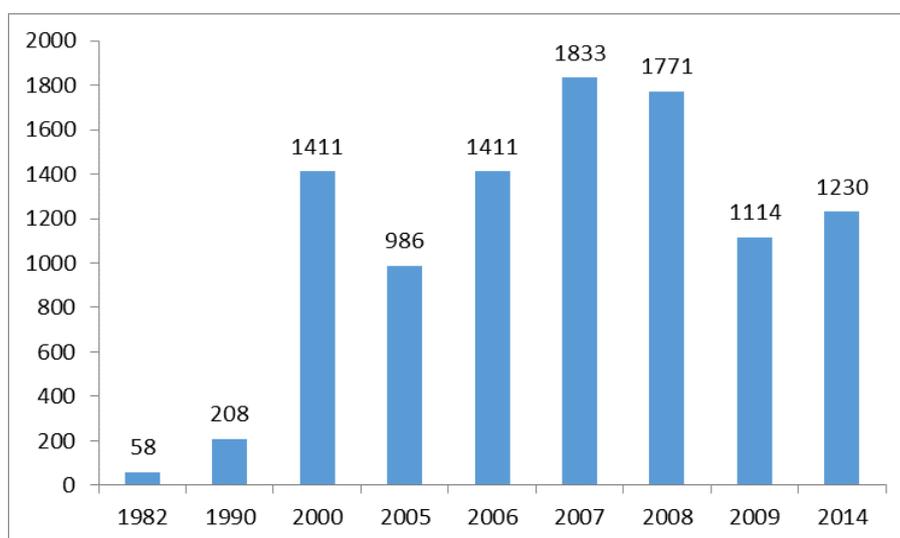


Gráfico 1: Volume Global de Investimento Estrangeiro Direto em bilhões de dólares.

Fonte: Araujo, 2011. Dados de 2014 obtidos em <http://nacoesunidas.org/onu-brasil-e-o-sexto-pais-que-mais-recebeu-investimento-estrangeiro-direto-em-2014/>. Acesso em 28/09/2015.

Nesse contexto, coube ao Brasil o recebimento de parte desse fluxo financeiro internacional. Uma série histórica do volume de ingresso de IED no Brasil (gráfico 2) demonstra a escalada dos investimentos a partir dos anos 1990. Dados de 2014 (UNCTAD, 2015) revelam que o Brasil ocupa a sexta posição dentre os países que mais recebem IED no mundo. A lista é encabeçada pela China (US\$ 129 bilhões), seguida por Hong Kong (US\$ 103 bilhões), Estados Unidos (US\$ 92 bilhões), Reino Unido (US\$ 72 bilhões), Cingapura (US\$ 68 bilhões) e Brasil (US\$ 62 bilhões).

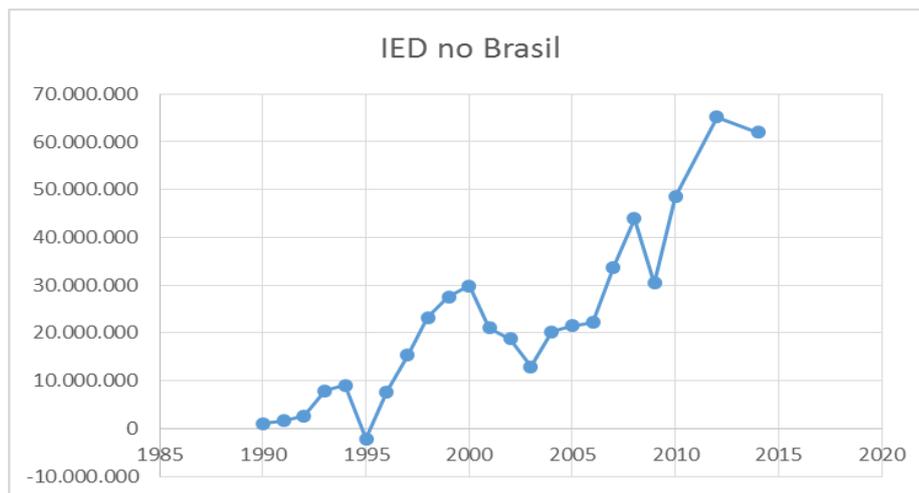


Gráfico 2: Volume total de ingresso de IED no Brasil.

Fonte: Araujo, 2011; UNCTAD, 2015.

