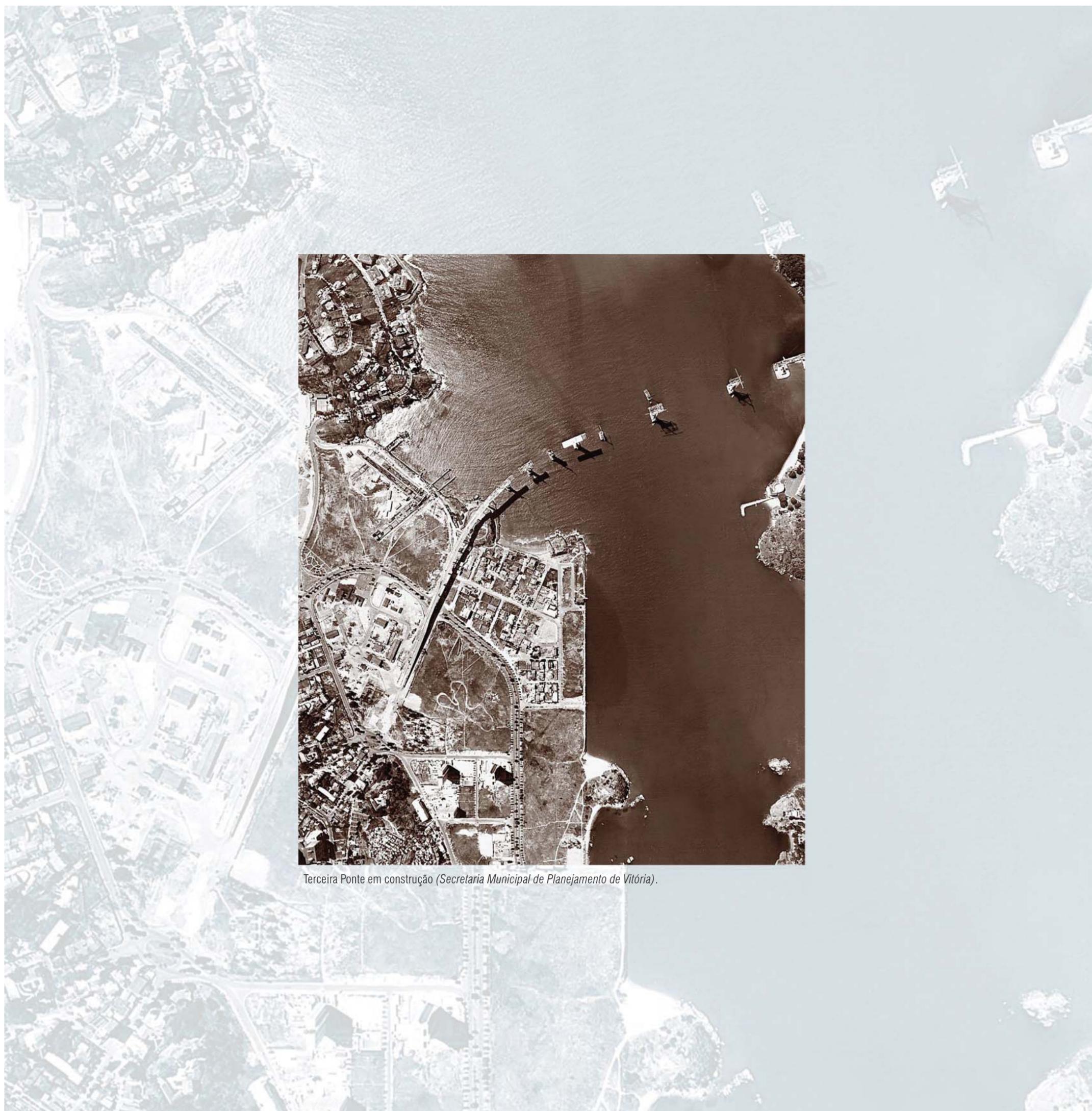


4

A CRISE



Terceira Ponte em construção (Secretaria Municipal de Planejamento de Vitória).

A CRISE

Os anos 80 foram ruins para a construção.

