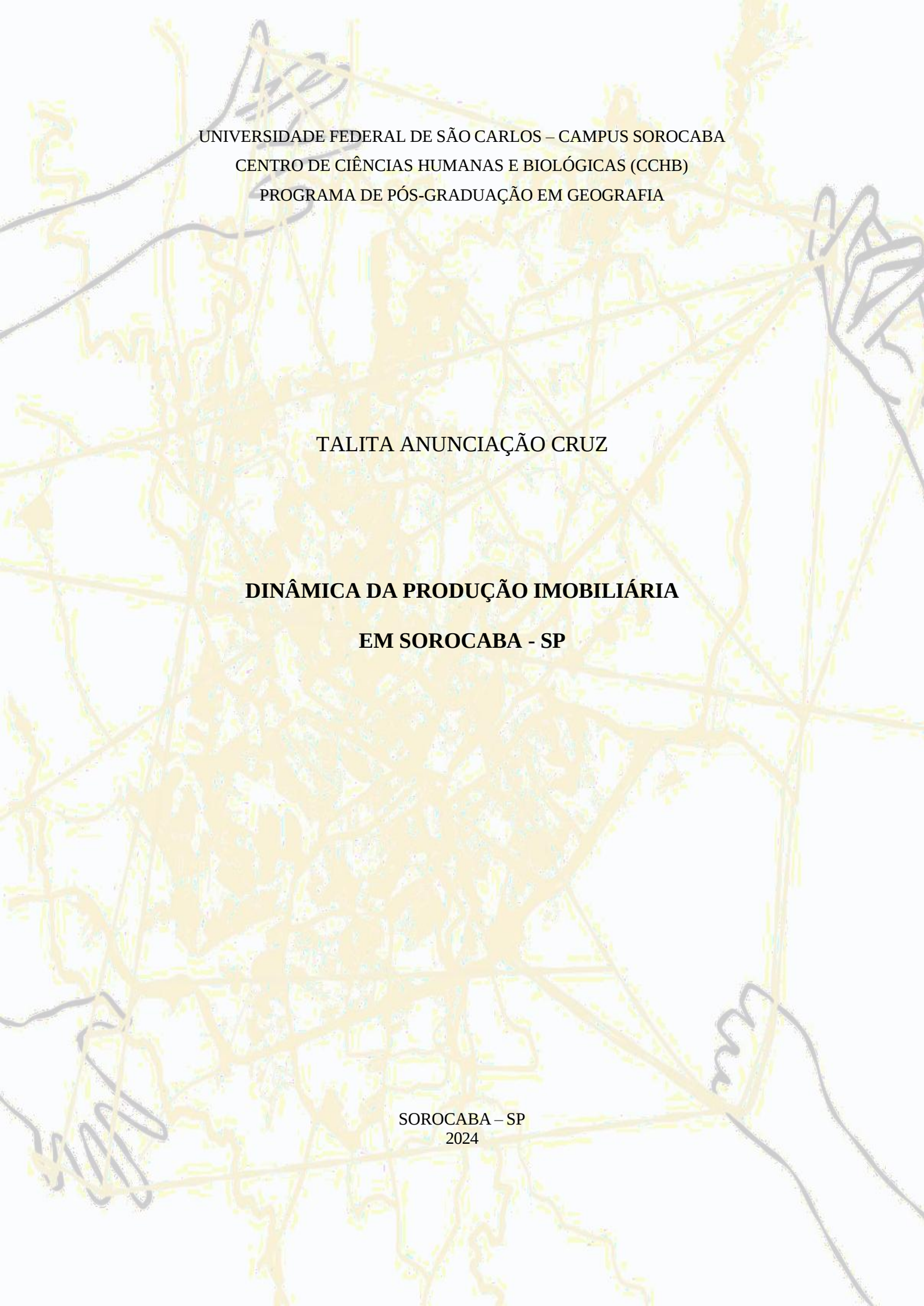




UNIVERSIDADE FEDERAL DE SÃO CARLOS – CAMPUS SOROCABA
CENTRO DE CIÊNCIAS HUMANAS E BIOLÓGICAS (CCHB)
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM GEOGRAFIA

TALITA ANUNCIAÇÃO CRUZ

**DINÂMICA DA PRODUÇÃO IMOBILIÁRIA
EM SOROCABA - SP**

SOROCABA – SP
2024

TALITA ANUNCIAÇÃO CRUZ

DINÂMICA DA PRODUÇÃO IMOBILIÁRIA
EM SOROCABA - SP

Dissertação de Mestrado apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Geografia da Universidade Federal de São Carlos – Campus Sorocaba, como requisito para obtenção do título de Mestre em Geografia. Área de concentração da pesquisa: linha 1 – Produção do espaço, educação e cultura.

Orientação: Prof. Dr. Carlos Henrique Costa da Silva

SOROCABA – SP
2024

Cruz, Talita Anunciação

Dinâmica da Produção Imobiliária em Sorocaba - SP /
Talita Anunciação Cruz -- 2024.
85f.

Dissertação (Mestrado) - Universidade Federal de São
Carlos, campus Sorocaba, Sorocaba
Orientador (a): Prof. Dr. Carlos Henrique Costa da Silva
Banca Examinadora: Prof. Dr. Antonio Henrique
Bernardes, Prof. Dr. Everaldo Santos Melazzo
Bibliografia

1. Produção do Espaço Urbano, Mercado Imobiliário,
Sorocaba. I. Cruz, Talita Anunciação. II. Título.

Ficha catalográfica desenvolvida pela Secretaria Geral de Informática
(SIn)

DADOS FORNECIDOS PELO AUTOR

Bibliotecário responsável: Maria Aparecida de Lourdes Mariano -
CRB/8 6979



UNIVERSIDADE FEDERAL DE SÃO CARLOS

Centro de Ciências Humanas e Biológicas
Programa de Pós-Graduação em Geografia

Folha de Aprovação

Defesa de Dissertação de Mestrado da candidata Talita Anunciação Cruz, realizada em 08/10/2024.

Comissão Julgadora:

Prof. Dr. Carlos Henrique Costa da Silva (UFSCar)

Prof. Dr. Antonio Henrique Bernardes (UFF)

Prof. Dr. Everaldo Santos Melazzo (UNESP)

O Relatório de Defesa assinado pelos membros da Comissão Julgadora encontra-se arquivado junto ao Programa de Pós-Graduação em Geografia.

AGRADECIMENTOS

Primeiramente, agradeço a Deus, que me concedeu força, resiliência e sabedoria para chegar até este momento. Sem Ele, essa conquista não teria sido possível.

Ao meu orientador, Prof. Dr. Carlos Henrique, expresso minha profunda gratidão pelos ensinamentos, disponibilidade, paciência, e dedicação ao longo dessa trajetória. Sua motivação e apoio foram essenciais.

Aos membros da banca, Prof. Dr. Antônio Bernardes, minha sincera gratidão por sua visão aguçada e pela sugestão que definiu os rumos desta pesquisa, ajudando-me a enxergar o óbvio.

Ao Prof. Everaldo Melazzo, agradeço imensamente pela disponibilidade em avaliar este humilde trabalho e pelas valiosas reflexões que tanto contribuíram para o aprimoramento da pesquisa. Foi uma honra tê-los na banca.

Ao Tiago, meu marido, que esteve ao meu lado em todos os momentos, meu porto seguro, e minha fonte constante de apoio e motivação. Sem o seu amor e incentivo, essa caminhada teria sido muito mais difícil. À minha mãe e vó, que sempre acreditaram na educação como agente transformador, obrigada por acreditarem em mim.

Agradeço também ao time DataZAP – braço de inteligência do Grupo OLX – pelo fornecimento dos dados que tornaram este estudo possível e pela flexibilidade que me permitiu conciliar trabalho e pesquisa.

Aos colegas da pós-graduação, que mesmo à distância, foram peças fundamentais nesta jornada, meu muito obrigado. Em especial, à Laís Manesco Grigolon, pelo companheirismo e apoio ao longo desse período. Nossas conversas foram essenciais nessa fase tão solitária.

Por fim, expresso minha profunda gratidão ao programa de pós-graduação pelo suporte oferecido, graças ao apoio institucional e à dedicação de tantos profissionais, essa conquista se tornou realidade.

“A Geografia, como filosofia, ciência e técnica constitui-se, assim, num modo particular de pensar e abordar o mundo evidenciando-lhe as contradições no espaço e do espaço.”

Armando Corrêa da Silva (1993).

RESUMO

A pesquisa tem como principal objetivo analisar a produção imobiliária em Sorocaba, focando no segmento residencial vertical e como ele influencia a organização do espaço urbano da cidade. O estudo abrange o período de 2010 a 2023, estendendo-se até agosto de 2024, e se concentra na atuação dos principais agentes do mercado imobiliário, como incorporadoras e construtoras. A investigação utiliza a teoria da produção do espaço urbano, enfatizando que o espaço não reflete apenas as necessidades sociais, mas é um produto das relações capitalistas de produção. Nesse contexto, o solo urbano se transforma em uma mercadoria valorizada, e a habitação se torna um ativo financeiro, o que molda a cidade de forma desigual. O estudo demonstra que a verticalização das áreas mais valorizadas, ou em processo de valorização, contribui para uma segregação socioespacial, uma vez que as classes de maior poder aquisitivo ocupam essas áreas, enquanto as populações de baixa renda são empurradas para regiões periféricas. Além disso, observa-se que a infraestrutura urbana, como transporte e serviços públicos, é direcionada para áreas em valorização, reforçando a desigualdade na distribuição de recursos. Os resultados apontam que o mercado imobiliário em Sorocaba, especificamente no segmento vertical, tem sido um motor importante de transformação urbana, com impactos profundos na produção e reprodução do espaço urbano. Em conclusão, a pesquisa revela que a produção imobiliária em Sorocaba segue uma lógica capitalista de acumulação, organizando o espaço urbano de forma desigual e excludente, com consequências significativas para a estrutura socioespacial da cidade.

Palavras-chave: Produção do Espaço Urbano, Mercado Imobiliário, Apartamentos, Sorocaba.

ABSTRACT

The primary objective of the research is to analyze real estate development in Sorocaba, focusing on the vertical residential segment and how it influences the city's urban space organization. The study covers the period from 2010 to 2023, extending to August 2024, and centers on the actions of key real estate market players, such as developers and construction companies. The investigation uses the theory of urban space production, emphasizing that space not only reflects social needs but is a product of capitalist production relations. In this context, urban land becomes a valued commodity, and housing becomes a financial asset, which shapes the city in an unequal way. The study demonstrates that the verticalization of the most valued areas, or those undergoing a valuation process, contributes to socio-spatial segregation, as higher-income classes occupy these areas while low-income populations are pushed to peripheral regions. Additionally, it is observed that urban infrastructure, such as transportation and public services, is directed toward areas undergoing valuation, reinforcing inequality in the distribution of resources. The results indicate that the real estate market in Sorocaba, specifically in the vertical segment, has been a significant driver of urban transformation, with profound impacts on the production and reproduction of urban space. In conclusion, the research reveals that real estate development in Sorocaba follows a capitalist logic of accumulation, organizing urban space in an unequal and exclusionary manner, with significant consequences for the city's socio-spatial structure.

Keywords: Urban Space Production, Real Estate, Apartments, Sorocaba.

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Total consolidado de unidades lançadas na cidade de Sorocaba entre 2010 e agosto de 2024, segmentado por tipologias.....	54
Gráfico 2: Total consolidado de unidades residenciais verticais lançadas na cidade de Sorocaba entre 2010 e agosto de 2024, por semestre	54
Gráfico 3: Trajetória da Taxa de Juros Imobiliárias na modalidade do Sistema Financiamento de Habitação (SFH) entre 2014 e 2023	56
Gráfico 4: Total consolidado de unidades residenciais verticais lançadas na cidade de Sorocaba entre 2010 e agosto de 2024, segmentado entre os tipos Econômico e Geral.	57
Gráfico 5: Total consolidado de empreendimentos residenciais verticais lançados na cidade de Sorocaba entre 2010 e agosto de 2024, segmentado entre os tipos Econômico e Geral	59
Gráfico 6: Preço (R\$/m) de unidades residenciais verticais lançadas na cidade de Sorocaba entre 2010 e agosto de 2024, segmentado entre os tipos Econômico e Geral	60
Gráfico 7: Distribuição de área privativa (m ²) de unidades residenciais verticais lançadas na cidade de Sorocaba entre 2010 e agosto de 2024, segmentado entre os tipos Econômico e Geral.	61
Gráfico 8: Distribuição de unidades residenciais verticais lançadas na cidade de Sorocaba entre 2010 e agosto de 2024, segmentado por dormitórios	64
Gráfico 9: Distribuição de unidades residenciais verticais lançadas na cidade de Sorocaba entre 2010 e agosto de 2024, segmentado por dormitórios – desconsiderando unidades do segmento econômico	65

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 10: Distribuição de área privativa (m ²) de unidades residenciais verticais lançadas na cidade de Sorocaba entre 2010 e agosto de 2024, segmentado por 2 e 3 dormitórios – desconsiderando unidades do segmento econômico	66
Gráfico 11: Preço (R\$/m) de unidades residenciais verticais lançadas na cidade de Sorocaba entre 2010 e agosto de 2024, segmentado entre 2 e 3 dormitórios, do tipo Geral	67
Gráfico 12: Estimativa anual de crescimento populacional da Cidade de Sorocaba de acordo com o Censo	69

LISTA DE MAPAS

Mapa 1: Localização dos empreendimentos do tipo Comercial Office e Flat Hotel lançados em Sorocaba, no período de 2010 a 2024 (agosto).....	46
Mapa 2: Localização dos empreendimentos do tipo Res. Horizontal lançados em Sorocaba, no período de 2010 a 2024 (agosto).....	48
Mapa 3: Localização dos empreendimentos do tipo Loteamentos lançados em Sorocaba, no período de 2010 a 2024 (agosto).	50
Mapa 4: Localização dos empreendimentos do tipo Res. Vertical lançados em Sorocaba, no período de 2010 a 2024 (agosto).	53
Mapa 5: Localização dos empreendimentos do tipo Res. Vertical lançados em Sorocaba, do segmento econômico, no período de 2010 a 2024 (agosto).	62
Mapa 6: Localização dos empreendimentos do tipo Res. Vertical lançados em Sorocaba, do segmento geral, no período de 2010 a 2024 (agosto)	63
Mapa 7: Mapa de Preços simulados.....	76

LISTA DE ORGONOGRAMA

Organograma 1: Etapas Gerais da Incorporação Imobiliária – Residencial Vertical	28
---	----

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Ranking dos agentes incorporadores e ou construtores focados em lançamentos de unidades comerciais offices e flat hotel em Sorocaba, no período de 2010 a 2024 (agosto)	45
Tabela 2: Ranking dos agentes incorporadores e ou construtores focados em lançamentos de unidades residenciais horizontais em Sorocaba, no período de 2010 a 2024 (agosto).	47
Tabela 3: Ranking dos agentes incorporadores e ou construtores focados em lançamentos loteamentos em Sorocaba, no período de 2010 a 2024 (agosto).	49
Tabela 4: Ranking dos agentes incorporadores e ou construtores focados em lançamentos residenciais verticais em Sorocaba, no período de 2010 a 2024 (agosto).	51
Tabela 5: Evolução da População do município de Sorocaba de acordo com o Censo.	68
Tabela 6: Evolução do número de Domicílios Particulares Permanentes na Cidade de Sorocaba. E a configuração média de habitantes por domicílios.....	70
Tabela 7: Evolução de vínculos de trabalhos – CLT na cidade de Sorocaba	72
Tabela 8: Evolução de salário médio dos vínculos de trabalhos - CLT na cidade de Sorocaba ..	72

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	14
1 A PRODUÇÃO DO ESPAÇO COMO MERCADORIA.....	18
2 BANCO IMOBILIÁRIO: COMO O JOGO REFLETE A REALIDADE DA AQUISIÇÃO DE TERRENOS	22
2.1 Incorporação Imobiliária: a reprodução do espaço urbano na prática	26
2.2 Etapa: Escolha da Localização do Empreendimento	29
2.3 Etapa: A busca do terreno ideal	33
2.4 Etapa: Aquisição do terreno.....	36
2.5 Etapa: Elaboração do Perfil do Empreendimento	38
2.6 Etapa: Lançamento (Vendas) e Construção do Empreendimento.....	40
2.7 Etapa: Entrega do Empreendimento e Apartamento para os moradores	40
3 AGENTES E PRODUÇÃO IMOBILIÁRIA NO MUNICÍPIO DE SOROCABA ENTRE 2010 E 2024 (AGOSTO)	43
3.1 As Incorporadoras e sua produção em Sorocaba -SP.	44
3.2 Breve Contexto Sociodemográfico do Município de Sorocaba-SP.....	68
3.2.1 População.....	68
3.2.2 Produção e Renda	71
4 CONSIDERAÇÕES FINAIS	74
REFERÊNCIAS.....	80
APÊNDICE.....	83
Base de Dados.....	84
Base de Dados dos Portais	85

INTRODUÇÃO

“A terra e o trabalhador constituem os mananciais de toda a riqueza”
(HARVEY, 2013, p. 492).

Existe algum limite que a 'mão' do capital não consiga alcançar? Esse questionamento, um tanto quanto retórico, acompanhou todo o processo de elaboração desta pesquisa. Refletindo brevemente sobre alguns possíveis limites, especialmente envolvendo âmbitos mais amplos como sociais, econômicos, ambientais e tantos outros, percebi que, direta ou indiretamente, a 'mão' do capital acaba por repousar sobre eles. Seguindo essa lógica e refletindo sobre uma perspectiva específica: a forma de habitar da **sociedade** e de que maneira ocorre essa organização no **espaço**, não seria diferente, mais do que nunca, a “mão” do capital, está presente.

Ao examinar a relação entre sociedade e o espaço à luz da Geografia, observa-se que o espaço é constantemente influenciado e moldado pela dinâmica social: “o espaço reproduz a totalidade social, na medida em que essas transformações são determinadas por necessidades sociais, econômicas e políticas” (SANTOS, 1977, p. 91). Completando essa visão, o espaço assume o papel central “[...] como lugar e momento crucial da reprodução da sociedade capitalista” (CARLOS, 2018, p. 10). Conforme CARLOS (2018) continua seu pensamento, a sociedade contemporânea, especialmente a do início do século VVI, é marcada pela mundialização do capital. Neste contexto, não é surpreendente que a organização espacial siga a lógica em que a “acumulação do capital se realiza através da reprodução do espaço urbano” (CARLOS, 2018, p. 25). Esta pesquisa, portanto, fundamenta-se nessa compreensão.

O espaço urbano, moldado e articulado pelos interesses do capital, passou a ser compreendido como uma matéria-prima altamente rentável nos últimos anos. Isso se evidencia na atuação do capital financeiro, onde a reprodução do espaço ocorre na forma de “produto imobiliário”. Nesse processo, o espaço adquire um novo significado. Em seu estado primário, o solo possuía uma multiplicidade de usos potenciais; entretanto, sob a “mão” do capital, é transformado em uma mercadoria altamente lucrativa. “A formação da terra e dos mercados imobiliários tem um impacto extremamente importante na circulação do capital através do ambiente construído em geral”. (HARVEY, 2013, p. 359).

O espaço, portanto, transforma-se em mercadoria, ilustrado nesta pesquisa na forma de terrenos urbanos. Articulado pelo capital, personificado “pela ação dos atores que, ao se apropriarem [...] tornam-se capazes de impor sua marca sobre o espaço” (CORRÊA, 1982, p.

16), e representado pelas incorporadoras e construtoras, o solo urbano é explorado com o objetivo de maximizar o lucro, sendo reproduzido por meio de diversos empreendimentos imobiliários. “[...] todos os aspectos da produção e do uso do ambiente construído são levados para dentro da órbita da circulação do capital. Se as coisas não fossem assim, o capital não poderia se estabelecer na paisagem física” (HARVEY, 2019, p. 359).

Considerando essa reflexão, o objetivo desta pesquisa é examinar a produção imobiliária, com ênfase no segmento residencial vertical. A cidade de Sorocaba, localizada no interior de São Paulo, é o objeto de análise escolhido para compreender como a lógica do capital tem organizado o espaço urbano do município. Nesse contexto, a pesquisa busca investigar os movimentos do mercado imobiliário local, analisar os resultados a partir da atuação dos agentes imobiliários e observar como essa dinâmica se reflete na produção e reprodução do espaço urbano, abrangendo o período histórico de 2010 a 2013, além do primeiro semestre de 2014, que marca o término da investigação.

Para alcançar os objetivos propostos, os métodos adotados seguem predominantemente uma abordagem quantitativa, com o uso de dados secundários para ilustrar o ciclo completo do mercado imobiliário. Além disso, utilizamos dados primários, coletados por meio de entrevistas com dois agentes que atuam em incorporadoras, especificamente na área de Novos Negócios, cuja função principal é a aquisição de terrenos.

A partir da temática central, qual seja a produção do espaço, sob a forma de produto imobiliário, foi dada à largada na jornada investigativa, narrada no Capítulo 1.

O Capítulo 2 é dedicado à compreensão do que aqui se considera como a primeira ação da "mão" do capital: a busca pelo solo urbano que oferece as melhores perspectivas de acumulação e rentabilidade. Em outras palavras, investiga-se o processo de busca por terrenos para dar início à Incorporação Imobiliária. Como subsídio narrativo dos agentes que atuam em incorporadoras e construtoras, etapas foram consideradas desde a aquisição do terreno até a construção e entrega das futuras moradias aos compradores. Essas informações foram fundamentais para compreender, na prática, as estratégias de escolha da melhor localização para os futuros empreendimentos. O capítulo foi construído a partir de conversas com agentes do setor, com o objetivo de entender o processo de incorporação imobiliária em sua totalidade, com ênfase na aquisição de terrenos como parte desse ciclo.

No Capítulo 3, com o auxílio de dados secundários sobre o perfil dos lançamentos residenciais verticais no município, realizamos uma análise descritiva que abrange desde o volume de unidades lançadas anualmente e sua segmentação entre moradias econômicas e de padrão médio e alto, até a evolução dos preços sob a ótica do metro quadrado. Também

buscamos compreender os agentes imobiliários, a maioria dos quais são locais e possuem sede na própria cidade. Essa análise apresenta um mapeamento de como a segmentação de preços das moradias se comporta espacialmente ao longo dos anos. O capítulo foi construído com base em dados fornecidos pela ferramenta Geoimovel, que monitora esse mercado em diversas cidades do país, considerando o período de 2010 a 2023 e o ano de 2024, até agosto.

Dessa forma, ambos os capítulos constroem uma narrativa que aborda a produção do espaço urbano, desde a aquisição de terrenos até a reprodução desse espaço por meio da acumulação de moradias verticais. Evidencia-se como, ao longo do tempo, a organização desse processo, guiada por uma "mão invisível", segrega moradias de padrão econômico das de padrão médio e alto.

E por fim, o capítulo intitulado Considerações Finais tem como propósito apresentar os principais destaques de todos os capítulos, que corroboram o alcance dos objetivos propostos. Faz-se uma síntese do conteúdo teórico abordado pelos autores, que, ilustrado pelos dados, sugere uma configuração segregadora do espaço urbano por meio da habitação, na cidade de Sorocaba-SP.



CAPÍTULO 1

A PRODUÇÃO DO ESPAÇO URBANO COMO MERCADORIA

1 A PRODUÇÃO DO ESPAÇO COMO MERCADORIA

Habitar constitui a forma mais intensa de apropriação do espaço pelo ser humano, pois envolve não apenas a ocupação física, mas também o estabelecimento e a manifestação das relações sociais que o configuram. O espaço, assim, transforma-se em um palco de transformações sociais, produzindo e expressando o modo de vida das sociedades urbanas, suas contradições e suas diversas formas de organização e interação. Conforme destacado por Carlos:

“A produção do espaço se coloca como uma noção estratégica para a nossa compreensão do mundo, pois potencializa a reflexão sobre a práxis, sobre os múltiplos e contraditórios processos e relações sociais que estão em transformação constante e que se reproduzem espacialmente, revelando, portanto, os próprios fundamentos da reprodução da sociedade em sua concretude (que abriga também as ideologias, as representações)”. (CARLOS, 2020, p. 7).

O modo de vida, as relações sociais e o próprio ato de habitar o espaço são regidos por um sistema que condiciona a sociedade: o sistema capitalista de produção. Conforme apontado na introdução, a "mão" que governa essa prática influencia diretamente a forma como o espaço urbano se organiza e, conseqüentemente, a habitação. Nesse contexto, torna-se evidente a transformação da cidade e do urbano, que passam a “não apenas reproduzir as condições necessárias para a acumulação do capital, mas a reproduzir o próprio capital por meio da reprodução do espaço urbano.” (CARLOS, 2020, p. 8). Essa relação é igualmente indicada por Harvey, ao abordar a influência do capital sobre a configuração do espaço urbano, que assume um novo papel: o de mercadoria.

“A qualquer momento o ambiente construído aparece como um palimpsesto¹ de paisagens moldadas segundo os ditames de diferentes modos de produção em diferentes estágios do seu desenvolvimento histórico. Nas relações sociais do capitalismo, no entanto, todos os elementos assumem uma forma de mercadoria.” (HARVEY, 2013, p. 357).