Boa parte desses investimentos são alocados em atividades de serviços financeiros, companhias de seguros e atividades imobiliárias/construção de edifícios. Esse último corresponde ao que David Harvey denominaria de investimento no circuito secundário de capital.

O investimento no circuito secundário para Harvey (1989) é uma alternativa à sobre acumulação no circuito primário, ou seja, dos meios de produção. É o que permite a inversão de fluxos de capital para a formação de bens de longo prazo, que são justamente aqueles que constituem o ambiente construído. A transferência de recurso para o ambiente construído requer a criação de um capital fictício, ou seja, de um sistema de crédito que antecipe a produção e o consumo atuais.

Para o autor supracitado, tais investimentos são cíclicos, acompanham as fases de superacumulação no circuito primário e também tendem a se desvalorizar em função da vida física e econômica do ambiente construído, o que o leva a crer em ciclos de produção imobiliária em torno de 15 a 25 anos.

Sobre essa questão, considerando-se o ano de 1996 como ponto de inflexão para a expressiva entrada de fluxo de capitais no País (através sobretudo de investimentos estrangeiros diretos), pode-se afirmar que não foi por acaso que vivemos um *boom* imobiliário no início dos anos 2000 e que agora, em 2015, é que estamos sentindo sua retração, posto que o excesso de liquidez mundial está em tendência de queda, ou seja, cessa-se a necessidade de aplicação maciça no circuito secundário de capital.

Sem dúvida, a crise financeira internacional de 2008, cujo epicentro foram os Estados Unidos, tem provocado mudanças no processo de divisão internacional do trabalho e conseqüente alterações no regime de acumulação e regulamentação capitalistas. As alterações no Acordo de Basileia III, que visam o aumento da exigência do capital dos bancos e de padrões de liquidez e alavancagem máximos (Leite, Reis, 2011) sinalizam que a desregulamentação financeira tal como preconizada pelos governos inglês, americano e alemão (Thatcher, Reagan e Kohn) nos idos dos anos 1980 está definitivamente passando por uma fase de reestruturação global.

Mas, voltando ao período áureo da liberalização financeira, Wilderode (2000) nos traz uma interessante análise sobre a produção imobiliária de escritórios em

Houston (EUA) nos anos 1980, processo esse que mais tarde iria ocorrer também aqui no Brasil. Feagin (apud Wilderode 2000) avalia que o fluxo do capital excedente no circuito secundário do setor imobiliário provém não só de superprodução no circuito primário (como sustentava Harvey¹), mas também dos excedentes gerados em uma região ou país e de sua fruição para outra região ou país.

Por seu turno, Beauregard (apud Wilderode, 2000) definiria esse processo como hiper mobilidade do capital, ou seja, a prevalência de lucros por meios financeiros mais do que pela produção de bens e serviços, o que significa uma transferência qualitativa do capital e das atividades industriais produtivas para investimentos imobiliários especulativos. Em outras palavras, é o mercado de capitais, em nível mundial, atuando no mercado imobiliário.

A razão para investimentos em uma região em detrimento de outra, continua Feagin (apud Wilderode 2000), é função da reputação de “um lugar ótimo para investimento imobiliário”, imagem esta difundida pela elite econômica local associada às construtoras e à mídia. A imagem de um lugar “quente” provoca um *boom* imobiliário, subindo o valor de troca do lugar e ocasionando uma oferta acima da demanda. Sem dúvida, um divisor de águas para a imagem do litoral norte alagoano foi a inauguração do resort Salinas de Maragogi, ainda em 1989, que suscitou a imagem quente do lugar e fez com que a capital ganhasse fama pelas suas praias, na lógica da promoção do turismo “sol e mar”.

No entanto, Feagin alerta que as altas taxas de vacância ao longo do tempo, por conta da super oferta, levarão a cidade a adquirir a imagem de lugar “frio” e conseqüentemente propiciará as inversões imobiliárias para outras cidades com imagem “quente”, o que inclusive é muito comum em se tratando do ciclo de vida de produtos turísticos puramente especulativos, ou seja, investimentos que não consideraram a sua contribuição para o real desenvolvimento de um determinado lugar.

Desta forma, conclui Wilderode (2000:40): “o circuito secundário de capital reflete a situação psicológica gregária em que os investidores se observam e conversam entre si, sem se preocupar com uma avaliação objetiva da demanda potencial” do lugar, gerando, muitas vezes, uma oferta adiante da demanda².

