

NOVOS PRODUTOS IMOBILIÁRIOS E REESTRUTURAÇÃO URBANA⁽¹⁾

TERESA BARATA SALGUEIRO⁽²⁾

As cidades encontram-se num momento de intensa transformação. Depois de décadas de expansão suburbana, da desconcentração massiva de actividades e residências, assistiu-se a um novo interesse pelas áreas centrais ou, para ser mais precisa, pela cidade-centro, relembrando que o crescimento urbano se faz numa dupla dimensão de expansão periférica e renovação interior. Efectivamente, em cada metrópole temos simultaneamente processos de desconcentração, através dos quais se assiste à reconversão, por vezes muito intensa, dos territórios da franja, e de recentralização, favoráveis às localizações centrais.

Em periferias cada vez mais afastadas aumentam as residências secundárias que periodicamente recebem cidadãos em busca do contacto próximo com a natureza que elas próprias, pela sua existência, rechaçam.

Fábricas dispersam-se pelos espaços intersticiais e por áreas rurais da franja metropolitana, num padrão de industrialização difusa, ou concentram-se em áreas industriais e parques tecnológicos onde se associam a serviços e a actividades de I & D.

Grandes superfícies comerciais ocupam posições estratégicas na rede de vias de acesso regional, aparecendo relativamente isoladas no

(1) Uma versão preliminar foi apresentada na Conferência Regional da UGI, Praga, 1994.

(2) Professora Associada da Universidade de Lisboa, investigadora do CEG e do GECIC. Dept. de Geografia, Faculdade de Letras, Cidade Universitária, 1699 Lisboa Codex. Fax: (351-1) 796 00 63).

meio de vastos parques de estacionamento, ou alinhadas ao longo de vias importantes de saída da cidade constituindo o que se chama parques de actividades comerciais.

As empresas dos serviços, desde sempre associadas ao centro urbano, acabaram também por aderir à desconcentração e surgem grandes centros de escritórios na coroa da cidade ou do antigo centro, para rivalizar com as vantagens do CBD (*La Défense, Eurolille, Canary Wharf*), e parques de escritórios na periferia, nalguns dos quais empresas industriais partilham o espaço com as de serviços.

Fora da cidade instalam-se também parques de diversões sofisticados e de grandes dimensões.

O avanço das residências e actividades para fora da coroa suburbana, num tipo de ocupação mais dispersa, tem sido apelidado de desurbanização ou exurbanização, movimento de desconcentração que contribuiu para os padrões de "contra-urbanização" detectados em diversas regiões nos anos 70 e para a formação de espaços urbanizados com as funções mas sem as características político-administrativas da cidade tradicional a que KNOX (1993) chama de *edge cities*, parte da "cidade galáctica" de LEWIS (1983).

Mas, em simultâneo com estes movimentos, emergem forças de recentralização selectiva favoráveis à localização central de certas actividades, designadamente as de direcção, controlo e gestão, e à habitação para classes altas. Multiplicam-se nos CBD's, ou nos novos centros de negócios, escritórios de importantes companhias financeiras, do comércio ou da indústria, serviços avançados às empresas e administração pública de nível hierárquico alto, acompanhados por comércio ou serviços de carácter comercial para servir a população empregada e os utentes que atraem. Criam-se assim novas centralidades, identificadas como pontos de concentração de actividades do comércio e serviços, às vezes reunindo também habitação, em sítios de boa acessibilidade que aparecem de forma algo dispersa na coroa da cidade-centro ou já na periferia.

Assiste-se à revalorização de áreas centrais para habitação de estratos da alta burguesia que evidenciam novos estilos cosmopolitas de vida e privilegiam o acesso a serviços diversificados e de qualidade, seja no domínio do comércio, da restauração, do teatro, da música, das exposições ou de outras actividades lúdicas. Em paralelo com a construção de habitações de *standing* crescem os sem abrigo que disputam

um recesso de porta igualmente no centro, multiplicam-se os bairros de miséria onde se acumulam os "novos pobres".

As áreas metropolitanas caracterizam-se hoje por importantes disparidades, pela existência de forças contrárias que impulsionam a centralização e a descentralização, pelo crescimento a diferentes velocidades. Por isso, temos áreas em crescimento e áreas em declínio, construção de edifícios caros e sofisticados e proliferação de alojamentos marginais, o passado a dar ao futuro referências estético-simbólicas através das citações na arte pós-moderna, mas também a presença dum passado que se pensava vencido de miséria e marginalidade social.

Estes processos de reestruturação urbana prendem-se com o forte desenvolvimento das actividades terciárias, no contexto duma nova organização do sistema produtivo que determina alterações no mercado do emprego e nas localizações dos vários segmentos de actividade, tendo importantes reflexos nas vantagens comparativas que hoje diferenciam os lugares. Mas prendem-se também com alterações demográficas ocorridas nos países mais desenvolvidos, com destaque para o envelhecimento e a quebra da fecundidade, em paralelo com o acentuar das migrações internacionais, e, ainda, com a substituição dos valores da sociedade industrial pelos da sociedade consumerista. Estes processos implicam outros modelos de produção do espaço de que resultam novos produtos, acarretando importantes modificações nas paisagens urbanas, mas também alterações no posicionamento das cidades em redes urbanas supranacionais, pois estas mudanças são também parte da transformação do capitalismo no sentido duma maior integração internacional.

Neste sentido, na primeira parte fazemos uma breve caracterização dos novos produtos que estão a marcar as paisagens urbanas em geral e muito concretamente a de Lisboa, enquanto na segunda parte nos detemos sobre as mudanças ocorridas na composição do trabalho e principalmente no processo de circulação do capital, pertinentes para a compreensão dos *booms* imobiliários. Esta reestruturação faz parte da transição para a economia global na qual as cidades competem de tal modo que o sucesso ou o fracasso de cada uma depende em larga medida de forças que lhe são exógenas. A reestruturação financeira e da produção do espaço construído materializada no *boom* da oferta de escritórios são corolário necessário ao avanço da transnacionalização da economia no sentido da globalização. Uma cidade relativamente

pequena, capital dum país pobre e periférico, pouco contribui para um processo de que é parte e perante o qual se tem de posicionar.