Não é o que indicavam os fatos da década anterior. A inflação, despertada pela crise do petróleo em 1974, manteve-se sob controle nessa década de 1970, atenuada pela política industrial seletiva fomentada no governo Geisel, com recursos oriundos do endividamento externo. No Espírito Santo essa política respondeu pela implantação dos grandes projetos, que, no início da década de 1980, entraram em operação.³⁹

Embora essa política industrial tenha sido positiva – exerceu controle sobre a inflação, com investimentos responsáveis pela construção de uma parte importante do parque industrial do país –, o endividamento externo, utilizado em sua consecução, trouxe, posteriormente, seqüelas, ocasionadas pelo extraordinário crescimento da inflação e das dívidas interna e externa.

A inflação e as políticas de ajuste inflacionário mobilizaram o poder público pelo menos por uma década. Inflação descontrolada: juros altos para conter o consumo e iniciativas de estímulo à exportação, com desvalorização cambial, ausência de política pública, seja industrial, seja social.

O calcanhar-de-aquiles da principal fonte de recursos para a construção, o Banco Nacional da Habitação (BNH), foi atingido em cheio pela inflação e pelas políticas adotadas para combatê-la. Cresceu extraordinariamente a inadimplência no Sistema Financeiro da Habitação (SFH), e o Fundo de Compensação das Variações Salariais (FCVS), que cobriria o saldo devedor, assim que concluisse o prazo do financiamento – as prestações dos mutuários do SFH eram reajustadas de conformidade com os índices que corrigiam os salários, índices muito aquém daqueles da inflação, que atualizavam o saldo devedor –, aumentou o rombo do SFH, tornando-o impagável naquelas condições. Em conseqüência extinguiu-se o BNH num momento em que a classe média estava empobrecida e a população dependente da promoção pública de moradia encontrava-se ainda mais pobre.

39 Fazem parte dos grandes projetos as empresas Companhia Siderúrgica de Tubarão, Aracruz Celulose, Samarco Mineração, usinas de pelotização da CVRD, projetos criados a partir das iniciativas do II PND.

A construção buscou suas saídas dentro do quadro de crise estabelecido. As obras realizadas por promoção pública, através da Cohab e do Inocoop, constituíram um alento para uma fração do segmento da construção. Estendendo-se por toda a primeira metade dos anos 80, expressivas pela quantidade, destinavam-se a atender as demandas de moradia dos que foram atraídos pelos grandes projetos.⁴⁰

As empresas dedicadas à incorporação para a classe média buscaram as mais variadas alternativas. Algumas tiveram como opção realizar também obras públicas. O sindicato da classe uniu-se mais e teve uma ação política importante diante daquela conjuntura adversa. Cabe lembrar a atuação do Dr. Cruz à frente do Sindicon (1980-82) e especialmente do engenheiro João Luiz Tovar, cuja administração estendeu-se de 1982 a 1990. Essas duas administrações inauguraram um período de maior presença do sindicato na vida pública do Estado. Debateram e apresentaram de forma pública suas posições, seja em questões de âmbito municipal, como as concernentes às discussões que antecederam a implantação do PDU de Vitória,⁴¹ seja em proposições que tratavam do desenvolvimento estadual. Dentre suas bandeiras, relativas ao interesse da classe, reivindicaram maior participação do empresário local da construção nas obras de expansão das grandes empresas. A Aracruz Celulose ampliava suas instalações, e a CST, algum tempo depois, realizava obras de ampliação. A nova postura do sindicato, mais atuante diante das questões do desenvolvimento regional, não se deu de forma aleatória; o Espírito Santo se transformava, e o segmento da construção atravessava um momento de crise.

Há que considerar, contudo, que a política de ajuste inflacionário realizada pelo governo federal, sendo claramente estimuladora das exportações, beneficiou muito as grandes empresas instaladas no Espírito Santo, em função de seu perfil, voltado prioritariamente para as exportações de semi-elaborados. Enquanto o restante do país amargou, nessa década de 1980, taxas baixíssimas de crescimento, o Espírito Santo, puxado pelas grandes empresas de exportação, apresentou índices de crescimento industrial acima da média nacional. Como conclusão, ainda restou, por conta dessa situação, por algum tempo, até que fosse saturado, um nicho importante para a construção do ramo imobiliário no mercado das classes mais favorecidas.

40 O BNH foi sensível às mudanças que o Espírito Santo atravessava, com a implantação dos grandes projetos e o processo de urbanização ocorrido em tão curto espaço de tempo. Assim, liberou com certa facilidade recursos para moradia, principalmente os destinados à Grande Vitória.