Em adendo às observações descritas, Logan e Molotch (apud Wilderode 2000) sustentam a teoria da máquina do crescimento a despeito das dinâmicas de urbanização associadas ao papel das elites locais, afirmando que depende destas o crescimento e a promoção das localizações, o que, ao nosso ver, explicaria os investimentos especulativos que ora classificam uma cidade como “quente”, ora como “fria”.

Para Logan e Molotch (apud Wilderode 2000), portanto, são os atores locais que participam diretamente da máquina do crescimento: os políticos (o financiamento de campanhas tem estreita ligação com as benesses que aquele político retornará a determinado setor e/ou a empreiteiros locais com quem tenha uma relação privilegiada); a mídia local (através do enaltecimento da imagem do lugar, ou de um político ou de um empreendimento desejável para o funcionamento da máquina do crescimento – geralmente, os grandes donos da mídia também são vinculados à política e aos maiores construtores da cidade; a Rede Globo de Televisão, por exemplo, constitui o maior empreendedor imobiliário na Barra da Tijuca, no Rio de Janeiro); os serviços de utilidade pública (especuladores fundiários e executivos das companhias de transporte são geralmente a mesma pessoa, posto que o transporte cria o crescimento – sistemas de fixos, as construções, e fluxos, a

circulação); atores auxiliares – universidades, museus, teatros e exposições, empresariado local, entre outros.

Embora a teoria seja aplicada às cidades americanas, mais especificamente estudos de caso sobre Chicago e Los Angeles ainda no século XIX, elementos dessa teoria são elucidativos para a compreensão do processo de dinâmica intraurbana nas cidades brasileiras, onde é claro o desenvolvimento de determinadas localizações em detrimento de outras e a despeito de regulamentações legais, sobretudo ambientais, que por ventura sejam impeditivas do uso de determinado espaço considerado valorizado pelo mercado, seja pelos seus atributos paisagísticos ou de localização. É justamente nesse contexto de liberalização financeira e liquidez de capital que os anos 1990 e 2000 experimentaram a criação de um novo produto imobiliário associado, sobretudo, à costa litorânea: os empreendimentos turísticos imobiliários.

Os empreendimentos turísticos imobiliários

Os empreendimentos turísticos imobiliários (ETIs) representam a junção entre o mercado hoteleiro e o imobiliário, através da associação entre segundas residências e resorts. Os ETIs trazem às segundas residências os serviços de hotelaria e os benefícios de usar a área de lazer do resort³ e, em contrapartida, o componente imobiliário permite maior rentabilidade e antecipação de parte significativa do fluxo de caixa.

Alavancados por veículos de investimento, tais como fundos de pensão, os ETIs apresentaram-se como tendência de ocupação do litoral brasileiro considerando-se o cenário de liberalização financeira. A associação entre os empreendimentos imobiliários (as segundas residências) e os empreendimentos hoteleiros (os resorts) conferem fluidez ao capital para alavancagem dos negócios. Em levantamento realizado por Araujo (2011), foram identificados 62 ETIs ao longo da costa e destes, 46 localizados no Nordeste (gráfico 3).

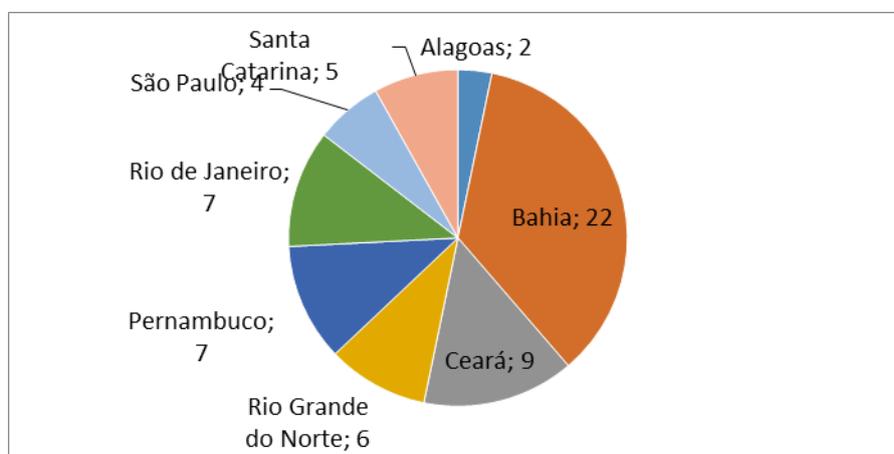


Gráfico 3: Presença dos ETIs no litoral brasileiro, por Estado.