Segundo a perspectiva de Carlos (2020), o espaço é compreendido não apenas como uma matéria-prima, mas literalmente como um produto que possui valor e se valoriza ao longo do tempo, de acordo com as dinâmicas espaciais urbanas. Essas dinâmicas, por sua vez, acentuam a fragmentação espacial, aprofundando as desigualdades na organização do espaço urbano. Essa lógica se reproduz por toda a cidade, marcada por empreendimentos, tanto

¹ De acordo com o dicionário Houaiss a palavra palimpsesto significa: papiro ou pergaminho cujo texto primitivo foi raspado, para dar lugar a outro”. Disponível em: https://houaiss.uol.com.br/houaission/apps/uol_www/v7-0/html/index.php#2. Acesso em: 02 de agosto de 2024.

comerciais quanto residenciais, cujos preços refletem mecanismos de "espoliação e de integração precária dos pobres ao urbano" (CARLOS, 2020, p. 11). Harvey complementa ao afirmar que "o ambiente construído deve ser considerado como uma mercadoria geograficamente ordenada, complexa e composta" (HARVEY, 2013, p. 357). Essa dinâmica ocorre, em grande parte, por meio do setor imobiliário, que opera através da especulação do espaço, comercializando-o como um produto.

E seguindo esse racional da pesquisa compreende que “é a atividade imobiliária da incorporação que tem suscitado os maiores lucros nos segmentos produtivos [...]” (CARLOS, 2010 p. 38). Se colocando, portanto, como um mediadora entre o espaço urbano e a “mão” do capital. Neste sentido:

“A produção do espaço se realiza num outro patamar: o espaço como momento significativo e preferencial da realização do capital financeiro sinaliza a mudança do sentido do solo urbano para o capital, que deixa de ser um lugar de fixidez do investimento para se tornar o lugar através do qual ele efetiva-se” (CARLOS, 2020, p. 59).

Portanto, o mercado imobiliário exerce um impacto significativo na circulação de capital por meio da terra e dos empreendimentos imobiliários, os quais se tornam, literalmente, uma forma de capital imóvel. É importante destacar que essa apropriação do espaço pela "mão" invisível do capital ocorre de maneira frequentemente violenta em diversas áreas da cidade.

Nem toda a sociedade consegue ocupar o espaço urbano em localizações privilegiadas ou mais "favorecidas". Como aponta Harvey (2013), "aqueles que possuem terra em locais favorecidos podem converter os excessos de lucros" (HARVEY, 2013, p. 498). De acordo com Carlos (2020), essa lógica manifesta-se na vida cotidiana, alienando e gerando "segregação como forma de desigualdade, evidenciando a diferenciação dos acessos ao urbano e à vida em sociedade" (CARLOS, 2020, p. 60). Assim, o pressuposto do capital é a concentração desigual da riqueza nas mãos de uma classe que detém o controle do espaço urbano, transformando-o em uma mercadoria, Cara! Assim, o espaço se organiza e fragmenta de acordo com os interesses privados em busca de um único objetivo: gerar a maior rentabilidade possível.

É nesse sentido que surgem cada ciclo novos produtos imobiliários, valorizados:

“tais empreendimentos [...] seguem uma lógica de produção guiada por estratégias de valorização que selecionam/hierarquizam regiões para concentrar investimentos, revelando a seletividade espacial dos capitais, que imprimem na paisagem sua lógica e produzem a hierarquização dos lugares”. (MIELE, 2020, p. 85).

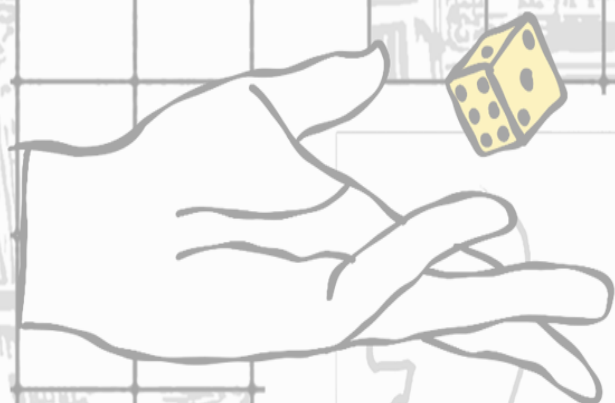
E essa lógica converge com outros elementos que compõe o espaço urbano: tais como infraestruturas ditas urbanas como modais de transportes, grandes avenidas de escoamento, ou mesmo rodovias. Ou amenidades urbanas, como itens de comércio e serviço, que agregam ao espaço urbano facilidades o tornando um recorte valioso para o capital. O tornando-o raro!

A localização “está presente no raciocínio empreendido a respeito da raridade do espaço. Articulado com a ideia de localização está a ideia do “caro”, uma associação ao preço, expressão do valor do solo urbano” (MIELE, 2020 p. 88). E as incorporadoras e construtoras que aderente a essa lógica de centralizados localizações valorizadas.

A identificação dos agentes imobiliários é essencial para compreender quem atua no espaço urbano sob a lógica da "mão" invisível do capital. Corrêa (1989) classifica esses e outros agentes produtores do espaço urbano em cinco categorias: proprietários dos meios de produção, proprietários fundiários, o Estado, os promotores imobiliários e os excluídos. Dentre esses, o Estado e os promotores imobiliários – aqui referidos como incorporadores – atuam de forma conjunta no cenário imobiliário, em sinergia, com o objetivo de acumulação e reprodução do capital no espaço.

Esses agentes organizam-se em função do segmento de incorporação no qual desejam atuar, seja voltado ao perfil econômico popular ou de médio a alto padrão, sempre buscando a melhor localização no espaço urbano. Afinal, no mercado imobiliário, a localização é um fator determinante para o valor agregado de um empreendimento. Como ressalta Mellazzo (apud HARVEY, 2020), "o incorporador imobiliário é o agente econômico que, mesmo não sendo o único a atuar sobre o espaço urbano, possui a capacidade de modificá-lo e estruturá-lo."

O Estado, teoricamente, deve agir como um mediador entre os interesses do capital e a garantia de acesso à habitação para os excluídos, por meio de seu arcabouço legal. Contudo, em muitas cidades brasileiras, essa mediação não é neutra. Ao contrário, o Estado frequentemente expressa os interesses do capital, favorecendo os incorporadores e, assim, facilitando a fragmentação do espaço urbano.



CAPÍTULO 2

BANCO IMOBILIÁRIO: COMO O JOGO REFLETE A REALIDADE DA AQUISIÇÃO DE TERRENOS

2 BANCO IMOBILIÁRIO: COMO O JOGO REFLETE A REALIDADE DA AQUISIÇÃO DE TERRENOS

“Onde mais nos curvamos e adoramos no altar do capitalismo desenfreado, do jeito que fazemos com o Monopoly²? É um rito de passagem que fazemos, geração após geração”

Trecho traduzido da entrevista³ de Stephen Ives, diretor do documentário sobre o jogo Banco Imobiliário (2023).

O documentário “*Ruthless: Monopoly’s Secret History*”⁴, dirigido por Stephen Ives, não apenas explora a origem e destaca algumas curiosidades sobre o jogo – considerado pelo diretor o mais famoso e tradicional dos Estados Unidos – mas também revela como, de maneira lúdica e no contexto da brincadeira, o Monopoly nos permite assumir o papel de minicapitalistas do setor imobiliário.

O histórico da primeira versão do jogo é atribuído a Elizabeth J. Magie⁵, que, entre 1904 e 1905, criou e patenteou o “*The Landlord’s*” (O Jogo do Senhorio), que apresentava um tabuleiro com propriedades à venda. O jogador com mais dinheiro acumulado, pela compra das propriedades, era declarado vencedor, enquanto os jogadores falidos eram enviados para uma “casa de pobres” e só podiam sair se outro jogador emprestasse dinheiro suficiente para que quitassem suas dívidas. Para Magie o objetivo do jogo “não é apenas proporcionar diversão aos jogadores, mas ilustrar a eles como, sob o sistema atual ou predominante de posse de terras, o proprietário tem uma vantagem sobre os demais[...]”⁶.

A proposta é semelhante à que encontramos no jogo *Monopoly*, criado por Charles Darrow no início da década de 1930, em meio à Grande Depressão que assolava os Estados Unidos. Em sua versão, Darrow evidentemente adicionou uma série de novos elementos ao conceito original de Magie e, mais tarde, vendeu os direitos do jogo para os irmãos Parkers, que o transformou em um sucesso de vendas.

²Amplamente conhecido no Brasil como Banco Imobiliário, o jogo é denominado *Monopoly*, nos Estados Unidos.

³ A reportagem completa está disponível em: < <https://jacobin.com.br/2023/03/a-origem-anticapitalista-do-banco-imobiliario/>>. Acesso dia 12 de setembro de 2024.

⁴ O trailer do documentário, está disponível em: < <https://www.youtube.com/watch?v=FoK6MtRGE1I>>. Acesso em: 12 de setembro de 2024.

⁵Defensora vitalícia do Georgismo, movimento popularizado por Henry George, discutido em seu livro *Progresso e Pobreza*. É um princípio econômico em que o governo deveria ser financiado por um imposto sobre o aluguel da terra e não sobre o imposto do trabalho. Para conhecer mais sobre o Georgismo, acesse o link, disponível em: < <https://digital.bbm.usp.br/handle/bbm/7889>>. Acesso em: 08 de setembro de 2024.

⁶Trecho de uma reportagem dada por Magie, quando atualizou a patente do Jogo do Senhorio (Traduzido). Disponível em: < https://blogs.loc.gov/inside_adams/2022/09/elizabeth-j-magie/>. Acesso em: 8 de setembro de 2024.

A lógica do jogo de Darrow baseia-se no princípio da propriedade privada, em que o jogador vencedor deve acumular a maior fortuna possível por meio da compra dos terrenos e propriedades, levando seus adversários à falência ao monopolizar o maior volume de endereços do tabuleiro⁷. Sua conexão com o jogo construiu uma narrativa de superação em meio à crise econômica e política da época, com apelo midiático, que está inclusive relatado em um livro: *Oportunidades Disfarçadas*⁸. O livro destaca como, em meio ao desemprego e à crise financeira que Darrow enfrentava, assim como muitos outros trabalhadores americanos, uma "ideia" o levou a se tornar rico. Esse enredo se distancia do idealismo que contestava o sistema capitalista, nos moldes do início do século XIX, como era a proposta de Magie.

Identificamos uma curiosa conexão entre a popularidade que o jogo adquiriu após a “repaginada” de Darrow e sua escalada de vendas, celebrando o capitalismo, justamente em um período em que o próprio sistema vivia uma crise, cujas causas incluíam, entre outras, a superprodução na indústria norte-americana e especulação financeira.

“Neste momento da história do capitalismo que se mundializa, ganha relevância a centralidade e reprodução espacial e, com ela, a subordinação dos espaços-tempos da vida urbana cotidiana. Dessa contradição central, outras vão se desdobrando, renovando seus pressupostos, sem todavia desencadear novas contradições em sua realização” (CARLOS, 2018, p. 28).

A citação enfatiza que, ao se concretizar, o capitalismo desencadeia contradições, especialmente no contexto da reprodução do espaço, que, sob sua lógica, o transforma em mercadoria – tema central do jogo *Monopoly*. O que originalmente foi criado como uma crítica ao sistema acabou sendo apropriado por ele, difundindo-se e oferecendo ao jogador uma espécie de "degustação" do poder, ao agir como um comprador de terras.

O jogo chegou ao Brasil em meados da década de 1940, pela empresa Estrela, como Banco Imobiliário. O tabuleiro foi adaptado, assim como o nome, à realidade brasileira, apresentando várias versões. Geralmente, o percurso permite que o jogador compre propriedades nas duas cidades mais ricas e desiguais do país: Rio de Janeiro e São Paulo. As localizações das propriedades ou terrenos, na grande maioria, se concentram em bairros famosos e prestigiados, devido ao seu valor alto de mercado, como por exemplo, Barra da Tijuca e Marina da Glória na capital fluminense. Ou nas famosas, Rua Oscar Freire e Avenida Ibirapuera, na capital paulista. Existem algumas opções de menor interesse, como localizações

⁷Manual do jogo Banco Imobiliário. Disponível em: < <https://blog.estrela.com.br/como-jogar-banco-imobiliario/>>. Acesso em: 22 de outubro de 2023.

⁸ Os detalhes da história da “criação” do jogo Monopoly, pode ser encontrada no primeiro capítulo deste livro. Disponível em: < https://www.academia.edu/95744119/Oportunidades_disfarçadas_Carlos_Domingos> Acesso em: 22 de outubro de 2013.

na região central das cidades, mas claramente com preços de mercado bem abaixo e gerando pouco interesse nos jogadores. Dependendo da localização e do preço sugerido de venda descrito no tabuleiro, o jogo estimula no jogador o desejo de monopolizar as propriedades mais caras e mais bem localizadas.

Em um ambiente lúdico, essa ação transforma o jogador no que chamamos hoje de incorporador imobiliário — um agente que analisa as melhores localizações do espaço urbano com o objetivo de adquirir os terrenos mais valorizados, para construir seus empreendimentos. Ao sair da lógica do jogo e aplicar essa ideia à realidade, a figura desse agente modelador se concretiza na forma de pessoas jurídicas, conhecidas como incorporadoras e/ou construtoras, que atuam com esses mesmos interesses estratégicos, com uma única diferença: o tabuleiro neste caso é a cidade.

O nome que dá vida ao jogo, seja Monopoly ou Banco Imobiliário, reflete a supremacia de algumas incorporadoras que se tornam referência devido ao seu monopólio na aquisição de terrenos, ao longo do tempo. Essas empresas muitas vezes monopolizam os espaços disponíveis desde bairros até mesmo em cidades, transformando-os em grandes reservas de capital, conhecidas no mercado como *Land Banks*⁹. Nesse contexto de ser uma poupança de terras, o espaço urbano passa a ser tratado como um ativo fixo, que se valoriza ao longo do tempo, se tornando uma moeda de troca, para além do seu uso por essência, conforme indica Carlos: “Sob o capital toda produção se transforma em mercadoria, realizando-se na dialética valor de uso/valor de troca, com a predominância do segundo em relação ao primeiro [...]” (Carlos, 2018, p. 28)

O *Land Bank* das incorporadoras e/ou construtoras é um investimento de longo prazo, mas com potencial de retorno financeiro ainda maior. Esse momento, representa a acumulação de capital no espaço em seu ápice, exigindo uma estratégia similar ao do jogo. Em entrevista ao site *InfoMoney*¹⁰, um dos agentes mais tradicionais e consolidados do segmento no estado de São Paulo – Plano&Plano¹¹ fez o seguinte comentário, por meio de sua Diretora de Incorporação: “Os terrenos são a nossa matéria-prima, a base do nosso planejamento”. E ainda complementa: “As localizações mais disputadas nas grandes cidades demandam investimentos altíssimos...”. Esse é o início do jogo. Fazendo uma analogia ao *Monopoly*, a escolha da melhor

⁹ Para mais detalhes, acesse uma explicação breve. Disponível em: < <https://blog.conectaimobi.com.br/landbank-entenda-essa-pratica-do-mercado-imobiliario/>>. Acesso em: 08 de setembro de 2024.

¹⁰ A reportagem na íntegra está disponível em: < <https://imoveis.estadao.com.br/loteamento-urbano/ainda-tem-muitas-areas-vazias-em-sao-paulo-afirma-diretora-da-planoplano/>>. Acesso em: 08 de setembro de 2024.

¹¹ A Plano&Plano é uma incorporadora e construtora focada em empreendimentos residenciais verticais, que se enquadram no programa Minha Casa Minha Vida (MCMV) < <https://www.planoeplano.com.br/quem-somos>>. Acesso em 10 de setembro de 2024.

localização tem seu custo – e ele é alto! A Diretora afirma, nessa mesma reportagem, que em 2023, a empresa adquiriu 19 terrenos, com cada um deles podendo custar até R\$ 10 milhões. Apesar do alto custo investido no “jogo real”, o capital acumulado pode render à Plano&Plano um potencial de quase R\$ 13 bilhões¹².

No contexto nacional, o monopólio do espaço pode ser acompanhado através do próprio setor imobiliário. Anualmente, a plataforma INTEC Brasil gera um ranking¹³ das maiores incorporadoras e/ou construtoras do país, com base na metragem adquirida e construída ao longo do ano. De acordo com os dados da plataforma, em 2023 a Direcional Engenharia, sediada em Belo Horizonte, ocupou a 1ª posição no ranking de incorporadora com o maior volume de metragem, com um total superior a 3 milhões de metros quadrados. Em 2º lugar, está a Pacaembu, localizada em Bauru, interior de São Paulo, com um acumulado também acima de 3 milhões de metros quadrados. A 3ª posição é ocupada pela Construtora JL, de Curitiba, que construiu mais de 2 milhões de metros quadrados. Todas essas empresas possuem atuação a nível nacional, o que justifica o alto volume de metragens adquiridas.

Segmentando por regiões do país, o monopólio se distribui da seguinte forma: Direcional Engenharia domina a região Sudeste; Construtora JL é predominante na região Sul; Moura Doubex lidera no Nordeste; EBM Desenvolvimento Imobiliário é a principal no Centro-Oeste; e Construtora Morar Mais é destaque no Norte.

A produção do espaço “se realizou sob a égide da propriedade privada do solo urbano. O espaço fragmentado a partir do desmembramento, foi, com o crescimento da mancha urbana, sendo reunido à cidade através da incorporação e venda” (Carlos, 2018, p. 28). Não é à toa que o setor imobiliário se tornou um dos investimentos mais rentáveis, dado o processo de acumulação de capital sobre o espaço, tornando-o uma valiosa moeda de troca. Quando incorporado por meio da construção de um empreendimento, sua rentabilidade pode duplicar ou até triplicar, dentro desse mesmo espaço. Assim, o jogo reflete (não necessariamente em sua totalidade) a realidade ao reproduzir o espaço urbano das cidades contemporâneas, como condição de mercadoria reprodutível de acumulação de capital, que hoje atinge sua máxima potência.

Mas como isso se dá na prática?

¹² Vale ressaltar que o potencial de retorno citado pela Diretora na reportagem, considera o potencial do terreno: que está ligado diretamente à localização, e a todos os atributos embutidos no valor de um apartamento (área privativa, dormitórios, suítes e vagas, por exemplo), alinhados ao público-alvo que a incorporadora quer atingir (econômico, médio ou alto padrão).

¹³A lista completa do Ranking das Incorporadoras/Construtoras está disponível em: < <https://100maioresconstrutoras.com.br/2024-2/>>. Acesso em: 08 de setembro de 2024.

A etapa de investigação, prospecção e compra de um terreno em uma determinada localização, faz parte de um processo extenso e complexo chamado Incorporação Imobiliária. Todas as empresas, ou até mesmo uma pessoa física que deseje atuar como incorporador, para além da dinâmica do jogo, precisam passar pela Incorporação Imobiliária.

2.1 Incorporação Imobiliária: a reprodução do espaço urbano na prática

A analogia entre o jogo e a realidade do processo de acumulação de capital por meio do espaço, descrita até aqui como o monopólio da compra de terrenos pelas incorporadoras e construtoras, representa apenas a primeira etapa de um longo processo. Esse ciclo envolve, além da aquisição do terreno, a construção efetiva desse ativo, sua comercialização e, finalmente, a conclusão do empreendimento, para a reiniciação de um novo ciclo de acumulação, em um novo endereço.

A proposta neste momento é ilustrar como as incorporadoras desempenham a função central de identificar e incorporar áreas estratégicas para o desenvolvimento de seus negócios. Para isso, contam com um setor específico dentro do seu ecossistema chamado **Novos Negócios**. Os profissionais dessa área são responsáveis por representar a empresa no "jogo" do banco imobiliário. Eles investigam terrenos disponíveis que sejam de interesse, dentro do contexto de negócio da incorporadora, analisando quais são os mais rentáveis, levando em consideração o perfil do empreendimento a ser construído, o público-alvo e, sobretudo, a localização, que é o fator mais decisivo.

Existe um ditado popular no mercado imobiliário, que afirma: “Mercado Imobiliário é sobre localização, localização, localização”. Isso reflete o fato de que o mercado imobiliário é, um fenômeno geográfico! A frase destaca que a localização é um dos principais fatores que contribuem para o processo de valorização do espaço. Esse ponto vai ao encontro da entrevista mencionada neste texto, na qual a Diretora de Incorporação comenta sobre os custos elevados dos terrenos mais bem localizados da cidade.

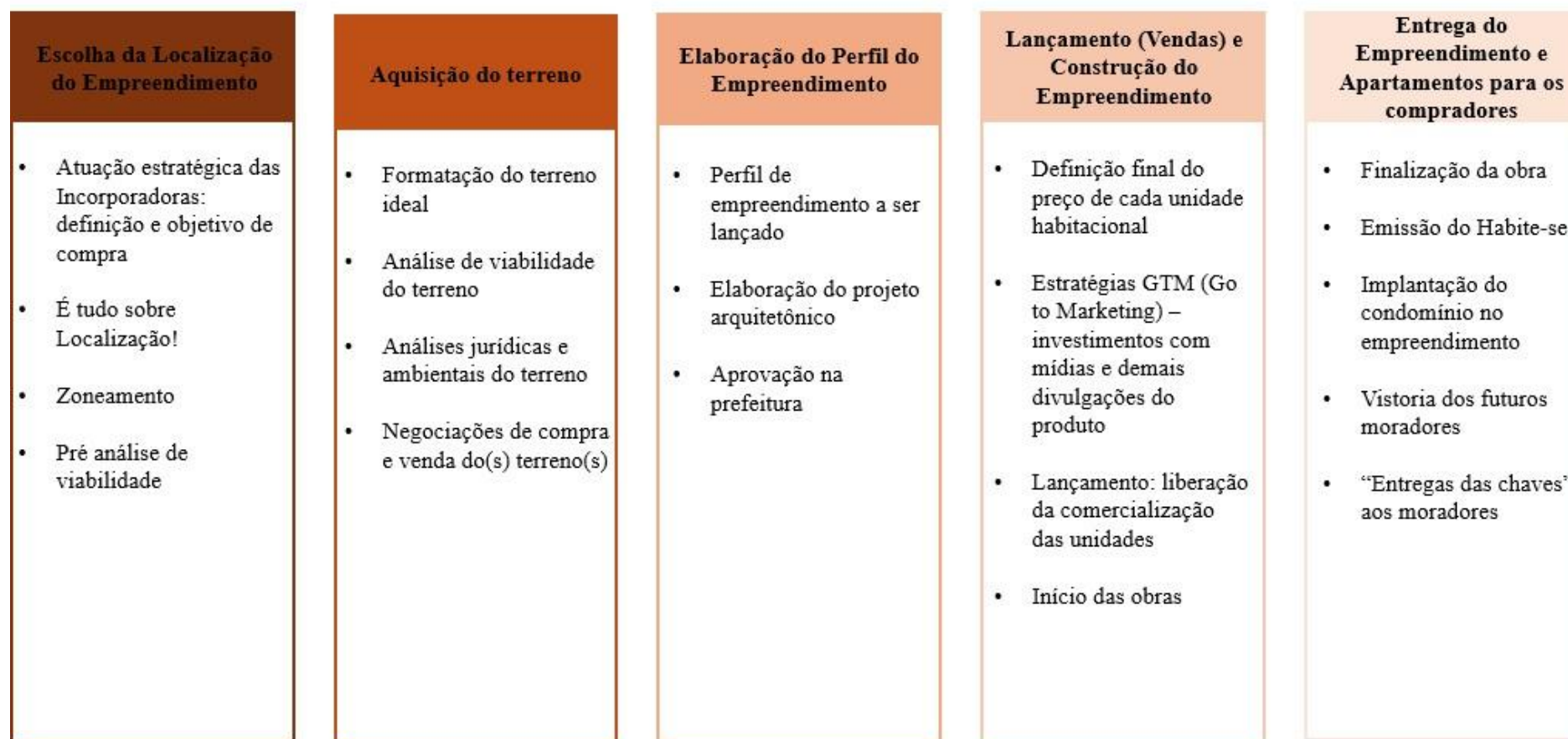
Aqui vale destacar os papéis desses agentes: algumas incorporadoras também desempenham o papel de construtoras, sendo responsáveis não apenas pela incorporação do terreno, mas também pela execução da construção do empreendimento. Quando a incorporadora não possui esse "braço" operacional, é comum a contratação de uma construtora terceirizada para realizar a obra em si, garantindo que o projeto seja executado conforme o planejamento. Essa parceria é essencial para completar o ciclo da incorporação imobiliária, desde a aquisição do terreno até a entrega do empreendimento finalizado.

Cada agente desenvolve uma estratégia específica ao planejar um empreendimento, embora, de maneira geral, há etapas comuns que precisam ser seguidas em uma mesma ordem lógica de atuação, em todo território nacional, quando o produto imobiliário a ser lançado é um edifício residencial, pois segue uma regulamentação.

