

OS MODOS DE MORAR EM SÃO PAULO NO SÉCULO XXI: o papel do mercado imobiliário

Andressa Duarte Diniz (IC) e Valter Luis Caldana Junior (Orientador)

Apoio: PIBIC CNPq

RESUMO

A presente pesquisa de iniciação científica tem como objetivo estudar a atuação do mercado imobiliário e as razões de ser de sua produção, tomando-se como base as alterações ocorridas no seu comportamento em São Paulo na última década. Para fins de contextualização, foram investigados a relação da atividade imobiliária com o valor de terra, sua multiplicação através da estratégia de verticalização, a conceituação da atividade incorporadora e seu histórico no que tange seu surgimento na cidade de São Paulo. A partir desse levantamento, foram, então, discutidos os aspectos atuais da produção imobiliária e possíveis fatores que influenciam em sua qualidade arquitetônica e urbanística, além das relações dessa atividade com fatores exógenos, como as condições de financiamento, valor do terreno e legislação. Do estudo se pode depreender que o mercado não é exclusivamente responsável pelos aspectos qualitativos e quantitativos de sua produção, mas sim que sofre influência direta da ação do Estado ao menos em duas frentes: na legislação e nas condições de financiamento. A pesquisa se apoia em um levantamento bibliográfico complementado por uma pesquisa de campo que trouxe informações quanto aos aspectos da produção imobiliária recente na cidade de São Paulo, composta por entrevistas a profissionais atuantes no mercado.

Palavras-chave: mercado imobiliário, habitação, espaços privados

ABSTRACT

The hereby undergraduate research mentorship paper has the objective of studying the operation of the Real Estate in São Paulo in the last decade and the reasons for being of its production, being based on the changes occurred on its behavior in São Paulo in the last decade. For purposes of contextualization, it was investigated the relationship between real estate activity and land value, its multiplication through the verticalization strategy, the concept of the real estate development business and its history in the city of São Paulo. From this study, it was discussed the current aspects of real estate production and possible factors that influence its architectural and urban quality, as well as the relationships of this activity with exogenous factors, such as financing conditions, land value and legislation. From this study it can be deduced that the real estate is not the only responsible for the qualitative and quantitative aspects of its production, but rather that it is directly influenced by the State's action on at least two fronts: legislation and financing conditions. The research is based on a

bibliographical review, complemented by a field research that brought information about aspects of recent real estate production in the city of São Paulo, composed of interviews with professionals who work with the real estate business.

Keywords: real estate, housing, private spaces

1. INTRODUÇÃO

O mercado imobiliário é, hoje, um dos principais agentes transformadores das cidades. No entanto, é frequente encontrar críticas na bibliografia acadêmica quanto à sua produção em São Paulo, sendo caracterizada como “padronizada” ou “repetitiva”, que reproduz dispositivos em planta presentes desde o início da verticalização, possui pouco zelo com as relações urbanísticas do projeto com a cidade e “qualidade duvidosa”. No entanto, observa-se que essas críticas se reproduzem sem grande aprofundamento nos fatores exógenos que possam ter interferido nessa produção. Além do mais, são significativas as alterações em plantas tipo, seja do ponto de vista programático ou dimensional, ocorridas nos últimos 60 anos. Assim, a partir da observação empírica de transformações ocorridas em vários segmentos do mercado nos últimos anos surgiu o interesse pela pesquisa.

Sendo a habitação uma questão intrínseca ao ser humano, e sua produção atual, em São Paulo, ser majoritariamente ofertada pelo mercado imobiliário, é importante compreender seus aspectos e motivações para, somente então, ser possível identificar estratégias para correção de supostos aspectos negativos presentes em sua produção. Assim, a presente pesquisa busca conhecer melhor a atuação e características do mercado imobiliário contemporâneo.