Fonte: Araujo, 2011.

Embora a segunda residência esteja associada à proximidade do destino emissor, os empreendimentos turísticos imobiliários miram, sobretudo, o turista estrangeiro (a assim chamada terceira residência) e o mercado paulista (visto que este é o maior emissor de turistas para o País) para investirem na aquisição de propriedades na região Nordeste, sobretudo. Certamente, grande liquidez internacional, disponibilidade de terrenos a preços baixos e orlas ainda não urbanizadas foram os fatores que levaram investidores e desenvolvedores imobiliários a empreenderem nesta região, sobretudo nos anos 2000.

As unidades habitacionais geralmente são encomendadas a arquitetos de renome locais que elaboram modelos de plantas arquitetônicas para serem comercializadas junto ao projeto âncora, o resort, normalmente pertencente a uma rede hoteleira internacional que traz credibilidade ao negócio. Nos ETIs que comercializam lotes é comum a arquitetura assinada, contando com a participação de arquitetos consagrados que costumam imprimir um estilo contemporâneo tomando partido da paisagem.

Uma diferença marcante entre ETIs e resorts diz respeito ao tamanho da área do empreendimento. Se nos resorts o tamanho médio dos lotes é de 80 hectares, nos ETIs a média gira em torno de 350ha, posto que nele está prevista toda a urbanização do condomínio, provisão de infraestrutura, arruamento, etc., que tem no meio ambiente natural, o seu grande apelo de venda e também o seu grande entrave, uma vez que é comum processos conflituosos para obtenção de licenças ambientais. No mais, nota-se a presença do capital internacional na alavancagem dos empreendimentos, ora individualmente, ora associado ao capital nacional (gráfico 4).

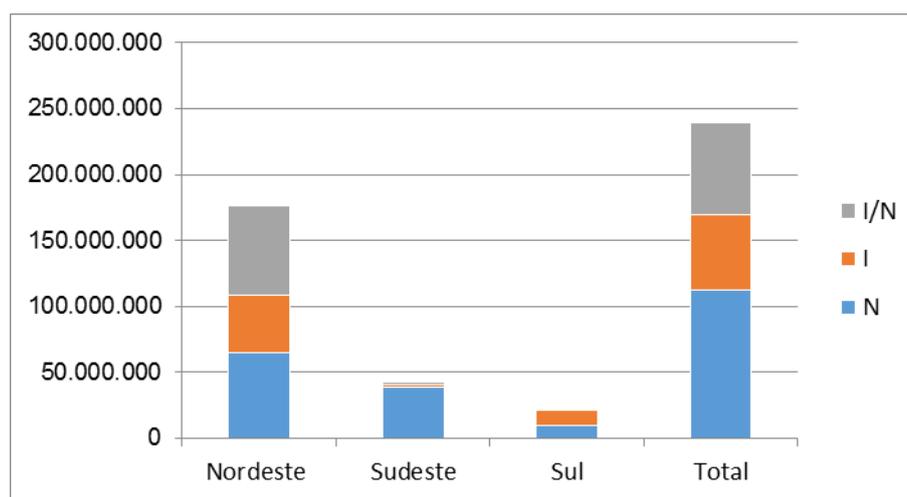


Gráfico 4: Área ocupada (em m²) pelos ETIs e resorts ao longo do litoral brasileiro, por origem de capital (N –nacional, I - internacional; I/N - nacional/internacional) e por Região.

Fonte: Araujo, 2011.

Entretanto, observa-se que o fenômeno dos ETIs, que aparecem de forma expressiva no litoral baiano e de forma mediana nos litorais de Pernambuco, Rio Grande do Norte e Ceará, apresenta (aparentemente) pouca expressividade no litoral alagoano. Em levantamento realizado por Araujo (2011), foram constatados a presença de sete resorts (quatro deles na capital Maceió, 2 em Maragogi e 1 em

Barra de São Miguel) e apenas 2 ETIs, em Barra de Santo Antônio e Coruripe), conforme demonstra a figura 1.

