

A INSERÇÃO REGIONAL DA OFERTA IMOBILIÁRIA RESIDENCIAL NA METRÓPOLE PAULISTANA E ENTRELAÇAMENTOS COM OS EIXOS DE MOBILIDADE URBANA (ST 1)

Carolina Maria Pozzi de Castro

PPGEU-UFSCar e UFABC | carolmcastro@gmail.com

Letícia Moreira Sígolo

POSURB-ARQ PUC-Campinas | leticia.sigolo@puc-campinas.edu.br

Sessão Temática 1: produção do espaço urbano e regional

Resumo: O estudo do mercado imobiliário residencial da Região Metropolitana de São Paulo revela a forte imbricação do complexo financeiro-imobiliário com os macrodeterminantes e as dinâmicas da inserção regional de suas localidades. A análise da oferta residencial no mercado metropolitano, nos períodos de expansão e retração, nos anos 2000, evidenciou a importância das dinâmicas vetoriais imobiliárias, estruturadas por subtipos de mercado segundo gradiente de consolidação de seu desenvolvimento, que acompanham os eixos de mobilidade metropolitana. Descortinou-se o reposicionamento das empresas do setor em que o mercado da Capital, sobretudo o consolidado, assumiu centralidade ao contrarrestar a crise de 2015 com incremento de produtos econômicos e protagonismo do Programa Minha Casa Minha Vida. Ainda, contribui na investigação das relações entre a regulação urbana nos Eixos de Estruturação da Transformação Urbana da Capital e a produção imobiliária ao evidenciar entrelaçamentos das referidas dinâmicas imobiliárias regionais/metropolitanas com as locais nos territórios onde incide essa regulação.

Palavras-chave: oferta residencial; mercado imobiliário; Região Metropolitana de São Paulo; inserção regional; eixos de mobilidade.

THE REGIONAL INSERTION OF THE RESIDENTIAL REAL ESTATE SUPPLY IN THE SÃO PAULO METROPOLIS AND ITS INTERCONNECTIONS WITH URBAN MOBILITY AXES

Abstract: *The study of the residential real estate market in the Metropolitan Region of São Paulo reveals the strong imbrication of the financial-real estate complex with the macro-determinants and dynamics of the regional insertion of its locations. The analysis of residential supply in the metropolitan market, in periods of expansion and retraction, in the 2000s, highlighted the importance of real estate vector dynamics, structured by market subtypes according to the consolidation gradient of their development, which accompany the axes of metropolitan mobility. The repositioning of companies in the sector was unveiled, in which São Paulo City real estate market, especially the consolidated one, assumed centrality by resisting the 2015 crisis with an increase in affordable housing supply and the protagonism of Minha Casa Minha Vida Program. Furthermore, it contributes to the investigation of the relationship between urban regulation in the São Paulo City Urban Transformation Structuring Axes and real estate production by highlighting the intertwining of the referred regional/metropolitan real estate dynamics with the local ones in the territories where this regulation affects.*

Keywords: *housing supply; real estate market; Metropolitan Region of São Paulo; regional insertion; mobility axes.*

LA INSERCIÓN REGIONAL DE LA OFERTA INMOBILIARIA RESIDENCIAL EN LA METRÓPOLI PAULISTANA Y SUS ENTRELAZAMIENTOS CON LOS EJES DE MOVILIDAD URBANA

Resumen: *El estudio del mercado inmobiliario residencial de la Región Metropolitana de São Paulo revela la fuerte interconexión del complejo financiero-inmobiliario con los macrodeterminantes y las dinámicas de inserción regional de sus localidades. El análisis de la oferta residencial en el mercado metropolitano, durante los períodos de expansión y contracción en los años 2000, evidenció la importancia de las dinámicas vectoriales inmobiliarias, estructuradas por subtipos de mercado según el gradiente de consolidación de su desarrollo, que acompañan los ejes de movilidad metropolitana. Se desveló el reposicionamiento de las empresas del sector, en el cual el mercado de la Capital, sobre todo el consolidado, asumió una centralidad al contrarrestar la crisis de 2015 mediante un incremento de productos económicos y el protagonismo del Programa Minha Casa Minha Vida. Además, se contribuye a la investigación de las relaciones entre la regulación urbana en los Ejes de Estructuración de la Transformación Urbana de la Capital y la producción inmobiliaria, al evidenciar entrelazamientos de las mencionadas dinámicas inmobiliarias regionales/metropolitanas con las locales en los territorios donde se aplica dicha regulación.*

Palabras clave: *oferta residencial; mercado inmobiliario; Región Metropolitana de São Paulo; inserción regional; ejes de movilidad.*

INTRODUÇÃO: O COMPORTAMENTO DA OFERTA RESIDENCIAL EM DIÁLOGO COM AS DINÂMICAS REGIONAIS DA RMSP

A região metropolitana de São Paulo é constituída por uma cidade-sede, o município de São Paulo (MSP), que estrutura e polariza uma rede urbana complexa constituída por centralidades com áreas de influência variadas, que denunciam a escala regional do urbano (Lencioni, 2004). Tais centralidades configuram um mercado imobiliário metropolitano e apresentam níveis distintos de consolidação, que se alteram continuamente, e que, de forma multiescalar, reconfiguram o território metropolitano, evidenciando as interdependências e complementaridades entre as atividades imobiliárias e a inserção regional das localidades.

Na segunda metade dos anos 2000, alterações da inserção regional da RMSP responderam aos impactos decorrentes da desconcentração produtiva, desindustrialização e reprimarização da pauta exportadora nacional (Trovão; Sugimoto; Mito, 2020). A intensificação da desconcentração produtiva observada no país, nesse período, resultou de um cenário econômico externo positivo aliado a políticas federais apoiadas em forte investimento público e em medidas redistributivas. E significou também a criação de novos centros industriais e tecnológicos, bem como de novas cadeias de comércio, de logística e de serviços avançados da indústria, dentro e fora da RMSP, em uma região integrada, fortemente conectada à metrópole por importantes eixos viários.

Esse quadro apresenta mudanças em função da desaceleração da economia nacional e de sua recessão a partir de 2015, emoldurada por políticas de austeridade com contingenciamento dos gastos públicos (Ribeiro, 2020). Tais mecanismos de corte ultraliberal acirram uma fragmentação interna à Região e agudiza as desigualdades socioespaciais pelo desadensamento das cadeias produtivas sob o impacto do aumento da importação de produtos manufaturados e pela perda de participação dos vínculos empregatícios na indústria e sua reposição parcial por empregos de menor remuneração nos setores de comércio, serviço e da construção (Trovão; Sugimoto; Mito, 2020). Resulta desse processo um tecido industrial ocioso e predominantemente bem localizado, apto a sua reinserção no circuito financeiro-imobiliário com grande potencial de valorização e de extração de rendas futuras atrelado a grandes projetos de renovação urbana (Sigolo, 2014; Klink, 2012).

É característico do espaço metropolitano paulistano uma tendência de homogeneização, além de elevadas densidades que são atravessadas por fluxos de pessoas e mercadorias, mais tradicionalmente, e, também, por fluxos imateriais, cujas tramas espaciais se redesenham e se reterritorializam, ampliando, assim, os espaços metropolizados, contíguos ou articulados, sob influência da cidade-sede (Lencioni, 2004). Todavia, essa metropolização ampliada encontra, além das rugosidades inerentes ao território e à sua (re)produção social, novos modelos de intervenção urbana que reforçam a tendência fragmentadora potencializada na crise.

Ademais, com a desconcentração produtiva, a metrópole de São Paulo assiste ao transbordamento de sua escala que resultou na constituição da Macrometrópole Paulista.

Nesta unidade espacial, onde se intensificaram as redes territoriais e sociais, a polarização em torno do MSP foi mantida pela presença e importância de seu setor financeiro, dos serviços especializados e do comércio, bem como de centrais de comando do capital, cada vez mais inseridas em circuitos financeirizados que conectam escalas locais, regionais/metropolitanas, nacionais e globais. Corroborando, Lencioni (2004) afirma que o centro dinâmico da Capital tem primazia pela natureza de seu setor terciário e, também, pela concentração de trabalho imaterial que apresenta.