CARACTERIZAÇÃO DOS NOVOS PRODUTOS

Nos processos de produção do espaço urbano destacam-se hoje a reabilitação de sítios antigos e o reaproveitamento de áreas subocupadas, para além dos processos mais permanentes de renovação pontual, ou em mancha, e de ocupação de áreas livres por novas construções, no geral, no seguimento da abertura de infraestruturas de acesso. Se bem que nenhum seja inteiramente novo porque as cidades em todas as épocas foram constituídas por construções herdadas e por construções novas, algumas das quais por substituição das anteriores, eles não deixam de revelar aspectos diferentes, nem que seja a escala a que hoje ocorrem e pode dizer-se que o seu resultado é, em larga medida, um produto novo.

A ideia de reabilitação que visa conservar edifícios ou conjuntos, veio moderar a euforia renovadora que tendia potencialmente a substituir tudo o que era visto como velho ou pouco adaptado às novas necessidades. A reabilitação de edifícios ou bairros visa muitas vezes manter a população local, aumentando as condições de habitabilidade dos imóveis e a qualidade do espaço urbano, promovendo a dinamização de algumas actividades económicas, contribuindo portanto para a melhoria da qualidade de vida dos residentes e, indirectamente, para uma melhor imagem e funcionamento da cidade. Noutros casos a reabilitação incide preferencialmente sobre edifícios de qualidade ou com localizações privilegiadas (seja pelo prestígio, seja pelo disfrute de vistas ou pelo acesso a jardins) susceptíveis de serem transformados em habitação de luxo. A intervenção chega a ser muito profunda (quase se limita a conservar a fachada) e, como os destinatários são famílias de rendimentos altos, acaba por conduzir à expulsão de famílias modestas de áreas centrais. Representa a revalorização da centralidade pelos grupos de maior poder económico, parte dos quais tinha optado nas últimas décadas por residências periféricas, quer na cidade, quer nalguns eixos suburbanos.

O reaproveitamento de áreas ocupadas por actividades já obsoletas é uma nova forma de renovação porque substitui as estruturas existen-

tes por outras novas. Nos anos 40 e 50 a renovação urbana incidia principalmente sobre áreas residenciais degradadas e relativamente centrais, era justificada por questões de salubridade, à luz dos princípios higienistas, e pela necessidade de incrementar a acessibilidade, e teve como resultado a substituição de habitações por áreas terciárias ou, mais raramente, por blocos residenciais. Actualmente, essa intervenção exerce-se principalmente em espaços ligados à produção (fábricas, armazéns, instalações portuárias) que a reestruturação industrial e dos transportes tornaram obsoletos, ou a serviços (quartéis, hospitais, prisões, igrejas) cuja localização na coroa do centro representa um certo desperdício, no sentido de que o exercício da função não justifica a centralidade que pode ser melhor aproveitada com outro uso.

O boom imobiliário dos anos 80 em Lisboa privilegiou dois produtos, a habitação de luxo e os escritórios. Em termos de construções, distribui-se por edifícios especializados de escritórios, conjuntos habitacionais de *standing*, fogos nobilitados seja em moradias, seja em prédios de apartamentos, complexos de uso misto reunindo habitação, escritórios, hotel e centro comercial com comércio, restaurantes, diversões, e equipamento desportivo. Para além destes marcam também a paisagem urbana grandes edifícios destinados a comércio e a actividades de cultura ou lazer, como são os centros culturais ou de congressos e os parques de diversões, edificações feitas para um fim preciso, não constituindo ainda mercado autónomo e, com frequência, optando por localizações periféricas.

A habitação de luxo tanto pode ser oferecida a partir de edifícios reabilitados em áreas relativamente antigas, como aparecer mais concentrada em novos conjuntos habitacionais. Os condomínios privados penetram nas duas situações como forma especial de habitar. A diversidade de origens e processos explica uma relativa dispersão desta oferta pela cidade (Figura 1). As áreas mais antigas onde ela incide são principalmente Castelo, Príncipe Real, Santa Catarina, Lapa e Belém. Ao contrário de cidades como Paris, Madrid e Barcelona que possuem importante extensões construídas no século XIX com edifícios de qualidade que estão a ser objecto de recuperação e nobilitação, em Lisboa isso não se verifica muito porque grande parte das avenidas prestigiadas do final de oitocentos ou início de novecentos são hoje ocupadas



Figura 1 – Oferta de apartamentos de luxo em Lisboa.

pelo centro terciário metropolitano. Muitos edifícios não ofereciam de facto padrões elevados de qualidade construtiva e foram substituídos nos últimos 25 anos por imóveis de serviços sem terem passado por um processo de filtragem (*filtering down*). Mas há casos pontuais de nobilitação no Marquês de Pombal e nas Avenidas Novas e em sítios marginais ao centro, como Campo de Ourique, Politécnica, Amoreiras e Santana. Depois aparece habitação de luxo em novos empreendimentos já mais afastados do centro da cidade (Laranjeiras, Parque dos Príncipes, Areeiro, Campo Grande), ou em complexos multi-uso como nas Amoreiras.

Os escritórios surjem nesses complexos ou em edifícios especializados que oferecem os modernos requisitos em termos de flexibilidade de espaço (*open space*, sítios para diversas cablagens), telecomunicações, ar condicionado e segurança, eventualmente tudo com comando centralizado e automático nos "edifícios inteligentes". Por um lado, resultam da renovação na Avenida da Liberdade, Marquês de Pombal e Avenidas Novas fixando o novo centro terciário da cidade, donde avançam já em direcção ao Campo Grande. Por outro lado, ocupam terrenos recentemente urbanizados, desde as Amoreiras até às Avenidas dos Combatentes e Forças Armadas, passando pela José Malhoa, Praça de Espanha e eixo Norte-Sul, onde abrem novas frentes terciárias (Figura 2).