41 O PDU de Vitória foi implantado em 1984.

Como se não fossem suficientes as amarras impostas à construção pela conjuntura econômica, o Plano Diretor Urbano de Vitória (PDU), em vigor a partir de 1984, impôs outros tipos de limites, relacionados ao uso e à capacidade construtiva dos terrenos. Diante dessa situação, as empresas de construção, voltadas à promoção privada, que na época faziam, preferencialmente, incorporação, viram no condomínio fechado um refúgio para se protegerem, temporariamente, dos altos índices inflacionários. Essa atividade, posteriormente, vai se consolidar numa alternativa de destaque entre as formas de promoção privada de moradias.

A Terceira Ponte, ligando Vitória a Vila Velha, então em obras, apresentava outra perspectiva para a construção no município vizinho, onde a oferta de terrenos era maior, os preços praticados eram menores e as restrições construtivas, estabelecidas pela legislação urbana, eram menos rígidas do que as em vigor no município da capital,⁴² que acabara de implantar o seu PDU. A construção teve como alternativa atravessar a ponte, estender-se de Vitória até Vila Velha e percorrer as orlas das praias da Costa, de Itapuã e de Itaparica, estabelecendo um contínuo imobiliário único entre os dois municípios.

Considerações sobre os anos 1980

Podem-se constatar na imprensa da época essa situação de crise e de instabilidade vivida pela construção nos anos 80 e as alternativas que encontrou para superar os obstáculos, diante das adversidades daquela conjuntura. De 1982 a 1985 percebe-se uma situação ruim. Segundo o gerente regional do BNH no Espírito Santo, o Sr. Gilberto Carrilho, “a construção quase parou”. Foi, talvez, o período em que passou pelas maiores dificuldades até então enfrentadas desde a criação do BNH, em 1964. É dele a seguinte afirmação: “Podemos dividir a situação do BNH entre três períodos: de 1964 a 1982, quando se construiu muito; de 1982 ao princípio de 1986, em que houve uma parada enorme; e o novo período em que estamos, de retomada do sistema”, conforme depoimento prestado ao jornal *A Gazeta*, 29/08/86.

Os efeitos da inflação alta e da proteção que o governo federal procurou dar aos inquilinos, ainda no final dos anos 70, refletiram-se no mercado da construção capixaba, como se identificou. Em 1979, o Custo Unitário Básico (CUB) da construção foi corrigido em 92%, um dos maiores da década. Já se podiam vislumbrar maus momentos no horizonte, segundo se comentava. A nova Lei do Inquilinato, de maio desse ano, por sua vez, passou a arbitrar os reajustes de aluguéis. Estes passaram a ser administrados mais de perto pelo governo, sendo reajustados de acordo com a variação, pré-fixada, da ORTN, que no ano seguinte obedeceu a uma variação de 45% (*A Gazeta*, 03/02/80). De certa forma, essa lei desestimulou uma fração do mercado imobiliário, formada por investidores que alugavam seus imóveis, à medida que os valores dos aluguéis ficavam condicionados aos limites de correção impostos pelo governo, muito abaixo da inflação.

Noutro sentido, a pré-fixação da correção monetária anunciava um momento de estabilidade. À primeira vista a medida agradou aos empresários porque passaram a ter parâmetros claros, previamente estipulados, para que pudessem fazer sua contabilidade. “Uma maneira de defender o dinheiro está em aplicar no mercado imobiliário. Para nós a pré-fixação da correção monetária foi um alívio”, disse um empresário do setor. Outro, mais cauteloso, comentava que não seria aconselhável vender imóveis enquanto a correção monetária estivesse pré-fixada, pois haveria o risco de uma inflação maior do que a correção, resultando em prejuízo (*A Gazeta*, 08/02/80).

A anunciada estabilidade foi afetada. A inflação projetou-se acima do percentual de correção. Como resultado, os que venderam imóveis amargaram prejuízos, porque o reajuste do preço do material ficou acima da correção passível de ser efetuada no preço dos imóveis.