Nesse processo, a indústria tem se deslocado da RMSP para o interior do Estado, com maior intensidade, a noroeste, na direção das regiões metropolitanas de Jundiaí e de Campinas, pelas rodovias Anhanguera e Bandeirantes, e, a oeste, na direção da Região Metropolitana de Sorocaba, pelas rodovias Castelo Branco e Raposo Tavares, enquanto que, a leste, o eixo industrial, estruturado pela rodovia Presidente Dutra, onde se destaca São José dos Campos na Região Metropolitana do Vale do Paraíba e Litoral Norte, teve sua importância relativizada (Santos, 2021). Também, a sudeste, o eixo industrial estruturado pelas rodovias Anchieta e Imigrantes, que incorpora o Grande ABC, apresentou uma desindustrialização significativa nas últimas décadas. E, com isso, a importância da participação industrial de um dos principais pólos da indústria fordista brasileira foi comprometida pela falta de um reposicionamento que incorporasse a implantação de novas indústrias de alta tecnologia, dentre outros aspectos (Trovão; Sugimoto; Mito, 2020).

Do ponto de vista da atividade imobiliária residencial, verifica-se, por um lado, que no período expansivo a tendência de homogeneização acompanha a constituição de vetores territoriais interurbanos de ampliação da atuação do mercado formal na RMSP, sempre conectados à Capital. Tais movimentos associam-se a estratégias de expansão geográfica, constituição de bancos de terra e de ampliação de portfólio, inclusive com a criação de subsidiárias para atuar em novos segmentos de mercado, adotadas pelas grandes empresas do setor, que se capitalizaram com a abertura de capital na Bolsa e estabeleceram fusões, aquisições e parcerias com outras empresas (Fix, 2011; Sigolo, 2014; Rufino, 2012). Por outro lado, no período recessivo, emergem concomitantemente novos arranjos produtivos que se apoiam em estratégias de diferenciação da oferta concentrada em subtipos de mercado consolidado nas principais centralidades da RMSP e no MSP, voltada a demandas diversificadas, do segmento econômico e do emergente mercado de locação via plataformas. Estas dinâmicas são impulsionadas por alterações nas estruturas societárias e no entrelaçamento com o mercado de capitais das empresas do setor (Akaishi, 2022; Castro; Sigolo, 2022).

Considerou-se ainda que a oferta e o consumo da casa própria por meio da incorporação imobiliária na RMSP estruturam um mercado complexo subdividido em frações articuladas, interdependentes e complementares condicionadas pelas rugosidades desse território, além de se relacionarem com os expedientes informais historicamente presentes na provisão da moradia na Região (Castro; Sigolo, 2022). Corroborando, Lacerda e Tourinho afirmam que “por ser fruto de uma formação socioeconômica histórica e espacialmente determinada, cada

segmento do mercado é exclusivo em suas singularidades e cada cidade exibe largo espectro de sub-mercados imobiliários específicos” (Lacerda; Tourinho, 2022, p. 3).

Como tratar analiticamente esse mercado metropolitano que corresponde a uma rede de cidades de polaridade diferenciada cujo mercado residencial é de alta complexidade com vultosa produção de valor e reprodução continuada do espaço-mercadoria?

Orientado por essa indagação, este estudo analisa as dinâmicas do mercado imobiliário residencial inseridas em espaços metropolizados onde são estabelecidas relações de interdependência e complementaridades entre as diversas localidades que configuram a metrópole. Por meio de uma abordagem multiescalar buscou-se compreender as articulações entre as partes e das partes com o todo. Entende-se como “partes”, os municípios e as subprefeituras e como o “todo” a própria região metropolitana e seu núcleo, o município de São Paulo (MSP).

Além dessa primeira parte introdutória, o capítulo abrange uma abordagem sobre as interfaces das dinâmicas imobiliárias residenciais da RMSP com os determinantes macroeconômicos, segundo periodização trienal definida pelos ciclos de expansão e de retração da atividade imobiliária. A parte seguinte apresenta a análise do mercado imobiliário residencial nos espaços metropolizados da RMSP a partir da identificação de subtipos de mercado e de sua articulação na conformação de vetores de expansão da oferta. Destacam-se as correlações entre os vetores de expansão e os eixos de mobilidade metropolitana, bem como suas alterações ao longo dos ciclos. Foi possível ainda observar que, no último triênio, volumosa oferta residencial se concentrou nos subtipos de mercado consolidado do MSP e, em grande medida, acompanhou os eixos de mobilidade urbana/EETU. E, por último, são apresentadas as considerações finais do estudo.

MACRODETERMINANTES E DINÂMICAS IMOBILIÁRIAS RESIDENCIAIS NA RMSP

Para efeito de uma análise das dinâmicas do mercado imobiliário residencial na metrópole paulistana, buscou-se cotejá-las com ciclos imobiliários em articulação com movimentos macroeconômicos e setoriais, o que possibilitou lançar luz sobre as estratégias empresariais desenvolvidas ao longo dos períodos de expansão e de retração da oferta na Região.

Assim, foram observadas as interfaces entre o desempenho operacional e financeiro da incorporação imobiliária, o mercado de trabalho no setor, as fontes e condições de financiamento e a caracterização da oferta nos espaços metropolizados.

Após um ciclo de grande expansão da economia nacional, entre 2004 e 2011, o período entre 2012 e 2014 correspondeu a uma desaceleração na dinâmica de acumulação, com a redução da taxa de crescimento econômico no país, de arrefecimento dos investimentos públicos, de agravamento da situação fiscal e financeira do Estado, com a piora nos indicadores do mercado de trabalho, especialmente da construção civil.

A dinamização do setor da construção civil/edificações, responsiva às medidas anticíclicas adotadas pelo Governo Federal nos ciclos de expansão (2007-2012), destacadamente os lançamentos do Programa de Aceleração do Crescimento I e II (PAC I e PAC II) e do Programa Minha Casa Minha Vida – PMCMV (LF n. 11.977/2009), foi bastante afetada pela crise econômica deflagrada a partir de 2014. Deste modo, as quedas significativas do valor adicionado da indústria da construção intensificaram a desaceleração da economia brasileira. E foram acompanhadas pelo aumento da capacidade ociosa das empresas do setor, devolução de imóveis e queda de seus estoques de longo prazo constituídos por terrenos. Nesse cenário, outras variáveis macroeconômicas foram alteradas, como: taxa de juros, financiamento de longo prazo/endividamento das famílias, tempo de maturação dos investimentos, entre outras, que repercutiram sobre o setor, aprofundando a instabilidade em suas atividades (Miotto, 2022).

Estes movimentos recessivos, a partir de meados de 2014, impactaram o mercado de trabalho no setor, que na expansão revelou expressiva ampliação de sua formalização vinculada a investimentos em infraestrutura econômica e social e no mercado imobiliário. Esses impactos resultaram em saldos negativos de empregos formais no setor, com aumento da ocupação por conta própria, da informalidade e da participação dos trabalhadores com menor remuneração, que perdurou até 2021. Em 2019, foram observados sinais de recuperação, logo interrompidos pela crise sanitária da Covid-19 (Araújo; Trovão, 2022).

Ascendente desde meados da primeira década dos anos 2000, o crescimento dos recursos disponibilizados para o financiamento imobiliário impulsionou a dinamização da atividade imobiliária residencial no país. Porém, a partir do final de 2014, o setor foi impactado por uma significativa retração no montante de recursos não onerosos direcionado ao então principal programa habitacional vigente no país, o Programa Minha Casa Minha Vida (PMCMV), com a interrupção do atendimento a estratos de mais baixa renda, em decorrência das políticas de austeridade implementadas ao longo da crise. Não obstante, o montante de recursos oriundos do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS) deu sustentação ao financiamento no âmbito do Programa (Faustino; Royer, 2022).

Para o setor, estas condições significaram ainda intensificação de endividamento, redução do nível de investimento e decréscimo no pagamento de dividendos, conferindo grande fragilidade financeira às empresas. E diante da redução do rendimento e do aumento do endividamento/inadimplência das famílias, o volume de distratos foi incrementado, afetando desde os segmentos de médio e alto padrão ao econômico no âmbito do PMCMV (Miotto; Penha Filho, 2019).

A partir de 2016, as mudanças na política econômica nacional, após o impedimento da presidente Dilma Rousseff, o esvaziamento das políticas sociais e a aprovação de reformas trabalhistas, repercutiram na condução das políticas urbana e habitacional, com a dissolução de ministérios, destacadamente o Ministério das Cidades, culminando na extinção do PMCMV em 2021, com mais de 6 milhões de unidades contratadas, e no lançamento do Programa

Casa Verde Amarela (LF. n. 14.118/2021), sem previsão de recursos não onerosos provenientes do Orçamento Geral da União (OGU), impactando negativamente o financiamento e a produção residencial voltada aos estratos de mais baixa renda no país. Todavia, durante a pandemia da Covid-19, identificou-se uma retomada do financiamento habitacional, que garantiu a continuidade da produção nos mercados mais consolidados do país.

