

5.5 - Os promotores da habitação - características dos vários agentes e tipologias habitacionais

Nos pontos anteriores procuramos, não só, analisar as características gerais do parque habitacional, bem como, a situação habitacional das famílias. Importa agora, para uma melhor compreensão do mercado habitacional, analisarmos as relações entre os processos de investimento, de construção, de distribuição e de utilização da habitação, ou seja, a provisão da habitação, à qual corresponde agentes diferenciados.

O desenvolvimento de um projecto é longo e o seu custo é bastante elevado. O tempo que medeia entre a decisão de investir e a de utilização final do alojamento, que explica, de certo modo, o carácter cíclico da construção, torna extremamente sensível a gestão financeira de todo o processo, por isso, a escolha dos métodos construtivos e das tipologias a construir, não são independentes da forma como a comercialização se processa. Deste modo, para se perceber de que forma e que tipo de habitação é produzida, é necessário, não só, analisarmos os agentes envolvidos, como ainda os processos inerentes à sua acção.

Os estudos efectuados sobre a provisão da habitação a partir da análise dos agentes envolvidos, identificam uma diversidade de formas de provisão da habitação, associadas a estratégias específicas de cada agente, aos recursos que utilizam e as condições que configuram o seu quadro de actuação. Entre essas condições podemos destacar, as mudanças nas formas de acesso ao solo e nas formas de financiamento; as transformações no envolvimento do Estado; a dissolução das condições e articulações que sustentavam anteriores formas de provisão; as alterações dos rendimentos familiares e suas estratégias; a competição entre diversos capitais que investem no imobiliário; a estrutura da propriedade fundiária e as alterações tecnológicas.

Segundo esta perspectiva de análise, aquilo que se procura é compreender as diversas formas de provisão, identificando as estratégias dos agentes envolvidos e as condições que definem a sua especificidade histórica e social.

Em Portugal, e no caso concreto do Grande Porto, considerando a informação estatística¹ existente, no que toca às entidades investidoras e modalidades de construção, é possível distinguir cinco categorias principais: a provisão pelos particulares, que engloba duas formas - a promoção para o mercado e para ocupação própria ou auto promoção -; a provisão pelas empresas construtoras; a provisão pública, que engloba a promoção do Estado central e/ou local; a provisão pelas cooperativas de

¹ Estatísticas da Construção publicadas, anualmente, pelo INE.

construção e habitação e, finalmente as parcerias público-privado (empresas e/ou Instituições de Solidariedade Social).

Esta tipologia corresponde a características específicas, relacionadas com: o tipo de interesse dos promotores no desenvolvimento do projecto; o processo de distribuição dos alojamentos; o tipo de financiamento e a relação entre promotores e construtores.

Do ponto de vista da definição dos modelos construtivos associados a cada uma destas formas de promoção, é fundamental equacionar algumas questões importantes: as dos recursos e sua mobilização, as possibilidades de intervenção e de escolha relativamente ao projecto e as formas de intervenção e gestão na relação entre a habitação e a sua envolvente.

No que toca à primeira questão, a auto promoção envolve um conceito mais alargado dos recursos familiares, incluindo o tempo despendido na construção e/ou acompanhamento desta, as relações de entajuda familiar (financeira ou de trabalho) e a capacidade técnica de produzir. A promoção para o mercado desenvolve uma concepção dos recursos mais limitada, englobando a capacidade de investimento, de poupança e os rendimentos actuais e futuros das famílias.

Relativamente à segunda e terceira questão, nenhuma das formas de promoção referidas oferece uma possibilidade de escolha total, uma vez que, esta, é condicionada pela oferta existente e pela relação entre custos e rendimentos das famílias. Contudo, quer a auto promoção, quer a promoção cooperativa, permitem, não só, uma maior participação das famílias no processo construtivo e de gestão dos empreendimentos, como ainda, alguma maleabilidade de escolha quanto às tipologias e características finais dos projectos.

De uma maneira geral, com a excepção da auto promoção e da habitação pública, ainda que neste último caso já se note algumas alterações, todas as formas de promoção têm evoluído no sentido de preverem algumas margens de escolha, sobretudo nas características técnicas e qualitativas dos projectos e oferta de serviços complementares à habitação, nomeadamente, os aspectos ligados à segurança, à educação (creches e jardins de infância) e ao lazer, geridos directamente pelos próprios utentes ou de forma privatizada por empresas especializadas nestes domínio.

Antes de passarmos à caracterização e importância de cada uma das categorias referidas no mercado habitacional do Grande Porto, importa salientar, desde já, algumas mudanças significativas ocorridas desde meados dos anos 70. Assim, em primeiro lugar, saliente-se a quebra progressiva da provisão feita pelas famílias, sensivelmente a partir de 1976 e o domínio crescente da provisão por iniciativa das empresas (fig. 51), aumentando, também, a promoção estatal e cooperativa. Em segundo lugar, o desaparecimento do mercado de arrendamento, sendo este, progressivamente, substituído pela construção para venda ou para ocupação pelo próprio (fig. 52). Estas

mudanças, como afirma Abílio Cardoso " não foram fruto do acaso, já que são as famílias os maiores veículos da oferta de arrendamento e o crédito um instrumento fundamental da expansão da aquisição da habitação,... [sendo] o promotor preponderante de habitação construída para a venda, as empresas, e da habitação de ocupação pelo próprio, as famílias"² .