O processo de Incorporação Imobiliária é regulamentado pela Lei nº 4.591, de dezembro de 1964, que trata da incorporação imobiliária e dos condomínios em edificações. Nessa legislação, o Estado atua como um agente regulador, estabelecendo normas para o uso e construção no espaço urbano. A lei define a atividade de incorporação imobiliária como aquela destinada a promover e realizar a construção, para a alienação total ou parcial, de edificações ou conjuntos de edificações compostos por unidades autônomas (Parágrafo único, Artigo 28). No mesmo capítulo também considera o Incorporador como uma pessoa física ou jurídica, que embora não efetuando a construção, compromisse ou efetive a venda de frações ideais do terreno objetivando a vinculação de tais frações a unidades autônomas em edificações a serem construídas ou em construção sob regime condominial, responsabilizando-se, pela entrega das obras concluídas. (Artigo 29).

Na prática, dentro do contexto das incorporadoras, podemos considerar as etapas conforme o organograma 1, que ilustra cada fase do processo. Vamos detalhar os aspectos de cada momento da incorporação, não apenas com base em documentos oficiais, mas também com o suporte de entrevistas realizadas com profissionais atuantes no ecossistema de algumas incorporadores e construtoras. Essas entrevistas, com profissionais que operam em um ritmo dinâmico de lançamentos na cidade de São Paulo e em algumas cidades médias do interior paulista, forneceram insumos valiosos para construir o raciocínio, mostrando como o "jogo do banco imobiliário" ocorre na vida real.

Organograma 1: Etapas Gerais da Incorporação Imobiliária – Residencial Vertical

Etapas Gerais da Incorporação Imobiliária – Residencial Vertical

Elaboração: a autora, 2024

2.2 Etapa: Escolha da Localização do Empreendimento

Fase estratégica para o agente: a localização é determinante para o sucesso ou fracasso do empreendimento a ser lançado. Portanto, a escolha do terreno e seu preço são fatores cruciais para a área de Novos Negócios. O nome dessa área reflete sua importância, sendo a porta de entrada para a formação do Land Bank, que abrange os terrenos onde ocorrerão os lançamentos planejados conforme as diretrizes definidas para o ano em questão. A fala de um profissional da área de novos negócios de uma grande incorporadora do estado de São Paulo, elucida esse contexto:

“A empresa passa para a gente uma diretriz: Olha, quero comprar nessa região, nesses bairros especificamente, tenho interesse em desenvolver esse tipo de produto. Então, hoje a gente está buscando negócios tanto para o segmento econômico residencial, quanto para o alto padrão residencial, quanto para empreendimentos corporativos também. Então, basicamente, a empresa passa para a gente uma diretriz, passa para a gente uma métrica também. “Olha, vou comprar tantos milhões de VGV¹⁴, quero fazer, em média, tantos negócios, enfim...”

“Ano após ano, acaba mudando. A empresa tem comprado, geralmente, 800 milhões de VGV por ano aqui. Então, a gente trabalha mediante essa diretriz.” **(Profissional, Eng. Civil que atua na área de Novos Negócios de uma Incorporadora. Entrevista realizada em outubro de 2023).**

A definição estratégica de um empreendimento imobiliário segue uma hierarquia dentro de uma empresa. A localização é o primeiro e mais crucial fator de decisão, seguida pelo estudo do zoneamento da área desejada. No caso de Sorocaba, cidade foco desta pesquisa, o Plano Diretor¹⁵ define o zoneamento, dividindo o espaço do município em áreas específicas de uso. As zonas de maior interesse para incorporadoras, especialmente no que diz respeito a empreendimento verticais residenciais, estão concentradas no município, nas Zonas Residenciais.

Sorocaba conta com três Zonas Residenciais (ZR). A ZR1 é destinada a áreas de baixa densidade residencial, com estímulo à preservação de áreas verdes. A ZR2 cobre a maior parte

¹⁴A sigla VGV significa Valor Geral de Vendas de um empreendimento. É o capital acumulado de todas as unidades habitacionais ou comerciais previstas a serem construídas dado o potencial que o terreno suporta (custos x lucro).

¹⁵ O Plano Diretor da Cidade de Sorocaba, está disponível em: < <https://leismunicipais.com.br/plano-diretor-sorocaba-sp>>; Acesso em: 10 de setembro de 2024.

dos bairros consolidados e permite edificações de média densidade residencial, podendo incluir tanto construções térreas quanto verticalizadas. Já a ZR3 e sua versão expandida estão localizadas nos principais vetores de expansão da cidade. Essas áreas permitem um uso residencial de alta densidade, incluindo empreendimentos de padrão popular, especialmente verticalizados. No caso da ZR3 expandida, os responsáveis (Incorporadores) pelo projeto devem também investir em obras que conectem conexão do empreendimento às infraestruturas urbanas, como redes de esgoto e vias de acesso.

Quanto maior o potencial construtivo e o coeficiente de aproveitamento do terreno para a construção de um empreendimento, dada a localização desejada, mais vantajoso ele se torna em uma análise de viabilidade econômica. Esse cálculo considera todos os custos e investimentos, desde a aquisição do terreno até a conclusão da obra, para determinar o preço final de cada unidade habitacional. Cada incorporadora aplica um percentual de lucro, visando assegurar o retorno financeiro desejado, conforme mencionado pela Diretora da Plano e Plano em entrevista – intitulada pelos jogadores participantes da entrevista como VGV.

“Então, o primeiro filtro seria localização, o segundo seria zoneamento. Acho que são os principais (pontos) para a gente passar para uma segunda etapa, que é qual que é a pedida do terreno, o que o proprietário do terreno está pedindo.” (Profissional, Eng. Civil que atua na área de Novos Negócios de uma Incorporadora. Entrevista realizada em outubro de 2023).

“A gente precisa de um terreno um pouco maior porque a gente busca um VGV mínimo por negócio em torno de 80 milhões de reais”. Então, aquele negócio, aquele terreno precisa gerar um mínimo de 80 milhões de reais. Gerou menos que isso, eu preciso analisar. Tem potencial de expandir e chegar ali? Não, está entre prédios, é difícil de expandir, já está consolidada essa quadra, enfim. Senão a gente descarta. (Profissional, Eng. Civil que atua na área de Novos Negócios de uma Incorporadora. Entrevista realizada em outubro de 2023).

Assim, essas são as cartas que cada jogador recebe para iniciar o Banco Imobiliário. Localização e potencial de retorno, considerando o tamanho do terreno analisado, são os primeiros filtros que os jogadores devem considerar para decidir se avançam ou não para o interesse daquele terreno.

Neste ponto, o espaço urbano se transforma em um verdadeiro tabuleiro. Surge então o Corretor de Terrenos, o agente responsável por disponibilizar as opções de terrenos aos jogadores. Esse profissional "enxerga" oportunidades em localizações e as conecta à

Incorporadora, visando gerar uma prospecção com excelentes retornos financeiros (esses retornos beneficiam exclusivamente o agente que incorpora). Muitas vezes, o terreno pode estar ocupado por casas ou imóveis comerciais, ou seja, já habitado. Isso gera um momento de negociações, conhecido no mercado como “pedida do terreno”, onde se define a partir da intenção de venda do proprietário por qual preço ele está disposto a negociar.

“Qual que é a pedida do terreno, o que o proprietário do terreno está pedindo? A gente de modo geral tem números na cabeça. Então olha, chegou uma pedida de 40 mil reais o metro no bairro tal. Eu sei que não vai fazer sentido. A nossa conta mental aqui é por metro quadrado de terreno.” **(Profissional, Eng. Civil que atua na área de Novos Negócios de uma Incorporadora. Entrevista realizada em outubro de 2023).**

Melhor do que ninguém, a incorporadora, representada no jogo pelos profissionais da área de Novos Negócios, possuem mapeados – dado a diretriz de localização a ser incorporada – o preço de mercado dos terrenos de cada bairro da cidade. E com isso barganham com os proprietários o preço que garante o retorno máximo de lucros dentro da pré-viabilidade realizada.

“Depois a gente roda uma viabilidade, a gente tem um sistema que é o Viabil, algumas empresas têm um Excel próprio que elas desenvolveram, a gente roda a viabilidade no Viabil. E a gente precisa buscar atingir os parâmetros mínimos da empresa. A gente tem empresa que analisa, enfim, taxa de retorno, tem empresa que analisa margem bruta, nominal, empresa que analisa a margem a valor presente. Cada empresa tem os seus critérios de parâmetros financeiros. A gente roda uma viabilidade e vê se faz sentido, devolve para o corretor. “Olha o que eu consigo pagar é isso”. E assim e aí vai caminhando até a gente fazer a parte comercial que é essa parte inicial.” **(Profissional, Eng. Civil que atua na área de Novos Negócios de uma Incorporadora. Entrevista realizada em outubro de 2023).**

Melhor do que ninguém, a incorporadora, representada no jogo pelos profissionais da área de Novos Negócios, possui um mapeamento detalhado — conforme a diretriz de localização a ser incorporada — dos preços de mercado dos terrenos em cada bairro da cidade. Com essas informações, eles negociam com os proprietários para obter um preço que garanta o máximo retorno de lucros dentro da pré-viabilidade realizada. Esse momento de negociações é

sutil no jogo, manifestando-se como uma “simples” recusa por parte do jogador ao “cair” em uma casa do tabuleiro que não seja interessante. Isso pode ocorrer devido à localização não estratégica ou, ainda mais, ao preço do terreno: se o custo não estiver alinhado com as vantagens futuras, esse espaço não proporcionará uma capitalização rentável. É interessante compreender que essa busca pelo terreno ideal, que atenda essas primeiras diretrizes da empresa, pode girar em um volume de análises significativas por ano.

“Se você perguntar quantos terrenos a gente recebe aqui por e-mail, são muitos, mas a maioria a gente descarta. Que a gente de fato avança, vou estimar um número, a gente tem em torno de uns 20 terrenos em pipeline por vez, é um limite que a gente consegue absorver. E tem terreno que tem um proprietário que dá muito trabalho, tem terreno que tem 20 e não dá o trabalho de um proprietário, mas dá trabalho negociar com 20 diferentes. Se você tem um parceiro, um corretor bom ali na conta também ajudando, te facilita de trabalhar com diversos lotes, mas em torno de uns 20 que a gente consegue negociar por vez, aí tem terreno que vai caindo, tem terreno que outra incorporadora está fazendo proposta, faz uma proposta melhor, convence o proprietário, ele leva o terreno, às vezes assina e o terreno volta pra gente, porque a empresa desiste, o terreno volta mais caro, e aí o nosso papel é negociar, então a gente tenta trazê-lo novamente, vê se faz sentido, mas eu acho que a conversão assim, analisa 100 no ano (pede confirmação ao entrevistado 2 e continua). Que de fato vira um negócio aqui dentro de rodar a viabilidade, de fazer proposta, de fazer reunião de negociar, por volta de uns 100 mesmo. **(Profissional, Eng. Civil que atua na área de Novos Negócios de uma Incorporadora. Entrevista realizada em outubro de 2023).**

Perceba que, a regra do jogo na realidade pode variar. A estratégia fica na mão da Incorporadora, mediada pelos seus representantes de Novos Negócios. Mas quem de fato vai à campo com o olhar de oportunidade, é o Corretor de Terrenos. Profissão essa, muito conhecida no mercado, mas pouco reconhecida quando o assunto é lucro dessa negociação. Ou seja, ele é o mapa desde os bairros, até mesmo as glebas que possivelmente podem se enquadrar no interesse dos jogadores principais. É ele que faz o primeiro contato com o habitante daquele espaço, para entender se ele quer ou não vender.

Quando eu passo uma quadra para o corretor e falo “comece um contato aqui”, o que o corretor faz? Eles têm um programa, eles puxam o CPF, eles pegam telefone, enfim, cada um tem o seu método. Tem corretor que vai na porta do proprietário, vai lá bater “Oi, quero comprar seu imóvel”. Cada um tem sua forma de abordagem, mas o corretor começa ali um relacionamento com o proprietário, e ele precisa ganhar essa

confiança. Esse trabalho, a gente entende que ele é muito mais assertivo quando ele vem de fato, olha o corretor já conhece esse proprietário aqui há um ano, já conversa, já verifica se tem interesse na venda do imóvel. E aí quando ele traz para nós, a gente entende que ele já está trazendo uma informação mais correta, enfim... aí a gente faz esse trabalho, mas também funciona da forma da gente passar uma prospecção ativa, que é separar uma região, uma quadra e falar “olha, quero essa e essa região” As duas formas acontecem bem. Eu nunca comprei terreno de prospecção ativa (pergunta ao entrevistado 2 se ele já comprou). O Henrique¹⁶, agora como ele está trabalhando numa região mais delimitada, tem as dificuldades dele, porque a grande maioria do mercado imobiliário está com procura nos mesmos lugares, ele acaba trabalhando numa região que está sendo muito assediada, isso faz com que imóveis sejam objetos de leilão “Ah você me ofereceu 30 mil o metro, eu quero 40, o outro ofereceu 50”. Então fica a preços exorbitantes, então ele acaba atuando mais com prospecção ativa. Eu, até hoje, só comprei imóvel quando recebi de corretor, e já estavam mais amadurecidos, não tenho uma regra com relação a isso também não. **(Profissional, Eng. Civil que atua na área de Novos Negócios de uma Incorporadora. Entrevista realizada em outubro de 2023).**

O papel do corretor nessa intermediação é fundamental. É ele quem, na maioria das vezes, retorna com as melhores propostas, ajudando a incorporadora a atingir seus objetivos. Em cada cidade, existem corretores especializados exclusivamente na busca desse tipo de oportunidade, enquanto a venda das unidades que serão construídas fica a cargo dos corretores de imóveis — um perfil mais conhecido. É importante destacar que os representantes das incorporadoras veem esses corretores como “parceiros”. Eles não possuem nenhum vínculo empregatício com as incorporadoras. Sua remuneração provém do fechamento de um ou mais terrenos, que repassa uma porcentagem específica (não divulgada em nenhuma das entrevistas realizadas) ao corretor, chamada de comissão de vendas.

2.3 Etapa: A busca do terreno ideal

Ao encontrar o terreno ideal, avançamos para a próxima etapa das negociações. Com uma localização estratégica alinhada às diretrizes e um zoneamento que facilita uma viabilidade milionária de retorno para a incorporadora, junto a um proprietário interessado em vender, há

¹⁶ Os nomes dos entrevistados, cidades e bairros de atuação foram omitidos ou alterados, para manter a discrição do profissional e da Incorporadora. As cores em vermelho refletem a fala de uma entrevistada do sexo feminino e em azul, do sexo masculino.

uma grande oportunidade para a incorporadora fechar negócio e adquirir mais uma parte desse "tabuleiro" de oportunidades.

Depois que a gente fecha a parte comercial com o proprietário, então às vezes a gente faz reunião, verifica se precisa formatar com vizinhos, se eu **preciso de vizinhos**. A gente precisa vincular aquisição a todos eles, não faz sentido a empresa comprar um imóvel específico e não evoluir, então a gente condiciona a aquisição ao sucesso da negociação com os vizinhos também. E como próxima etapa vem a discussão de assinatura de um contrato, de um compromisso mesmo de venda e compra. Acho que a maioria das incorporadoras trabalha com a assinatura de um compromisso com condições resolutivas, que a gente chama, uma série de análises técnicas e jurídicas que a gente precisa para viabilizar, para verificar se faz sentido adquirir um terreno. E a gente pede em torno de 90 a 120 dias para fazer essas análises. (**Profissional, Eng. Civil que atua na área de Novos Negócios de uma Incorporadora. Entrevista realizada em outubro de 2023**).

Aqui vai um fato curioso sobre a aquisição de terrenos. Para formar uma área que atenda à rentabilidade esperada pela incorporadora, na maioria dos casos, em localizações situadas em Zonas Adensadas, é necessário mais do que um único imóvel para compor o lote ideal. Isso pode ser comparado a um conjunto de casas geminadas, por exemplo. Portanto, não basta convencer apenas um proprietário; é preciso negociar com vários, de modo que a operação seja rentável para quem mais se beneficia no processo: a incorporadora.

No entanto, essa "negociação" pode se tornar impositiva, já que um dos proprietários pode não estar interessado na venda. Afinal, aquela habitação pode ter um valor muito mais afetivo do que monetário. E isso é mais comum do que imaginamos. Essa parte, sem dúvida, não é detalhada pelos entrevistados, pois, como mencionado, um único proprietário pode causar mais "trabalho" do que 20 em negociação. Enquanto os incorporadores enxergam o lote como uma mercadoria, apostando na maior rentabilidade futura, os proprietários muitas vezes têm uma visão completamente diferente. Alguns claro, enxergam uma oportunidade “milionária” de venda do seu imóvel, e outros como parte afetiva de si¹⁷.

¹⁷ *Aquarius* (2016), dirigido por Kleber Mendonça Filho, conta a história de Clara, uma jornalista aposentada e viúva de 65 anos, interpretada por Sonia Braga, que resiste à pressão de uma Incorporadora que deseja comprar e demolir seu apartamento em Recife, para dar lugar a um novo empreendimento. Clara, última moradora do edifício *Aquarius*, se recusa a vender sua propriedade, pois carrega memórias e vínculos afetivos com o local. O filme aborda temas como resistência, memória, especulação imobiliária e as tensões entre o passado e o progresso, com um olhar crítico sobre a transformação urbana, causada pelo mercado imobiliário. Disponível na plataforma de streaming *Netflix*. O trailer está disponível em: < <https://www.youtube.com/watch?v=0Zln78CcFkA>>. Acesso em: 16 de setembro de 2024.

Em paralelo as negociações, a Incorporadora começam a investigar possíveis “empecilhos” que prejudiquem à aquisição do ou dos terrenos. Para isso, inicia umas séries de análises que percorrem tanto ao ambiente jurídico, indo até mesmo o ambiental avaliando a qualidade do solo local.

“Contrata fornecedores, contrata um escritório jurídico para fazer análise da parte jurídica, contrata uma empresa para fazer levantamento planialtimétrico, verificar que as medidas reais estão conforme as medidas em matrícula, em escritura, faz análise arbórea para verificar quantas árvores têm o terreno, quantos metros quadrados eu vou precisar separar no meu terreno para o projeto, para compensar, verifica se não tem nenhuma análise de nenhuma possível contaminação no solo. Então faz análise dos últimos alvarás, dos últimos anos, para verificar se alguma atividade pode ter contaminado. Se tiver uma atividade que pode ter contaminado, faz alguns furos no solo, leva para laboratório, verifica, enfim, de acordo com as tabelas, os parâmetros, quanto que é aceitável ou não, orça... Então a gente precisa trazer um negócio para a empresa que seja saudável, tanto financeiramente, a gente tem que mitigar esses riscos, então tem que analisar, antes de tomar a decisão de comprar um terreno, a gente precisa passar por tudo isso.” **(Profissional, Eng. Civil que atua na área de Novos Negócios de uma Incorporadora. Entrevista realizada em outubro de 2023).**

Qualquer sinal de alerta com relação a fatores jurídicos e ou ambientais, causando prejuízo financeiro à Incorporadora, o contrato de compromisso de compra e venda pode ser cancelado. O investimento é alto, pela segunda entrevista, cada análise “é no mínimo R\$ 200, R\$300 mil reais que a empresa gasta com advogado, com parte técnica.” **(Profissional, Eng. Civil que atua na área de Novos Negócios de uma Incorporadora. Entrevista realizada em outubro de 2023).** Com tal valor investido, faz sentido o filme Aquarius, mostrar de forma tão emblemática o assédio das Incorporadoras em adquirir a qualquer custo quando o terreno se mostra viável dentro das análises realizadas.

“Acho que a maioria das incorporadoras trabalha com a assinatura de um compromisso com condições resolutivas, que a gente chama, uma série de análises técnicas e jurídicas que a gente precisa para viabilizar, para verificar se faz sentido adquirir um terreno. E a gente pede em torno de 90 a 120 dias para fazer essas análises.” **(Profissional, Eng. Civil que atua na área de Novos Negócios de uma Incorporadora. Entrevista realizada em outubro de 2023).**

2.4 Etapa: Aquisição do terreno

Nesse momento, após uma série de validações e negociações, tanto com os proprietários quanto internamente na incorporadora, é que a compra de fato acontece. Esse processo pode ser relativamente rápido ou levar anos para se concretizar. No entanto, acredite: se a incorporadora investiu anos de trabalho e um alto montante de recursos financeiros, a rentabilidade prevista ainda será positiva!

“Tem um terreno, dois terrenos, no caso, a gente começou a negociar em 2021, tem um terreno que a gente comprou, levou 1 ano discutindo contrato com ele, porque o lado de lá tinha uma tomada de decisão um pouco mais lenta, então a gente sugeria alguma coisa no contrato, levava quase 1 mês pra voltar pra gente, “olha, preciso que seja dessa forma”. Então a gente depende muito do lado de lá, então como a gente não trabalha só com empresas grandes, que é o caso desse banco, como a gente trata com pessoa física também, a gente mexe muito com família, às vezes tem divórcio, tem inventário, tem briga, então algumas decisões também são demoradas, então é uma coisa... é bem amplo, né, é bem complexo. Do nosso lado a tomada de decisão é relativamente rápida, então a gente busca ser bem assertivo, porque a negociação é demorada, é desgastante, se a gente for fazer isso em negócios que a gente sabe que a empresa não está com tanto apetite, a gente já descarta e vai para o próximo, e foca onde de fato a gente tem interesse. Então resumindo um pouco de como funciona até comprar um terreno” **(Profissional, Eng. Civil que atua na área de Novos Negócios de uma Incorporadora. Entrevista realizada em outubro de 2023).**

No próximo trecho da entrevista, é reforçado que os problemas encontrados ao longo do processo podem ser superados (Todos? Que curioso, não?). A questão é quanto tempo isso pode levar. Fica claro que o poder da incorporadora, tanto em termos de influência jurídica quanto financeiro, facilita a resolução de qualquer impasse, independentemente de sua complexidade. O único fator de risco é o tempo, pois as incorporadoras operam com "dinheiro no tempo", ou seja, calculando o retorno da rentabilidade estimado pelo VGV para um lançamento que pode ocorrer naquele terreno dentro de 1 ou 2 anos.

“Difícilmente tem um problema que a gente não vai conseguir superar, a gente vai avaliar o quanto tempo isso vai demorar para superar”. **(Profissional, Eng. Civil que atua na área de Novos Negócios de uma Incorporadora. Entrevista realizada em outubro de 2023).**

“Então a conta do dinheiro no tempo, a gente fala, ela é ingrata para a incorporadora, porque a empresa só começa a receber dinheiro quando

lança”. (Profissional, Eng. Civil que atua na área de Novos Negócios de uma Incorporadora. Entrevista realizada em outubro de 2023).

Após inúmeras idas e vindas nas negociações e promessas de compra e venda, chega o ápice do jogo: a compra efetiva do terreno ou da propriedade. Esse é o momento que consagra o jogador com seu *Land Bank* acumulado em uma localização desejada. Na versão brasileira do Banco Imobiliário, especialmente durante os anos da pandemia, a Estrela implementou uma versão mais tecnológica, com maquininhas e cartões de débito. O dinheiro em papel, clássico desde a época de Charles Darrow no início do século XX, deu lugar a transações mais rápidas e modernas. Na realidade das incorporadoras, o pagamento aos ex-proprietários do terreno pode seguir diferentes opções. O pagamento à vista é o caso clássico, no estilo Banco Imobiliário. No entanto, na grande maioria das vezes, especialmente aquele que vai receber é uma “pessoa física”, o formato mais utilizado é o de permuta.

A permuta pode ser financeira, onde o proprietário do terreno troca seu bem por um percentual da receita do empreendimento que será construído. Por exemplo, se o terreno foi adquirido por uma permuta financeira de 20% significa que, ao somar todas as unidades residenciais vendidas, esse percentual é entregue ao ex-dono do terreno, quitando a dívida entre a incorporadora e o antigo proprietário. Outra forma comum de permuta é a física, especialmente praticada no mercado de São Paulo. Nesse caso, a incorporadora adquire o terreno em troca de unidades prontas do futuro empreendimento. Por exemplo, o terreno pode ser comprado do antigo proprietário em troca de 5 unidades construídas do edifício.

Ao pensar nessa forma de pagamento, a permuta se concretiza em um prazo futuro de pelo menos 36 meses — o tempo necessário para a conclusão de um empreendimento — para que o proprietário obtenha o retorno financeiro da venda realizada. A incorporadora, teoricamente, não precisou desembolsar nenhum valor monetário, exceto os custos com análises jurídicas e/ou ambientais. No entanto, se o antigo proprietário não tiver outra opção de moradia além daquela, para onde ele iria? E se optasse pela permuta física, teria que arcar com o pagamento do condomínio e do Imposto Predial e Territorial Urbano (IPTU) proporcional às unidades que receberá, em relação ao terreno que era seu. O que deixa a posição da Incorporadora muito favorável para iniciar a terceira etapa, conforme indicado no cronograma.