Mudanças na disponibilidade de recursos para financiamento, sem a perspectiva de crescimento do FGTS, e com a recuperação do SBPE a partir de 2019, somadas à maior liquidez no mercado de capitais e baixas taxas de juros no mercado doméstico, condicionaram as empresas do setor a reposicionarem suas estruturas de gestão e estratégias produtivas e financeiras. Na esteira deste processo, entre 2019 e 2020, novas ofertas públicas iniciais de ações (Initial Public Offering - IPOs) foram envidadas pelas empresas para a sua capitalização. Tais IPOs, que contribuíram para a retomada da produção, basearam-se em modelagens distintas das ofertadas durante o período de expansão do setor a partir de 2006 (Penha Filho, 2022). Deste modo, as atividades imobiliárias residenciais foram dinamizadas, sobretudo nos mercados mais consolidados do país, mesmo durante a crise sanitária da pandemia da Covid-19.

Essa retomada se inicia na capital em 2017, apoiando-se, destacadamente, em lançamentos do segmento econômico, ainda sob o efeito do PMCMV, concomitante ao arrefecimento da produção residencial nos demais municípios da RMSP. À tendência de homogeneização da produção em larga escala voltada ao segmento econômico verificada no período de expansão, somaram-se novas configurações da oferta, especialmente pela diversificação de produtos, implantados em localizações atrativas a investidores e grupos sociais menos suscetíveis à perda de rendimento e solvabilizados pelo financiamento disponível (Castro; Sigolo, 2022).

Todavia, em 2021, as condições que garantiam a retomada das atividades imobiliárias no país foram, em parte, interrompidas principalmente pela manutenção do baixo crescimento econômico, elevação das taxas de juros, aumento dos índices inflacionários, agravamento da perda do poder aquisitivo das famílias, sobretudo pela redução da renda do trabalho intensificada pela pandemia, e ausência de um programa habitacional que dinamizasse o setor ao solvabilizar uma demanda massiva.”.

AS DINÂMICAS IMOBILIÁRIAS DA OFERTA RESIDENCIAL NA RMSP

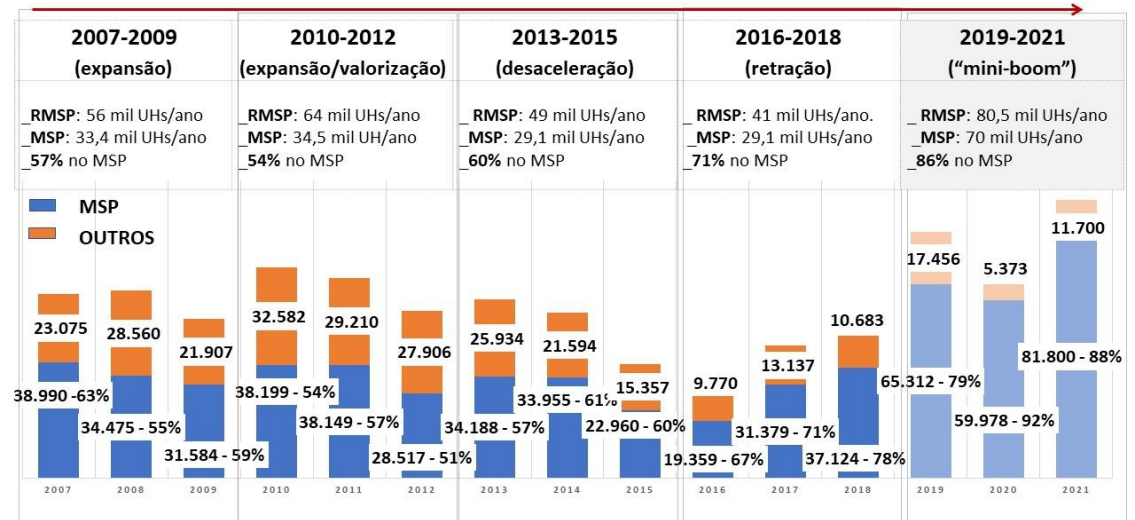
A análise dos períodos de expansão e de retração da oferta residencial na escala da metrópole estende-se para além da leitura dos macrodeterminantes que fundamentam as análises setoriais que marcam os ciclos econômicos e os ciclos imobiliários. As especificidades do território metropolitano, a escala magnificada de seu complexo mercado imobiliário, que abrange uma diversidade de arranjos produtivos financeiros correspondentes à uma abrangente segmentação da oferta, conformam o ambiente construído da RMSP e

institucionalizam práticas singulares segundo estratégias empresariais afinadas aos diferentes ciclos.

Para tanto, uma periodização organizada por triênios e orientada segundo os ciclos econômicos e imobiliários configurou os intervalos de tempos característicos da expansão (2007-2009), expansão/valorização (2010-2012), desaceleração (2013-2015), retração (2016-2018) e “mini-boom” (2019-2021) da oferta residencial na região, a partir da segunda metade dos anos 2000 (Figura 1), observadas as relevantes repercussões decorrentes da dependência direta da incorporação à disponibilização dos financiamentos e investimentos e à capacidade de endividamento/solvabilidade da demanda (Silva *et al.*, 2015).

A caracterização geral da oferta residencial teve como base, informações extraídas do banco de dados da Embraesp (Empresa Brasileira de Estudos do Patrimônio no Estado de São Paulo) referentes ao conjunto dos lançamentos residenciais, sistematizadas por ano e/ou triênio, que permitiram estabelecer padrão/porte/tipologia dos empreendimentos e/ou unidades e a precificação dos produtos lançados assumindo como referência os tetos dos financiamentos disponíveis, relacionando-os aos perfis de agentes promotores intervenientes (incorporadoras) com foco em suas participações no mercado da RMSP.

Figura 1: Oferta residencial na RMSP, MSP e outros municípios (2007-2021) - Periodização



Fonte: Embraesp, 2007-2018; Anuário Secovi/SP, 2021.

DISTRIBUIÇÃO DA OFERTA E ESTRATÉGIAS EMPRESARIAIS NA RMSP

No ciclo expansivo (2007-2012), a produção imobiliária residencial revelou expansão significativa em direção a outros municípios da RMSP para além da Capital refletindo as estratégias empresariais apresentadas no Quadro 1.

Já no ciclo da retração (2013-2021), a oferta, condicionada pelas estratégias empresariais apresentadas no Quadro 2, articulou dois movimentos distintos e complementares: de crescimento do volume e da participação do MSP no conjunto das unidades (UHs) lançadas, e de redução acentuada nos demais municípios da metrópole, fora da Capital.

O estudo dos ciclos da oferta residencial organizada em cinco triênios compreende dois primeiros períodos de expansão, quando a RMSP respondeu por cerca de 65 mil UHs/ano e o MSP por 35 mil UHs/ano, concentrando cerca de 55% das unidades lançadas na região, e dois outros períodos de desaceleração e de retração, com redução da oferta na RMSP que chega a 40 mil UHs/ano enquanto o MSP responde por 30 mil UHs/ano e por mais de 70% das unidades lançadas na região e um último triênio, de grande crescimento da oferta na RMSP, que supera 80 mil UHs/ano (o dobro do triênio anterior), com relevante participação do MSP, de 86%, e o inédito volume de lançamentos de 70 mil UHs/ano.

A análise da distribuição territorial da oferta residencial na RMSP nos períodos da expansão e da retração do setor não prescinde de um enfoque sobre as estratégias empresariais da produção imobiliária residencial largamente estudadas na literatura, em seus aspectos territoriais, produtivos e financeiros, conforme consta dos Quadros 1 e 2.