Acompanhando esta evolução, verificam-se, também, alterações significativas na forma urbana. Assim, ainda que os edifícios com um alojamento sejam predominantes em todos os concelhos do Grande Porto, facto que está intimamente ligado ao papel que assumem os particulares individuais na promoção habitacional, o aumento da dimensão dos edifícios é uma tendência manifestada nos anos 80 e 90, aumentando a oferta de apartamentos em desfavor das vivendas, consequência directa da participação crescente das empresas na promoção da habitação.

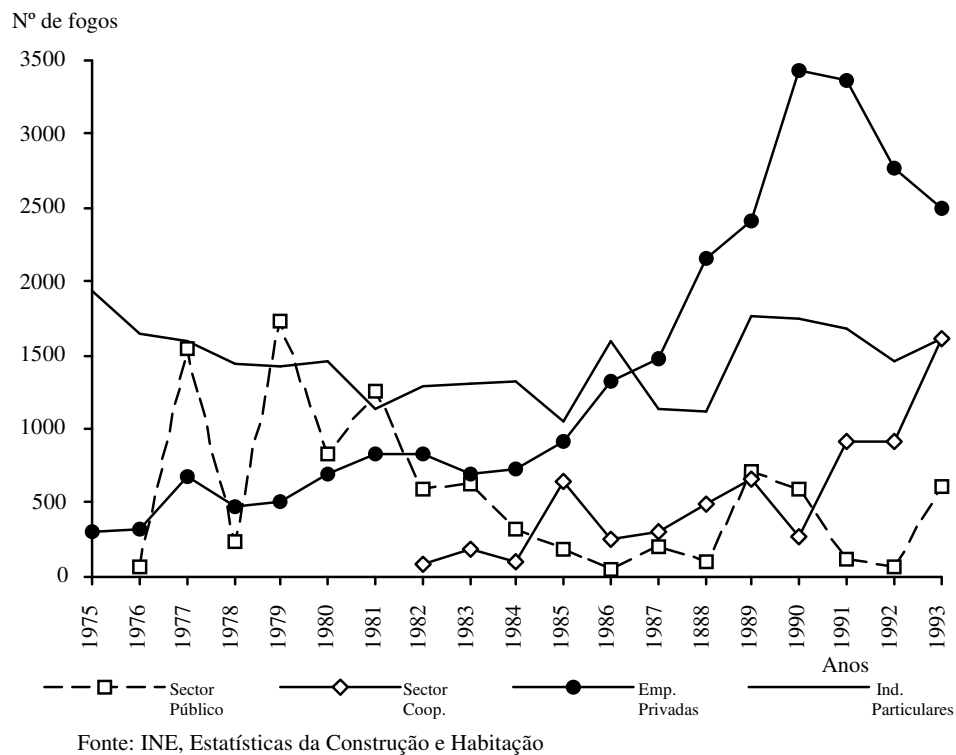
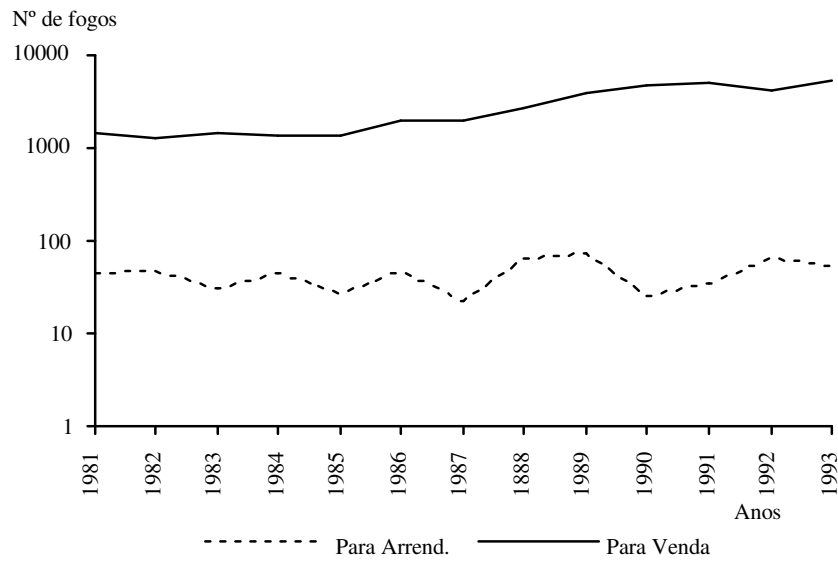


Fig. 51 - Fogos concluídos no Grande Porto segundo a entidade investidora.

² CARDOSO, A - *Do desenvolvimento do planeamento ao planeamento do desenvolvimento*. p.31.



Fonte. INE, Estatísticas da Construção e Habitação

Fig. 52 - Fogos concluídos no Grande Porto segundo a modalidade de construção.