“A conta que a gente faz é de trás para frente, a gente vai colocando tudo. O que eu consigo vender? Qual é a minha área de terreno? Qual o meu potencial? O que eu consigo vender? Agora eu vou tirando, vou tirando o marketing, vou tirando corretagem, vou tirando o custo de obra, vou tirando todos os gastos. O que sobrou? Ah, isso aqui eu pago

no terreno, é a conta de trás para frente, não é o quanto eu tenho que vender para conseguir pagar esse terreno, **é quanto eu acredito**, e aí a negociação é nesse impasse que a gente divide a bola com a diretoria: “Olha, para pagar o que o proprietário quer eu precisaria vender a R\$ 40 mil o metro aqui, você acredita? Não, eu acredito no máximo em R\$ 35 mil o metro, então faça a conta de trás para frente”. Qual proposta eu posso passar para o proprietário? Ele aceita permuta no local? Ele quer permuta fora do local? Existem n maneiras de você negociar a parte comercial, então a gente vai... (quebra de oração), o nosso papel é esse, aqui...” **(Profissional, Eng. Civil que atua na área de Novos Negócios de uma Incorporadora. Entrevista realizada em outubro de 2023).**

2.5 Etapa: Elaboração do Perfil do Empreendimento

Nessa fase a área de Novos Negócios entrega sua participação a área de Incorporação com o terreno adquirido, forma de pagamento escolhida e área disponível para o início das obras. E esse momento é quando a ideia do empreendimento, de fato, começa a sair do papel.

“Chama o arquiteto, faz o estudo de massa, quanto eu consigo chegar nisso aqui, olha, custo de obra, chama a nossa engenharia, faz um orçamento inicial, a gente tem esse prazo aí para fazer tudo isso. A empresa de fato faz todo mundo debruçar no negócio depois que a gente assina um contrato. Até lá a gente vai dividindo com os sócios da empresa.” **(Profissional, Eng. Civil que atua na área de Novos Negócios de uma Incorporadora. Entrevista realizada em outubro de 2023).**

É nessa etapa que entra o estudo de mercado. A análise de dados do segmento, preferencialmente dos concorrentes que lançaram empreendimentos no entorno do terreno adquirido, é fundamental para entender o perfil das plantas dos apartamentos, incluindo quantidade de dormitórios, área privativa, suítes, vagas de garagem e itens de lazer. Além disso, é importante especular o preço do metro quadrado aplicado pelos concorrentes, criando parâmetros para avaliar se o produto está vendendo bem ou mal. Essas análises servem como subsídio para auxiliar na tomada de decisão sobre qual perfil de empreendimento deve ser lançado, ou para validar as premissas estabelecidas na fase de pré-viabilidade, especialmente com relação ao preço.

O público alvo a ser alcançado, de acordo com a renda necessária para a compra de uma das unidades habitacionais é outro foco dado ao estudo de mercador realizado pelas Incorporadoras. Com a criação da persona ideal que pode consumir aquele projeto, dado a sua idade, renda familiar, se é solteiro ou casado, se tem filhos ou pets, são ferramentas que irão munir os corretores de imóveis e buscar pessoas qualificadas para aquisição de uma das unidades habitacionais, ou quando for o caso do produto, o perfil investidor. Através da manipulação de dados do setor, o desenho do empreendimento ficará mais aderente ao quanto que esse imóvel pode custar. A cada prédio erguido o custo de morar na região, se torna cada vez mais caro.

É com essa necessidade que os dados dos portais do Grupo OLX (ZAP, Viva Real e OLX Imóveis) são tão demandados pelas incorporadoras. Através das informações de tráfego desses portais, é possível identificar o tipo de apartamento mais buscado na localização e no entorno do futuro empreendimento, considerando desde o perfil de dormitórios até o preço final do imóvel. Também é possível verificar se determinados itens de lazer, como academia, estão sendo demandados pelo público-alvo. Ou seja, é uma forma de analisar organicamente o comportamento dos consumidores, uma informação extremamente valiosa. Outra fonte de dados amplamente utilizada no mercado, especialmente no estado de São Paulo, são as bases da Geoimovel, ferramenta que também faz parte do Grupo OLX, responsável pela coleta e monitoramento dos lançamentos de diversas incorporadoras. Esse acompanhamento permite validar os preços dos concorrentes e entender se a performance de vendas está sendo satisfatória ou não. O uso de dados tem sido cada vez mais difundido nas incorporadoras e construtoras com uma alta dinâmica de lançamentos. Essas empresas costumam contar com uma área chamada Inteligência de Mercado, que realiza esse monitoramento constante, fornecendo insumos tanto para a definição da estratégia quanto para o time de corretagem. Com isso, elas conseguem entender o que o futuro cliente deseja e manter o preço praticado na região sempre atualizado. Deixando cada vez mais os empreendimentos assertivos, para um determinado público-alvo específico.

Com essas escolhas feitas, o projeto arquitetônico é elaborado, e o empreendimento ganha sua maquete. Nesse momento, ele deixa de ser apenas uma ideia e passa a ter forma no papel, com detalhes sobre tamanho, número de dormitórios e até mesmo a área de lazer definida. O perfil do futuro residente já está claro, restando apenas o lançamento para atraí-lo. Todo o projeto é então submetido à prefeitura do município, que, após verificar o cumprimento das diretrizes do Plano Diretor, valida e autoriza a construção desse novo empreendimento na cidade.

O empreendimento recebe um nome e um registro de incorporação: ele "se torna alguém" no espaço urbano. Finalmente, ocorre o lançamento comercial. É nesse momento que o solo daquele terreno é vendido em partes, transformando-se literalmente em mercadoria imóvel, onde um mesmo terreno abriga centenas de proprietários. O que se vende é um sonho — algo que ainda não existe, mas já tem um preço. Além disso, a composição desse preço final é formada por uma série de fatores, desde o valor que a incorporadora atribui ao terreno, passando pela localização e proximidade de amenidades urbanas, até o custo de construção. O preço da mercadoria não é definido apenas por si só, mas pela localização onde ela está inserida e todas as vantagens de se estar ali.

2.6 Etapa: Lançamento (Vendas) e Construção do Empreendimento

O marketing vende o “Sonho da Casa Própria”, frase que conecta praticamente todos os brasileiros, sejam em busca do primeiro imóvel, ou até mesmo os que desejam um upgrade de tamanho, facilidades e claro Localização! E ela custa caro!

Após a fase de lançamentos, que pode durar até 6 meses, dependendo da performance de vendas (há empreendimentos que esgotam suas unidades em 1 ou 2 finais de semana), a obra finalmente começa. A incorporadora, contando com as promessas de compra feitas pelos compradores — que, em média, pagam 30% do valor total do apartamento como entrada —, começa a gerar caixa e ganhar fôlego financeiro. Nos próximos 36 meses, os futuros moradores entram na fase de financiamento com bancos públicos e privados, do restante do saldo final, quando ocorre o repasse final do valor para a incorporadora. Nesse momento, o imóvel passa a ter um novo proprietário — e, curiosamente, não é o morador, mas o banco!

E o dinheiro no tempo se consolida. Aqui ocorre o retorno do VGV estimado a anos atrás, sendo o empreendimento um sucesso de vendas quando todas as unidades estão 100% vendidas antes do final das obras, fazendo com que a Incorporadora entregue o empreendimento, sem carregar nenhum resquício consigo.

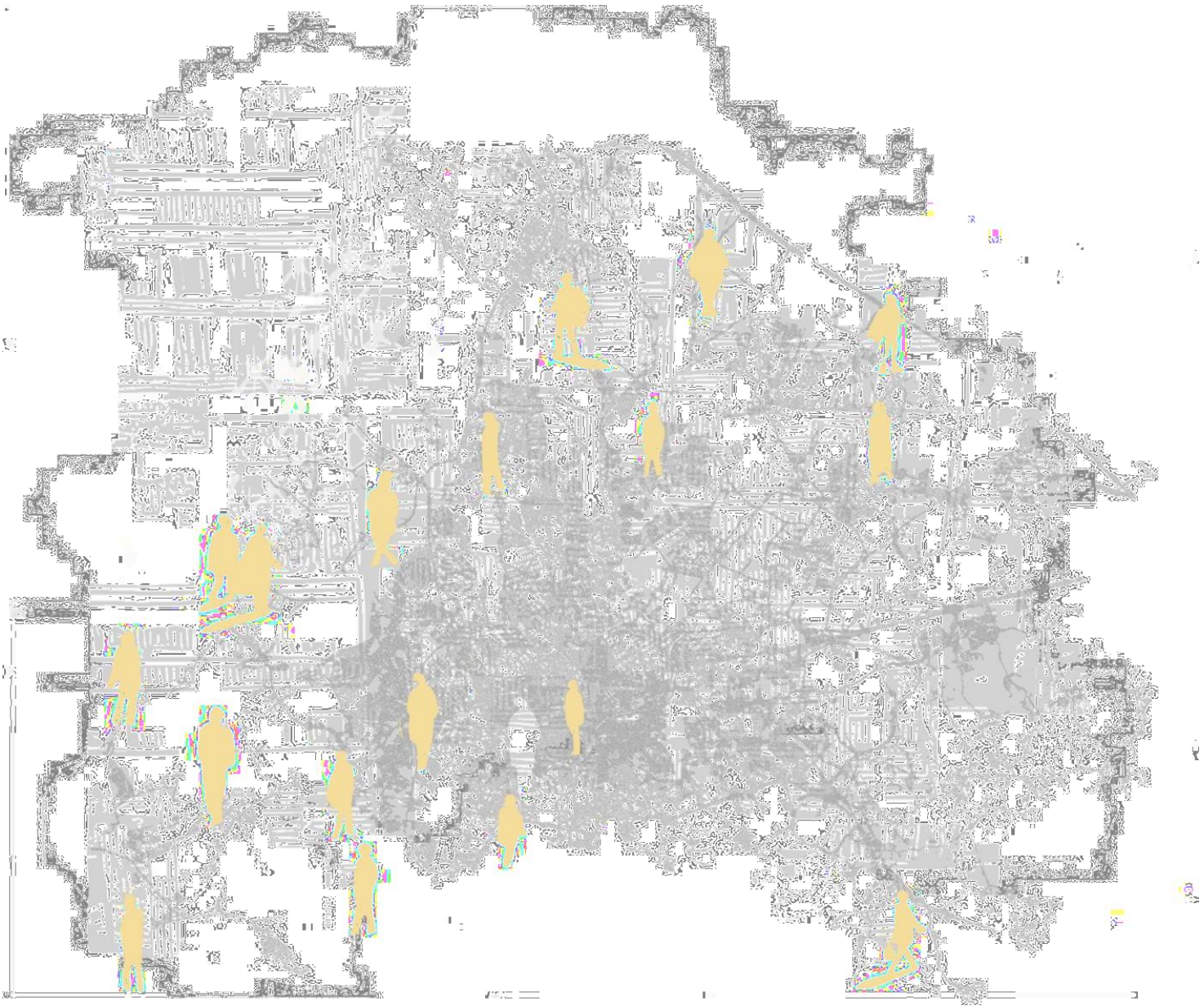
Portanto. A finalização das obras e entrega aos moradores marca, finalmente a última etapa de Incorporação.

2.7 Etapa: Entrega do Empreendimento e Apartamento para os moradores

Com a conclusão física da obra, as unidades são entregues apenas aos proprietários que estão com seus débitos em dia, ou seja, aqueles que quitaram o valor devido à incorporadora e

tiveram o financiamento aprovado pelo banco. Isso evita o indesejado "ruído" para as incorporadoras: o distrato, que ocorre quando o comprador desiste, voluntária ou involuntariamente, do imóvel, obrigando a incorporadora a colocar a unidade à venda novamente.

Assim, o ciclo se reinicia em uma nova localização, porque, no fim, o jogo continua.



CAPÍTULO 3

AGENTES E PRODUÇÃO IMOBILIÁRIA NO MUNICÍPIO DE SOROCABA ENTRE 2010 e 2024 (agosto)

3 AGENTES E PRODUÇÃO IMOBILIÁRIA NO MUNICÍPIO DE SOROCABA ENTRE 2010 E 2024 (AGOSTO)

Este capítulo tem como objetivo analisar e mapear a produção imobiliária em Sorocaba no período de 2010 a 2023, incluindo 2024 até o mês de agosto, conforme a base de dados¹⁸ utilizada. O enfoque recai sobre a fase final do processo de incorporação imobiliária, que abrange o lançamento do empreendimento, as vendas e a fase de construção, etapas citadas no capítulo anterior, que altera a paisagem do espaço, com sua construção, efetivamente. Adicionalmente, busca-se identificar os principais agentes incorporadores responsáveis por essa produção no município, ao longo da série histórica analisada.

Ao percorrer as cidades, percebemos que elas estão se transformando em grandes canteiros de obras. As construções de edifícios, que se destacam na paisagem urbana, dão forma ao processo de verticalização, cada vez mais intenso nas cidades brasileiras e que, recentemente vem se acentuado nas cidades médias.

Esse fenômeno urbano é a materialização de um novo sentido que o espaço urbano ganha no estágio atual do processo de produção capitalista, que o coloca como elemento central na compreensão da realidade das cidades metropolitanas (Carlos, 2018). Essa realidade prática produzindo o espaço como uma mercadoria. Elementos importantes que confirmam essa lógica são elaborados por Carlos (2018), que apresenta a tese segundo a qual a produção do espaço é condição, meio e produto da reprodução social. Ou seja, o espaço é o palco onde as transformações sociais, políticas e econômicas se materializam no decorrer da história, face às exigências do modo de produção capitalista.

O acesso ao espaço enquanto condição da realização social, é mediado por modos de apropriação que definem por quem e de que forma passaram a se fundamentar na propriedade privada e na valorização da busca pelo lucro.

“Isto é, a reprodução do espaço urbano da metrópole expõe o momento em que o capital financeiro se realiza através dessa reprodução, produzindo “um novo espaço” sob a forma de “produto imobiliário” que aponta uma mudança na aplicação do capital-dinheiro acumulado do setor produtivo industrial em direção ao setor imobiliário.” (CARLOS, 2018, p. 26)

¹⁸ A base de dados histórica utilizada nesta pesquisa é proveniente da ferramenta Geoimovel, marca que faz parte do Grupo OLX. Esses dados são usualmente acessados mediante assinatura mensal, mas, especificamente para esta pesquisa, o Grupo gentilmente cedeu as informações, com foco exclusivo na cidade de Sorocaba, permitindo assim a realização das análises propostas. Conheça mais a ferramenta em: <<https://inteligencia.datazap.com.br/Login/loginContent>>. Acesso em: 17 de setembro de 2024.

A comercialização do espaço pelo setor imobiliário exemplifica como o espaço urbano se torna uma mercadoria. O valor do solo urbano, antes determinado por fatores de uso, passa a ser definido por critérios de rentabilidade, especulação e demanda de mercado, conforme exposto no capítulo anterior. Áreas urbanas são desenvolvidas e requalificadas conforme as expectativas de lucro.

Esse movimento é sustentado por políticas urbanas que muitas vezes favorecem os interesses do capital imobiliário. A urbanização, portanto, deixa de ser um processo orgânico e inclusivo, passando a ser dirigido pela lógica da maximização dos lucros. A terra, que é um recurso finito e essencial para a vida humana, é tratada como um ativo financeiro, gerando profundas desigualdades no acesso ao espaço urbano. E na cidade de Sorocaba, esse processo não é diferente.

3.1 As Incorporadoras e sua produção em Sorocaba -SP.

Ao analisar a base de dados referente aos principais incorporadoras e construtoras que atuam na cidade, constatamos que, em sua maioria, esses agentes são de origem local, e atuam de forma local. Ou seja, o mercado imobiliário de Sorocaba é amplamente dominado por empresas da própria região, o que sugere uma atuação mais consolidada e integrada ao contexto local.

A base de dados utilizada, proveniente da ferramenta Geoimovel, inclui, entre suas variáveis, a informação sobre o incorporador. Essa variável, em particular, aponta o responsável tanto pela incorporação quanto pela construção do empreendimento cadastrado, sem uma distinção explícita entre essas funções. Para o objetivo desta análise, busca-se identificar os principais agentes imobiliários responsáveis pela produção do espaço urbano em Sorocaba. Ao examinar os dados, observa-se que, em sua maioria, os agentes exercem ambos os papéis de incorporadores e construtores, sendo, portanto, considerados em conjunto para a análise. Uma das formas mais comuns de classificação desses agentes é por meio de um ranking das 10 principais empresas, com base na quantidade de unidades lançadas, segmentadas por tipologia (loteamentos, residenciais verticais, horizontais, comerciais, escritórios e flats/hotéis).

Ao realizar a comparação entre os agentes incorporadores e construtores de cada segmento tipológico do mercado, observa-se que as empresas apresentam uma tendência de especialização em nichos específicos. Em outras palavras, cada empresa, por questões estratégicas, concentra seus esforços em determinado segmento. Desse modo, as empresas que

lideram um segmento raramente ocupam posições de destaque em outros, conforme evidenciado nas tabelas a seguir.

Tabela 1: Ranking dos agentes incorporadores e ou construtores focados em lançamentos de unidades comerciais offices e flat hotel em Sorocaba, no período de 2010 a 2024 (agosto).

Incorporadora/Construtora		Total unidades lançadas	% Share
1	BRINK	474	26,04%
2	SETIN	340	18,68%
3	ALAVANCA	239	13,13%
4	PLANETA	160	8,79%
5	ROSSI SPLICE	150	8,24%
6	CYM YVES MIFANO	145	7,97%
7	SILVA CAMPOS	124	6,81%
8	CRB	72	3,96%
9	BAGGIO	60	3,30%
10	CARDIERI	35	1,92%
Demais empresas		21	1,15%
Total Geral		1346	100%

Fonte: Geoimovel. Pesquisa de Mercado Completa, 2024. Organização: própria autora.

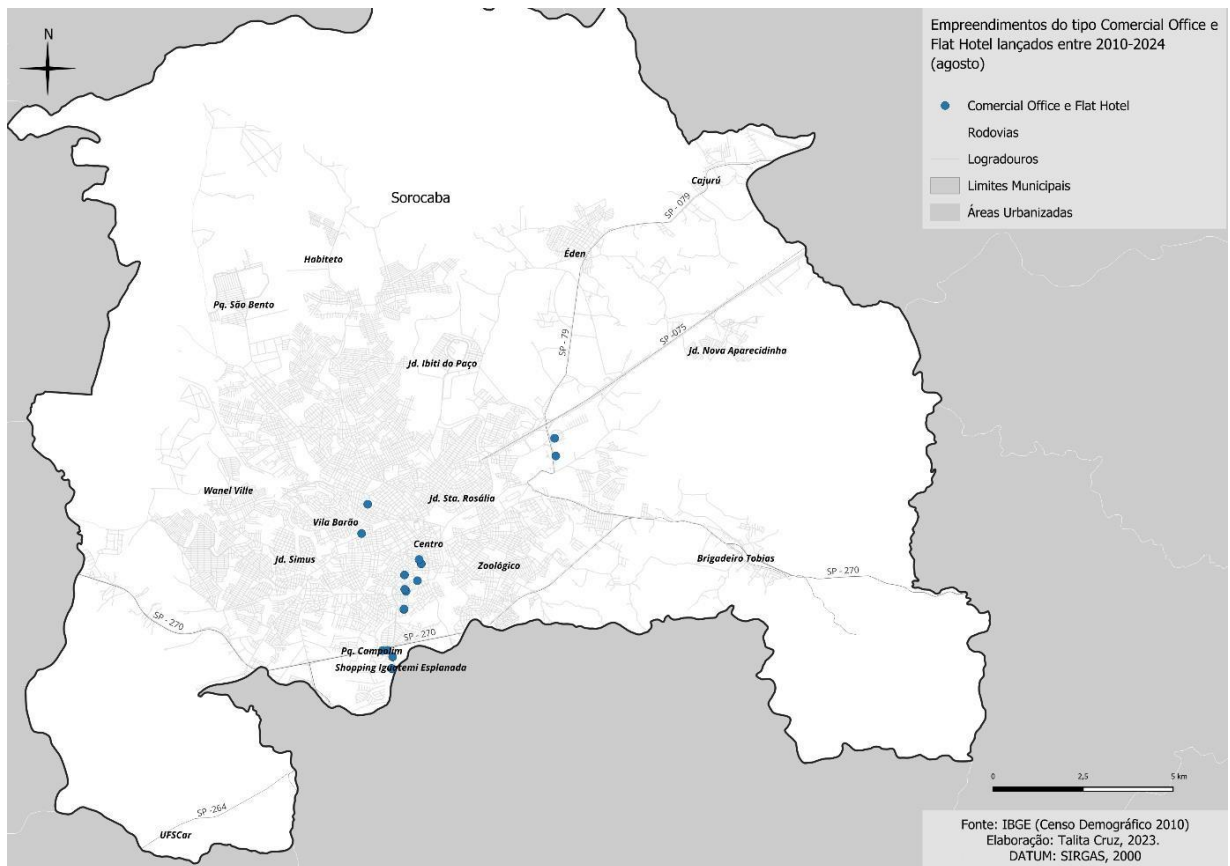
O primeiro agente do ranking, **Brink**, atua no segmento de incorporação, tanto residencial quanto comercial. No que se refere ao segmento comercial, a empresa detém 26% da participação histórica no município, com alguns empreendimentos concentrados nas regiões dos bairros Campolim e Vergueiro.

Responsável pela incorporação dos edifícios Novo Hotel e Ibis Budget, a **Setin** Incorporadora, com sede na capital paulista, foi fundada em 1979 e, conforme as informações descritas em seu site, tem como foco principal a incorporação de imóveis residenciais verticais. Mas no caso do município de Sorocaba, sua participação representa quase 19% dos lançamentos da categoria Flat Hotel, ocupando o segundo lugar.

A terceira empresa, intitulada Construtora e Incorporadora **Alavanca** também com sede no próprio município, representou 13% do total lançado da categoria office, com apenas 1 empreendimento lançado na cidade. Os demais agentes representam fatias menores do mercado, com empreendimentos de menor escala e atuações focadas em outras cidades do estado.

A localização dos empreendimentos pode ser visualizada no mapa a seguir:

Mapa 1: Localização dos empreendimentos do tipo Comercial Office e Flat Hotel lançados em Sorocaba, no período de 2010 a 2024 (agosto).



Fonte: Geoimovel. Pesquisa de Mercado Completa, 2024. Elaboração: própria autora.

Conforme indicado no mapa 1, a maioria dos empreendimentos dessa tipologia está concentrada nas regiões adjacentes ao centro da cidade e em Campolim, enquanto alguns outros se encontram em localizações levemente descentralizadas.

É importante ressaltar que essa tipologia pode ser menos representativa no mercado da cidade; no entanto, o monitoramento da base de dados não se concentra nessa segmentação, o que pode indicar uma lacuna na análise de mercado.

Tabela 2: Ranking dos agentes incorporadores e ou construtores focados em lançamentos de unidades residenciais horizontais em Sorocaba, no período de 2010 a 2024 (agosto).

	Incorporadora/Construtora	Total unidades lançadas	% Share
1	MAGNUM	3801	55,59%
2	GOLDEN CITY	960	14,04%
3	JDJ	310	4,53%
4	CONCIMA ESPIRITO SANTO NATIX	207	3,03%
5	PACAEMBU	198	2,90%
6	BRIO	184	2,69%
7	JC MORAIS	140	2,05%
8	INVEST PART	133	1,95%
9	HABITER	103	1,51%
10	IDEAL	95	1,39%
	<i>Demais empresas</i>	707	10,34%
	Total Geral	6838	100%

Fonte: Geoimovel. Pesquisa de Mercado Completa, 2024. Organização: própria autora.

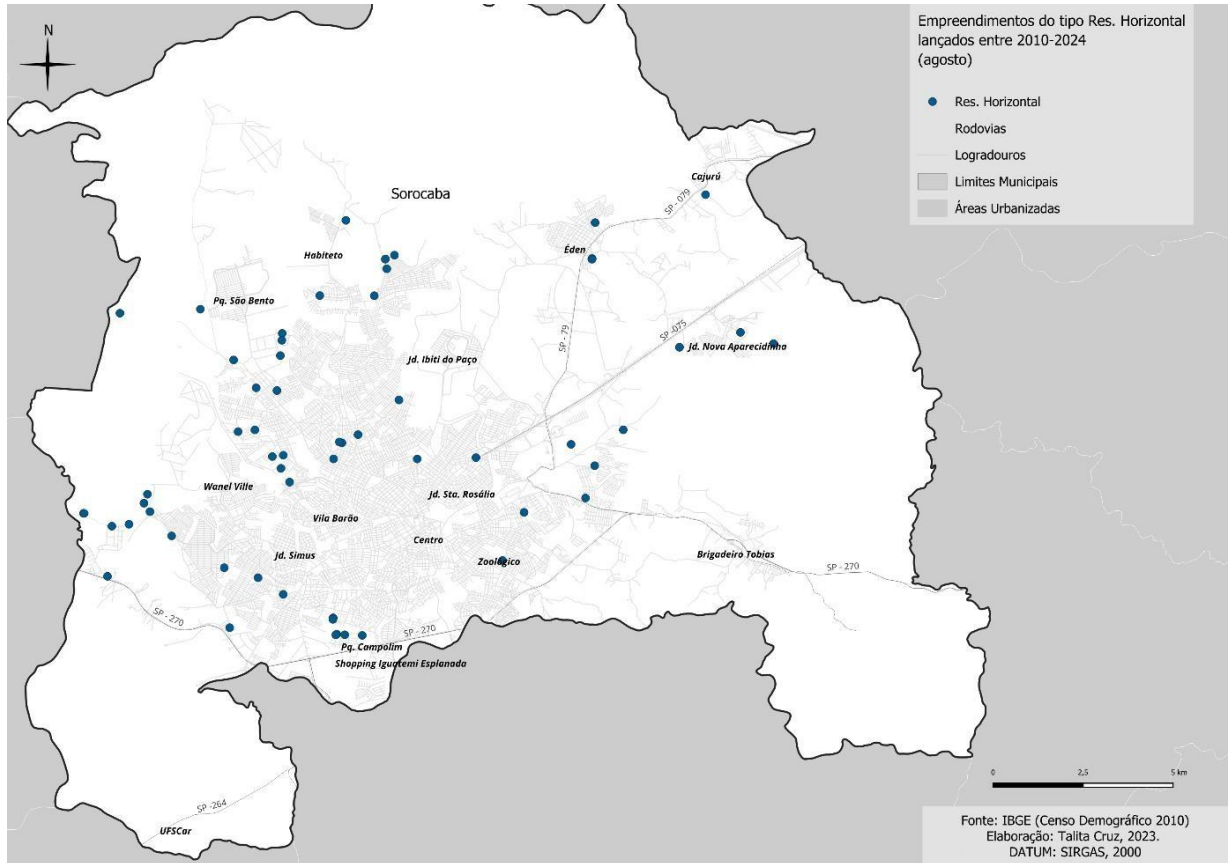
A tipologia **residencial horizontal** refere-se às casas em condomínio lançadas no município. De acordo com os dados consolidados, aproximadamente 56% do total de unidades lançadas no período analisado concentram-se em uma única construtora: **Magnun**. Com sede em Sorocaba e fundada em 1980, a empresa, segundo seu site, já entregou centenas de empreendimentos, focando no segmento de médio padrão, tanto em Sorocaba quanto em outros municípios do estado de São Paulo.