Quadro 1 - estratégias empresariais da produção imobiliária residencial na RMSP na expansão (2007-2012)

- _ ampliação da escala produtiva pelas empresas promotoras e constituição de novas fronteiras do mercado formal em territórios metropolizados, promovendo a expansão geográfica da oferta na metrópole;
- _ formação de bancos de terra pelas empresas promotoras para continuidade da produção ampliada no território metropolitano e valorização de suas ações no mercado de capitais;
- _ práticas de aproveitamento de glebas/terrenos relativamente baratos e grandes, de alteração de uso do solo mediante a ampliação de perímetros urbanos com a transformação de terrenos rurais em urbanos, e a utilização de lotes em parcelamentos de uso industrial subutilizados ou ociosos;
- _ práticas de ampliação da renda imobiliária mediante a otimização do aproveitamento do solo com adensamento construtivo e verticalização, além da multiplicação do número de novas propriedades imobiliárias;
- _ práticas competitivas para atração de demanda apoiadas em vantagens locacionais metropolitanas com a implantação de empreendimentos próximos à infraestrutura de mobilidade (rede de transporte coletivo, eixos viários regionais) e/ou a outros equipamentos urbanos regionais;
- _ práticas de massificação de produtos padronizados, impondo homogeneização da oferta, sobreposta às características heterogêneas do território metropolitano;
- _ consolidação do segmento econômico nos portfólios das empresas promotoras mediante crescimento da demanda solvabilizada pela ampliação do acesso ao financiamento para estratos de rendas média e média-baixa;
- _ progressiva redução dos tamanhos das unidades para enquadramento nos tetos dos financiamentos disponíveis mediante elevação dos preços do metro quadrado da área útil;
- _ ampliação das fusões/"joint ventures" e criação de subsidiárias para diversificação da atuação das empresas promotoras, com a criação de diferentes marcas de produtos voltados ao mercado popular (Habitação de Interesse Social - HIS e Habitação de Mercado Popular - HMP);
- _ adoção de grandes canteiros industrializados, com racionalização na construção e controle de processos pela engenharia, acompanhada de crescimento da formalização no setor, caracterizado pelo emprego de expressiva massa de trabalhadores com baixa remuneração, embora beneficiados pelo aumento real do salário mínimo nacional no período;
- _ utilização predominante de fontes "tradicionais" de financiamento à produção e aquisição da casa própria (FGTS e SBPE) e do PMCMV, progressivamente ampliadas, em função de novo arcabouço regulatório que garantiu maior segurança jurídica e financeira às operações de funding;

_ abertura de capital das grandes empresas promotoras e gradativa utilização de novos instrumentos financeiros com a crescente consolidação do Sistema Financeiro Imobiliário (SFI) para capitalização do setor via ampliação de seu entrelaçamento com o mercado de capitais;

_ mobilização de robusto aparato de marketing pelas grandes empresas promotoras para adentrar em novos mercados dadas as novas métricas/benchmark adotadas na reestruturação produtiva e financeira do setor.

Fonte: Elaboração das autoras.

Quadro 2 - Estratégias empresariais da produção imobiliária residencial na RMSP na retração (2013-2018)

_ redução da expansão geográfica da produção habitacional mediante a intensificação na concentração da oferta nos mercados consolidados, sobretudo no MSP;

_ manutenção da produção em larga escala com continuidade da homogeneização da oferta voltada ao segmento econômico no MSP, principalmente nas franjas da mancha urbana e em áreas de predominância de habitação popular;

_ crescimento da diversificação da oferta para atendimento de nichos imobiliários voltados aos estratos intermediários da demanda, com soluções projetuais e construtivas seriadas, explorando atributos locais nas centralidades e nas proximidades das infraestruturas de mobilidade, morfológicos e arquitetônicos;

_ práticas de ampliação da renda imobiliária mediante a otimização do aproveitamento do solo com adensamento construtivo e verticalização, além da multiplicação do número de novas propriedades imobiliárias com crescente oferta de unidades de 0 (studio) e 1 dormitório e progressiva redução no tamanho das unidades para enquadramento nos financiamentos disponíveis;

_ articulação de estratégias de inovação por racionalização dos processos construtivos e controle pela engenharia, customização de produtos e adequação de marcas aos distintos nichos imobiliários mediante maior diversificação no contingente de empresas promotoras atuantes;

_ absorção de crescente aumento de informalidade no mercado de trabalho do setor, com rebaixamento de seu peso relativo no custo da construção devido à redução da remuneração dos trabalhadores e à precarização de suas relações de trabalho em contexto de flexibilização das leis trabalhistas e aumento da taxa de desemprego;

_ manutenção da utilização de fontes "tradicionais" de financiamento à produção e aquisição da casa própria (SFH/FGTS e SBPE) e do PMCMV, no seu conjunto declinantes, e ampliação da capitalização das empresas promotoras do setor com crescimento da utilização de instrumentos financeiros, destacadamente via fundos de investimentos imobiliários;

_ utilização de grande aparato de marketing para a realização dos produtos mediante o fortalecimento de identidade das novas marcas, explorando a possibilidade de adoção de um estilo de vida dito mais sustentável, atraindo demandas específicas segundo ciclos de vida (jovens, idosos, profissionais liberais, etc.) e investidores/rentistas, com produtos "customizados" e passíveis de locação.

Fonte: Elaboração das autoras.

PERFIL DOS AGENTES PROMOTORES DA OFERTA RESIDENCIAL NA RMSP

Para a elaboração da análise dos principais agentes promotores nos ciclos de expansão e de retração da produção imobiliária residencial na RMSP, foi estabelecida uma hierarquização da posição das empresas segundo volume de unidades lançadas e valores gerais de lançamento (VGL) para os anos de 2007, 2012, 2015 e 2018.¹ Estes números conferem a dimensão quantitativa das estratégias empresariais forjadas nos diferentes períodos, influenciadas pelos macrodeterminantes, conforme apontado anteriormente (Tabela 1).

Em 2007, em contexto de grande capitalização do setor, protagonizado por grandes empresas, a maioria recém ingressante no mercado de capitais, observa-se no conjunto das 10+ uma relevante concentração da oferta em volume de unidades e valor geral de lançamento, superior a 40%, voltada a uma gama variada de produtos, incluindo a ascensão do segmento econômico nos portfólios destes agentes, predominantemente nas novas fronteiras do mercado metropolitano.

Apesar da intensificação do processo de valorização imobiliária extensiva no território metropolitano, que se acentua nos anos seguintes de desaceleração da oferta, a concentração nas 10+ é arrefecida a partir de 2012, sobretudo fora da capital, após período de produção em larga escala de grandes conjuntos do segmento econômico. Nota-se que a redução na participação dessas empresas no valor geral de lançamento é relativamente menor que a do volume de unidades, devido ao preço médio das unidades superar o da média da região.

Todavia, há uma alteração desse quadro, após o reposicionamento das grandes empresas do setor em resposta à crise de 2015, momento de retração da oferta na RMSP, com a predominância de produtos do segmento econômico nos lançamentos na capital. Em 2018, assiste-se à retomada da concentração nas 10+ do volume de unidades lançadas, o que não ocorre com a do VGL, que segue em queda.

A trajetória descendente da concentração do volume dos lançamentos nas 10+ até 2015 é acompanhada pela menor presença de empresas de capital aberto neste grupo, que é acentuada em 2018. Duas das três empresas de capital aberto presentes dedicam-se exclusivamente ao segmento econômico, que adquiriu grande protagonismo na retração.

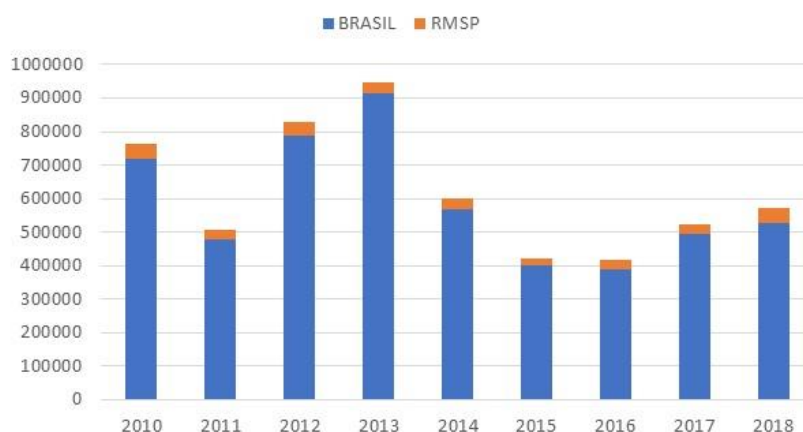
Tabela 1 – As dez maiores incorporadoras na RMSP, MSP e outros municípios segundo volume de lançamentos

RMSP	2007	2012	2015	2018
% UHs lançadas	45	34	35	48
% VGL	43	37	28	26
Valor nominal médio (R\$) – 10+	275 mil	454 mil	323 mil	246 mil
Valor nominal médio (R\$) - Total	282 mil	421 mil	400 mil	447 mil
Participação de empresas de Capital Aberto	8/10	7/10	5/10	3/10
MSP	2007	2012	2015	2018
% UHs lançadas	48	43	44	54
% VGL	43	39	40	31
Valor nominal médio (R\$) – 10+	293 mil	474 mil	429 mil	265 mil
Valor nominal médio (R\$) - Total	327 mil	525 mil	458 mil	488 mil
Participação de empresas de Capital Aberto	7/10	6/10	5/10	4/10
RMSP (exceto MSP)	2007	2012	2015	2018
% UHs lançadas	61	44	56	67
% VGL	51	46	53	53
Valor nominal médio (R\$) – 10+	183 mil	336 mil	300 mil	248 mil
Valor nominal médio (R\$) - Total	218 mil	311 mil	318 mil	318 mil
Participação de empresas de Capital Aberto	8/10	6/10	2/10	4/10

Fonte: Embraesp, 2018. Elaboração das autoras.