O ano de 1981 foi ainda pior que o anterior, de acordo com os empresários: “o mercado já não comporta mais o repasse dos custos.” E, “em 20 anos de atividade, esta é a pior crise do setor”, garante um empresário (*A Gazeta*, 01/03/81). Havia entre eles propostas que iam ao extremo, mas traduziam a situação do momento, como deixar os terrenos valorizando, porque esse procedimento lhes traria mais ganhos do que construir edifícios em tais terrenos; desse modo, ganhar-se-ia mais do que construindo. Hoje o ganho auferido pela valorização do terreno num perí-

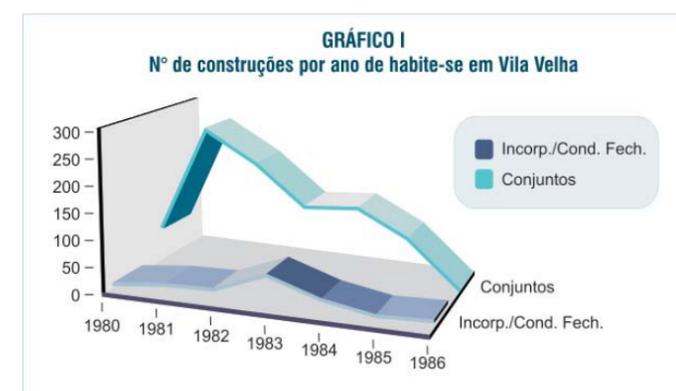
⁴² Em 1986 a legislação urbana de Vila Velha modificou os índices construtivos, que passaram a permitir edifícios de até dez pavimentos em vez de seis, mais pilotis, anteriormente permitidos na primeira quadra do mar.

odo de dois anos é maior do que o lucro obtido com a construção e incorporação de um prédio, afirma o empresário. E exclama: “Ora, então é melhor a gente guardar o terreno e aguardar dois anos e depois vendê-lo. O lucro virá sem dor-de-cabeça e maior do que se tivesse construído nele” (A *Gazeta*, 01/03/81).

O período 1982-85 foi marcado pelo descrédito no tocante ao Sistema Financeiro da Habitação (SFH), em razão de reajustes das prestações do SFH acima dos percentuais de correção dos salários. O governo não estava respeitando a cláusula contratual que garantia a equivalência salarial nos reajustes das prestações dos mutuários. Como consequência, verifica-se, no ano seguinte, a abertura de inúmeros processos contra o BNH e seus agentes financeiros. O argumento do empresário Edson Haje, da Acta Engenharia, a respeito da situação do SFH vai na mesma direção. “Haje acredita que os problemas na aquisição da casa própria, pelo BNH, começaram [...] quando os reajustes salariais ficaram bem abaixo da correção monetária” (A *Gazeta*, 29/11/85).

O Sindicon falava de uma crise no setor que se arrastava havia três anos. A descon-fiança no sistema surgiu num momento em que havia um estoque elevado de imóveis no mercado. O estoque, apesar de ser maior na faixa atendida pelo Inocoop-ES e pela Cohab, apresentou-se, também, na faixa atendida pelas incorporações. Com a implantação da Companhia Siderúrgica do Tubarão (CST), o BNH facilitou a construção de muitos conjuntos, que foram feitos de forma não-planejada, com a liberação farta de financiamentos através do Plano Empresário. O gráfico I, referente ao município de Vila Velha, mostra como foi grande o número de conjuntos construídos nessa modalidade, relativamente à construção feita por incorporação e condomínio fechado, no período em questão. Tomando-se o gráfico II, referente aos financiamentos efetuados através do Plano Empresário da CEF, tem-se a dimensão do desempenho, no mesmo período, da construção feita por incorporação e de como esta modalidade de construção se destaca em Vitória, ao passo que a construção de conjuntos tem maior relevo em Vila Velha. Em consequência, gerou-se um estoque elevado de habitações. O BNH, em razão do ocorrido, assim como da dificuldade que tinham os empresários de vender imóveis, devido às poucas e limitadas condições do comprador para pagar as prestações, tornou-se mais exigente, deixando de financiar novos imóveis. Essa iniciativa não se restringiu aos imóveis contratados via promoção pública da Cohab e do Inocoop-ES, que atendem a população de menor renda, mas estendeu-se, também, às construções feitas por incorporação, que se destinavam às faixas da classe média e da classe de alta renda.