Vários autores têm visto precisamente no aparecimento dum mercado especializado de escritórios o dado principal da actual fase imobiliária. Efectivamente, até há pouco, a oferta de espaço de escritórios era um subproduto do mercado da habitação e os serviços ocupavam apartamentos em edifícios residenciais. Apenas as construções feitas por companhias para instalar os seus serviços apareciam como edifícios especializados de escritórios, mas eram no geral feitas por encomenda, portanto, a sua construção não implicava riscos para o construtor, nem definia um mercado autónomo.

É difícil calcular a percentagem de serviços instalados em andares habitacionais. A P&I admite 461 000m², isto é, 21% da área terciária estimada na cidade de Lisboa, volume calculado por defeito uma vez que o levantamento incidiu apenas sobre as áreas mais centrais da cidade. Sendo estas as que concentram mais serviços de todos os

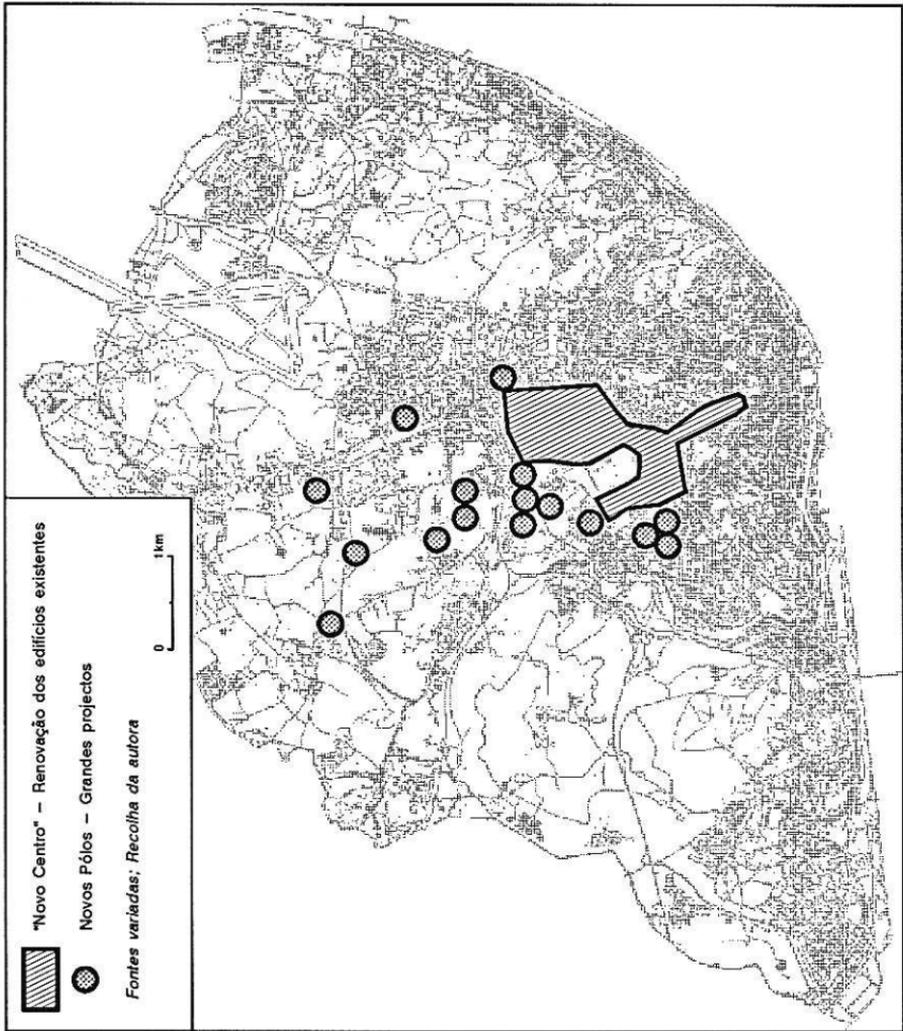


Figura 2 – Oferta de escritórios em Lisboa.

tipos, não deixa de se verificar que alguns acompanham as áreas residenciais, seja porque são exercidos a partir da residência (cabeleireiros, consultores financeiros ou fiscais e vários outros profissionais independentes), seja porque se dirigem a uma clientela próxima (cabeleireiros, médicos, por exemplo), enquanto outros apresentam localizações periféricas devido às suas próprias características (caso dos serviços de transporte, armazenagem, aduaneiros, *catering*, etc). Devido à sua expansão, muitas das empresas localizadas em edifícios habitacionais constituem mercado potencial para ocupar novos espaços de escritórios, por realocização.

Os novos produtos imobiliários destacam-se na paisagem urbana pois implicam diversas rupturas com a forma tradicional de fazer cidade. Os aspectos mais visíveis das novas formas de produção urbana referem-se à dimensão, uso e localização.

A dimensão anda associada à mudança de escala que, nos projectos novos, corresponde à substituição da lógica de produção a nível do lote pela de um conjunto, seja uma urbanização, um megaprojecto, um parque de escritórios ou tecnológico, ou um grande centro comercial. Este aumento de dimensão dos projectos acompanhou a concentração verificada na construção civil e implicou, com frequência, a separação empresarial das tarefas de promoção, tendo conhecido várias fases. Enquanto as intervenções a nível de lote oferecem entre 5 000 e 15 000m², os principais projectos em curso ou recentemente concluídos em Lisboa situam-se acima dos 60 000m²: CGD no Campo Pequeno tem cerca de 205 000m² dos quais 90 000 acima do solo; Nova Campolide no sítio do mesmo nome 64 000m² dos quais metade para habitação; Torres Lisboa na Segunda Circular oferece 72 000m² de escritórios e comércio; Green Park na Avenida dos Combatentes prevê 70 000 a 80 000m² num complexo misto de habitação, escritórios, comércio e um hotel; o edifício Longa Via na Rua José Malhoa 70 000m² de escritórios; e o complexo Colombo apontava para 189 000m² de uso misto, todavia renegociado com a Câmara.

Uma outra ruptura que esta promoção introduz na cidade prende-se com o seu carácter misto. Efectivamente, os actuais complexos imobiliários de grande dimensão representam a negação do zonamento rígido que caracterizava a cidade moderna, voltam a misturar actividades no mesmo espaço, reunindo a habitação e o trabalho, o lazer e as compras, residentes e forasteiros.