No entanto, ao que parece e apesar da diminuição do excesso de liquidez mundial, a máquina de crescimento urbano local anda atuando fortemente na orla norte de Maceió que apresenta a peculiaridade de ainda se encontrar não urbanizada. A aprovação do Plano Diretor (Lei 5496/2005) e posteriormente do código urbanístico (Lei 5593/07) viabilizaram a possibilidade de remembramento em terrenos na orla norte de Maceió, permitindo a fixação em 20 andares de novos prédios na orla de Guaxuma, Riacho Doce e Garça Torta (Krell, 2008). A inauguração do Shopping Parque Maceió, em 2013, certamente deu o sinal verde para o lançamento de novos empreendimentos, provocando a valorização do m² na orla. Examinemos melhor.

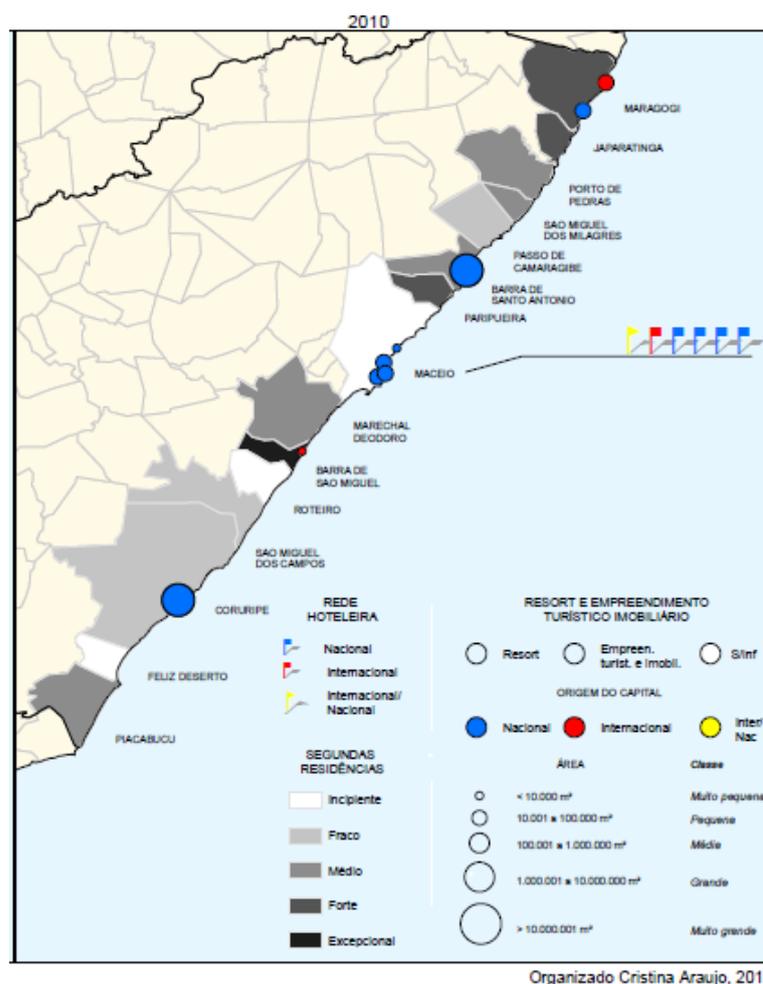


Figura 1: Meios de hospedagem presentes na costa alagoana.

Fonte: Araujo, 2011.

A produção do espaço na orla norte de Maceió

O município de Maceió, capital do estado de Alagoas possui cerca de 932mil habitantes e um densidade demográfica de 1.854 hab/km², de acordo com o censo

de 2010 (IBGE). A população estimada para 2015 é de 1.013.733 habitantes, o que indica um crescimento populacional de 8,68% para um intervalo de 5 anos.

Predominantemente urbana, a população vive numa razão de 3,40 habitantes por domicílio, na sua maioria casa (78%), seguido de apartamentos (15%). Do total de domicílios particulares permanentes, 11% são considerados subnormais, segundo a classificação do IBGE. A rede geral de esgoto contempla apenas 30% do total de domicílios do município e somente 75% dos domicílios contam com abastecimento de água. Faltam matrículas em todos os níveis de ensino e a taxa de mortalidade é de 11,35/1000, data base de 2013 – acima do preconizado pela Organização Mundial de Saúde que é de 10/1000. Com um valor adicionado de R\$13,7 trilhões (dados do IBGE 2012), 68% desse valor vem do setor de serviços e perfaz um PIB *per capita* em torno de R\$ 14.000,00. No entanto, ao se analisar a classe de rendimento nominal domiciliar, os dados apontam para uma concentração de renda: quase 80% dos domicílios recebem até 5 salários mínimos (52% dos domicílios, até 2 salários mínimos). A figura 2, a seguir, sintetiza tal informação, distribuída por classes de rendimento.