Segundo declaração de um empresário do ramo, havia aproximadamente dois anos não se lançavam mais empreendimentos imobiliários por incorporação para a classe média. As empresas apenas davam continuidade às obras já iniciadas:



Os imóveis construídos pelas empresas através de incorporação própria, dentro do plano empresarial [para atendimento da classe média], não são representativos, visto que essas unidades em construção iniciaram suas obras há mais de um ano. Durante esse período não se iniciaram novas obras no Estado (*A Gazeta*, 31/07/85).

Essa forma de construção, sobretudo quando se destinava à classe média, foi a mais atingida, posteriormente, pela redução dos financiamentos e pelo descrédito que afetou o SFH. Era, até então, a forma mais representativa da construção imobiliária.

Identifica-se, em consequência, o direcionamento dos lançamentos das empresas, nesse período de 1982 a 1985, para o mercado da população de alta renda, realizando-se construções por incorporação e por condomínio fechado. Apesar de ser menos lucrativo do que a incorporação, o condomínio fechado era uma opção mais segura para o empresário.

Pesquisa realizada pelo Sindicon, nesse período, traz indicações a respeito do desempenho do condomínio fechado em bairros de Vitória. Essa modalidade de construção cresce em substituição à construção por incorporação. O bairro Praia do Canto, tido como o de maior dinamismo naquele momento, apresenta baixo índice de comercialização de imóveis. O representante do sindicato justifica o fato afirmando que esse comportamento se deve ao grande número de condomínios fechados em construção no bairro. Explica: as obras, nessa forma de construção, só têm início depois de vendidas quase todas as unidades e, como a pesquisa foi feita quando as obras já estavam em andamento, não foi possível identificar os registros de vendas no momento da coleta dos dados, que revelariam o quantitativo das construções na modalidade de condomínio fechado:

O estudo do Sindicon ressalva que o bairro Praia do Canto apresentou baixo índice de unidades em construção não-comercializadas, em virtude da existência no local de grande número de obras em construção através de condomínios fechados, o que influenciou diretamente para o baixo número de unidades disponíveis, vez que as obras são iniciadas com a totalidade das unidades vendidas (*A Gazeta*, 29/11/85).

A importância da afirmação está em mostrar o aumento do peso do condomínio fechado, relativamente à construção por incorporação, e que vai ser maior nos anos seguintes. O bairro Praia do Canto é a amostra, possivelmente, mais representativa, até então, do espaço onde o mercado imobiliário atuava com maior vigor na região metropolitana. Nesse sentido, o condomínio fechado apresentou-se, naquele momento, como uma nova alternativa de mercado escolhida pelos empresários. Algumas empresas vão fazer dessa alternativa um nicho específico para atuação no mercado, mesmo depois de superada a crise.

Uma fração dos compradores de imóveis, por volta de 1985, era representada, dentre outros, por investidores que, receosos de permanecer no mercado financeiro, abalado pela quebra de bancos, buscavam refúgio para seus ativos no mercado imobiliário, segundo admite o diretor da Ademi:

além do menor ritmo experimentado na construção civil diante da falta de financiamento para habitação por parte da CEF e dos agentes financeiros, a maior procura por novos imóveis decorre hoje do fato de que muitas pessoas que até então vinham aplicando no mercado financeiro agora – assustadas com a instabilidade agravada com a quebra de bancos como o Comind, Maisonnave e Auxiliar – voltam a procurar investimentos no setor imobiliário (*A Gazeta*, 29/11/85).

Há uma certa correlação entre tais afirmativas e este depoimento do engenheiro Chrisógono Cruz, que nessa época buscava investidores para seus empreendimentos: “Por mais de uma vez, quando tinha um projeto, botava aquilo debaixo do braço e ia ao Palácio do Café. Saía de lá com pelo menos 40% do empreendimento vendido. Já era suficiente para começar... Depois tudo fluía.”

A alternativa mais significativa, contudo, escolhida pelos empresários, a de construir em condomínio fechado, não recuperou para as empresas as mesmas facilidades de reprodução que tinham quando construía maciçamente por incorporação. Não dispo de financiamentos fartos com as mesmas vantagens que estavam acostumados a obter, os empresários, sem condições, se afastaram do mercado da população classe média. Em consequência, o mercado restringiu-se muito, relativamente às oportunidades que apresentava.