Estes megaprojectos oferecem "espaços públicos" de passeio com comércio e diversões, ou, simplesmente, zonas de estar, no seio da propriedade privada, contribuindo para a alteração recente das noções de público e privado. O espaço público de âmbito privado, agradável e seguro, é intencionalmente separado das ruas barulhentas, sujas e perigosas da cidade, com as quais contrasta, e o seu *design* veicula, com frequência, um tipo especial de história e de valores estabelecidos em tempos antigos, ao recriar espaços-edifícios tradicionais da cidade. Veja-se a título de exemplo a pintura da parede interior do hipermercado *Carrefour* de Telheiras que a toda a largura da loja nos apresenta o Arco de Bandeira como se estivéssemos no Rossio, e diversas fachadas de edifícios reais e bem característicos da Lisboa do ferro e do azulejo, todavia deslocalizados, pois só na pintura são contíguos. Deste modo, o presente é dotado dum sentido de grandeza, de importância e de excitação (BOYER, 1993). A dimensão simbólica é ainda acentuada pela procura de individualidade destes projectos que, através duma forte imagem visual, pretendem tornar-se pontos importantes de referência na paisagem urbana.

Os sítios escolhidos para estas operações são, como vimos, lotes renovados ou reabilitados em áreas consolidadas, quer naquelas sujeitas a forte terciarização (principalmente de renovação para escritórios) como sucede no Marquês de Pombal-Avenidas Novas, quer em bairros antigos com qualidade (principalmente reabilitados para habitação), áreas extensas ocupadas por actividades obsoletas nas margens do CBD, desde fábricas e armazéns como sucede no vale de Alcântara, no Campo Pequeno (actual sede da CGD) e na zona oriental da cidade (*Park Expo*) a estações de recolha de veículos de transporte (Amoreiras). Ocupam ainda terrenos expectantes na coroa urbana que se tornaram acessíveis devido à realização de importantes infraestruturas viárias de tipo radial ou circular, aquilo a que alguns autores (MATHEW, 1993) chamam também de *infill* por comparação com o processo de enchimento dos quarteirões centrais.

A acessibilidade propiciada pelas infraestruturas viárias é reforçada pelo estabelecimento de empresas prestigiadas que tornam o sítio num lugar atractivo, isto é, num centro. A este processo de conversão de áreas periféricas em centros atractivos chama-se no geral criação de novas centralidades. Portanto, a **centralidade** deixou de se referir a uma posição central para significar **boa acessibilidade a transporte automóvel combinada com a qualidade do espaço e das actividades**

que o ocupam o que, por sua vez, reforça a capacidade de atracção do sítio e contribui para o seu prestígio a nível simbólico. Efectivamente, os novos produtos imobiliários distinguem-se pelas características que apresentam, pelos processos que lhes dão origem e ainda pelo capital simbólico que transportam.

No contexto da sociedade consumista que se foi construindo a par com o progresso da industrialização, o consumo serve a identificação pessoal e de grupo. Neste papel é tão importante o objecto que se possui como o sítio onde se consome, desde as lojas onde se compra, os restaurantes que se frequenta, até ao bairro ou rua onde se vive. Em cada época as classes de nível mais alto definem as áreas residenciais mais prestigiadas, as quais devido a processos de emulação tenderão progressivamente a ser invadidas pelos estratos sucessivamente inferiores provocando a saída dos grupos mais altos em direcção a novas áreas. Este processo de sucessão residencial está amplamente documentado na bibliografia urbana quer em termos gerais, quer mais recentemente no que toca aos nobilitadores (*gentrifiers*), grupos de grande poder económico que privilegiam localizações prestigiadas muito centrais.

O uso do espaço urbano como sinal da diferenciação social é também factor de desenvolvimento da promoção imobiliária como mostra RIBEIRO (1993) com o exemplo do Rio de Janeiro.

O que tem sido menos analisado, mas hoje é igualmente ponto assente, é a relevância deste processo aplicado às empresas. No essencial consiste em mostrar que a necessidade de representação das empresas, a sua imagem para o exterior, está também relacionada com o edifício e o sítio que ocupam. Um imóvel de prestígio (pela arquitectura arrojada, pela qualidade dos acabamentos, pelo custo) situado num local prestigiado contribui para a visibilidade das empresas lá instaladas que disso tiram mais-valias em termos simbólicos de imagem e competitividade. Este capital simbólico é susceptível de conversão em capital-dinheiro, num caso de realocação e venda do sítio.

PINÇON e PINÇON-CHARLOT (1992), através do estudo da evolução da localização dos bairros burgueses em Paris, detectaram tendências para um certo acompanhamento-invasão dos bairros da alta burguesia por serviços e empresas de qualidade o que permite pôr a hipótese de que são as famílias da alta burguesia a emprestar ao espaço o capital simbólico de que são detentoras através do seu estatuto social. Este capital simbólico pode depois ser apropriado pelo capital através

da compra do sítio por empresas ou famílias em ascensão social. Pode admitir-se que a presença de empresas do topo da hierarquia num sítio contribui também para aumentar a qualidade desse sítio. Esta hipótese parece-nos importante para compreender a expansão do centro de Lisboa pelos bairros marginais da Avenida da Liberdade e depois pelas Avenidas Novas e não para Campolide ou Laranjeiras como o Plano da cidade de 1967 preconizava.

TENTATIVA DE EXPLICAÇÃO

Em termos de paradigmas explicativos podemos invocar a tradição da economia urbana (*urban land economics*), tradicionalmente preocupada com a formação dos preços do solo e, só nas análises mais recentes, com o desenvolvimento do sector imobiliário; e a corrente estruturalista, baseada na economia marxista que privilegia o papel dos diversos actores e as suas articulações e conflitos num quadro de valorização do capital. Qualquer uma destas grandes linhas de análise pode ser enriquecida seja com contributos das "escolas dos comportamentos", designadamente no que toca à valorização simbólica do território, seja das escolas morfológicas, como a de Birmingham, que estuda a intervenção territorial dos actores ao nível micro.