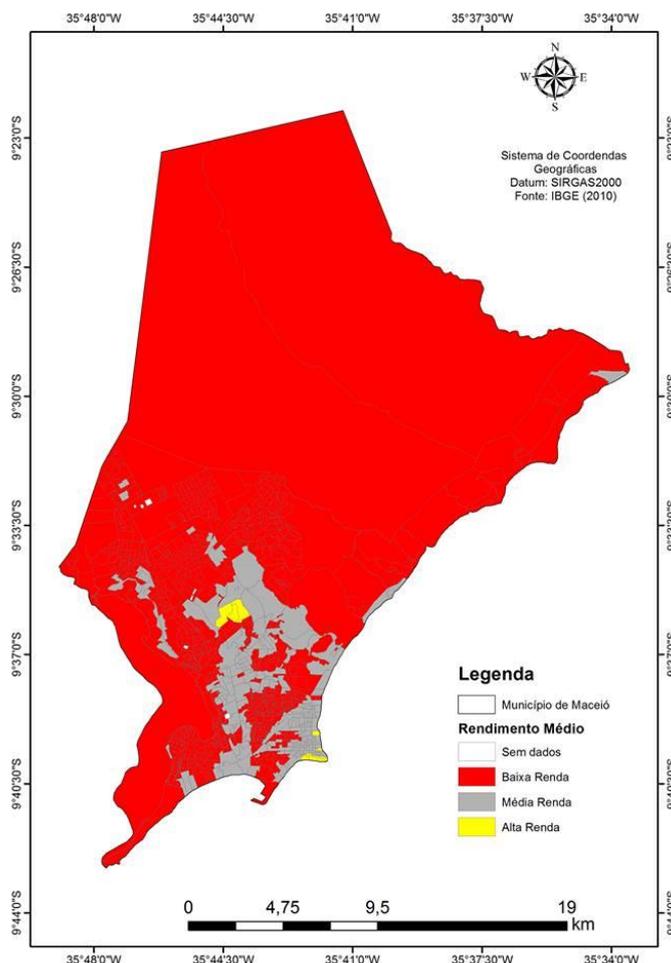


Figura 2: Mapa da distribuição de renda em Maceió segundo distritos censitários (IBGE, 2010).

Crédito: Jonas Otaviano Praça de Souza

A figura 2 também revela uma peculiaridade: boa parte da orla é ocupada por população de baixa renda (destacada na cor vermelha, no mapa). Corresponde justamente à ocupação das praias de Cruz das Almas, Jacarecica, Guaxuma, Garça Torta, Riacho Doce e Ipioca que, à época do Censo (2010), levantamento por distrito censitário, ainda não eram alvo da especulação imobiliária.

Conforme já sinalizado, foram as alterações da legislação de uso e ocupação do solo que viabilizaram a construção de novos empreendimentos nessa área. Ou seja, a máquina de crescimento local aqui representada pelo mercado imobiliário e políticos propiciaram a produção atual do espaço litorâneo representada de um lado, por edifícios residenciais e por outro, pela vinda da rede espanhola Iberostar com o seu primeiro ETI no estado de Alagoas. A figura 3 traz um panorama dos investimentos imobiliários em lançamento no litoral norte.