Nesse sentido, alguns empresários aventavam a hipótese de buscar saídas construindo obras públicas: “participar da licitação de obras públicas, investindo na construção de obras pesadas.” E mais:

Hoje o empresário está criando alternativas em termos de obras de concorrência pública, mudando o seu ramo de atividade. O empresário imobiliário, por excelência, tem poucas perspectivas de prosseguir [...]. Para a construção civil as obras pesadas de saneamento básico são a esperança (*A Gazeta*, 31/07/85).

Apontaram-se outras saídas, até mesmo as que não dependiam de decisões tomadas nas esferas locais. O empresário vice-presidente da Sisembra Engenharia

defendeu a abertura, pelo governo, da possibilidade de que capitais [...] aplicados clandestinamente no mercado financeiro ou em moedas estrangeiras [pudessem] vir a ser investidos no mercado imobiliário como instrumento auxiliar de sua reativação ora observada (*A Gazeta*, 29/11/85).

E, por fim, os empresários da construção pleiteavam a urgência de reforma no SFH:

Hoje, por uma série de fatores, por uma necessidade de reformar o sistema financeiro, as empresas não querem tomar financiamentos, porque está difícil vender. Também pela falta de credibilidade do BNH, pela necessidade de reformulação no sistema não se vende quase nada (*A Gazeta*, de 31/07/85).

O empresário-construtor, diretor da Confederação Nacional da Indústria, Jones dos Santos Neves, considerava “importantíssimo disciplinar e atenuar os custos financeiros do sistema de poupança e empréstimo, para financiamento de moradias, sob o risco de continuar aumentando cada vez mais o déficit habitacional do País” (*A Gazeta*, 29/11/85).

Apesar do direcionamento dos construtores para novas alternativas, não se evitou que ocorressem inúmeras falências de empresas nesse período. “Muitas faliram e muitas deixaram o ramo. Muitas empresas tradicionais faliram”, conforme depoimento de empresários do setor (*A Gazeta*, 31/7/85).

A construção imobiliária alcança Vila Velha

No período 1986-90 a construção ensaia novos passos, mas mantém-se, como anteriormente, voltada para a classe de alta renda e afastada da demanda da classe média. Com o avanço das obras em andamento da Terceira Ponte a construção insere Vila Velha no mercado imobiliário. A partir de Vitória, buscou-se o estabelecimento de um contínuo imobiliário, unindo a faixa litorânea dos dois municípios.

O ano de 1986 foi marcado por uma melhora na performance do mercado imobiliário: “Nos últimos três anos, este é o melhor momento para o mercado da construção civil. Os investidores tradicionais do mercado imobiliário estão, hoje, voltando a investir” (*A Gazeta*, 29/08/86).

Alguns empresários viram esse momento até como prenúncio de um *boom* imobiliário, mas não foi o que aconteceu. No início do ano lançou-se o Plano Cruzado. O BNH, já sem expressão, nesse mesmo ano encerrou suas atividades. Era um ano político. O plano levou certa euforia ao mercado imobiliário. Estabilizando momentaneamente a inflação e sustando temporariamente os ganhos no mercado financeiro, proporcionou uma corrida para aplicação em imóveis. Mas essa corrida deu-se por parte de investidores, realizada, portanto, por uma fração da população de alta renda, sem promover um retorno aos bons tempos que marcaram o mercado nos anos 70. “A euforia no mercado imobiliário depois do Plano Cruzado é falsa”, na avaliação do então presidente do Sindicon, João Luiz Tovar. “Não resta dúvida que, com o Plano Cruzado, dando fim à especulação financeira, o imóvel passou a ser um bom investimento. Conseqüentemente surgiu um *boom* imobiliário na classe alta.” E continua Tovar: “Ninguém pode comprar imóvel, hoje, com exceção da classe alta, fora do SFH” (*A Gazeta*, 29/08/86).

O Plano Cruzado, apesar de ter elevado as vendas de imóveis, não resolveu o problema maior do setor imobiliário, “que é a reabertura de novos financiamentos para a população e construtores, através do Sistema Financeiro da Habitação”, conforme avaliação do diretor da Sisembra Engenharia. “Enquanto o governo não definir o que vai fazer com o BNH e todo o sistema, não será possível uma definição do mercado imobiliário e de construção”, acredita o mesmo empresário. “Vai continuar faltando imóvel para aluguel e para venda para uma parcela significativa da classe média. As construções que estão sendo feitas são, na maioria, através do sistema de condomínio” (*A Gazeta*, 29/08/86).