Para a escola neo-clássica a utilidade de cada localização é medida pelo lucro que o exercício duma actividade gera naquele sítio, e a procura aparece como o grande responsável na determinação dos preços feita no mercado. Para esta escola a **alta na produção de escritórios resulta essencialmente da transição para a sociedade de serviços**. A grande expansão das actividades terciárias implica, consequentemente, aumento da necessidade de espaço para as alojar, tanto mais qualificado quanto os novos escritórios apresentam diversos requisitos em equipamento que os tradicionais não tinham, e o *boom* da construção, com o desenvolvimento de um mercado imobiliário especializado de escritórios, é a resposta aquela necessidade.

Nos anos 80, crescem as análises que destacam o papel do imobiliário na carteira de investimentos das empresas pois verificou-se que a animação do mercado é, em grande parte, determinada pela actividade dos investidores. A utilidade pela posse dum sítio já não deriva tanto do exercício duma actividade nesse sítio, mas da valorização ou rendimento que o capital obtém com a sua posse e exploração. **A pro-**

cura deixa portanto de ser em terra ou em edifícios (produtos) para se focar nas oportunidades de investimento.

Os autores marxistas sempre foram críticos da economia neo-clássica pelo excessivo ênfase que atribui à procura, pela contestação da aplicação dos princípios do mercado de equilíbrio aos solos, principalmente para habitação, pela dificuldade em fixar à terra que não é produzida, um valor. HARVEY (1985, 1987), no seguimento de LEFEBVRE (1974), estabelece **a ligação entre produção do espaço construído e crises no processo de acumulação** dando lugar a excesso de liquidez, e saídas de capital da esfera produtiva. Do ponto de vista da circulação do capital, os *booms* imobiliários coincidem com a transferência do capital do circuito primário de acumulação (a esfera produtiva) para o circuito secundário (produção do ambiente construído), ou terciário (representado pelas actividades de investigação em ciência e tecnologia indispensáveis à inovação no circuito produtivo) em épocas de excesso de liquidez e problemas de acumulação registados no sector produtivo. Esta posição ajuda também a compreender a importância do investimento na dinâmica imobiliária. Nos anos 80, como resposta às crises da década anterior, aumentou consideravelmente o volume de capitais em busca de oportunidades de investimento. "O capital reajustou a sua dominância sobre o trabalho mudando os investimentos para os circuitos financeiros e procedendo a uma reorganização à escala internacional, contribuindo ainda para a expansão e recomposição da forma urbana" (BEAUREGARD, 1991), através do afluxo à produção do ambiente construído, e registaram-se modificações nos seus padrões de origem e destino.

A mobilidade geográfica dos capitais foi favorecida por processos de integração económica e de facilidade dos movimentos, seja pela existência de novas regras para o investimento estrangeiro, seja pela abertura dos mercados financeiros ao capital internacional, através da liberalização das normas do seu funcionamento, aquilo a que normalmente se chama a desregulação, bem como pelo uso de novas tecnologias. Em termos de padrões da circulação de capitais verifica-se que enquanto nos anos 60 e 70, no quadro dos processos de desenvolvimento de firmas transnacionais, os movimentos eram principalmente do Norte para o Sul e os EUA eram o principal exportador, na década de 80 os movimentos intensificam-se no quadro do Norte (Norte-Norte) e os EUA tornam-se num grande receptor de investimento estrangeiro.

O aumento da circulação de capitais foi determinado basicamente

pelo não reinvestimento dos ganhos no sector produtivo, concretizado no divórcio entre acumulação e sector produtivo (KRAPTKE, 1992), pelas novas estratégias financeiras das empresas e pela crescente participação nos mercados dos investidores institucionais (companhias de seguros, bancos, fundos de pensões), que mobilizam pequenas poupanças, muitas das quais forçadas pelo retraimento do Estado-Providência. Do lado das empresas, assistiu-se a alterações no modo de financiamento feito através da bolsa, em detrimento dos empréstimos bancários, à revalorização dos activos imobiliários, e à procura de produtos facilmente negociáveis (*securities*) para colocação dos activos, tradicionalmente muito pouco mobilizáveis.

Grande parte destes capitais dirige-se ao sector financeiro que conheceu grande expansão e diversificação. Em paralelo, assiste-se também a um afluxo ao imobiliário que aparece como alternativa para colocação de capitais. Efectivamente a estratégia dos investidores vai no sentido de repartir os riscos entre diferentes tipos de produtos, designadamente entre a colocação financeira e a imobiliária, ou entre a imobiliária residencial e a comercial, tendo como objectivo constituir um património e melhorar a rentabilidade directa (aluguer) e as mais-valias a longo prazo. Outra característica importante do mercado imobiliário de investimento é o seu carácter global. A procura de investimento pode não ser directamente provocada pelas necessidades das empresas locais mas pelo capital gerado noutra parte do globo.

A relevância da estratégia dos investidores contribui para o desenvolvimento de situações especulativas, bem como para o acelerar de crises que podem atingir proporções dramáticas quando resultam do desinvestimento importante numa cidade em favor de mercados urbanos mais favoráveis noutra parte do globo ou, eventualmente, de outras hipóteses de investimento, como FEAGIN (1987) mostra com o exemplo de Houston.

Tradicionalmente, o mercado de escritórios era um subproduto da habitação obtendo-se aqueles espaços por mudança de uso; depois desenvolveu-se um mercado especializado de escritórios com frequência dinamizado por intervenção estrangeira. A expansão do mercado de escritórios em Bruxelas no início dos anos 70 deu-se em consequência da intervenção de promotores e investidores britânicos, antecipando a adesão do seu país à Comunidade Europeia. Acções com a mesma origem foram também importantes para o desenvolvimento do mercado especializado de escritórios em França, desde finais

dos anos 60. Em Lisboa, pela mesma época, começa a encontrar-se uma oferta especializada de edifícios de escritórios, obtidos principalmente por renovação pontual, mas é depois de 1985, com a aproximação da entrada do país na União Europeia que o processo se acelera. Crescem as empresas estrangeiras que se instalam no país, aumenta o investimento directo estrangeiro bem como a parte dele que se dirige ao imobiliário.