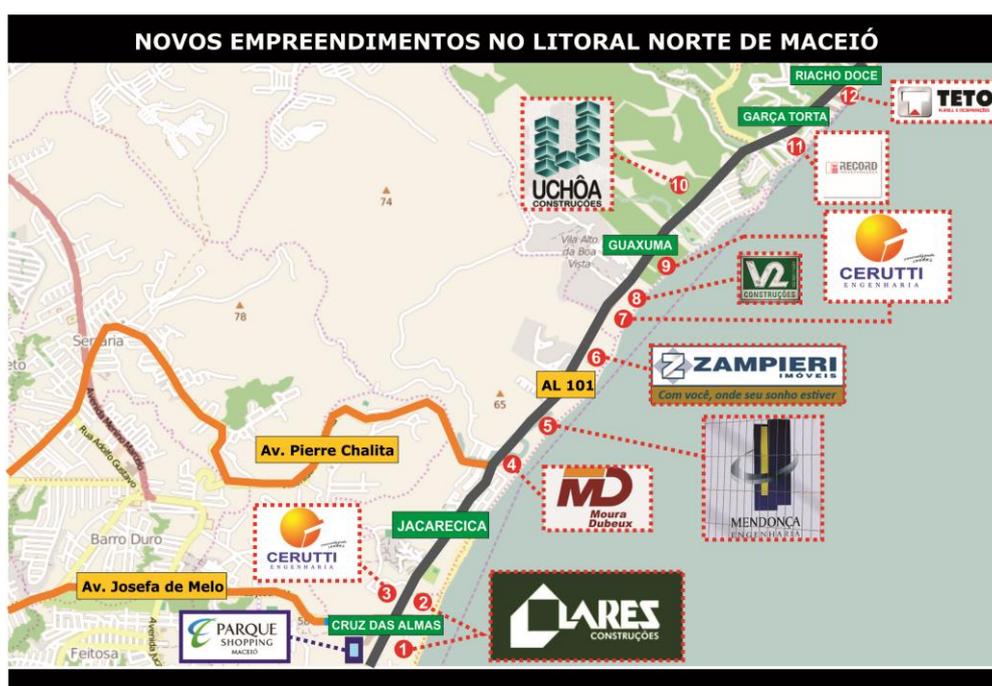


Figura 3: Empreendimentos residenciais em lançamento no litoral norte de Maceió.

Crédito: Vanessa Lima

A inauguração em 2013 do complexo multiuso Parque Shopping Maceió, em Cruz das Almas, trouxe um subcentro importante para o litoral norte e com ele, a possibilidade de deslocamento de uma elite antes concentrada no entorno de Ponta Verde e Pajuçara. A maioria dos empreendimentos contemplam torres com 20 andares, todas à beira-mar. O lançamento da construtora Moura Dubeaux é um condomínio clube, autodenominado *home resort*.

Já o ETI *Iberostar Maceió Alagoas Resort*, cujo projeto contempla um resort padrão 5 estrelas com 226 quartos (a componente hoteleira) e apart hotéis (a componente residencial), numa área de 90mil m², tem previsão de inauguração para o final de 2015. Sua localização na praia de Ipioca, última praia de Maceió no sentido norte, sacramenta a nova ocupação de uso de solo empreendida para o litoral norte de Maceió.

Não sem resistência, os moradores locais de Garça Torta tentam se mobilizar nas redes sociais através do movimento “Abraça a Garça”; mas de concreto, por enquanto, só as fundações, pilares, vigas e lajes dos novos empreendimentos em construção. A população autóctone parece estar com os dias contados e deverão perder sua paisagem (figura 4), a vista para o mar.



Figura 4: Aspectos da praia de Guaxuma.

Fonte: imagem obtida através do *Googleearth*, modo *street view*.

Considerações finais

Ao que parece, o cenário de retração de investimentos imobiliários, sejam eles de natureza de primeira residência ou empreendimentos turísticos imobiliários não se confirmou ainda na orla norte de Maceió. Embora o município apresente carências em todas as áreas levantadas pelo IBGE, a produção do espaço urbano continua sendo comandada pelas elites locais que escolhem para si as melhores localizações – trata-se da máquina de crescimento urbano defendida por Logan e Molotch.

Sem dúvida, a vista para o mar agrega um valor único às localizações e, se essa área permaneceu até meados da primeira década do século XXI sem ocupação pela elite local é porque certamente era “longe” para o seu deslocamento intraurbano, o que justificava usar essa área somente como segunda residência, permitindo, dessa forma, que pescadores agregados a uma população de mais baixa renda pudessem ali permanecer, no seu entorno.

À medida em que se constrói a rodovia litorânea AL-101, melhoram-se os fluxos e inaugura-se um shopping, todos os ingredientes estão postos para que haja um investimento imobiliário em terras à beira-mar que esperavam justamente os insumos necessários para assumirem valor de troca, ou seja, agregar um maior valor ao m² a ser comercializado na venda de um imóvel.

Por outro lado, o cenário de liberalização financeira também permitiu a entrada de capitais estrangeiros e com ela, as redes hoteleiras internacionais. Daí a instalação da rede espanhola, atraída pela “imagem quente do lugar” que não sem acordo com a elite local – a se avaliar pela componente residencial incluída no empreendimento – também participa das benesses do fator locacional.