Mas esse momento favorável que beneficiou a construção de imóveis de luxo teve seus complicadores. Viu-se que, com o congelamento criado pelo Plano Cruzado, começou a faltar material:

Porque nós estamos notando que um grande número de insumos está subindo de preço desde fevereiro, mas ninguém é punido e as construtoras necessitam desta matéria-prima para entregar seus imóveis, aceitando pagar, portanto, o preço solicitado, mesmo fora do congelamento (*A Gazeta*, 29/08/86).

Era o retorno do quadro inflacionário.

As oportunidades de investimento no mercado imobiliário que surgiram com o Plano Cruzado desapareceram um ano depois. O crescimento da inflação que se seguiu ao Plano Cruzado II reverteu o processo. E, ao contrário do mercado imobiliário, o mercado financeiro é que se tornou atrativo:

Os imóveis localizados na Grande Vitória desvalorizaram em média 54%, em termos reais nos últimos 12 meses. A queda se deve, sobretudo, à escalada inflacionária posterior ao Plano Cruzado II, que desencorajou os compradores em potencial a investirem no mercado imobiliário, diante das alternativas fáceis oferecidas pelas aplicações financeiras. [...] As oscilações do mercado imobiliário nesses 12 meses contam a história do “sucesso e do fracasso do Plano Cruzado”, segundo João Luiz Tovar, presidente do Sindicon-ES. “Há um ano, com inflação baixa, estava todo mundo retirando dinheiro das cadernetas de poupança e os preços dos imóveis subiram muito. Com a volta da inflação, todos retornaram ao mercado financeiro e os preços de terrenos tiveram uma desvalorização acentuada. Não conseguiram acompanhar a inflação” (*A Gazeta*, 09/08/87).

E, por fim, foi enfático, fazendo a seguinte revelação: o SFH está inviável. “Ninguém em sã consciência investe em imóvel, porque não existem mais condições de se comprar pelo que está estabelecido nas regras do SFH” (*A Gazeta*, 04/10/87). Embora os bancos oficiais, nesse momento, estivessem financiando a construção, as regras eram outras, e a situação da classe média se alterou bastante, relativamente ao que era na década de 1970.

A dificuldade de realizar vendas atingia até mesmo empreendimentos para população de padrão mais elevado de renda: “Os cerca de 40 empreendimentos que estão sendo concluídos na Praia do Canto também não estão sendo substituídos por nenhuma obra recente, mesmo sendo esse bairro considerado como de classe média alta.” Não havia perspectivas de novos empreendimentos no horizonte próximo (*A Gazeta*, 04/10/87).

No contexto da Grande Vitória, Vila Velha apresentou as perspectivas mais animadoras, tornando-se uma oportunidade nova para os empresários. Foram aprovados e licenciados, naquele município, 29 projetos na orla da Praia da Costa no ano de 1987 (*A Gazeta*, 11/10/87). De certa forma dois fatores contribuíram para isso: o andamento da construção da Terceira Ponte e a maior liberdade para construir, em virtude do gabarito definido pela lei de uso e ocupação do solo do município aprovada em 1986. Anteriormente, o gabarito dos prédios era, na primeira quadra do mar, de no máximo seis pavimentos, mais pilotis, mais área comum. A lei modificada passou a autorizar para essa região construções com dez pavimentos, mais pilotis, mais área comum.

Em 1988, a construção na Praia da Costa continuava em evidência (*A Gazeta*, 04/09/88). Contudo, a concessão de maiores facilidades para construir encontradas em Vila Velha não foi suficiente para impelir a retomada do setor da construção, que ainda estava limitado, na sua atuação, ao mercado da população de alta renda.

Em torno da perspectiva por melhores dias, os empresários reiteravam o que já vinham pleiteando ao governo do Estado desde 86: “a democratização no acesso para as concorrências do setor público, para evitar que somente grandes empreiteiras consigam ganhar estas concorrências” (*A Gazeta*, 29/08/86).

A atuação política da entidade de classe não parou por aí. Seus dirigentes solicitaram maior participação nas obras de expansão dos grandes projetos. E, para atender as exigências requeridas por essas empresas, o Sindicon propôs que os prestadores de serviços locais fizessem consórcios. No entanto,

a participação dos empresários do Espírito Santo nas obras de expansão tem sido muito modesta. As empresas locais têm participado apenas na parte de serviços acessórios, na construção de residências, galpões, escritórios, mais especificamente (*A Gazeta*, 11/12/88).