PROTAGONISMO DO SEGMENTO ECONÔMICO NA OFERTA E O PAPEL DO PMCMV NA RETRAÇÃO

Figura 2 - Unidades contratadas no PMCMV no Brasil e na RMSP (2010-2018).

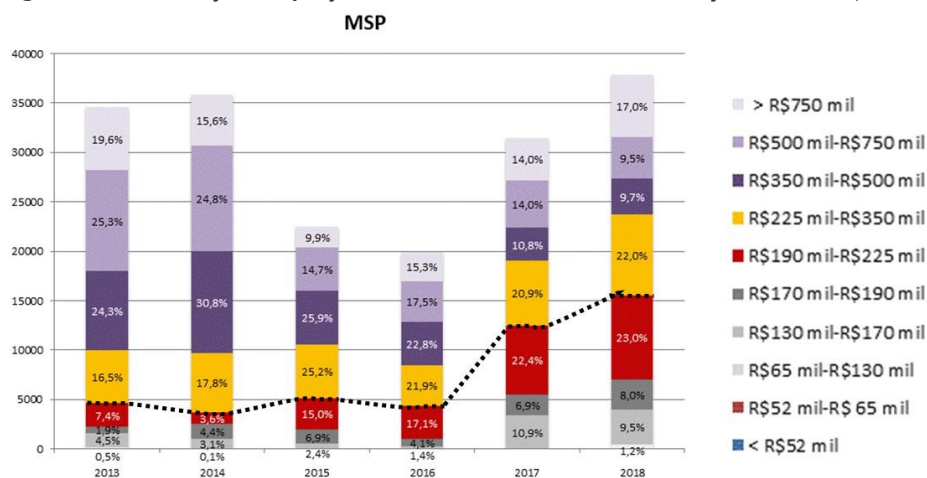


Fonte: MDR/SNH, 2019. Elaboração das autoras.

Na retração, o protagonismo do segmento econômico na oferta residencial da RMSP foi, em grande medida, capitaneado pelo PMCMV. Neste período, as contratações no âmbito do Programa foram muito mais presentes no MSP do que na expansão. Em 2013, ano de maior volume de contratações no Brasil, de quase 1 milhão de unidades, a RMSP respondeu por cerca de 4%, 34 mil unidades, e o MSP, por cerca de 1%, menos de 9 mil unidades. Em 2016, ano de menor volume de contratações no país, cerca de 400 mil unidades, a RMSP ampliou sua participação para 7%, cerca de 27 mil unidades, e o MSP para 3%, superando 12 mil unidades. Em 2018, quando o Programa contratou cerca de 530 mil unidades, a participação

da RMSP alcançou seu patamar mais elevado, de 9%, com 46 mil unidades contratadas, e o MSP atingiu 5%, respondendo por 28 mil unidades, conforme revela o Figura 2.

Figura 3 - Estratificação dos preços médios nominais das unidades lançadas no MSP (2013-2018).



Fonte: Embraesp, 2018. Elaboração das autoras.

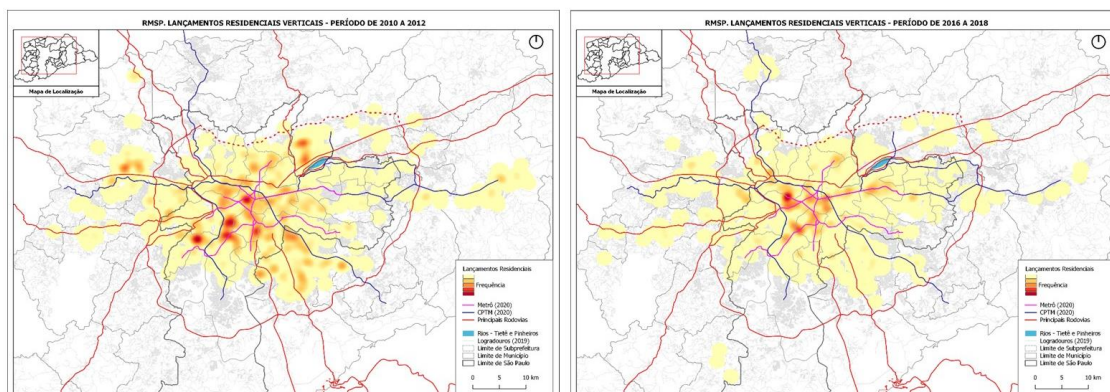
Este fluxo de recursos para financiamento de produtos econômicos deu sustentação à crescente participação desse segmento, nos patamares do PMCMV, que alcançou 42% da oferta na Capital em 2018 (Figura 3). Para o triênio 2019-2021, os dados do setor mostram a permanência dessa importante participação do segmento econômico no MSP, variando entre 43% e 50% (Secovi/SP, 2021).

A DISTRIBUIÇÃO DA OFERTA NOS ESPAÇOS METROPOLIZADOS DA RMSP SEGUNDO SUBTIPOS DE MERCADO E VETORES DE EXPANSÃO

A análise territorializada das dinâmicas da oferta residencial na RMSP evidenciou variações no desenvolvimento do mercado segundo localidades, o que colocou a necessidade de se estabelecer parâmetros quantitativos (estratos de médias de volume anual de unidades lançadas) relativos aos triênios e definir uma hierarquização entre cada unidade territorial, atentando-se também ao seu crescimento na expansão e à sua resiliência na retração.

Os mapas a seguir revelam as variações na concentração da oferta e no dinamismo dos mercados nos espaços metropolizados da RMSP na comparação entre a expansão e a retração (Figura 4).

Figura 4 –Distribuição dos lançamentos na RMSP (2010-2012 e 2016-2018)



Fonte: Castro; Sigolo, 2022. Elaboração das autoras e Gabriel Marques. Com base em dados da Embrasp, 2018.

Observa-se que porções dos espaços metropolizados mantiveram-se com seus mercados dinâmicos enquanto outras apresentaram oferta declinante, o que revela a heterogeneidade desse território e a segmentação do mercado imobiliário residencial metropolitano. Esta variação na distribuição da oferta constitui-se em uma espacialidade, em grande medida, resultante de decisões discricionárias, de mudanças na ordem urbana nas diversas escalas de uma região marcadamente desigual, e se orienta por uma segmentação do mercado, que mobiliza estratégias empresariais que combinam atributos locais, serviços e infraestrutura urbana, com tipos e padrões de produtos observando métricas de precificação no presente de rendas futuras auferidas pela valorização, potencializada pela capitalização característica de um mercado magnificado como o da metrópole.

As características diversificadas da oferta são forjadas por arranjos produtivos financeiros e comerciais articulados às condições macroeconômicas, setoriais, das políticas públicas de intervenção no território e da regulação urbana no bojo do processo de empresariamento do urbano (Harvey, 2005). Essa diversidade resulta ainda da estrutura da incorporação capitaneada por grupos de agentes privados concentradores das atividades imobiliárias, com grande influência sobre o direcionamento dos investimentos e o aproveitamento de incentivos financeiros e urbanísticos voltados à dinamização do setor imobiliário.

Tais intervenientes exigem permanentemente reposicionamentos das empresas com adequações de portfólios, para que sejam garantidos simultaneamente maior rentabilidade e menor risco nos investimentos, observadas a racionalidade e a sustentabilidade do ambiente de negócios de um setor cada vez mais moldado pelas finanças. Estas práticas, em seu conjunto, têm papel decisivo na contínua ampliação da acumulação no circuito imobiliário, e se articulam no território nas mais variadas escalas, locais, regionais/metropolitanos, nacionais e globais.