O investimento estrangeiro quebra em 1986 pois a adesão à Comunidade determina como que um adiamento do investimento que dispara em 1987, duplica depois em 1988, para multiplicar ainda por duas vezes e meia em 1989, se medido em dólares (Quadro 1). O investimento em imóveis, passado o decénio da retracção e crise, anima-se depois de 1986 e regista grande crescimento até 1990 vindo a cair muito em 1993. A partir de 1988 verifica-se uma estratégia de avanço em direcção à construção civil que regista importantes investimentos. Efectivamente, como resposta à política de obras públicas empreendida pelo governo em resultado da aplicação dos fundos comunitários e também para garantir posição no mercado imobiliário, nota-se aquisição e tomada de posição em empresas de construção por estrangeiros, principalmente espanhóis.

Quadro 1 – Investimento estrangeiro autorizado (milhões de dólares).

ANO	TOTAL	IMOBIL.	CONSTRUÇÃO
1980	124.6	3.7	1.3
1981	150.3	11.3	1.2
1982	122.7	6.1	1.7
1983	141.9	9.4	1.7
1984	188.8	14.7	1.3
1985	248.6	14.5	1.0
1986	163.8	34.4	2.1
1987	437.4	79.0	9.2
1988	959.0	211.8	53.0
1989	2215.8	542.6	205.5
1990	3289.3	986.0	202.2
1991	4247.8	980.4	194.2
1992	4375.3	1109.7	126.4
1993	1700.2	220.1	29.8

Percentagem muito significativa do investimento directo estrangeiro em imóveis dirige-se à região de Lisboa, onde se destaca a acção de promotores espanhóis (*Revilla, BBV, Ferroviál*), suecos (*Aranas, Reinhold, Scandia, Bullfighter*), franceses (*Suez, P. Premier, Serete*), holandeses (*Arquiparque*), ingleses (*Heron*) que actuam principalmente em edifícios de escritórios, complexos mistos e mais raramente habitação requalificada na Avenida da Liberdade, área do Marquês de Pombal, Avenidas Novas e Campo Grande, isoladamente ou em associação com grupos portugueses, como o Amorim, e nos parques de escritórios suburbanos (Miraflares, Carnaxide, Quinta da Fonte). Diversas análises apontam pois para a concordância entre o aumento dos promotores e investidores estrangeiros num mercado e a própria dinâmica da construção urbana.

Para os investidores há dois tipos principais de mercados imobiliários individualizados no tempo e no espaço. Os mercados em que se privilegiam as mais-valias a médio prazo realizadas aquando da revenda do bem imobiliário e aqueles onde se procura um rendimento através do aluguer. No caso francês a procura de rendimento predomina nos mercados da província, pois as rentabilidades locativas (*rental yields*) são no geral mais altas (8 a 10%) do que em Paris e os preços dos alugueres e dos imóveis tendem a evoluir na mesma proporção. Já os mercados de mais-valias situam-se quase exclusivamente na região parisiense e em particular na própria cidade de Paris onde os valores venais tendem a crescer mais rapidamente do que na província (NAPPI, 1994).

Em termos de tempo esta dualidade remete para os ciclos imobiliários. Em períodos de forte especulação o horizonte de aplicação reduz-se, as perspectivas de mais-valias são privilegiadas em detrimento dos rendimentos locativos, traduzindo-se na espiral ascendente de preços materializada na sucessão rápida de compras e vendas. Uma vez desaparecidas as esperanças nas mais-valias, são os rendimentos locativos que voltam a ser privilegiados pelos vários operadores. Assiste-se então à baixa dos alugueres ligada ao excesso de oferta e à crise no imobiliário, o que leva também à tendência para descer o preço dos imóveis traduzindo-se no aumento da taxa de rentabilidade locativa. Com a entrada na década de 90 a venda de escritórios em Lisboa

abranda e detectam-se sinais de crise. O *Heron Castilho* viu o preço das fracções ser reduzido por três vezes nos últimos meses e continua a ser difícil vender os escritórios a cerca de 540 000 escudos/m²). No edifício Monumental os preços caíram quase 30% desde que foi colocado no mercado em Outubro de 1992 e os alugueres, em Março de 1994, aproximam-se dos 4 000 escudos por metro quadrado por mês. Os proprietários estão a negociar com os locatários períodos de "carência de renda", isto é, espaços de tempo durante os quais ficam isentos do pagamento e que rondam os primeiros seis meses de contrato, para contratos superiores a 5 anos⁽³⁾.

Em conclusão, podemos dizer que, nos últimos anos se desenvolveu um mercado imobiliário preferencialmente de escritórios e de habitação de luxo que funciona à escala internacional. As alterações económicas mais pertinentes para explicar o seu desenvolvimento são o processo de terciarização e o novo papel do investimento imobiliário na valorização do capital, conjugado com o aumento da facilidade de circulação de capitais.

A terciarização gera, por um lado, crescimento do número de empresas e, conseqüentemente, necessidade de espaço suficiente para alimentar um mercado especializado de escritórios. Por outro lado, determina a expansão de grupos de altos rendimentos que desenvolvem novos estilos de vida associados à centralidade urbana, alimentando portanto a procura de habitação requalificada na área interior e a revitalização do comércio e serviços na mesma área.

Na expansão do sector terciário desempenham um importante papel as novas tecnologias e os processos de desintegração vertical que levaram ao crescimento das unidades que prestam serviços às empresas, e a reestruturação dos serviços financeiros, dois vectores que é costume associar à emergência das cidades globais. Crescem os "serviços avançados" às empresas, as actividades de I&D, as de gestão cada vez mais complexa para actividades produtivas segmentadas e geograficamente distintas, como é por demais conhecido.