O segundo agente, **Golden City**, também sediado em Sorocaba, responde por 14% dos lançamentos com essas características. Fundada em 2007, a empresa, conforme descrito em seu site, especializa-se em empreendimentos de casas em condomínios mas também residenciais verticais. Golden City mantém sua ênfase no segmento econômico, vinculado ao programa Minha Casa Minha Vida (MCMV).

A terceira construtora, **JDJ**, também possui sede no município de Sorocaba e foi fundada em 2010. Diferentemente das duas primeiras empresas descritas no ranking, a JDJ concentra-se exclusivamente em casas de condomínio. Seu foco é direcionado a residências de médio-alto padrão, detendo, no entanto, apenas 4% de participação no mercado da cidade.

Boa parte das demais empresas mencionadas, como Pacaembu e Brio, seguem um perfil de atuação mais disperso em seus lançamentos. Essas empresas não operam exclusivamente na cidade de Sorocaba, sendo o município apenas uma das várias localizações em que atuam, o que resulta em uma participação de mercado significativamente menor quando comparadas aos agentes que se concentram exclusivamente em Sorocaba.

Mapa 2: Localização dos empreendimentos do tipo Res. Horizontal lançados em Sorocaba, no período de 2010 a 2024 (agosto).



Fonte: Geoimovel. Pesquisa de Mercado Completa, 2024. Elaboração: própria autora.

A tipologia localizada em regiões mais distantes do centro concentra-se em lançamentos de casas em condomínios fechados. Devido à necessidade de terrenos maiores para a implantação desse tipo de empreendimento, a disponibilidade para sua construção é mais favorável em áreas com potencial de expansão, mais distantes do adensamento urbano.

Tabela 3: Ranking dos agentes incorporadores e ou construtores focados em lançamentos loteamentos em Sorocaba, no período de 2010 a 2024 (agosto).

Incorporadora/Construtora		Total unidades lançadas	% Share
1	JULIO E JULIO	2144	16,92%
2	JC MORAIS	2098	16,56%
3	NEUMAX	2076	16,38%
4	GUARDA	1351	10,66%
5	MGT	864	6,82%
6	FOC	857	6,76%
7	SOUZA E GOMES	740	5,84%
8	BRL FOC	590	4,66%
9	FAZENDA JEQUITI IBI ARAN	280	2,21%
10	DGL	262	2,07%
Demais empresas		1409	11,12%
Total Geral		12671	100%

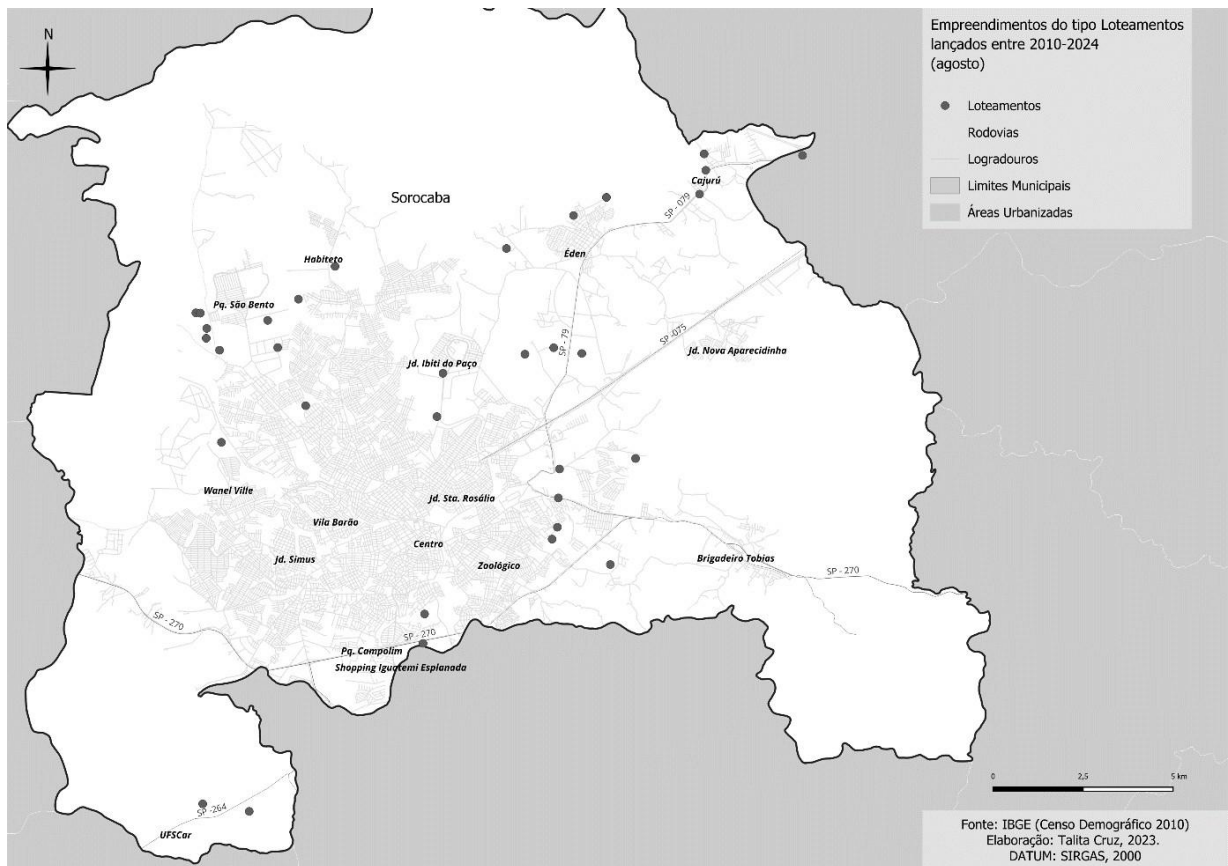
Fonte: Geoimovel. Pesquisa de Mercado Completa, 2024. Organização: própria autora.

Fundada em Sorocaba em 1958, a construtora **Julio e Julio** concentra-se no segmento de construções rodoviárias, terraplanagem e mineração, ou seja, em obras estruturais. Além disso, atua no ramo imobiliário, com foco exclusivo em loteamentos de médio e alto padrão, detendo cerca de 17% da representatividade desse segmento no mercado.

A segunda empresa mencionada no ranking, **JC Moraes**, representa 17% dos lotes lançados na cidade, além de figurar no ranking anterior de casas de condomínio. De acordo com seu CNPJ, a sede da empresa também está localizada em Sorocaba.

A **Neumax Construtora e Incorporadora**, conforme seu CNPJ, possui sede na capital paulista, mas apresenta uma atuação representativa no município de Sorocaba, detendo 16% dos lotes vendidos.

Mapa 3: Localização dos empreendimentos do tipo Loteamentos lançados em Sorocaba, no período de 2010 a 2024 (agosto).



Fonte: Geoimovel. Pesquisa de Mercado Completa, 2024. Elaboração: própria autora.

A tipologia localizada em regiões mais distantes do centro concentra-se em lançamentos de casas em condomínios fechados. Devido à necessidade de terrenos maiores para a implantação desse tipo de empreendimento, a disponibilidade para sua construção é mais favorável em áreas com potencial de expansão, mais distantes do adensamento urbano.

Tabela 4: Ranking dos agentes incorporadores e ou construtores focados em lançamentos residenciais verticais em Sorocaba, no período de 2010 a 2024 (agosto).

Incorporadora/Construtora		Total unidades lançadas	% Share
1	MRV	6036	10,58%
2	PLANETA	5974	10,47%
3	MAGNUM	5836	10,23%
4	LIDERA	3017	5,29%
5	MULTIPLA	2622	4,60%
6	BRIO	2229	3,91%
7	CRB	1814	3,18%
8	ALAVANCA	1660	2,91%
9	DIRECIONAL	1216	2,13%
10	JJR	1200	2,10%
Demais empresas		25448	44,60%
Total Geral		57052	100%

Fonte: Geoimovel. Pesquisa de Mercado Completa, 2024. Organização: própria autora.

A **MRV** é a única construtora da cidade, que possui capital aberto no Brasil, com uma sólida atuação em nível nacional. Fundada em 1979 em Minas Gerais, a empresa se consolidou ao longo dos anos como a maior construtora da América Latina, com foco no segmento econômico. Sua atuação é fortemente vinculada ao programa habitacional (MCMV). Ao longo do período histórico analisado, a MRV se posicionou como líder no ranking de lançamentos de apartamentos em Sorocaba, com aproximadamente 11% de participação no total de unidades lançadas.

A Construtora **Planeta**, consolidada localmente em Sorocaba, ocupa o segundo lugar no ranking de lançamentos de apartamentos, com uma representatividade de 10%. Focada em empreendimentos de médio e alto padrão, a construtora é uma das empresas mais conhecidas na região e já lançou 42 empreendimentos, reforçando sua relevância no mercado imobiliário local.

Na terceira posição do ranking de lançamentos em Sorocaba está a **Magnun**, com 10% de representatividade no volume de unidades lançadas. A empresa também tem uma presença significativa no segmento de empreendimentos de casas de condomínio, reforçando sua atuação no mercado local., voltado também ao segmento econômico.

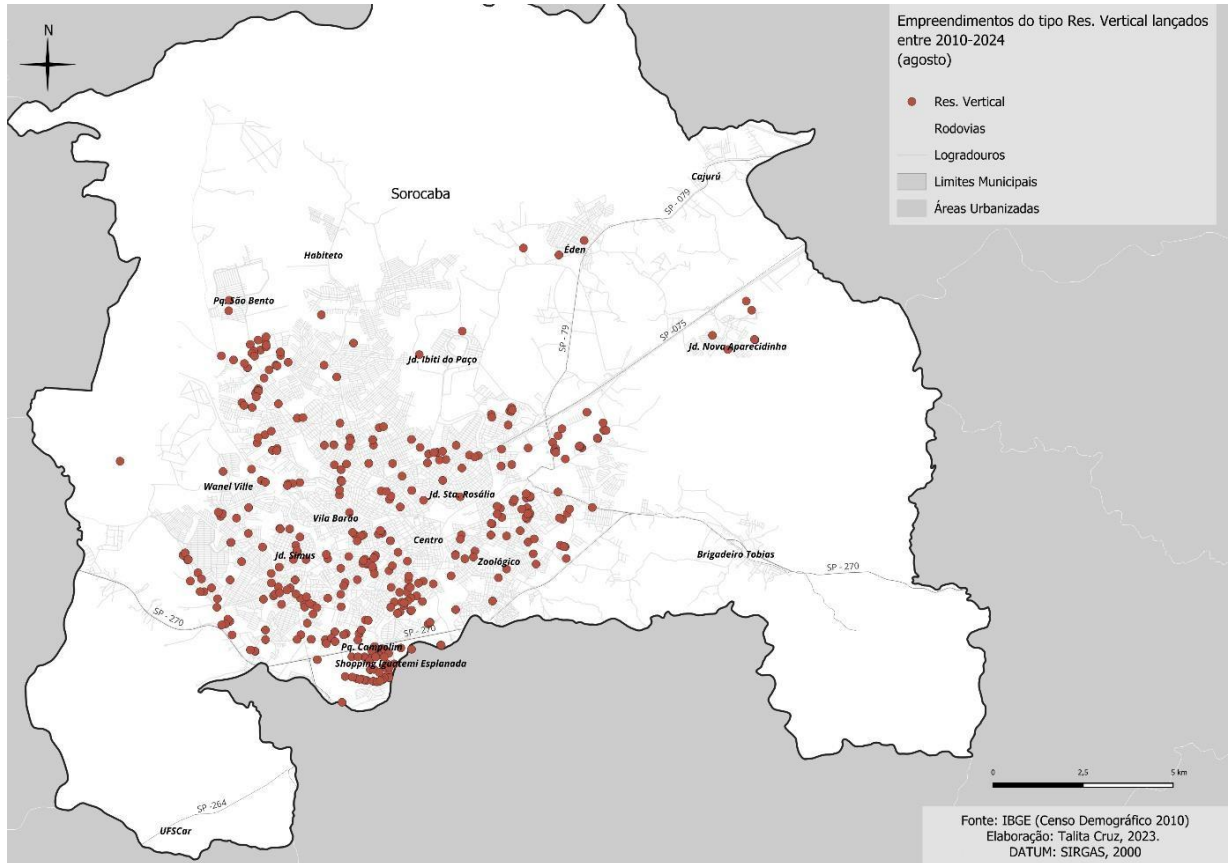
As demais empresas que atuam no mercado imobiliário de Sorocaba seguem um padrão semelhante, com atuação significativa, mas sem necessariamente possuírem sede local. Essas empresas têm uma capilaridade que se estende para outros municípios do estado de São Paulo,

ampliando sua presença regional e diversificando suas operações para além da cidade, ou incorporaram em volumes menores de empreendimentos.

Embora de forma segmentada, observa-se que uma boa parte dos agentes imobiliários em Sorocaba são empresas locais e concentram suas atividades na própria cidade. O mercado é bastante concentrado, com poucas incorporadoras ou construtoras investindo em mais de um tipo de empreendimento (por exemplo, residencial vertical e horizontal). As empresas costumam se especializar em perfis construtivos específicos, como o segmento econômico ou o médio e alto padrão. Nesse cenário, a MRV se destaca, dominando o segmento de moradias verticais populares e liderando a incorporação de novas unidades habitacionais em Sorocaba. Já a Planeta se destaca pelo volume de moradias voltada ao público de médio até alto padrão.

Sob uma perspectiva histórica, o gráfico abaixo ilustra esse mesmo volume de unidades lançadas, só que pela ótica dos anos, destacando o crescimento contínuo do segmento residencial vertical em relação a outras formas de incorporação na cidade. Esse desempenho reforça a importância de direcionar as próximas análises para esse perfil específico, que contribui diretamente para o processo de verticalização de Sorocaba ao longo do tempo. A tendência de crescimento nesse segmento é evidente e justifica o foco nas moradias verticais serem uma das formas mais intensas e rentáveis de reprodução do espaço urbano.

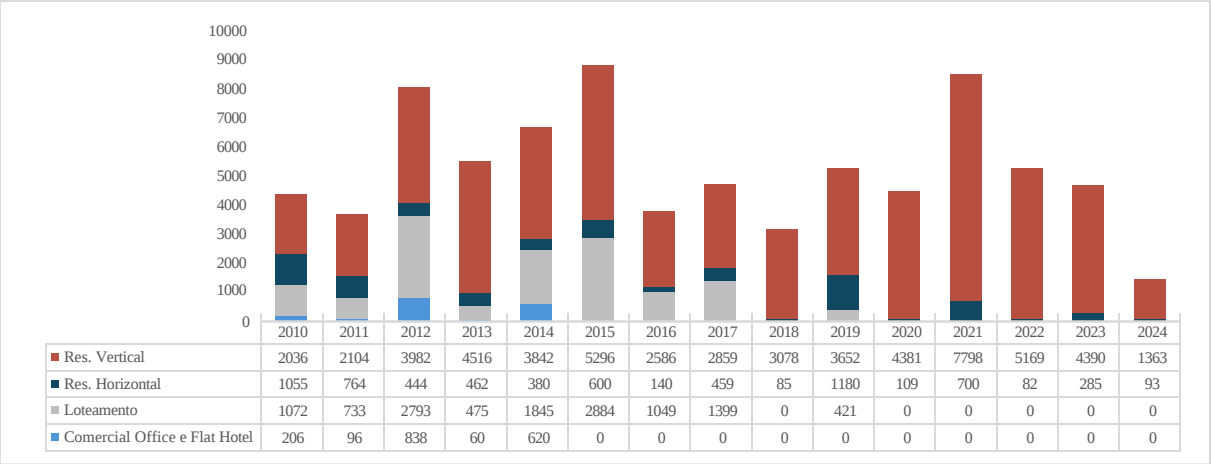
Mapa 4: Localização dos empreendimentos do tipo Res. Vertical lançados em Sorocaba, no período de 2010 a 2024 (agosto).



Fonte: Geoimovel. Pesquisa de Mercado Completa, 2024. Elaboração: própria autora.

O volume de empreendimentos lançados indica que a tipologia de moradias verticais se tornou o perfil mais predominante na cidade durante o período analisado, com alguns bairros destacando-se pela relevância na produção imobiliária nos últimos anos, especialmente na parte sul de Sorocaba.

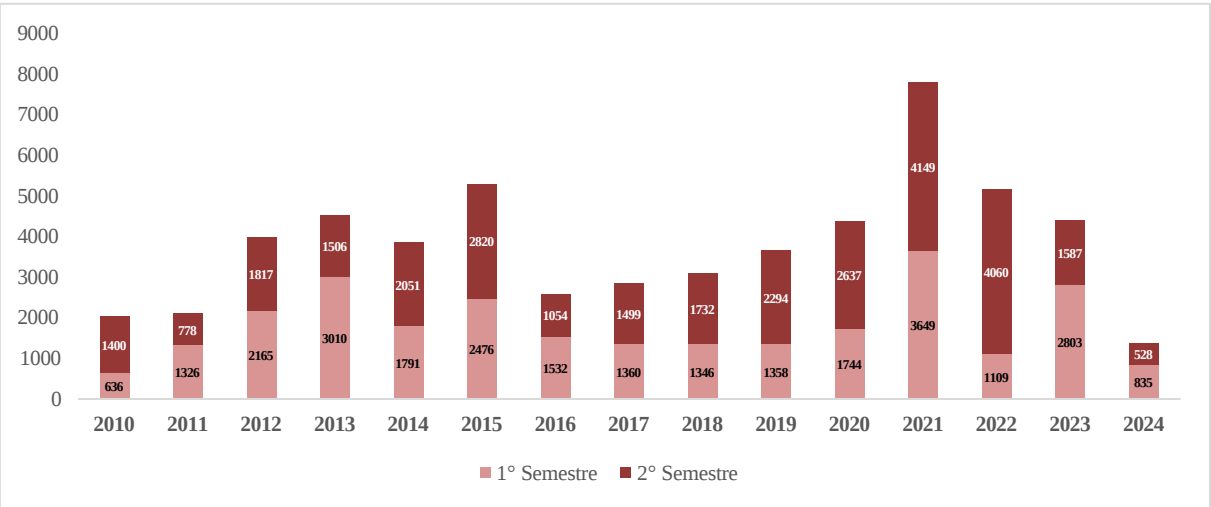
Gráfico 1: Total consolidado de unidades lançadas na cidade de Sorocaba entre 2010 e agosto de 2024, segmentado por tipologias.



Fonte: Geoimovel. Pesquisa de Mercado Completa, 2024. Organização: própria autora.

O gráfico enfatiza claramente o aumento da produção de empreendimentos verticais em Sorocaba ao longo dos anos. A cor vermelha, representando o segmento vertical, destaca um crescimento expressivo, especialmente a partir de 2018. Nesse período, a produção de unidades verticais se torna praticamente exclusiva, superando de forma significativa os outros segmentos. Essa mudança reflete uma tendência consolidada de verticalização no município, com uma maior concentração de novos lançamentos nesse perfil construtivo. Analisando especificamente a produção de apartamentos, de acordo com a série histórica, obtemos o seguinte perfil:

Gráfico 2: Total consolidado de unidades residenciais verticais lançadas na cidade de Sorocaba entre 2010 e agosto de 2024, por semestre.

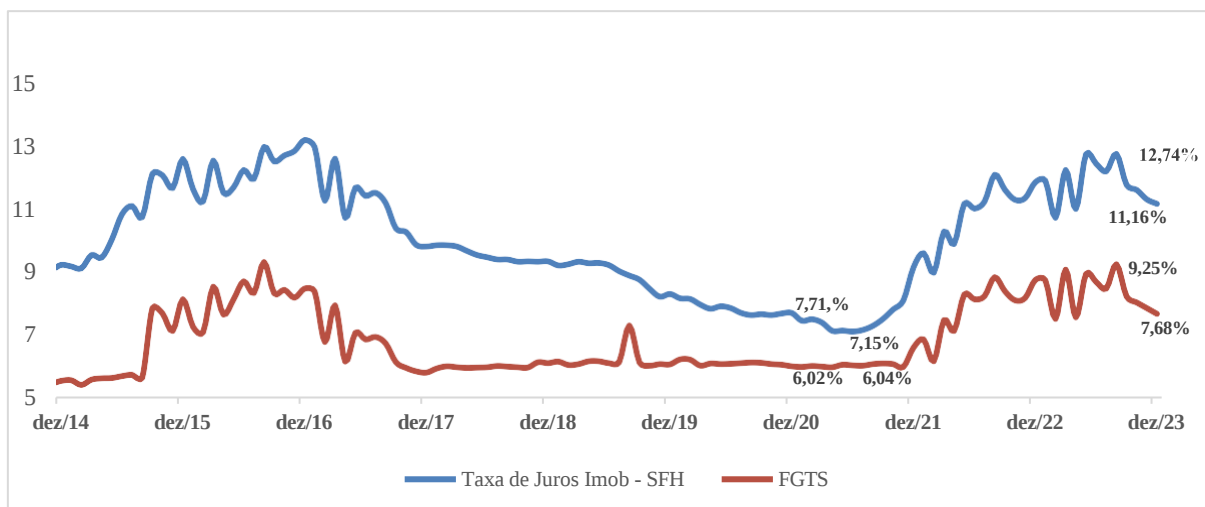


Fonte: Geoimovel. Pesquisa de Mercado Completa, 2024. Organização: própria autora.

Ao analisar a série histórica com a divisão dos lançamentos entre o 1º e o 2º semestre, percebe-se um comportamento recorrente no mercado imobiliário, que também é refletido em Sorocaba: os agentes imobiliários tendem a concentrar a maior parte dos lançamentos no segundo semestre. Essa tendência se acentuou principalmente a partir de 2019, quando os volumes de lançamentos no segundo semestre começaram a superar consistentemente os do primeiro. Esse padrão pode ser atribuído ao planejamento estratégico interno das empresas imobiliárias, que no primeiro semestre se concentram nas etapas iniciais da incorporação, como a definição de estratégias, análise de viabilidade, busca e aquisição do terreno. Essas etapas, descritas no capítulo anterior, costumam levar alguns meses para serem concluídas. Quando essas fases são finalizadas, os lançamentos frequentemente ocorrem no segundo semestre do ano. Esse ciclo explica por que os lançamentos se concentram na segunda metade do ano, seguindo a maturação natural do processo de incorporação imobiliária.

Além da questão estratégica que envolve os lançamentos, existe uma sazonalidade com relação ao volume por ano: Entre 2012 e 2015, percebe-se um salto de volume de lançamentos, comparados aos dois primeiros anos da série histórica. Podemos correlacionar esse período com o crescimento intenso do mercado regional, principalmente de unidades do segmento econômico (SHIMBO; BARDET; BARAVELLI, 2022), podendo ser vinculados ao programa (MCMV). Mas sem dúvida nenhuma, o ano que nos chama mais atenção nessa trajetória, é 2021. Neste período estávamos sob influência das incertezas sanitárias, econômicas e sociais, causadas pelo COVID-19, mas o mercado imobiliário da cidade se mostrou bastante resiliente e ousado. Assim, em 2021 a cidade de Sorocaba quebra o recorde de volume de novas moradias verticais lançadas, totalizando mais de 8 mil novos domicílios. Uma das explicações plausíveis, se dá ao cenário macroeconômico do momento. Esse comportamento não ocorreu apenas na cidade de Sorocaba, mas no país como um todo. Com a queda da Selic, as taxas de juros do financiamento imobiliário ficaram na casa de 1 (um) dígito. Isso facilitou o acesso ao crédito e incentivou os agentes a lançarem o recorde de unidades lançadas na cidade em 2021, conforme indicado no gráfico 3:

Gráfico 3: Trajetória da Taxa de Juros Imobiliárias na modalidade do Sistema Financiamento de Habitação (SFH) entre 2014 e 2023



Fonte: Banco Central. Organização: Própria autora.