À luz dessas constatações, duas categorias de análise, os subtipos de mercado e os vetores de expansão, se apresentam como ponto de partida para identificar unidades territoriais segundo escalonamento da oferta e conexões intermunicipais propiciadas pelas atividades

imobiliárias nos espaços metropolizados, responsivas aos diferentes ciclos ao longo da periodização adotada.

SUBTIPOS DE MERCADO

A primeira categoria de análise identificada como subtipos de mercado foi classificada em dois grandes subgrupos em função do volume da oferta e de sua variação entre a expansão e a retração: subtipos de mercado consolidado e subtipos de mercado frágil.

Os subtipos de mercado consolidado revelam um desenvolvimento continuado e cumulativo resultante de investimentos públicos e privados, individuais e coletivos no território, que atingem a sua maturidade, com níveis elevados de dinamismo resultantes de sua escala magnificada. Podem ser impactados nos períodos de retração sem que seja comprometida a sua importância no conjunto do mercado metropolitano.

Algumas localidades apresentam volume de oferta pouco significativo e se enquadram como subtipos de mercado frágil, com crescimento incipiente nos períodos expansivos, desempenhos mais suscetíveis às crises, e maior exposição à volatilidade da oferta em volume e preço. Parte deles se constitui um subtipo frágil emergente por atingir patamares elevados de oferta em períodos curtos, decorrentes de fatores impulsionadores como grandes infraestruturas, incentivos e oportunidades para novos negócios (Castro; Sigolo, 2022).

VETORES DE EXPANSÃO DA OFERTA

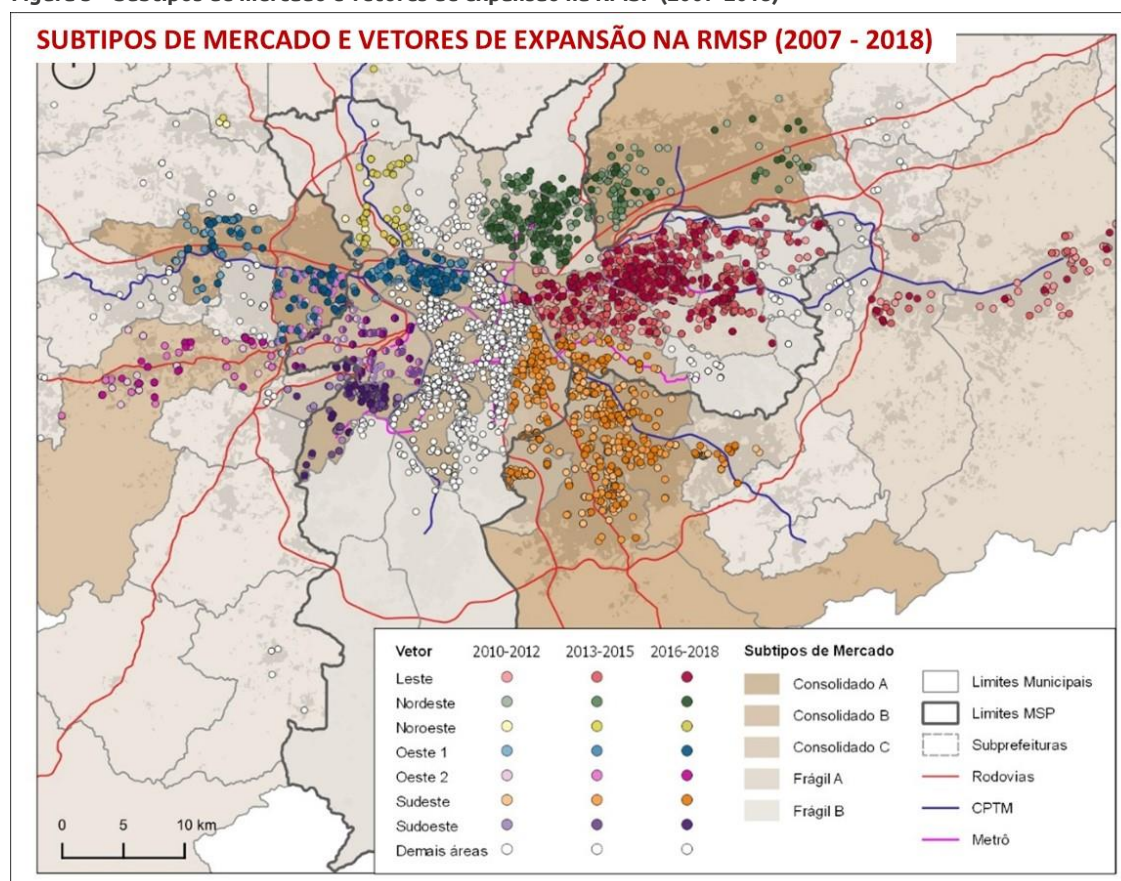
A segunda categoria de análise abarca as dinâmicas vetoriais da oferta residencial na RMSP. Constatou-se que a formação dos vetores de expansão da oferta residencial é responsiva às lógicas e estratégias empresariais e corresponde a condicionantes da ampliação da escala produtiva, do espraiamento geográfico e de formação de valor e obtenção de rendas na incorporação imobiliária. Foi evidenciado ainda que os vetores são conformados por subtipos de mercado que, em contexto de expansão geográfica, capitalização do setor e solvabilidade ampliada da demanda, se “estruturam” a partir de eixos de mobilidade e podem ser alterados por movimentos multiescalares: do desenvolvimento regional metropolitano ao intraurbano.

A depender dos movimentos macroeconômicos, setoriais, da política de financiamento e da regulação urbana, estes vetores podem ser redefinidos, ampliados ou encolhidos e ter alterada a hierarquia entre seus segmentos, os subtipos de mercado.

Assim foram identificados sete vetores de expansão que acompanham importantes eixos de mobilidade que se fortalecem pela proximidade que estabelecem com grandes equipamentos de infraestrutura, distritos ou condomínios industriais e de serviços, grandes centros de distribuição/logística e de consumo, que estruturam uma rede urbana a partir da conexão de centralidades regionais/metropolitanas.

As unidades territoriais agregadas aos sete vetores de expansão responderam, ao longo do período analisado, por cerca de 70% da oferta de novas unidades na RMSP. O padrão predominante dessa oferta constituiu-se de produtos econômicos, que se interrelacionaram, por meio de um gradiente de preços, com outros produtos mais caros lançados nos subtipos de mercado consolidado adjacentes às áreas mais valorizadas da metrópole, sobretudo na capital. O desenvolvimento do mercado na Região articulou-se com a consolidação do segmento econômico, capitaneado por grandes empresas especializadas, em sua maioria financeirizadas, que concentraram progressivamente o estoque ofertado. Esse crescimento decorreu de uma combinação de fatores favoráveis às atividades imobiliárias que envolveram: disponibilidade de financiamento para o mercado popular, destacadamente no âmbito do PMCMV com o reposicionamento das empresas do setor para a sua atuação nesse segmento, além da existência de uma vultosa demanda solvabilizada (Castro; Sigolo, 2022).

Figura 5 – Subtipos de mercado e vetores de expansão na RMSP (2007-2018)



Elaboração das autoras e Victor Del Prete. Com base em dados da Embraesp, 2018.

Na retração, os sete vetores de expansão apresentaram comportamentos distintos que refletiram diferenças na inserção regional das localidades que os constituem e nas características dos vários subtipos de mercado existentes em cada um deles (Figura 5).

Assim, observou-se que os vetores Oeste 1 e Oeste 2, constituídos de subtipos de mercado consolidado, permaneceram dinâmicos, e o vetor Noroeste, capitaneado pelo subtipo de mercado emergente de Pirituba, ganhou dinamismo. Esses vetores foram potencializados

pelo fortalecimento de eixos de desenvolvimento orientados pelas rodovias Castelo Branco, Raposo Tavares e Anhanguera/Bandeirantes em direção à RM de Sorocaba, RM de Jundiaí e RM de Campinas, bem como pelo trecho Oeste do Rodoanel Mario Covas, e também pela rede de transporte coletivo de média e alta capacidade como as linhas da CPTM 8 – Diamante até Barueri, da CPTM 7 – Rubi até Jundiaí e a linha 4 do Metrô – Amarela até o Butantã (estação São Paulo-Morumbi)².