“More em um cartão postal” ou “seu mar particular”: apelos publicitários que marcam a expansão imobiliária turística no litoral norte de Maceió e sinalizam que a elite local continua promovendo a dinâmica imobiliária, tendo no Estado o seu maior avalizador – a se avaliar pela permissividade do gabarito de 20 andares na orla que contrasta com o atual padrão de uso e ocupação do solo. Resta saber se Maceió e adjacências tem demanda solvável a altura da quantidade de empreendimentos a serem lançados.

Referências

ARAUJO, C. P. “Terra à vista! O litoral brasileiro na mira dos empreendimentos turísticos imobiliários”. Tese de Doutorado em Arquitetura e Urbanismo. São Paulo: Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, 2011. Disponível em: <<http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/16/16139/tde-19012012-140819/>>

CASTELLS, M. **A sociedade em rede**. 11ª edição. São Paulo: Paz e Terra, 2008.

CHESNAIS, F. **A mundialização do capital**. São Paulo, Xamã, 1996.

HARVEY, D. **The Urban Experience**. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1989.

_____. **A Condição Pós-Moderna: Uma Pesquisa sobre as Origens da Mudança Cultural**. São Paulo: Edições Loyola, 1992.

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

_____. **O Neoliberalismo: história e implicações**. São Paulo: edições Loyola, 2008.

_____. **O enigma do capital: e as crises do capitalismo**. São Paulo: Boitempo, 2011.

_____. **Os limites do capital**. São Paulo: Boitempo, 2013.

KRELL, A. J. **Desenvolvimento sustentável às avessas nas praias de Maceió/AL: a liberação de espigões pelo novo Código de Urbanismo e Edificações**. Maceió, Editora UFAL, 2008.

LEITE, K. V. B. S.; REIS, M. O acordo de capitais de Basileia III: mais do mesmo. In: **Anais do 39º Encontro Nacional de Economia**. Foz do Iguaçu, ANPEC, 2011. p. 1-20.

UNCTAD. UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT. **World Investment Report (WIR2015) Reforming International Investment Governance**. Geneva: United Nations, 2015.

WILDERODE, D. J. V. “Cidade à venda: interpretações do processo imobiliário”. 2000, 326p. Tese de Doutorado em Estruturas Ambientais Urbanas. Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo. São Paulo, 2000.

¹ Posteriormente, Harvey (1992, 2005, 2008, 2011, 2013) admitiria que a transferência de capital não se daria somente entre circuitos de capital e setores econômicos, sendo possível também a sua transferência entre mercados espaciais diferentes através do que passou a denominar *empreendedorismo* de papéis, função do processo de liberalização financeira, onde o dinheiro passaria a circular muito mais na esfera do mercado financeiro e formação de capital fictício do que na esfera dos bens de produção.

² Sobre esta questão, Wilderode (2000) aponta três agentes principais do processo de construção: os construtores, os investidores e os usuários. Cabe ao construtor empreender a atividade, ou seja, constituir a oferta de prédios acabados; ao investidor, cabe o financiamento do empreendimento e, por consequência, a regulação da oferta de novos edifícios; e ao usuário, a ocupação destes edifícios, criando demanda por novos edifícios. Estes são níveis idealizados de oferta e demanda no mercado imobiliário, dificilmente alcançados posto que a oferta de construções está sujeita a flutuações cíclicas devido ao atraso na resposta da construção e às mudanças na demanda que por sua vez respondem às flutuações cíclicas dos ciclos econômicos e de alterações na política de planejamento. Outro fator motivacional de desequilíbrio do mercado é muitas vezes a ocorrência de duas demandas paralelas: a do usuário e a do investidor, que nem sempre são as mesmas. Tal situação acaba por gerar constantes desequilíbrios entre oferta e demanda pois, quando o mercado percebe a demanda aquecida e responde por esta, o faz em excesso, se contabilizado o tempo da construção, gerando super oferta. Somente a partir do primeiro empreendimento a apresentar vacância, é que o mercado vai assimilar que é hora de parar de construir para determinado segmento, daí o autor ter chamado a atenção para a situação psicológica gregária dos investidores.

³ Em alguns casos, a associação ocorre somente no investimento, ou seja, o empreendedor é o mesmo, faz alavancagem das residências através da marca já consolidada do *resort*, mas não compartilha as áreas de lazer: cada empreendimento tem sua infraestrutura própria.