O desenvolvimento da actividade financeira traduz-se nas transformações verificadas no volume e na organização deste sector, assim como na oferta de novos produtos e serviços, assunto particularmente estudado por SASSEN (1991, 1994) que fala do estabelecimento duma

(3) Expresso, 17.3.1994.

nova *space-economy*. Diversificaram-se as aplicações de capital, cresceram as actividades de consultadoria e gestão, formam-se serviços de engenharia financeira, sociedades de capital de risco, de locação financeira, sociedades gestoras de fundos de pensões, de planos de poupança.

Os serviços às famílias também conheceram expansão devido ao aumento dos rendimentos e a mudanças nos estilos de vida e nos padrões de consumo. Cite-se por exemplo, a importância crescente das refeições tomadas no restaurante, servidas ao domicílio ou pré-preparadas, a expansão dos serviços de limpeza às empresas e às famílias, o desenvolvimento dos serviços de educação, cultura e recreio bem como dos de saúde, numa sociedade em que o tempo do não trabalho aumenta e em que cresce a importância atribuída não apenas à conservação saudável do corpo e à prevenção da doença, mas principalmente ao aspecto dos indivíduos. Exalta-se o papel da representação que exige parecer bem e cumprir determinados modelos tendo depois implicações, não apenas nos aspectos estritamente clínicos que contribuem para o bom aspecto físico (dietistas, dentistas, cirurgiões estéticos), como também na alimentação (pouco sal, aumento dos legumes e do leite) e nos serviços que concorrem para a forma física (saunas, piscinas, ginásios, massagens), para além, naturalmente, da moda.

A polarização dos rendimentos associada à emergência da sociedade terciária pós-fordista, com novos ritmos e novas qualificações de trabalho, contribui para fazer aumentar a procura de habitação de luxo nas áreas centrais para os quadros bem pagos das novas empresas, embora o gosto pela centralidade por parte deste segmento da procura obrigue a reunir um quadro de factores mais alargado que inclui a dimensão familiar e os novos estilos de vida. Efectivamente, a expansão suburbana, com o incremento no tempo e no custo dos trajectos pendulares, veio dar novo valor à centralidade. As áreas do interior da cidade com comércio, espectáculos e serviços mais sofisticados e diversos são disputadas por artistas e jovens quadros empenhados nas suas carreiras profissionais que casam tarde, têm poucos filhos e filhos tardios.

O crescimento das empresas exerce-se cada vez mais num espaço global no qual se esbatem as barreiras erigidas pelas fronteiras nacionais. Há diversos estudos que relacionam o incremento do preço por metro quadrado nas cidades com o aumento da presença de empresas

estrangeiras, realidade fácil de verificar em Lisboa onde a adesão à União Europeia foi acompanhada de importante instalação de firmas estrangeiras, mercado-alvo preferencial para muitos dos projectos mais caros que se fazem na cidade. Acontecimentos promocionais como a Capital da Cultura em 1994 e principalmente a Exposição Internacional de 1998 são bem vistos pelos promotores imobiliários na medida em que, servindo o *marketing* da cidade, podem ajudar a aumentar o interesse de empresas e de investimentos estrangeiros pela cidade, com consequências na procura imobiliária e no nível de preços.

A formação dum mercado internacional prende-se ainda com a muito maior facilidade de circulação de capitais. O desenvolvimento das multinacionais levou a investimentos produtivos no exterior, mas com a globalização assiste-se à internacionalização dos processos incluindo os da esfera financeira. Compram-se acções em Tóquio para vender em Londres e Nova Iorque umas horas mais tarde; vendem-se em Londres prédios comprados em Madrid e Lisboa; fecham-se as fábricas de automóveis na Catalunha para abrirem em Setúbal e no Brasil.

Noutro sítio analisámos (SALGUEIRO, 1992) o papel de alguns actores decisivos na orientação dos investimentos e na reconfiguração urbana, mas não queremos terminar sem referir que **o carácter internacional do mercado imobiliário se traduz numa fragilização acrescida das cidades**. Elas competem no quadro global para captar investimentos, negócios, emprego, turistas. Para isso os poderes públicos investem em infraestruturas, melhoram a qualidade do ambiente urbano e a imagem da cidade. Mas tal como o investimento alimenta o *boom* e a especulação, o desinvestimento precipita as cidades na crise. Portanto, é necessário precaver estas evitando interesses meramente especulativos, através da captação de investimentos duradouros e articulados com uma política urbana de fixação de empresas e desenvolvimento local.

BIBLIOGRAFIA

- BEAUREGARD, R. (1991) – Capital restructuring and the new built environment of global cities. N.York and Los Angeles. *International Journal of Urban and Regional Research*, 15 (1), Oxford: 90-105.

- BERRY, M.; HUXLEY, M. (1992) – Big Build: Property Capital the State and Urban Change in Australia. *International Journal of Urban and Regional Research*, 16 (1), Oxford: 35-59.
- BOYER, M.C. (1993) – The city of illusion: New York's Public places. In KNOX, P. (Ed.), *The Restless Urban Landscape*. Englewood Cliffs, N.J., Prentice-Hall: 111-126.
- CANABAL, J.E. (1994) – *El sector Inmobiliario y el Marketing*. Madrid, ASSI, Asesores de Servicios Inmobiliarios, S.L.
- DIAMOND, D. (1991) – The City, the "Big Bang" and Office Development. In HOGGART K. e GREEN, D. (Eds.), *London a New Metropolitan Geography*. Londres, Ed. Arnold.
- DUARTE, G.P. (1993) – *Investimento estrangeiro imobiliário na área metropolitana de Lisboa*. Tese de mestrado em Geografia, FLUL (polic.).
- FEAGIN, J.R. (1987) – The secondary circuit of capital office construction in Houston, Texas. *International Journal of Urban and Regional Research*, 11 (2), Oxford: 172-192.
- GAMIR, A.O. (1986) – El mercado inmobiliario de oficinas en Madrid. *Estudios Geográficos*, 185, Madrid: 449-465.
- GEOIDEIA – ISMERI (1992) – *Estudo das Actividades Terciárias em Lisboa*. Lisboa, CML (policopiado).
- HAILA, A. (1988) – Land as a financial asset: the theory of urban rent as a mirror of economic transformation. *Antipode*, 20 (2): 79-101.
- HARVEY, D. (1985) – *The Urbanization of Capital. Studies in the History and Theory of Capitalist Urbanization*. Oxford, B. Blackwell.
- HARVEY, D. (1987) – Flexible Accumulation through Urbanisation: Reflections on 'Post-Modernism' in the American City. *Antipode*, 19 (3): 260-86.
- KNOX, P. (ed.) (1993) – *The Restless Urban Landscape*. Englewood Cliffs, N.J., Prentice-Hall.
- KRATKE, S. (1992) – Urban land rent and real estate markets in the process of social restructuring: the case of Germany. *Society and Space*, 10 (3): 245-264.
- LEFEBVRE, H. (1974) – *La production de l'espace*. Paris, Anthropos (2ª ed. 1981).
- LEWIS, P. (1983) – The Galactic metropolis. In PLATT, R.H. e MACINKO, G. (Eds.), *Beyond the Urban Fringe*. Minneapolis, Univ. of Minnesota Press: 23-49.
- MALEZIEUX, J. (1990) – Immobilier d'entreprise et mode de production flexible. Le cas de l'agglomération parisienne. In BENKO, G. (Coord.), *La Dynamique spatiale de l'economie contemporaine*. La Garenne-Colombes, Ed. de l'Espace Européen: 309-317.