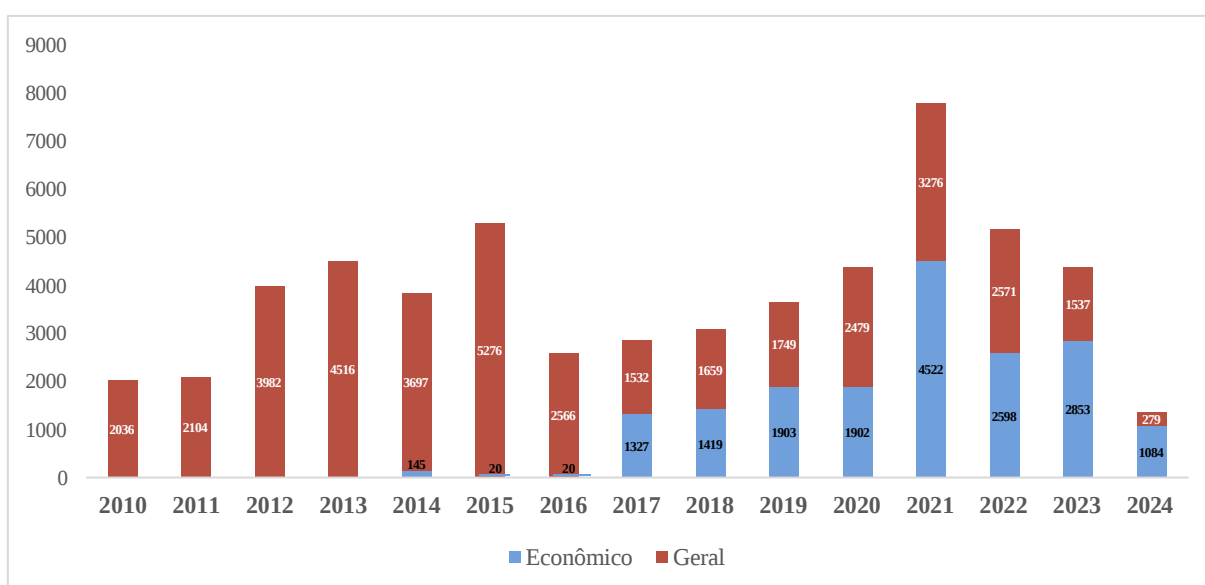
A trajetória do mercado imobiliário em 2021 foi marcada pela manutenção da taxa de juros do Sistema Financeiro da Habitação (SFH) abaixo de 8%, beneficiada pela queda da Selic, que reduziu diretamente os custos do crédito imobiliário. Além da taxa que utiliza o Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS) como recurso para o financiamento a taxas mais atrativas. Esse ambiente de juros mais baixos foi crucial para impulsionar o volume de lançamentos, especialmente no segmento residencial vertical, pois facilitou o acesso ao financiamento habitacional. O aumento da demanda gerado por esse cenário estimulou as incorporadoras a expandirem sua oferta de novos empreendimentos. Com as menores taxas de juros, o crédito imobiliário se tornou mais “acessível” para a população, estimulando a compra de imóveis. Esse “crédito facilitado” foi um dos principais motores para o pico de produção no setor em 2021. No entanto, nos anos subsequentes, o aumento da taxa Selic fez com que os juros do crédito imobiliário ultrapassassem os dois dígitos, tornando o financiamento ainda mais caro e menos acessível. Isso resultou em uma desaceleração do mercado, afetando o ritmo dos lançamentos e diminuindo a capacidade de compra da população, que foi o caso dos anos de 2022 e até mesmo 2023. Citando novamente Abreu e Amorim, que destacam tal relação entre o cenário Macroeconômico e a sazonalidade do setor imobiliário, de forma que:

[...] pode-se ter situações em que a macroconjuntura econômica imponha um ritmo mais acelerado à circulação dos ativos no mercado imobiliário, ou simplesmente à compra e venda de imóveis, em contrapartida há períodos de baixa liquidez ou mesmo de arrefecimento no mercado imobiliário. (ABREU; AMORIM, 2014, p.302).

Ainda assim, os anos de 2022 marcou um total monitorado pela ferramenta de 5.169 novas moradias verticais e 2023 fechamos o ano com 4.390 novas unidades. Volumes maiores, do histórico entre 2016 e 2019, por exemplo.

Um ponto importante ao analisar o perfil da produção imobiliária de Sorocaba é que, a partir de 2017, os apartamentos classificados como econômicos passaram a desempenhar um papel central no mercado local. Esses empreendimentos se tornaram protagonistas em termos de volume de unidades lançadas, impulsionando significativamente o setor imobiliário do município, conforme indica o gráfico 4:

Gráfico 4: Total consolidado de unidades residenciais verticais lançadas na cidade de Sorocaba entre 2010 e agosto de 2024, segmentado entre os tipos Econômico e Geral.



Fonte: Geoimovel. Pesquisa de Mercado Completa, 2024. Organização: própria autora.

É importante registrar como foi feita a segmentação utilizada nesta análise. A ferramenta Geoimovel, em uma de suas variáveis, contém o perfil do empreendimento cadastrado na base, que os classifica como econômico, médio, médio alto ou alto padrão. No entanto, essa classificação não segue um critério único e lógico aplicável a todos os empreendimentos, sendo determinada pelo analista responsável pelo cadastro e atualização dos dados. Diante dessa limitação, para fins desta pesquisa, estabelecemos uma lógica própria de diferenciação entre as unidades do segmento econômico e o que chamamos de segmento geral. Esse critério personalizado busca garantir maior consistência e precisão na análise, levando em consideração características específicas dos empreendimentos, como valores de venda, e tipologia construtiva, adequando-se ao objetivo do gráfico.

Para classificar o segmento econômico, aplicamos uma série de regras objetivas. A primeira regra foi utilizar o teto máximo de preço do imóvel de acordo com o programa MCMV de cada ano da série. Se o preço da unidade estivesse abaixo ou igual ao limite estabelecido para o respectivo ano, a unidade seria considerada para a próxima etapa de refinamento. O refinamento final consistiu em verificar se o imóvel possuía até 2 dormitórios e até 1 vaga de garagem. Somente as unidades que atendiam a esses critérios eram classificadas como pertencentes ao segmento econômico. Essas regras permitiram uma segmentação mais precisa, garantindo que os imóveis classificados como econômicos correspondessem ao perfil de habitação popular.

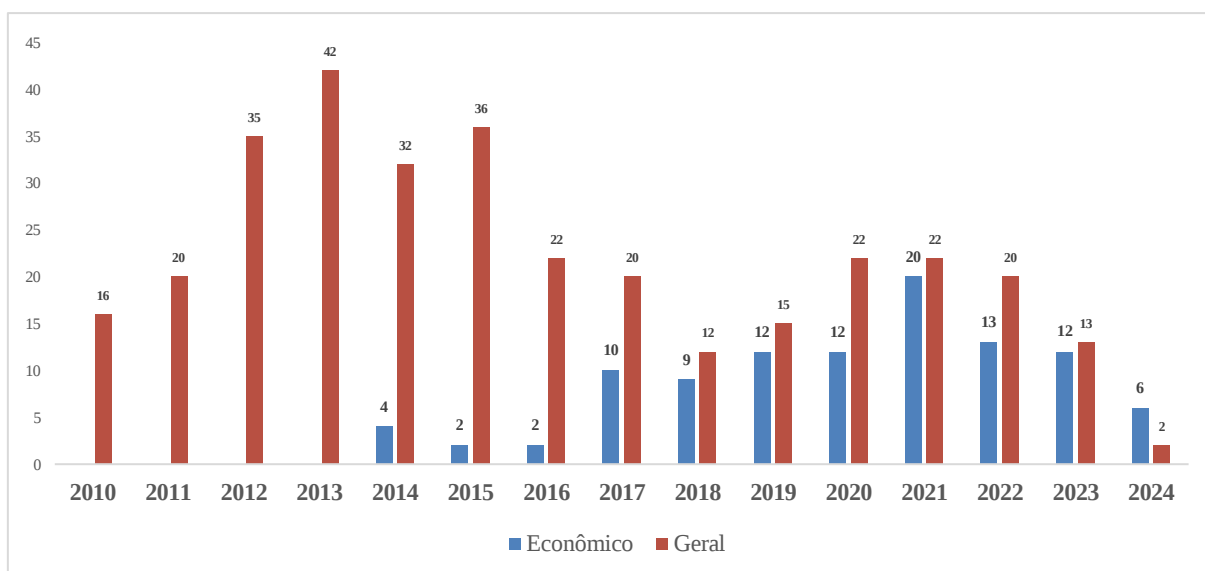
Essa classificação está alinhada com o cenário de taxas de juros favoráveis, que utilizam o FGTS em parceria com a Caixa Econômica Federal, o principal banco de financiamento imobiliário do país. Os juros abaixo do que é praticado no Sistema Financeiro da Habitação (SFH) incentivaram os agentes imobiliários a concentrarem esforços no desenvolvimento de produtos voltados para o segmento econômico. Considerando a metodologia aplicada, a partir de 2017, o volume de unidades classificadas como econômicas cresceu significativamente, especialmente em 2021, quando ultrapassou 4.500 unidades. Esse número representa uma parte considerável em relação às demais unidades que têm preços acima do ticket considerado pelo programa habitacional, evidenciando a importância das habitações populares no mercado imobiliário de Sorocaba. Essa tendência reforça o papel do segmento econômico como um motor de crescimento para o setor na região.

Os principais agentes que se destacaram no perfil econômico em Sorocaba desde 2017 são a MRV, com 14,42% de representatividade, seguida pela Lidera, com 12,91%, e a Brio Incorporadora, com 10,55%. Todas essas empresas têm sede fora da cidade, com a MRV operando em nível nacional e as duas últimas com foco em atuação estadual. Essa situação evidencia como as empresas externas têm conseguido capturar uma fatia significativa do segmento econômico. Por outro lado, as incorporadoras com sede local concentram seus esforços no segmento classificado como geral, que abrange empreendimentos de médio e alto padrão. A Planeta lidera esse segmento com 23,94% desde 2017, seguida pela Visconde, incorporadora com sede em Itu e atuação nas cidades do entorno, com 6,92%, e a JJR, com 6,23% de participação. Essa dinâmica ilustra o contraste entre as estratégias das empresas locais e externas no mercado imobiliário de Sorocaba.

Ao comparar as unidades habitacionais do segmento econômico com aquelas do segmento geral, a análise da quantidade de empreendimentos construídos, como apresentado no gráfico 5, revela uma dinâmica interessante. Esse comparativo está diretamente relacionado

às primeiras etapas do processo de incorporação: a escolha da localização e a aquisição de terrenos. No segmento geral, observa-se que é necessária uma quantidade maior de empreendimentos para atingir um volume representativo de unidades. Ou seja, são necessários vários prédios para gerar um impacto significativo em termos de volume total. Já no segmento econômico, o cenário é diferente: o grande volume de moradias pode ser concentrado em menos empreendimentos, muitas vezes em terrenos maiores, com uma maior densidade de unidades habitacionais por prédio. Além disso, os projetos econômicos costumam ser lançados em fases, com prédios sendo entregues de forma escalonada.

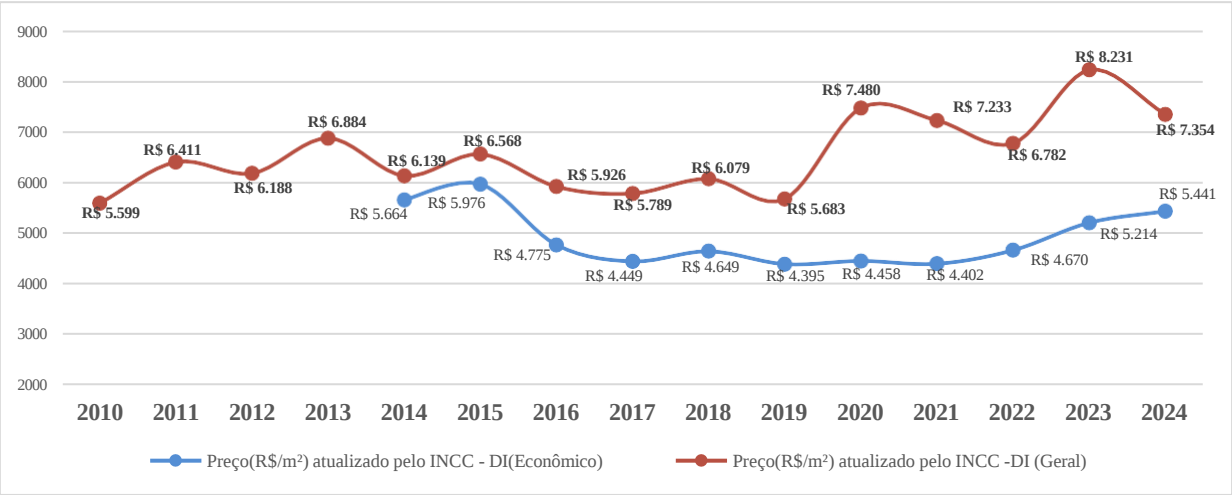
Gráfico 5: Total consolidado de empreendimentos residenciais verticais lançados na cidade de Sorocaba entre 2010 e agosto de 2024, segmentado entre os tipos Econômico e Geral.



Fonte: Geoimovel. Pesquisa de Mercado Completa, 2024. Organização: própria autora.

Uma das justificativas para essa dinâmica está relacionada aos preços das unidades habitacionais. O segmento econômico, na maioria dos casos, possui um "teto" de preço para a comercialização das unidades. Por outro lado, o segmento aqui classificado como geral não apresenta essa limitação, permitindo, assim, a incorporação de valores mais elevados nas unidades residenciais.

Gráfico 6: Preço (R\$/m) de unidades residenciais verticais lançadas na cidade de Sorocaba entre 2010 e agosto de 2024, segmentado entre os tipos Econômico e Geral.



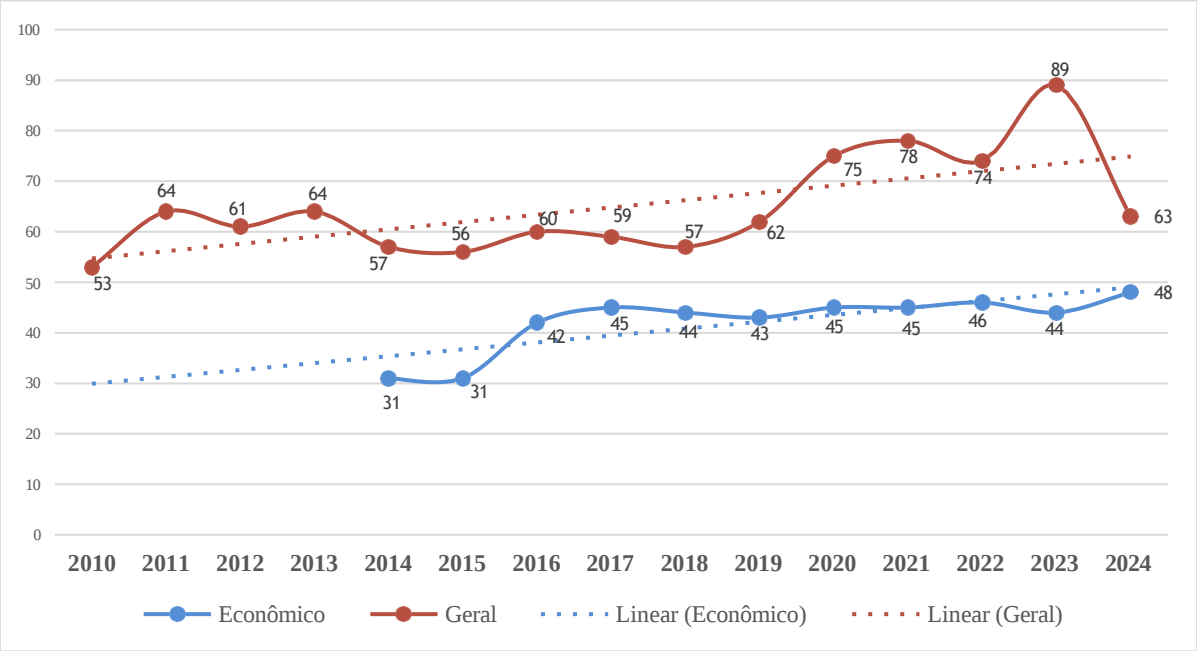
Fonte: Geoimovel. Pesquisa de Mercado Completa, 2024. Organização: própria autora.

Para garantir a comparabilidade dos valores de preço na série histórica, utilizamos a variável de preço/m² com base no Índice Nacional da Construção Civil (INCC), assegurando a correção dos valores ao longo do tempo e permitindo uma análise consistente. A partir dessa metodologia, segmentamos a série entre os preços de unidades do tipo econômico e geral, o que possibilita observar as oscilações de cada cenário ao longo do período.

O Gráfico 6 evidencia, principalmente a partir de 2020, um aumento expressivo nos preços das unidades do tipo geral, que atingem patamares médios de R\$ 7.480/m², enquanto nos anos anteriores essa variação oscilava em torno de R\$ 6.000/m². Esse aumento continuou ao longo dos anos, sendo que o pico ocorreu em 2023, em que o preço atingiu R\$ 8.000/m² - o maior de toda a série histórica. Já quando observamos a variação de preços de unidades do segmento econômico, o comportamento é equilibrado, com leves crescimento principalmente a partir de 2023.

Refletindo sobre esses comportamentos de preços ao longo dos anos da série histórica, podemos pensar que uma das justificativas seja uma mudança no perfil dos apartamentos, sejam unidades com metragens menores ou até mesmo maiores.

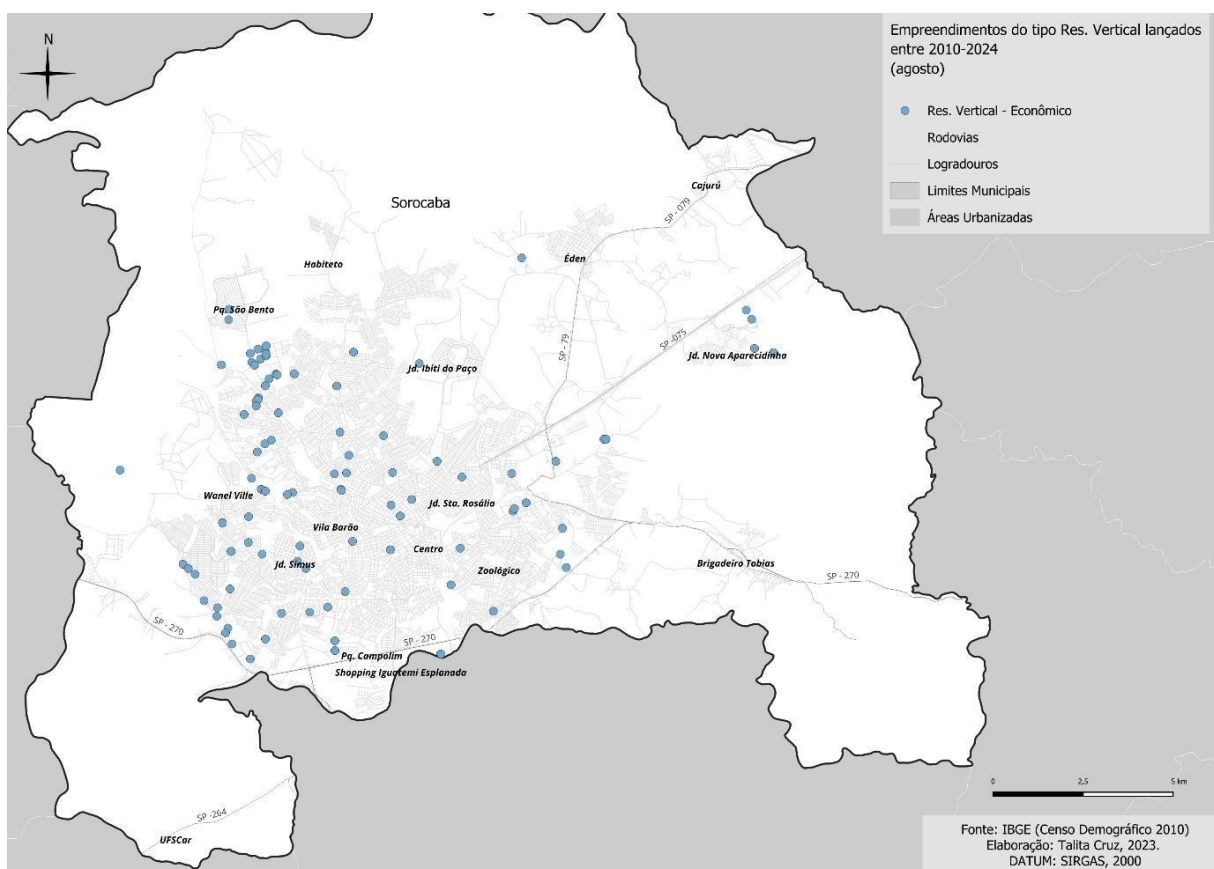
Gráfico 7: Distribuição de área privativa (m²) de unidades residenciais verticais lançadas na cidade de Sorocaba entre 2010 e agosto de 2024, segmentado entre os tipos Econômico e Geral.



Fonte: Geoimovel. Pesquisa de Mercado Completa, 2024. Organização: própria autora.

Em relação ao tamanho dos apartamentos do segmento econômico, o histórico do gráfico 7 não demonstrou grandes oscilações, mantendo uma média de metragem 45m². Já no segmento de médio padrão, a média histórica de metragem das unidades é de 64m². Contudo, nos últimos anos, entre 2020 e 2023, houve um aumento significativo no tamanho médio dos apartamentos que não se enquadram no perfil econômico, alcançando até 89m².

Mapa 5: Localização dos empreendimentos do tipo Res. Vertical lançados em Sorocaba, do segmento econômico, no período de 2010 a 2024 (agosto).



Fonte: Geoimovel. Pesquisa de Mercado Completa, 2024. Elaboração: própria autora.

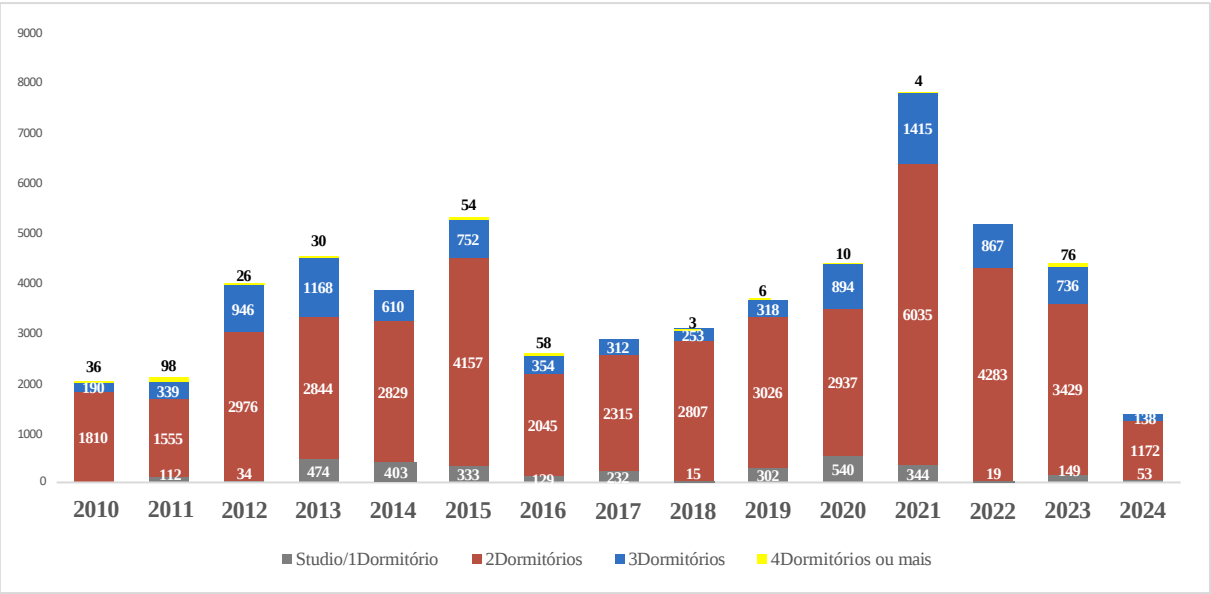
Uma parcela significativa dos empreendimentos lançados com perfil econômico concentra-se em bairros situados nas proximidades dos limites urbanos da cidade. Essa dinâmica pode ser explicada pelo preço dos terrenos: quanto mais distantes, a disponibilidade de terrenos de maior dimensão tende a ser maior, permitindo a construção de múltiplos prédios em um mesmo empreendimento. Além disso, os preços são mais negociáveis, proporcionando um Valor Geral de Vendas (VGV) ainda lucrativo para a incorporadora ou construtora em questão.