Já os vetores Sudoeste³, Leste, Nordeste e Sudeste⁴, perderam dinamismo: parte pela fragilidade dos subtipos de mercado que os compõem, mais suscetíveis à crise, como no caso do Sudoeste e do Leste, e parte pela desconcentração industrial e desindustrialização que impactaram subtipos de mercado consolidado como o do Grande ABC no Sudeste e o de Guarulhos no Nordeste, em que pese uma recomposição parcial de sua atividade econômica pelo setor de serviços e de logística.

O ENCURTAMENTO DOS VETORES DE EXPANSÃO IMOBILIÁRIA E O AQUECIMENTO DA OFERTA NOS EIXOS DE MOBILIDADE URBANA NA CAPITAL

Após a crise de 2015, com o reposicionamento das empresas do setor, o mercado metropolitano, a partir de 2017, apresentou dois desenvolvimentos complementares que refletiram no encurtamento dos vetores de expansão e no aquecimento da oferta na capital, protagonizado pelo segmento econômico, o chamado “mini-boom”.

Enquanto os vetores de expansão se estruturaram segundo as estratégias empresariais da expansão, de ampliação da escala e espraiamento territorial com homogeneização de produtos capitaneada pelo segmento econômico, este encurtamento se associa a outras estratégias específicas forjadas na retração da oferta na RMSP, de concentração nos subtipos de mercado consolidado do MSP, mais resilientes à recessão, mediante a constituição de nichos imobiliários diversificados, que reúnem “marcas” de produtos seriados, quase sempre verticalizados e adensados, podendo inclusive combinar diferentes usos, tipos/padrões e preços, atraentes a grupos sociais menos suscetíveis à perda de rendimentos do trabalho e investidores.

Este aquecimento, mais concentrado nos subtipos de mercado consolidado da capital, que atingiu um patamar de volume de lançamentos inédito no quinto triênio analisado (2019-2021), foi ainda reforçado por uma regulação urbana mais permissiva à intensificação do uso do solo nas proximidades das infraestruturas de mobilidade urbana. A legislação urbanística vigente no MSP desde 2014 (PDE / LM. 16.050/2014 e LPUOS – LM. 16.402/2016) incidente nos Eixos de Estruturação da Transformação Urbana (EETU) permite lançamentos mais adensados e verticalizados, além de, nos casos de empreendimentos de habitação de interesse social (EHIS) e mistos (residencial e não-residencial), desonerados de contrapartida financeira pela utilização de um maior adicional construtivo.

Nesse último triênio, face a novas modelagens financeiras, verifica-se que a oferta em ascensão foi progressivamente se concentrando nos EETUs nos subtipos de mercado consolidado do MSP, acomodando produtos de médio e alto padrão, e inclusive econômicos, bem como mistos/multifuncionais, sobretudo no quadrante sudoeste da capital. Assim, uma parte da oferta de produtos econômicos do MSP se afasta do padrão de Habitação de Interesse Social (HIS), alterado devido à ausência de um controle mais efetivo por parte dos órgãos competentes que permite a concepção de produtos muito apreciados por investidores com abundante disponibilidade de capital em contexto de grande liquidez proveniente do mercado financeiro (Rolnik, 2015).

A nova moldura institucional na incorporação residencial associada aos instrumentos financeiros para captação de funding privados, paulatinamente, forjou uma oferta de produtos capazes de conciliar o duplo papel do ativo, imobiliário e mobiliário, compondo carteiras de investimentos no mercado secundário. Evidencia-se, então, a mobilização da estratégia empresarial de multiplicidade de propriedades mediante compactação nos tamanhos das unidades, intensificada pela regulação urbana incidente nos subtipos de mercado consolidado atravessados pelos EETUs.

As dinâmicas vetoriais identificadas, de encurtamento com concentração da oferta nas suas “pontas”, situadas nas fronteiras entre os subtipos de mercado consolidado e frágil do MSP, sobretudo nos vetores de expansão Sudoeste, Nordeste, Leste e Sudeste, em uma sinergia com os eixos de mobilidade, promovem um vultoso volume de lançamentos de produtos econômicos populares, que contribuem para que estes representem quase a metade da oferta da capital neste período.

Compondo este conjunto, nos subtipos de mercado frágil e em parte dos consolidados menos dinâmicos, destacadamente na Zona Leste, ainda se observa uma oferta pulverizada de empreendimentos em pequena escala, conduzida por agentes promotores locais. Embora promovam mudanças significativas nestas localidades, esta parte da oferta de produtos econômicos populares tem participação relativizada no mercado metropolitano mediante as oscilações no volume de lançamentos apresentadas ao longo do “mini-boom”.

Conclui-se, então, que os EETUs exercem atração distinta a depender do subtipo de mercado e do produto que se pretende viabilizar nas diferentes partes da cidade. Os incentivos ao uso misto, bem como a possibilidade de maior adensamento para o uso residencial em geral, previstos nos eixos, surtem benefícios que vão ao encontro das características dos produtos diferenciados voltados para demandas de elevada solvabilidade (médio e alto padrão) e investidores (compactos / multifuncionais), predominantemente presentes nos subtipos de mercado consolidado da Capital na direção dos vetores Oeste e Sudoeste. Todavia, na direção do vetor Leste, esta atratividade é relativizada e progressivamente reduzida à medida que os eixos se deslocam para fora dos subtipos de mercado consolidado, em função das características da oferta de produtos predominantemente econômicos (EHIS) e exclusivamente residenciais. Isso ocorre, em grande medida, porque os EHIS podem usufruir

de parâmetros de adensamento elevados sem contrapartida financeira em quase a totalidade das zonas de uso da cidade, apresentando-se mais pulverizados. Essa dinâmica se reproduz nas direções dos vetores Noroeste e Sudoeste.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

A partir da análise do comportamento do mercado imobiliário residencial da RMSP, segundo as categorias mobilizadas, subtipos de mercado e vetores de expansão imobiliária, ao longo dos ciclos de expansão e retração nos anos 2000, verifica-se que os subtipos de mercado consolidado progressivamente ampliaram seu gradiente de consolidação, atingindo o mais elevado patamar no conjunto do mercado metropolitano no “mini-boom”. A escala magnificada de transformação urbana em curso reflete o binômio demolição-reconstrução, que tem sido a lógica dominante da (re)produção do ambiente construído na Capital (Feldman, 2017).

Tal dinâmica resultou do exponencial crescimento dos investimentos concentrados nas localidades atravessadas pelos EETU do MSP, em decorrência da grande disponibilidade de capital, bem como de recursos oriundos das fontes tradicionais de financiamento fortemente drenados para esses mercados. O avanço da participação das finanças na promoção imobiliária, intensificado após a crise econômica de 2015, não tem dispensado a forte participação do Estado, seja no direcionamento de fundos públicos e/ou paraestatais de modo complementar aos investimentos privados ou que facilite o funcionamento do mercado imobiliário via processos de financeirização urbana (Klink; Souza, 2017), seja na governança municipal por meio de uma regulação sobre o ordenamento urbano favorável aos negócios imobiliários.

Ao longo do “mini-boom”, observou-se o encurtamento dos vetores de expansão das atividades imobiliárias metropolitanas em direção à Capital. Todavia, a extensão da rede de transporte de média e alta capacidade no MSP impulsionou a ocupação dos perímetros de incidência do EETU, conectando a dinâmica metropolitana/intermunicipal, dos vetores de expansão aos subtipos de mercado consolidado mais tradicionais, a oeste, sudoeste, sudeste, pela Linha 4 – Amarela, Linha 5 – Lilás, Linha 2 – Verde e Linha 15 – Prata, respectivamente. Vislumbra-se, com isso, a manutenção das estratégias de localização dos empreendimentos nas proximidades dos eixos viários regionais, porém, essa estratégia foi intensificada com os lançamentos que acompanhavam a rede metroviária na Capital, beneficiados pela diretriz de adensamento nas adjacências da rede de transporte coletivo de média e alta capacidade constante do PDE/2014 e da LUOS/2016.

Assim, a articulação entre uma regulação urbana permissiva e favorável aos negócios imobiliários nos EETUs, a grande liquidez nos fluxos de capital no circuito imobiliário, a ausência de um controle mais efetivo sobre a aplicação dos instrumentos da política urbana pelos órgãos competentes, o desmonte da participação social, traduzem o ideário neoliberal

e um padrão de desenvolvimento desigual e combinado, que avançam sobre a ordem urbana na RMSP.