As dificuldades impulsionaram o estabelecimento de alianças na classe, fora dos limites regionais, que conduziram a reivindicações, como a extinção de tributos, que nem mesmo estavam na alçada no governo estadual:

A extinção temporária do imposto de renda sobre o lucro imobiliário de pessoas físicas; isenção do imposto sobre operações financeiras (IOF) nas transações com imóveis; isenção do imposto de renda pelo prazo de cinco anos sobre os rendimentos auferidos por pessoas físicas e jurídicas, com a locação imobiliária residencial de imóveis novos construídos ou adquiridos por investidores, desde que esses rendimentos sejam comprovadamente reaplicados na construção ou aquisição de imóveis novos destinados a locação (*A Gazeta*, 29/08/86).

Na mesma amplitude das reivindicações anteriores exigiam-se mudanças no próprio SFH, como revela esta afirmativa de João Luiz Tovar, presidente do Sindicon:

Se o SFH não ampliar os prazos dos financiamentos da casa própria destinada à classe média de 20 para 25 anos e não determinar que o Governo banque os custos da infra-estrutura necessária aos conjuntos destinados à baixa renda, o setor habitacional do país poderá paralisar quase que totalmente em 89 (*A Gazeta*, 11/12/88).

Diante das dificuldades enfrentadas pelos empresários da construção para ver concretizadas suas reivindicações, algumas delas até mesmo de pouca viabilidade, porque dependiam de mudanças na legislação federal, muitos desses empresários, admite-se, viram na eleição de Albuíno Azeredo para governador do Estado e posteriormente na candidatura de João Luiz Tovar para vice-prefeito de Vitória, ambos empresários da construção, uma oportunidade para o setor.

A década de 1980 caracterizou-se, talvez, como o período mais duradouro de instabilidade e insegurança vivido pela indústria da construção civil no Espírito Santo. A crise do SFH e a extinção do BNH e o empobrecimento da classe média desorientaram os empresários, que não tinham enfrentado nada semelhante. As alternativas criadas para se protegerem foram as mais variadas, dentro dos limites proporcionados pela conjuntura da época.

A princípio orientaram-se para o mercado dos consumidores com maior renda, impulsionados pelo crescimento das grandes indústrias recém-instaladas no Estado, que se favoreciam da política de ajuste inflacionário praticada pelo governo federal. O condomínio fechado foi a saída mais viável para garantir maior proteção em período inflacionário.

O estreitamento desse mercado empurrou alguns empresários para obras públicas e outros para a falência. Esse foi o período em que o sindicato mostrou-se mais combativo no plano estadual e no municipal, procurando abrir espaço para os empresários do setor, como se assinalou anteriormente. Reivindicava então maior participação nas obras de ampliação dos grandes projetos e maior democratização das concorrências, para que os empresários locais, seja individualmente, seja em consórcio, pudessem concorrer com as grandes empresas de fora.

Até a primeira metade da década de 1980 a promoção pública de moradias liderada pelo Inocoop-ES serviu de alento para as empresas que realizavam esse tipo de obra. Na outra metade da mesma década, os bairros Praia da Costa, Itapoã, depois Itaparica, no município vizinho de Vila Velha, inseriram-se na dinâmica do mercado imobiliário, e encontraram naquele novo território perspectivas ainda não experimentadas. A Terceira Ponte, então em construção, e a maior flexibilidade construtiva da legislação urbana daquele município constituíram nova alternativa para o mercado da construção. Embora esse mercado fosse formado pelas classes de alta renda, representava um nicho favorecido pela maior oferta de terrenos, pelos menores preços da terra e pela possibilidade de utilização mais intensiva do solo, propiciando que se praticassem preços menores de venda dos imóveis e se desfrutasse das amenidades proporcionadas pela orla litorânea, até então desocupada, daquele município.

O deslocamento da construção para Vila Velha imprimiu à cidade uma nova forma vertical, que, concluída a ponte, se estendeu pela orla litorânea dos dois municípios, contribuindo para criar a configuração de uma única cidade, que adquire dimensões metropolitanas.