Ao analisar os empreendimentos caracterizados como gerais, observa-se uma concentração mais densa no perímetro urbano. Nesse contexto, os terrenos tendem a ser menores, e os preços, devido à localização, são mais elevados, conforme indicado no gráfico histórico de preço por m².

inovações significativas no tamanho dos apartamentos, caracterizando um perfil quase padrão desses empreendimentos, com preços variando em torno de R\$ 5.000/m².

Ao analisar o perfil das unidades lançadas, observa-se que 78% da série histórica aponta que a tipologia de 2 dormitórios foi a mais predominante nos lançamentos na cidade como um todo, seguido por unidades de 3 dormitórios que representou 16%, já opções studios/1 dormitório foram 6% e 4 dormitórios ou mais apenas 1%.

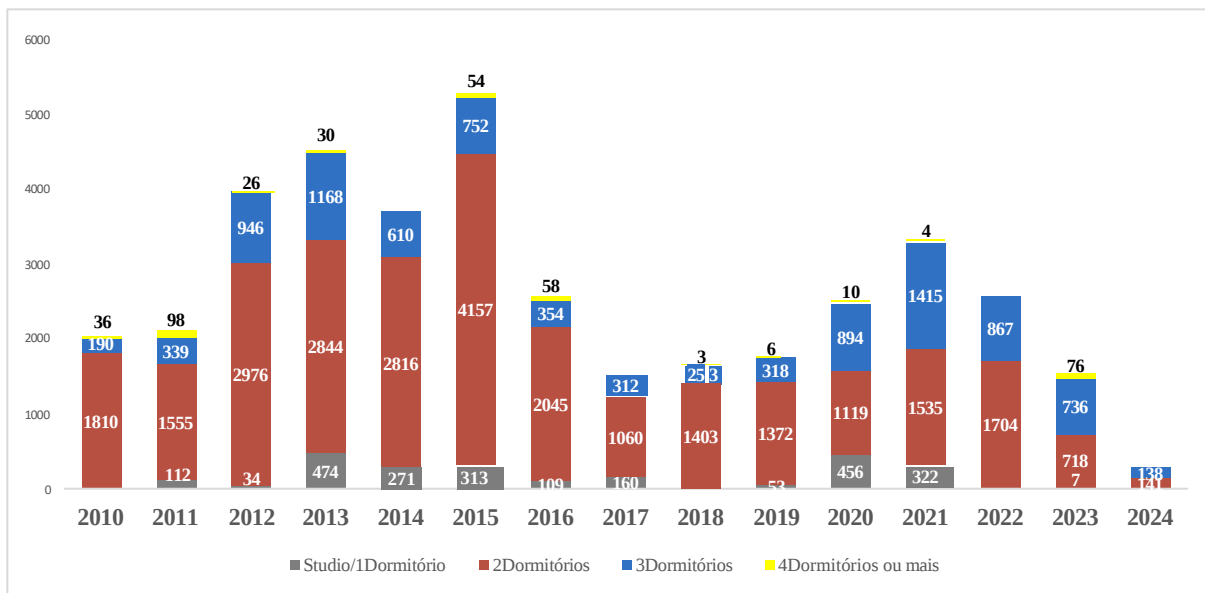
Gráfico 8: Distribuição de unidades residenciais verticais lançadas na cidade de Sorocaba entre 2010 e agosto de 2024, segmentado por dormitórios.



Fonte: Geoimovel. Pesquisa de Mercado Completa, 2024. Organização: própria autora.

Podemos formular uma primeira inferência de que o alto volume de unidades de 2 dormitórios se deve, em grande parte, ao foco do segmento econômico, uma vez que o programa se concentra predominantemente nessas tipologias. No entanto, ao filtrarmos o segmento geral, que exclui os produtos econômicos dessa análise, a tipologia de 2 dormitórios continua a se destacar como a mais predominante. No entanto, a partir de 2020 apresentamos um comportamento mais significativo de unidades de 3 dormitórios.

Gráfico 9: Distribuição de unidades residenciais verticais lançadas na cidade de Sorocaba entre 2010 e agosto de 2024, segmentado por dormitórios – desconsiderando unidades do segmento econômico.

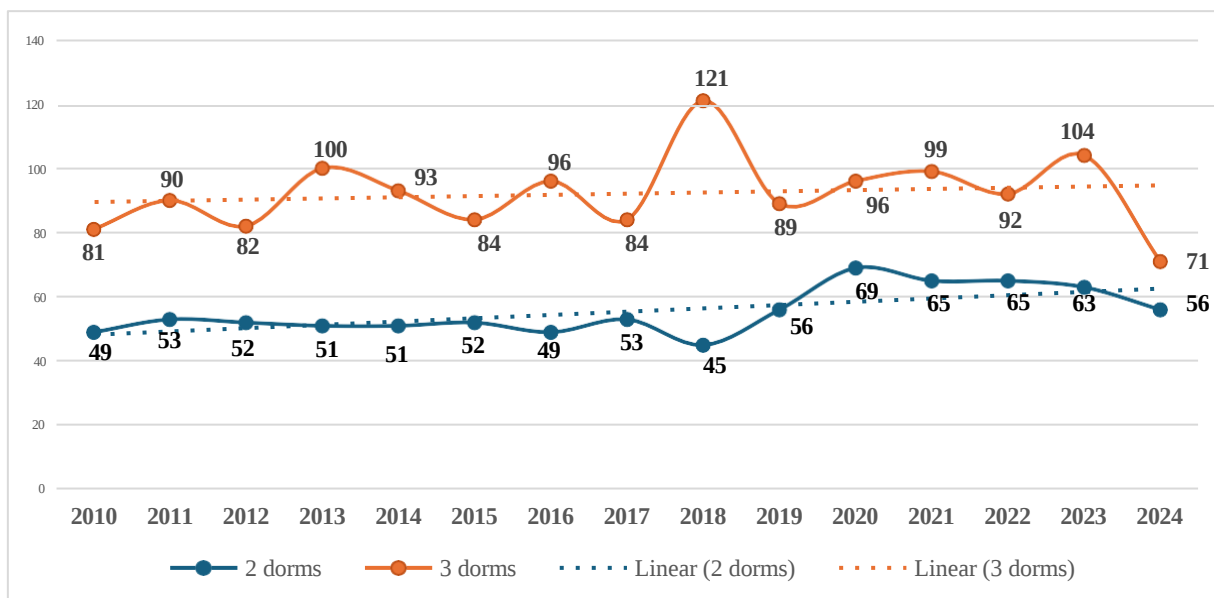


Fonte: Geoimovel. Pesquisa de Mercado Completa, 2024. Organização: própria autora

Considerando o filtro de perfil geral, a representatividade das unidades de 3 dormitórios sobe para 24%, tornando-se cada vez mais comum na cidade nos últimos anos. O tamanho desses apartamentos apresentou oscilações ao longo da série histórica. Já as opções de 2 dormitórios seguem um comportamento um pouco mais linear; ainda assim, nos últimos anos, o tamanho dos apartamentos em Sorocaba aumentou.

Essa tendência impacta diretamente o preço final dos imóveis lançados na cidade ao longo dos anos. Apesar do período da pandemia ter promovido uma redução das taxas de juros como um todo, facilitando o acesso ao crédito para a compra de imóveis, os preços aumentaram de forma geral, principalmente para a classe média, que normalmente adquire imóveis por meio do Sistema de Financiamento Habitacional (SFH).

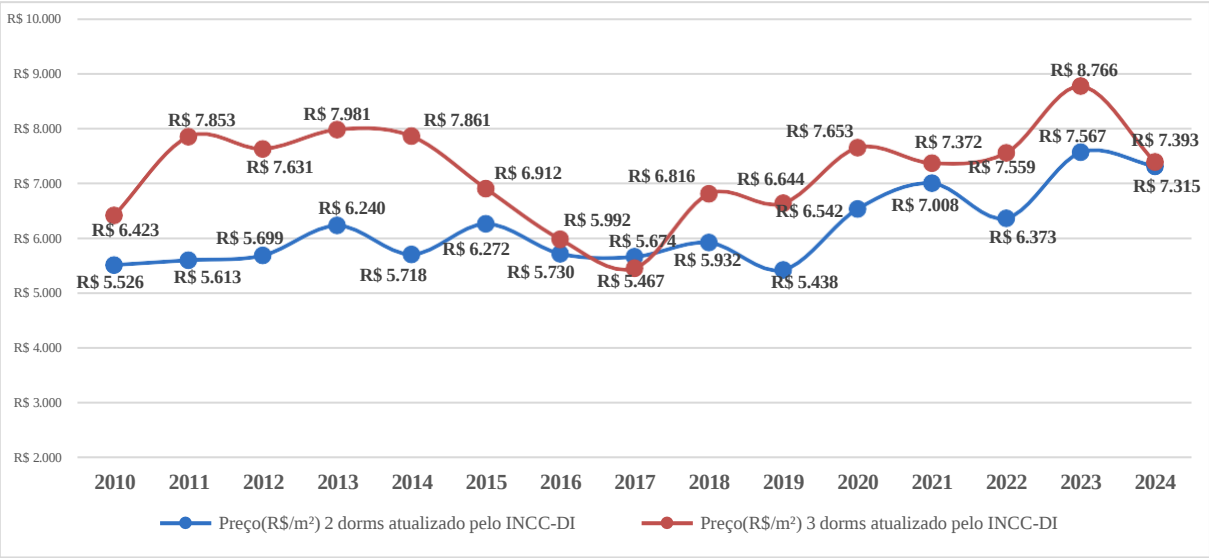
Gráfico 10: Distribuição de área privativa (m²) de unidades residenciais verticais lançadas na cidade de Sorocaba entre 2010 e agosto de 2024, segmentado por 2 e 3 dormitórios – desconsiderando unidades do segmento econômico.



Fonte: Geoimovel. Pesquisa de Mercado Completa, 2024. Organização: própria autora

Habitar tem se tornado cada vez mais oneroso, conforme indicam os gráficos. Considerando o preço do metro quadrado (m²) atualizado pelo Índice Nacional da Construção Civil (INCC), especialmente para a tipologia de 2 dormitórios, observa-se um aumento significativo ao longo da série histórica. No ano de 2023, período mais recente analisado, o preço atualizado atingiu mais de R\$ 7.500/m², conforme demonstrado no gráfico abaixo. Já a tipologia de 3 dormitórios, que nesse mesmo ano apresentou a segunda maior média de metragem do período, alcançou valores superiores a R\$ 8.700/m².

Gráfico 11: Preço (R\$/m) de unidades residenciais verticais lançadas na cidade de Sorocaba entre 2010 e agosto de 2024, segmentado entre 2 e 3 dormitórios, do tipo Geral



Fonte: Geoimovel. Pesquisa de Mercado Completa, 2024. Organização: própria autora

É perceptível que o preço dos imóveis, de forma geral, tem subido acima da inflação devido a uma série de fatores. Entre eles, destaca-se o custo do espaço urbano, com os valores dos terrenos aumentando proporcionalmente, especialmente em localizações privilegiadas próximas a vias de acesso e conveniências. Além disso, o custo efetivo da construção também tem registrado aumentos significativos, especialmente no período pós-pandemia.

Outro fator relevante é o perfil dos imóveis. O setor tem investido cada vez mais em apartamentos com tendências tecnológicas, incorporando diversos atributos que vão desde itens de lazer e facilities no condomínio, como espaços pet e minimercados, até opções para vagas de carros elétricos e casas inteligentes integradas com Inteligência Artificial. Esses avanços, naturalmente, elevam o custo e estão refletidos no valor final do imóvel.

Além disso, a localização é um aspecto crucial: morar em uma área bem localizada é caro, e os mapas de distribuição de empreendimentos dos segmentos econômico e geral deixam isso evidente. Moradias com preços mais acessíveis tendem a estar afastadas do centro, o que implica um custo adicional em termos de tempo de deslocamento. Por outro lado, imóveis do segmento geral, que incluem padrões médio e alto, oferecem a vantagem de uma localização privilegiada, porém a um custo elevado.

No final das contas, a pergunta que persiste é: quanto custa realmente morar bem?

3.2 Breve Contexto Sociodemográfico do Município de Sorocaba-SP.

Para facilitar a análise dos dados socioeconômicos, dois eixos temáticos foram criados com o objetivo de agrupar informações correlacionadas. Além de priorizar dados que tivessem relação direta aos interesses do mercado imobiliário, sob a lógica da sua expansão no município. São eles: População, Renda e Trabalho.

3.2.1 População

A dimensão crescimento populacional, é o primeiro termômetro que mensura o crescimento da cidade, ao longo do período intercensitário considerado. Neste primeiro indicador, podemos observar no quadro 1, as informações históricas de total de habitantes em valores absolutos, nos anos 2000 e 2010, além, do dado mais recente do novo censo 2022, que apresenta essa evolução ocorrida nos últimos 12 anos.

Tabela 5: Evolução da População do município de Sorocaba de acordo com o Censo.

Ano do Censo	População Total		Taxa média de crescimento (%)
2000		493.468	-
2010		586.625	1,45
2022		723.574	1,76

Fonte: IBGE: Censo Demográfico 2000, 2010 e 2022 (primeiros resultados). Organização: própria autora.

Os dados apresentados acima, apontam que de fato, a população vem aumentando ao longo dos anos no município, apresentando uma taxa média de crescimento anual¹⁹ acima até de algumas capitais brasileiras como por exemplo: Cuiabá - MT (1,40%), Campo Grande - MS (1,11%), Palmas - TO (0,99%), Teresina - PI (0,52%), Aracajú - SE (0,45%), entre outras²⁰. Tal

¹⁹ O método utilizado para o cálculo da taxa de crescimento populacional, é expresso pela seguinte equação: $I = (P(t+n) / P(t))^{1/n} - 1$, onde $P(t)$ é a população no início do período (ano t); $P(t+n)$ é a população no ano $t+n$ e n é o intervalo de tempo entre os dois períodos, I a taxa de crescimento considerada.

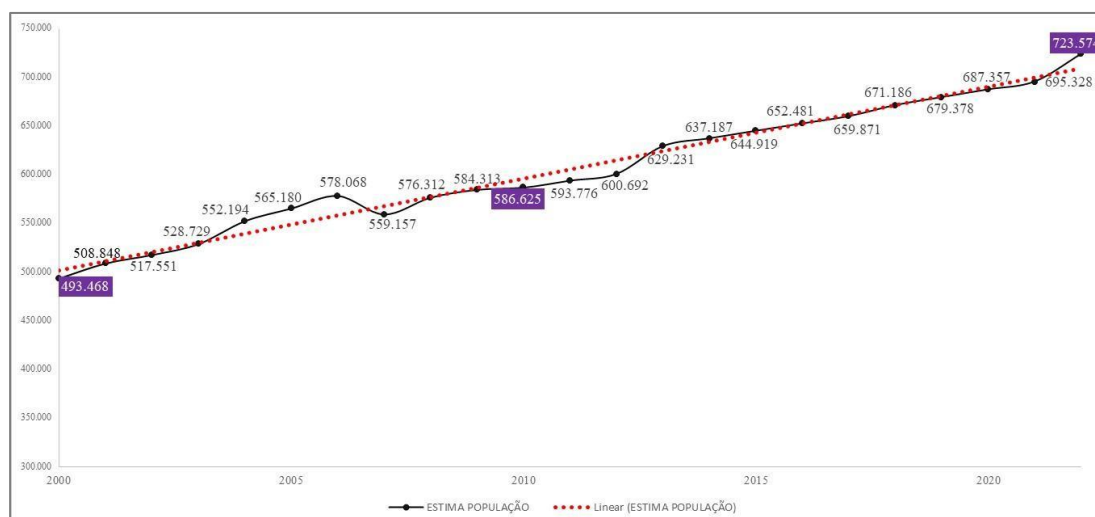
¹⁹ Para mais detalhes, disponível em: <<https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-noticias/2012-agencia-de-noticias/noticias/37237-de-2010-a-2022-populacao-brasileira-cresce-6-5-e-chega-a-203-1-milhoes#:~:text=A%20popula%C3%A7%C3%A3o%20do%20pa%C3%ADs%20chegou,foi%20de%200%2C52%25.>>> Acesso em: 29 de setembro de 2023.

²⁰ Fonte, disponível em: <<https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-noticias/2012-agencia-de-noticias/noticias/37237-de-2010-a-2022-populacao-brasileira-cresce-6-5-e-chega-a-203-1-milhoes#:~:text=A%20popula%C3%A7%C3%A3o%20do%20pa%C3%ADs%20chegou,foi%20de%200%2C52%25.>>> Acesso em: 29 de setembro de 2023.

crescimento, foi bem acima da média do Estado de São Paulo que foi de 0,61% e da média nacional de 0,52% (trata-se da menor taxa desde a contagem do primeiro censo²¹). Se considerarmos sob a ótica da variação de crescimento entre censos (2010 e 2022), a população de Sorocaba cresceu 23%. Esse percentual é também, acima da média do Estado, que foi de aproximadamente 8% e, até nacional, que foi de apenas 2,4%.

Ilustrando a média de crescimento ascendente do município, o gráfico 1, apresenta a estimativa populacional desde 2000 até 2022 por ano. Interessante analisar no gráfico, a linha na cor vermelha, que indica a tendência linear do crescimento populacional, ainda que os valores estimados anualmente estejam um pouco acima do que de fato foi o constatado pelo censo.

Gráfico 12: Estimativa anual de crescimento populacional da Cidade de Sorocaba de acordo com o Censo.



Fonte: IBGE - Cálculo que estima população entre Censos (2001 a 2021). Elaboração: própria autora.

Ainda analisando o comparativo dos últimos censos, um dado interessante é a modificação da composição familiar que a cidade sofreu ao longo das décadas. O quadro 2 indica que, apesar do crescimento do número de domicílios²², a configuração familiar vem diminuindo, significativamente.

²¹ Para mais detalhes, disponível em: <[²² A compreensão de volume de domicílios e habitantes, considerou a variável: domicílios particulares permanentes.](https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-noticias/2012-agencia-de-noticias/noticias/37237-de-2010-a-2022-populacao-brasileira-cresce-6-5-e-chega-a-203-1-milhoes#:~:text=A%20popula%C3%A7%C3%A3o%20do%20pa%C3%ADs%20chegou,foi%20de%200%2C52%25.> Acesso em: 29 de setembro de 2023.</p>
</div>
<div data-bbox=)

Tabela 6: Evolução do número de Domicílios Particulares Permanentes na Cidade de Sorocaba. E a configuração média de habitantes por domicílios.

Ano do Censo	Total de Domicílios Particulares Permanentes	Habitantes por domicílios
2000	135.214	3,64
2010	178.777	3,28
2022	261.509	2,75

Fonte: IBGE: Censo Demográfico 2000, 2010 e 2022 (primeiros resultados). Organização: própria autora

Ou seja, podemos perceber que as famílias estão ficando cada vez menores. Em 2000, a média era de quase 4 moradores (podemos imaginar uma família com pelo menos 2 filhos). Em 2022, essa média cai para 2,75 moradores (no máximo uma família com 1 filho).

Podemos inferir que o aumento do volume populacional estimado nesses últimos anos que passou da pandemia, deu-se não apenas pelo crescimento orgânico de nascimentos, mas de possíveis migrações²³ de populações advindas de outras regiões para Sorocaba.

Um dado recente que podemos complementar a esse contexto migratório e, da alteração da composição familiar da cidade, é a alteração da faixa etária ao longo dos censos, ou seja, notavelmente, verifica-se um envelhecimento progressivo da população. Analisando o censo de 2000, em Sorocaba, destaca-se que a maior concentração, representando 10% do total, situava-se na faixa etária entre 15 e 19 anos. Entretanto, em 2010, essa tendência alterou-se significativamente, com a distribuição dividida entre as faixas de 20 a 24 anos e 25 a 29 anos, representando 9% do percentual total, respectivamente. O censo mais recente, em 2022, revela uma mudança adicional, com as faixas etárias concentradas entre 35 e 39 anos e 40 e 44 anos, ambas também com 9% de representação total, respectivamente.

Portanto, a análise ao longo das décadas indica uma transformação etária da população, culminando em uma idade mediana de 36 anos²⁴ da população de Sorocaba, conforme constatado no censo 2022. Essa mediana é semelhante ao resultado²⁵ do Estado de São Paulo, além de superar o resultado nacional, que foi de 35 anos.

²³ O comportamento de migração das metrópoles para as cidades do interior, foi um tema bastante debatido na mídia. Disponível em: < <https://veja.abril.com.br/brasil/com-bons-servicos-e-economia-em-alta-cidades-menores-estimulam-migracao>.> Acesso em: 29 de setembro de 2023.

²⁴ Para mais detalhes, das informações dos dados mais recentes do censo 2022, estão disponíveis em: <https://censo2022.ibge.gov.br/panorama/indicadores.html?localidade=35>. Acesso dia 27 de outubro de 2023.

²⁵ Para mais detalhes, segue reportagem, com detalhamento para outras regiões do país, disponível em: <https://g1.globo.com/economia/censo/noticia/2023/10/27/censo-2022-graficos-mostram-por-que-o-brasil-envelhece-mais-rapido-e-esta-ainda-mais-feminino.ghtml>. Acesso dia 27 de outubro de 2023.

O envelhecimento progressivo da população do município, evidenciado pela mudança da distribuição etária ao longo dos censos, sinaliza uma significativa transformação na composição familiar. A transição etária reflete não apenas um aumento da expectativa de vida, mas também a alteração da composição familiar - dado que foi indicado no quadro 2 – com a diminuição de números de habitantes por domicílios.

É importante pontuar que, o perfil habitacional do município afeta diretamente aos interesses do mercado imobiliário, pois compreender como se dá a configuração das famílias, que serão potenciais futuros moradores, norteia as incorporadoras e construtoras a dimensionar a quantidade de quartos e suítes de seus empreendimentos, bem como o volume estimado de cada uma das unidades habitacionais. Considerando apenas os lançamentos com o fim de moradia. Para os que seguem a linha de investimento, o preço do espaço urbano, é um fato a se considerar, nesse cálculo.

Além disso, é crucial compreender a evolução do processo de urbanização do município ao longo das décadas. Em 2000, o censo indicava uma taxa de urbanização de 98,6%. Já em 2010, o percentual ascendeu para 99%, sugerindo uma contínua intensificação desse processo. Embora, até o momento, o comparativo do censo 2022, não esteja disponível, existe uma expectativa de que esse percentual continue a se aproximar do limiar máximo de urbanização que o município pode alcançar.

3.2.2 Produção e Renda

Dando prosseguimento as análises, mais um indicador que interessa ao mercado imobiliário é a renda das famílias que residem no município, bem como a forma que se dá a distribuição espacial de famílias com rendas elevadas. Afinal, quanto mais elevada for a classe social, maior será o seu potencial de compra, inclusive de investimento em um imóvel. Nos mapas a seguir, conseguimos analisar espacialmente a distribuição de renda média (por salário-mínimo) dos responsáveis por domicílios particulares e permanentes²⁶, que de maneira ilustrativa aponta onde estão famílias com maiores e menores concentrações de rendas.

²⁶ A renda média dos responsáveis foi escolhida sob a ótica do salário-mínimo, pois o setor imobiliário prefere analisar sob este aspecto, dado que o financiamento de um imóvel é realizado através da composição de rendas dos interessados. As informações dos salários-mínimos de cada ano analisado (2000 e 2010), estão disponíveis em: : <<https://www.dieese.org.br/analisecestabasica/salarioMinimo.html#2000>>. Acesso em: 29 de setembro de 2023.

Em dezembro de 2000, o salário-mínimo era de R\$ 151,00. Já em dezembro de 2010 o salário era de R\$ 510,00. Em dezembro de 2022 o salário era de R\$ 1.212,00. Atualmente, o salário-mínimo é de R\$ 1.320,00.

Com relação aos empregos, também houve um crescimento expressivo de criação de novos postos de trabalho. No quadro 4, podemos observar a variação positiva da evolução de vínculos de trabalho CLT.

Tabela 7: Evolução de vínculos de trabalhos – CLT na cidade de Sorocaba.

Ano	Total Vínculos Empregatícios - CLT	Taxa média de crescimento
2000	95.137	-
2010	176.551	6,38
2021	205.332	1,52

Fonte: RAIS: Relação Anual de Informações Sociais. Vínculos de Emprego CLT ativo até 31 de dezembro de cada ano. Organização: a própria autora.

Sobretudo, vínculos voltados ao setor de serviços e indústria em 2021, representaram 73% dos vínculos criados. E é uma tendência histórica, que se mantém e vai adensando conforme os anos. No caso da construção civil, esse número é mais tímido, porém, tem ganhado representatividade de cerca de, 4% dos vínculos. Observado a renda média histórica, especificamente, a partir de 2010 e comparando com os dados de 2021, o quadro 4 indica:

Tabela 8: Evolução de salário médio dos vínculos de trabalhos - CLT na cidade de Sorocaba.

Ano	Salário médio dos Vínculos Empregatícios - CLT	Taxa média de crescimento
2010	R\$ 2.858	-
2021	R\$ 3.171	1,12

Fonte: RAIS: Relação Anual de Informações Sociais. Vínculos de Emprego CLT ativo até 31 de dezembro de cada ano. Organização: a própria autora.

Houve um crescimento de 1,12% sendo que o salário de 2010 foi corrigido pelo Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA).