REFERÊNCIAS

- ARAÚJO, J. B. de; TROVÃO, C. J. B. M. "A retração no mercado de trabalho da Construção (2012-2019): Brasil e RMSP". **Cadernos Metrôpole**, [S. l.], v. 24, n. 53, p. 63–92, 2021.
- BALI, M. **Housing Policy and Economic Power: The Political Economy of Owner Occupation**. Londres: Methuen, 1983, p. 12-22.
- CASTRO, C. M. P. de.; SÍGOLO, L. M.. "A oferta residencial na retração imobiliária da metrópole paulistana nos anos 2000". **Cadernos Metrôpole**, [S. l.], v. 24, n. 53, p. 225–255, 2021.
- FAUSTINO, R. B.; ROYER, L. de O. "O Setor Imobiliário Habitacional pós-2015: crise ou acomodação?" **Cadernos Metrôpole**, [S. l.], v. 24, n. 53, p. 147–171, 2021.
- FELDMAN, S. "Patrimônio Cultural e a dimensão metropolitana." In: CYMBALISTA, R.; FELDMAN, S.; KUHL, B. M. (orgs.) **Patrimônio Cultural: Memória e intervenções urbanas**. São Paulo: Annablume, 2017.
- FIX, M. B.; PAULANI, L. M. "Considerações teóricas sobre a terra como puro ativo financeiro e o processo de financeirização." **Revista de Economia Política**, v. 39, n. 4 (157), p. 638-657, outubro-dezembro/2019.
- KLINK, J.; SOUZA, M. B. D. "Financeirização: conceitos, experiências e a relevância para o campo do planejamento urbano brasileiro." **Cadernos Metrôpole**, v. 19, p. 379–406, 2017.
- LACERDA, N; TOURINHO, H. L. Z. "Mercados Imobiliários: Universalidades, Particularidades e Singularidades." **Revista Brasileira de Estudos Urbanos e Regionais**, v.24, p. 1-24, 2022.
- LENCIONI, S. "O Processo de Metropolização do Espaço. Uma nova maneira de falar da relação entre metropolização e regionalização." SCHIFFER, S. (org). **Globalização e Estrutura Urbana**. São Paulo, Editora Hucitec/Fapesp, 2004, p. 153-165.
- MARICATO, E. **O impasse da política urbana no Brasil**. São Paulo, Vozes, 2011.
- MARICATO, E.; ROSSI, P. "A especulação imobiliária e o novo ataque às cidades." **Carta Capital**, 29 de setembro de 2021. Disponível em: <https://aterraeredonda.com.br/especulacao-imobiliaria/>. Acesso em: 25 de julho de 2022.
- MIOTO, B. T.. "Dinâmica econômica e imobiliária: periodização dos macrodeterminantes dos anos 2000 e 2010." **Cadernos Metrôpole**, [S. l.], v. 24, n. 53, p. 15–33, 2021.
- MIOTO, B. T.; PENHA FILHO, C. A. "Crise econômica e o setor imobiliário no Brasil: um olhar a partir da dinâmica das maiores empresas de capital aberto (Cyrela, PDG, Gafisa e MRV)." In:

SHIMBO, L.; RUFINO, M. B. (Org) **Financeirização e Estudos Urbanos na América Latina**. Rio de Janeiro: Letra Capital, 2019, p. 29-59.

MIOTO, B. T.; CASTRO, C. M. P.; SÍGOLO, L. M. "Expansão e desaceleração do mercado privado formal de moradia a partir dos anos 2000 na Região Metropolitana de São Paulo." **Cadernos Metrôpole**, v. 21, n. 44, p. 253-280, 2019.

PENHA FILHO, C. A. "De volta ao mercado de capitais e o "mini-boom" na pandemia: exploração sobre o movimento recente das incorporadoras abertas brasileiras. Sessão Livre As recentes inflexões no setor imobiliário na continuidade da crise no Brasil: interfaces entre determinantes macroeconômicos, mercado de trabalho, finanças, práticas empresariais e dinâmicas territoriais." **Anais do XIX ENANPUR**. Blumenau, 2022.

RIBEIRO, L. C. Q. **As metrópoles e o direito à cidade na inflexão ultraliberal da ordem urbana brasileira**. Texto para Discussão n. 12., 2022. Disponível em: https://www.observatoriodasmetropoles.net.br/wp-content/uploads/2020/01/TD-012-2020_Luiz-Cesar-Ribeiro_Final.pdf. Acesso em: 20 de dezembro de 2020.

ROLNIK, R. **Guerra dos lugares. A colonização da terra e da moradia na era das finanças**. São Paulo, Boitempo, 2015.

RUFINO, M. B. C. **A incorporação da metrópole: centralização do capital no imobiliário e nova produção do espaço em Fortaleza**. Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo) – Universidade de São Paulo, São Paulo, 2012.

SANTOS, W. L. dos. **Desindustrialização na cidade de Guarulhos**. Dissertação (Mestrado em Ciências Sociais). Universidade Federal de São Paulo. Escola de Filosofia, Letras e Humanas, Guarulhos, 2021.

SÃO PAULO (Município). **Lei nº 16.050, de 31 de julho de 2014**. Aprova a Política de Desenvolvimento Urbano e o Plano Diretor Estratégico do Município de São Paulo e revoga a Lei nº 13.430/2002, 2014.

SÃO PAULO (Município). **Lei nº 16.402, de 26 de março de 2016**. Institui a Lei de Parcelamento, Uso e Ocupação do Solo no Município de São Paulo, 2016.

SECOVI-SP. **Anuário do Mercado Imobiliário 2021**. São Paulo, 2022.

SHIMBO, L. Z. **Habitação Social, Habitação de Mercado: a confluência entre Estado, empresas construtoras e capital financeiro**. Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo). Universidade de São Paulo, São Carlos, 2010.

SÍGOLO, L. M. **O boom imobiliário na metrópole paulistana: o avanço do mercado formal de moradia em direção à periferia e a nova cartografia da segregação socioespacial**. Tese (Doutorado em Arquitetura e Urbanismo). Universidade de São Paulo, São Paulo, 2014.

SILVA, H. M. B. (coord.). **Características da produção imobiliária formal nos anos 2000 e seus efeitos sobre o custo e condições de habitação na Região Metropolitana de São Paulo**. São Paulo, Lincoln Institute of Land Policy, 2015.

TROVÃO, C. J. B. M.; SUGIMOTO, T. N.; MIOTO, B. T. "Região Metropolitana de São Paulo: desempenho e inserção regional no período de 2006 a 2016." In: RIBEIRO, M. G.; CLEMENTINO, M. do L. M. **Economia metropolitana e desenvolvimento regional: do experimento desenvolvimentista à inflexão ultraliberal**. Rio de Janeiro: Letra Capital, 2020, p. 288-326.

¹ Em 2007: Gafisa S/A; Goldfarb Comércio e Construções Ltda; Cyrela Brazil Realty S/A; Agra Incorporadora S/A; Even Constr e Incorp S/A; Trisul S/A; Camargo Correa Desenvolvimento Imob S/A; Tecnisa S/A; Inpar Incorp e Partic S/A e Plano & Plano Constr e Particip Ltda. Em 2012: Even Construtora e Incorporadora S/A; PDG Realty; Brookfield Incorporações S/A; Cury Empreendimentos Imobiliários Ltda; Ez Tec Engenharia e Construções S/A; Gafisa S/A; Atua Construtora e Incorporadora; Tecnisa S/A; Fibra Experts Empreend Imobiliários Ltda; Helbor Empreend. Em 2015: Ez Tec Engenharia e Construções S/A; Assoc Comunit Cultural Trab em Asseio; Tenda Negócios Imobiliários S/A; Gafisa S/A; Econ Construtora e Incorporadora Ltda; Engellux Comercial e Construtora Ltda; Yuny Incorp/Atua Constr e Incorp; Plano & Plano Constr e Particip Ltda; Even Construtora e Incorporadora S/A; You Incorporadora e Participações S/A. Em 2018: Plano & Plano Constr e Particip Ltda; Tenda Negócios Imobiliários S/A; MRV Engenharia e Participações S/A; Econ Constr e Incorp; Cury Incorporação e Construção; Conex Habitacional Cooperativa; Vitacon Empreend; Trisul S/A; Living Incorp; Zafir Constr.

² A estação Vila Sônia foi inaugurada em 2021.

³ Em 2018, a linha 5 – Lilás já estava conectada com as linhas 1 – Azul e 2 – Verde pelas estações Santa Cruz e Chácara Klabin, respectivamente.

⁴ A estação Vila Prudente foi inaugurada em 2011.