- MALEZIEUX, J. (1993) – Immobilier d'entreprise et dynamique métropolitaine: la metropole du Nord, metropole européenne. *Hommes et Terres du Nord*, 1/93: 26-33.
- MATHEW, M.R. (1993) – Towards a general theory of suburban office morphology in North America. *Progress in Human Geography*, 17 (4): 471-489.
- NAPPI, I. (1994) – Demande d'investissements immobiliers, formation des prix et localisation des espaces de bureaux en site urbain. *Colloque International Villes, Entreprises et Société à la veille du XXIe siècle*, Lille (não publ.).
- PINÇON, M. e PINÇON-CHARLOT, M. (1992) – *Quartiers bourgeois, quartiers d'affaires*. Paris, Payot.
- RIBEIRO, L.C.Q. (1993) – The formation of development capital: a historical overview of housing in Rio de Janeiro. *International Journal of Urban and Regional Research*, 17 (4), Oxford: 547-558.
- ROSIERS, F. Des (1987) – Finance and property: the role of institutional property investment in British and Canadian real estate. *Progress in Planning*, 28 (2): 77-193.
- SALGUEIRO, T.B. (1992) – A produção de espaço de escritórios em Lisboa. *Estudos de Economia*, 13 (1), Lisboa: 3-27.
- SASSEN, S. (1991) – *The Global City*. New York, London, Tokyo. Princeton N.J., Princeton Univ.Press.
- SASSEN, S. (1994) – Urban impacts of economic globalization: New-York City and the broader context. *Colloque International Villes, Entreprises et Société à la veille du XXIe siècle*, Lille (não publ.).
- SOUZA, M.A. (1994) – *A identidade da metrópole. A verticalização em São Paulo*. São Paulo, Hucitec e USP.
- WHITEHAND, J.W.R. (1990) – Makers of the residential landscape: conflict and change in outer London. *Transactions of the Institute of British Geographers*, 15: 87-101.
- WHITEHAND, J.W.R. (1994) – Development Cycles and urban landscapes. *Geography*, 342, 79 (1): 3- 17.

Resumo

NOVOS PRODUTOS IMOBILIÁRIOS E REESTRUTURAÇÃO URBANA

Na primeira parte do artigo fazemos uma breve caracterização dos novos produtos (habitação de luxo e escritórios) que estão a marcar as paisagens urbanas em geral e muito concretamente a de Lisboa.

A análise da oferta de habitações de luxo e de escritórios na cidade foi baseada em anúncios publicados num semanário durante um ano e entrevistas a promotores imobiliários (figs. 1 e 2). Os novos produtos imobiliários destacam-se na paisagem urbana porque implicam diversas rupturas com a forma tradicional de fazer cidade, designadamente em termos de dimensão, uso e localização contribuindo para a produção de novas centralidades, em pontos onde a acessibilidade propiciada por novas infraestruturas é reforçada pelo estabelecimento de empresas prestigiadas o que, por sua vez, reforça a capacidade de atracção do sítio e contribui para o seu prestígio a nível simbólico.

Na segunda parte procuram-se explicar estes factos novos. Começa-se por rever os contributos teóricos que permitem compreender as dinâmicas identificadas, desde as escolas da economia urbana preocupadas com a formação dos preços do solo, às correntes próximas da economia marxista que privilegiam o papel dos diversos actores. Consta-se que, nos últimos anos, se desenvolveu um mercado imobiliário preferencialmente de escritórios e de habitação de luxo que funciona à escala internacional. As alterações económicas mais pertinentes para explicar o seu desenvolvimento são o processo de terciarização e o novo papel do investimento imobiliário na valorização do capital, conjugado com o aumento da facilidade de circulação de capitais.

Para finalizar alerta-se para o facto do carácter internacional do mercado imobiliário se traduzir numa fragilização acrescida das cidades porque, se os investimentos necessários para as tornar competitivas alimentam o *boom* e a especulação, o desinvestimento precipita-as na crise.

Palavras-chave: escritórios, produção do espaço urbano, mercado imobiliário.

Summary

REAL ESTATE NEW PRODUCTS AND URBAN RESTRUCTURING

In the first part of the paper we present the new products of Lisbon urban landscape (luxury housing and office buildings). We point out that the new buildings break the traditional form of city production in several ways, from their scale to the use and the location pattern they present. Besides, they also contribute to the creation of new centralities in the urban space.

In the second part we try to understand the new trends identified. After reviewing the main theoretical approaches to the process of urban transformation, we look at the economic changes more relevant to explain the recent development of a busy market for office space and high standing housing

that works in a world-wide scale. They seem to be the tertiarization trend and the new role of estate investment in capital valuation combined with increased facilities in the circulation of the capital.

We finish with the question of the position of the cities under this internationalization of the real estate markets.

Key words: office space, real estate, production of built environment.