Portanto, considerando a tríade de crescimento da cidade de Sorocaba, o gráfico abaixo indica que a taxa de crescimento populacional e de empregos, foram acima da taxa de

crescimento de renda, que foi mais tímida (ainda que corrigido pelo IPCA) entre os anos 2010 e 2021.

4 CONSIDERAÇÕES FINAIS

Ao refletir sobre como o capital acumula riqueza no espaço urbano por meio da produção imobiliária, evidencia-se de forma clara a interseção entre valor de uso e valor de troca que permeia essa dinâmica. As cidades transformaram-se em um grande tabuleiro do jogo imobiliário, onde o espaço é constantemente negociado e valorizado. A localização emerge como um dos componentes mais onerosos desse processo, sendo um fator determinante que segrega aqueles que não possuem recursos para arcar com esses custos, afastando-os do centro tradicional das cidades.

Em Sorocaba, essa realidade não é diferente. Os mapas de localização dos empreendimentos do segmento econômico mostram, em sua grande maioria, uma concentração em áreas distantes do centro e, especialmente, do bairro Parque Campolim. Com a expansão do shopping Center Iguatemi, essa região atraiu uma nova onda de empreendimentos, porém com preços elevados, acessíveis apenas a um público com renda mais alta. Esse comportamento remete à observação de Melazzo (2023) apud Smolka (1992, p. 3) “O mercado imobiliário expulsa os pobres e redistribui os ricos”, uma reflexão que ecoa a análise sobre a dinâmica imobiliária na cidade do Rio de Janeiro.

O custo do espaço, nesse contexto, se revela como uma das chaves para compreender essa segregação, promovida por agentes que, por meio de suas construções, reforçam essas disparidades. Neste estudo, o foco na verticalização foi motivado por aspectos como a disponibilidade de bases de dados e a capacidade da verticalização de gerar maior lucratividade no espaço urbano, ao agregar várias famílias com perfis de renda e comportamento semelhantes.

O Estado, por sua vez, é outro agente crucial nesse processo de organização do espaço urbano. Contudo, frequentemente, suas ações contrariam o suporte necessário aos menos favorecidos. Em vez de articular políticas habitacionais que facilitem a vida desses grupos com localizações estratégicas, o Estado contribui para a exclusão, relegando-os às periferias da cidade. Nesses locais, a população de menor renda, que não gera o mesmo retorno de capital que as classes média e alta, é deixada literalmente às margens, tanto no sentido físico quanto econômico, mesmo com o fomento de programas sociais de moradia, como o clássico Minha Casa Minha Vida. Esses programas, apesar de suas intenções, acabam por intensificar a aglomeração e o adensamento dessas populações em áreas periféricas, reforçando a segregação socioespacial pela localização.

Em última análise, compreendo que o mercado imobiliário gira em torno da localização e da acumulação de capital no espaço em sua forma mais intensa, moldando a paisagem urbana

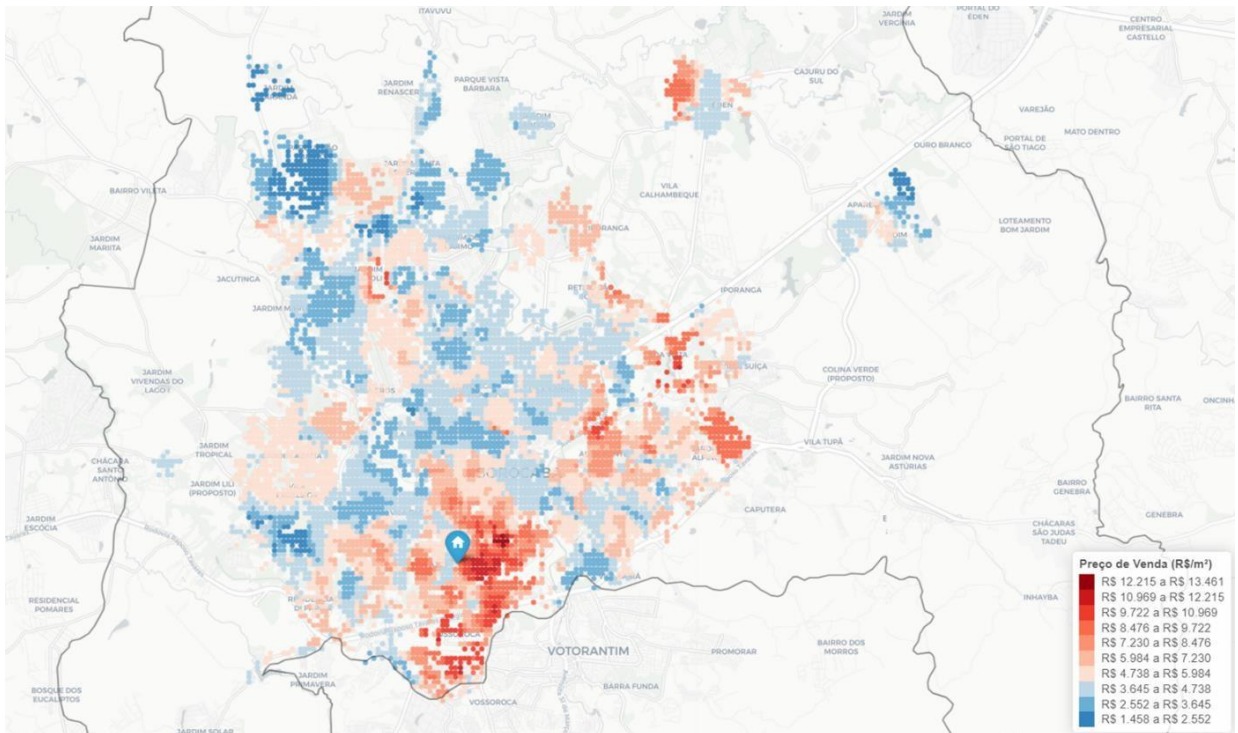
e determinando a distribuição dos habitantes na cidade. Habitar tornou-se um negócio—e um negócio altamente rentável. O Estado e os agentes do segmento imobiliário apostam nessa lógica, visando à acumulação de capital por meio da apropriação e construção do que for mais lucrativo, frequentemente sem considerar um planejamento urbano que favoreça as minorias ou promova uma distribuição mais equitativa dos recursos e oportunidades no espaço urbano.

Em Sorocaba, conforme indicado no último mapa, o preço de um mesmo imóvel pode variar significativamente ao longo do espaço urbano. Habitar a mesma tipologia de apartamentos, mas em diferentes localizações, ilustra claramente como essa segregação funciona. Em regiões periféricas, é possível pagar um pouco menos, mas à medida que o imóvel se aproxima das áreas centrais da cidade, o preço dispara. Esse fenômeno reflete a valorização associada à centralidade, onde a proximidade de serviços, infraestrutura, e oportunidades de trabalho infla o custo de habitar, exacerbando as desigualdades socioespaciais.

Para ilustrar essa afirmação, realizamos o seguinte exercício hipotético para a geração do mapa: consideramos uma tipologia média de imóvel em Sorocaba, a mais lançada em 2023—um apartamento de 63m² com 2 dormitórios, 1 suíte, e 1 vaga de garagem. Mantendo esses atributos, simulamos a variação do preço desse imóvel em diferentes regiões da cidade. O objetivo foi analisar como a localização influencia o valor, evidenciando as disparidades geradas pela centralidade urbana e a segregação socioespacial decorrente.

Para a metodologia de análise, é importante registrar que, para este exercício, consideramos o adendo de uma base de dados adicional com maior volume: anúncios de imóveis usados dos portais do Grupo OLX (ZAP Imóveis e Viva Real). Utilizamos a localização desses anúncios, considerando o endereço cadastrado ao "subir" um anúncio no portal, abrangendo os últimos seis meses, ou seja, de março a agosto de 2024. Com esses dados, estimamos o preço do imóvel hipotético—um apartamento de 63m² com 2 dormitórios, 1 suíte, e 1 vaga de garagem—caso estivesse construído nas diferentes localizações analisadas. A estimativa foi realizada por meio de um modelo de precificação.

Mapa 7: Mapa de Preços simulados



Fonte: Geoimovel. Pesquisa de Mercado Completa, 2024. Elaboração: própria autora.

Essa análise nos permitiu identificar zonas com preços elevados, em contraste com áreas onde os valores são mais baixos, sendo essas, em sua maioria, mais distantes da região central. Essa variação reflete a influência da localização no valor dos imóveis e evidencia a segregação socioespacial na cidade.

“Quando pensamos no mercado de edifícios de alto padrão que necessitam da centralidade econômica e política dada pela expansão do eixo econômico, financeiro e de serviços mais avançados, encontramos-nos diante da raridade do espaço.” (MIELE, 2020, p. 84).

Alguns pontos localizados em áreas de condomínios, por exemplo, se tornaram verdadeiras ilhas de preço em regiões que, apesar de estarem mais distantes do centro, apresentam um perfil típico de valorização dessa tipologia específica. Neste exercício hipotético, o valor de um imóvel pode variar de R\$ 1.458/m² a R\$ 13.461/m², o que equivale a um custo total que pode variar de R\$ 100 mil até R\$ 848 mil, especialmente no entorno do Parque Campolim – Zona Sul, onde a mancha de preço em vermelho no mapa é acentuada. Essa disparidade ressalta como a localização e o tipo de empreendimento influenciam os valores, criando zonas de alta e baixa valorização dentro da mesma cidade.

O espaço urbano tornou-se um negócio lucrativo, especialmente por meio da habitação. A lógica do capital redistribui o acesso ao espaço conforme a capacidade financeira dos indivíduos para residir, refletindo um jogo imobiliário em constante busca pelas melhores localizações. Esse ciclo, embora aparente ser infinito, revela-se finito, na medida em que as oportunidades de valorização do espaço são limitadas pelas dinâmicas econômicas e sociais que moldam a cidade. A competição por áreas privilegiadas intensifica a segregação socioeconômica, evidenciando como a habitação se transforma em um produto mercadológico, com repercussões profundas na organização do espaço urbano e na vida de seus habitantes.

A análise da produção do espaço urbano em Sorocaba revela um padrão claro na distribuição dos empreendimentos imobiliários, que reflete as dinâmicas econômicas e sociais da cidade. A proposta metodológica adotada neste estudo combina dados quantitativos sobre imóveis lançados e usados com informações qualitativas obtidas por meio de entrevistas com agentes do mercado imobiliário. Essa abordagem metodológica permite uma compreensão aprofundada dos fatores que influenciam a localização e o perfil dos empreendimentos na cidade, contribuindo para uma análise crítica da estrutura urbana.

O acesso a dados abrangentes possibilitou uma análise detalhada desde a concepção de um empreendimento, abrangendo a escolha do terreno ideal até o momento em que a construção se integra ao espaço urbano. Essa trajetória envolve decisões estratégicas que consideram não apenas as características físicas do terreno, mas também o perfil demográfico e econômico da região. As escolhas realizadas pelos empreendedores imobiliários são sempre intencionais e refletem as expectativas de retorno sobre o investimento, além da demanda do mercado.

Um aspecto notável na análise é a concentração de empreendimentos na parte sul de Sorocaba, especialmente ao redor do bairro Parque Campolim. Essa área emergiu como um segundo centro urbano, caracterizada pela presença significativa de comércios e serviços. A urbanização dessa região atraiu investimentos e, conseqüentemente, novos empreendimentos de médio e alto padrão, evidenciando a intenção dos investidores de capturar um segmento de mercado mais lucrativo.

A escolha por essa localização reflete uma lógica de valorização do espaço urbano, onde o acesso a serviços e à infraestrutura adequada se torna um fator determinante na seleção do terreno. As entrevistas realizadas com agentes envolvidos na aquisição de terrenos corroboram essa observação, revelando que a localização é um critério crucial na decisão sobre onde desenvolver novos projetos.

Por outro lado, observa-se que os empreendimentos voltados para o segmento econômico tendem a ser deslocados para as bordas periféricas da cidade. Essa dinâmica

contribui para a segregação espacial da população, uma vez que os produtos imobiliários de menor valor não estão disponíveis nas áreas mais valorizadas. A distribuição desigual dos empreendimentos acentua as disparidades socioeconômicas, resultando em uma configuração urbana fragmentada, onde o acesso a serviços e infraestrutura de qualidade varia conforme a localização.

Essa segregação espacial é um reflexo da acumulação capitalista do espaço, na qual a lógica de maximização do lucro prevalece sobre a equidade social. Assim, as escolhas dos empreendedores imobiliários não apenas moldam a paisagem urbana, mas também têm implicações profundas nas relações sociais, contribuindo para a perpetuação de um sistema que favorece os mais privilegiados em detrimento dos segmentos mais vulneráveis da população.

A análise da organização do mercado imobiliário em Sorocaba evidencia a complexa relação entre a produção do espaço urbano e as dinâmicas sociais e econômicas. A combinação de dados quantitativos e qualitativos oferece uma visão abrangente sobre as estratégias dos empreendedores, a centralidade emergente de áreas específicas e as desigualdades resultantes da segregação espacial. A compreensão desses fenômenos é crucial para o desenvolvimento de políticas públicas que visem promover um crescimento urbano mais equilibrado e inclusivo, mitigando os efeitos adversos da segregação e promovendo uma cidade mais justa para todos os seus habitantes.

Destaques principais:

- A produção do espaço urbano continua condicionada, na sociedade atual, à lógica da mercadoria, comercializada pelo setor imobiliário.
- O segmento que tem apresentado maior crescimento é o de moradias verticais, no contexto da cidade de Sorocaba-SP.
- O Parque Campolim tornou-se uma área de concentração de lançamentos, especialmente no segmento geral: médio e alto padrão. Os empreendimentos do segmento econômico estão localizados mais afastados, tanto do centro quanto do próprio Parque Campolim.
- A cidade apresentou um crescimento populacional significativo, acima da média estadual.
- Os preços dos imóveis, de maneira geral, vêm aumentando ao longo dos anos.
- A renda das famílias, por outro lado, não acompanha o mesmo ritmo de crescimento

dos preços dos imóveis. O poder de compra, na realidade, tem diminuído.

- A tipologia de 2 dormitórios, a mais lançada na cidade, reflete essa percepção: de modo geral, o tamanho dos apartamentos não sofreu alterações significativas, mas os preços aumentaram substancialmente.
- A maioria dos lançamentos, de forma geral, está concentrada no Parque Campolim, área que apresenta a maior valorização da cidade.

REFERÊNCIAS

- ABREU, M.A.; AMORIM, W. V. O estudo do mercado imobiliário em cidades médias: procedimentos para a coleta e sistematização dos dados. GEO UERJ. Rio de Janeiro -2014.
- BRASIL. Lei complementar nº 1.241, de 8 de maio de 2014. Cria a Região Metropolitana de Sorocaba. Repositório de legislação, São Paulo. Disponível em: < <https://www.al.sp.gov.br/repositorio/legislacao/lei.complementar/2014/lei.complementar-1241-08.05.2014.html>>.
- CALVINO, I. Cidades Invisíveis. Biblioteca Folha. 1972.
- CARLOS, Ana Fani Alessandri. Cris Urbana. São Paulo: Contexto, 2018.
- CARLOS, Ana Fani Alessandri II. VOLOCHKO, Danilo III. ALVAREZ, Isabel Pinto. A cidade como negócio. São Paulo: Contexto, 2020.
- CARLOS, Ana Fani Alessandri. A cidade.8. ed. São Paulo: Contexto, 2008.
- CARLOS, Ana Fani Alessandri. Reflexões sobre o espaço o espaço geográfico. 1979. 118f. Dissertação (Mestrado em Geografia) – Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Departamento de Geografia, Universidade de São Paulo, São Paulo, 1979.
- CORRÊA, Roberto Lobato. O espaço urbano. São Paulo: Ática, 2002.
- COSTA. Wanderley Messias da Costa. O espaço como uma categoria de análise. Rio de Janeiro, 1982. Disponível em: < <https://revistas.usp.br/rdg/article/view/47076/50797>>.
- DATASUS: Dados sobre situação sanitária. Disponível em: < <https://datasus.saude.gov.br/informacoes-de-saude-tabnet/>>.
- DATAZAP. Dados sobre o mercado imobiliário. Disponível em: < <https://www.datazap.com.br/conteudos-imprensa/>>.
- DIEESE: Pesquisa Nacional da Cesta Básica de Alimentos, Salário-Mínimo nominal. Disponível em: <<https://www.dieese.org.br/analisecestabasica/salarioMinimo.html#2000>>.

GOES, E. M; MELAZZO, E.S. Metodologia de pesquisa em estudos urbanos.: procedimentos, instrumentos e operacionalização. Rio de Janeiro: Consequência, 2022.

HARVEY, David. Os Limites do Capital. Editora Bom Tempo. 2013. Disponível em: <https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/5577087/mod_resource/content/1/Harvey%2C%201982%20-%20Portugu%C3%AAs.pdf>.

LEFEBVRE, Henri. O Direito à Cidade. Tradução: Rubens Eduardo Frias. São Paulo: Centauro, 2001. Título Original: L'Ê Droit à la Ville.

IBGE: Agência de notícias do censo 2022. Rio de Janeiro, 2023. Disponível em:<<https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-noticias/2012-agencia-de-noticias/noticias/37237-de-2010-a-2022-populacao-brasileira-cresce-6-5-e-chega-a-203-1-milhoes#:~:text=A%20popula%C3%A7%C3%A3o%20do%20pa%C3%ADs%20chegou,foi%20de%200%2C52%25>>.

IBGE: Censo demográficos 2000. Rio de Janeiro, 2023. Disponível em: <<https://www.ibge.gov.br/estatisticas/sociais/administracao-publica-e-participacao-politica/9663-censo-demografico-2000.html?=&t=downloads>>

IBGE: Censo demográficos 2010. Rio de Janeiro, 2023. Disponível em: <<https://www.ibge.gov.br/estatisticas/multidominio/cultura-recreacao-e-esporte/9662-censo-demografico-2010.html>>

IBGE: Censo demográficos 2022 primeiros resultados. Rio de Janeiro, 2023. Disponível em:<<https://www.ibge.gov.br/estatisticas/multidominio/cultura-recreacao-e-esporte/9662-censo-demografico-2010.html>>

IBGE: Pesquisa Regiões de Influência das cidades (REGIC). Rio de Janeiro, 2018. Disponível em: <https://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/livros/liv101728_folder.pdf>

MINISTÉRIO DAS CIDADES: Novo Minha Casa, Minha Vida recebe sanção do presidente da República. Disponível em: < <https://www.gov.br/cidades/pt-br/assuntos/noticias-1/novo-minha-casa-minha-vida-recebe-sancao-do-presidente-da-republica>>

RAIS. Relação Anual de Informações Sociais. Disponível em: < <https://pdet.mte.gov.br/>>.

SANFELICI, Daniel. II. CARVALHO, Rubens Moreira R. III. SILVA, Gabriel Rodrigues. Estudos da dinâmica imobiliária para políticas públicas urbanas: fontes, métodos e cartografia. Rio de Janeiro: Consequência editora, 2023.

SANTOS, M. A cidade como centro da Região. Salvador. Editora Progresso, 1939.

SECOVI. Anuário do Mercado Imobiliário de 2022. Disponível em:< <https://secovi.com.br/wp-content/uploads/2023/05/anuario-mercado-imobiliario-2022.pdf>>.

SHIMBO, L.; BARDET, F.; BARAVELLI, J. The financialisation of housing by numbers: Brazilian real state developers since the Lulist era. Housing Studies, 2002.

SILVA, Armando Corrêa. O modo de pensar do geógrafo. 1993. SIMPURB. Disponível em: <<https://geopo.fflch.usp.br/sites/geopo.fflch.usp.br/files/inline-files/o%20modo%20de%20pensar%20do%20ge%C3%B3grafo.pdf>>

SPOSITO, Maria Encarnação Beltrão. Capitalismo e urbanização. 12. ed. São Paulo: Contexto, 2001.

SPOSITO, Eliseu Savério. Redes e Cidades. São Paulo: Editora UNESP, 2008.

SMOLKA, M.O. Expulsando os pobres e redistribuindo os ricos. Dinâmica imobiliária e segregação residencial na cidade do Rio de Janeiro. 1992,.

APÊNDICE

A Geoimovel é uma ferramenta de monitoramento de dados de lançamentos imobiliários, com foco específico no perfil Residencial Vertical, mas também contempla o acompanhamento de outras tipologias, como Residencial Horizontal, Loteamentos, Comercial Office e Flat Hotel. A cobertura geográfica da ferramenta abrange 325 cidades. O monitoramento, que inclui novos cadastros de empreendimentos e a atualização de dados já existentes, como vendas e variação de preços, é realizado de forma recorrente, porém varia conforme a dinâmica imobiliária de cada cidade. Até o fechamento desta pesquisa, praças — termo utilizado no mercado para se referir a um determinado município — com alta dinâmica de lançamentos, como as capitais do país, são monitoradas mensalmente. Cidades de médio porte, com dinâmicas intermediárias, como Sorocaba, têm periodicidade de monitoramento bimestral ou trimestral. Já cidades com demandas pontuais, conforme contratação *ad hoc* por clientes, podem ter monitoramento semestral, ou mesmo apenas 1 única data de pesquisa. Por isso, antes de qualquer análise, é preciso entender se a base está o mais atualizada possível, para que o retrato das informações geradas, represente o momento atual.

É igualmente importante registrar o processo de coleta de dados dos empreendimentos. Em praças monitoradas com periodicidade mensal a trimestral, o método de coleta passiva é bastante eficiente: cerca de 95% dos clientes que utilizam a ferramenta são incorporadoras e construtoras, que fornecem informações sobre suas tabelas de lançamentos. Além disso, há parcerias com entidades de classe do setor, como o Secovi (Sindicato das Empresas de Compra, Venda e Administração de Imóveis) e o Sinduscon (Sindicato da Indústria da Construção Civil) de cada município, que também são fontes de dados valiosas. A outra modalidade de coleta, mais ativa, envolve a busca online dos portfólios das principais incorporadoras da cidade pesquisada, além de coletas de dados realizadas em campo. Assim, todas as informações referentes ao perfil tipológico de cada unidade habitacional, ao volume de unidades lançadas, vendidas e, conseqüentemente, em estoque, bem como aos preços de venda, são baseadas nas tabelas de vendas fornecidas.

Uma limitação que deve ser registrada é que a base de dados representa uma cobertura expressiva dos lançamentos em uma determinada praça, considerando os principais *players* do mercado local. No entanto, reconhece-se que incorporadoras de menor porte, com lançamentos pontuais, podem não estar representadas na base de dados.

As informações de cada empreendimento são armazenadas em um sistema por uma equipe dedicada a essa função, dentro do Grupo OLX, ainda de forma manual. Essa característica é relevante ser mencionada, pois pode ocasionar inconsistências em algumas informações da base de dados, resultantes de equívocos durante o preenchimento.

Ademais, a base de dados abrange um período histórico significativo, com registros de lançamentos em algumas praças desde 2006. No entanto, apenas a partir de 2010 – período escolhido para esta pesquisa – as informações passaram a apresentar consistência em termos de cadastro e monitoramento recorrente.

Base de Dados

A base de dados utilizada é constituída por um arquivo no formato xlsx, que consolidou o monitoramento dos empreendimentos residenciais verticais lançados entre 2010 e 2023, com a inclusão do primeiro semestre de 2024, para as cidades de Sorocaba e Votorantim. Portanto, todos os valores gerados, assim como os gráficos e mapas, foram obtidos exclusivamente a partir dessa planilha.

Toda a manipulação dos dados foi realizada na ferramenta Excel, incluindo a geração dos gráficos apresentados no capítulo que aborda a produção imobiliária do município, e os mapas na ferramenta Qgis. Após a etapa de coleta, a compreensão das variáveis que compõem a base é essencial, pois irá direcionar as visões a serem criadas. Para facilitar esse processo, foi elaborado um dicionário de variáveis que descreve o significado de cada informação representada. Nem todas as variáveis e suas informações foram utilizadas na pesquisa, mas vale deixar registrado todo o mapeamento que a ferramenta faz dos empreendimentos cadastrados em sua base de dados.

A estrutura de análise adotou uma abordagem descritiva das informações referentes a todas as tipologias cadastradas e monitoradas em Sorocaba, evidenciando que a tipologia residencial vertical prevalece em volume ao longo dos anos em relação às demais tipologias. A partir dessa constatação, o foco das análises mais detalhadas concentrou-se no volume de novos apartamentos lançados no município.

O dicionário de dados, com a explicação das variáveis, pode ser conferido neste link: <https://docs.google.com/spreadsheets/d/1xlvQr8V8qbkRaolqUmjHnw6p-UZvo-da/edit?gid=2000027551#gid=2000027551>

Base de Dados dos Portais

A segunda base utilizada foi utilizada em um banco de dados e manipulada pelo softwares RStudio, pelo alto de volume de informação – cerca de 33 mil anúncios, entre março e agosto de 2024. A primeira informação utilizada foi o campo de localização, por meio dos dados de latitude e longitude desses anúncios. A partir disso, conseguimos gerar as precificações, utilizando o seguinte método: Regressão Linear Múltipla.

Tanto o dicionário de dados quanto o artigo, com a construção de modelo, podem ser acessados através desse link: <https://docs.google.com/spreadsheets/d/1Hgfc7IT-MTfMAxBCMYS3fxNrWYyTGn4/edit?gid=891992203#gid=891992203>