Para tal, de início busca-se compreender como surgiu o status da terra enquanto produto de venda e, conseqüentemente, sua multiplicação através da verticalização. A partir disso, é pesquisado como foram surgindo as primeiras formas de se obter lucro através da locação ou venda de um terreno ou de sua fração ideal.

A pesquisa segue com a conceituação da atividade imobiliária, em especial a chamada “incorporação”, e suas relações com fatores exógenos como o preço da terra, a regulamentação do solo criado e os mecanismos de financiamento. Apresenta-se, então, uma retomada do histórico de atuação desse segmento na cidade de São Paulo.

O estudo segue através do levantamento de características dos produtos imobiliários produzidos desde o início do processo de verticalização, abrangendo, também, algumas críticas presentes na bibliografia quanto a qualidade e padronização das tipologias.

Por fim, a pesquisa busca compreender como ocorre a inovação no setor e sua presença atualmente, apresentando, também, algumas sugestões encontradas na bibliografia sobre possíveis maneiras de se melhorar a qualidade da produção imobiliária.

Para auxiliar na compreensão do panorama atual do tema, foram realizadas entrevistas com profissionais de atuação relacionada com o mercado imobiliário, sendo eles: Renato Ventura, ex-vice-presidente da Associação Brasileira de Incorporadoras (ABRINC); Elisabete França, diretora de planejamento da Companhia de Desenvolvimento Habitacional e Urbano do Estado de São Paulo (CDHU); Fernando Chucre, atual Secretário de Habitação do município de São Paulo; Cláudio Bernardes, ex-presidente e atual integrante do Conselho

Consultivo do Sindicato das Empresas de Compra, Venda, Locação e Administração de Imóveis Residenciais e Comerciais de São Paulo (SECOVI-SP) e atual colunista da Folha de São Paulo; e Alexandre Lafer Frankel, criador e CEO da incorporadora Vitacon.

2. DESENVOLVIMENTO DO ARGUMENTO

A terra enquanto produto

A verticalização nada mais é do que a multiplicação de uma determinada área de terra. Tal multiplicação só possui razão de ser no momento em que a terra é um produto que possui valor de venda. Quanto a esse status, Villaça afirma:

“É um equívoco a ideia de que a terra urbana é dom gratuito da natureza, de que por isso não tem valor ou não é possível controlar sua oferta. (...) Considerar a terra urbana produto não-produzido, só porque sua base material o é, é o mesmo que reduzir um produto produzido à sua matéria-prima...” (VILLAÇA, 2012, pp. 70-71)

Sendo assim, a verticalização está intimamente conectada com o mercado imobiliário, e entender suas origens no mundo ocidental se mostra essencial para compreender os princípios da mercantilização da terra.

A autora Ermínia Maricato (2002) explica que antes da Revolução Francesa de 1789, a propriedade de terra era atrelada à relação de vassalagem e à monarquia absolutista. Assim, as terras eram exclusivas a um setor da sociedade e eram um instrumento de poder. “Contra essas amarras, a revolução exigia liberdade para o homem e para a terra” (MARICATO, 2002, p. 21).

A terra passa a ser atrelada a uma condição de propriedade privada em documentos como a Declaração dos Direitos do Homem de 1789, que trata a propriedade como um dos “direitos naturais e imprescindíveis do homem”, e a Constituição dos Estados Unidos de 1776, que considera a propriedade privada como um “direito essencial e inalienável”.

Antes do início da atividade imobiliária, já era comum na Europa a presença de edifícios que agregavam várias unidades habitacionais em um único terreno que, no entanto, possuíam sobreposição de funções e das esferas pública e privada. Porém,

[...] a concentração de poder econômico nas mãos da burguesia, e consequente perda de poder por parte dos nobres [...] levarão os burgueses a murar seus *hôtel particulier* [tipo de habitação em Paris no século 19], explicitando definitivamente a fronteira entre público e privado no espaço doméstico. (VILLA, 2002, p. 16)

Dada a transformação da terra em propriedade privada, advinda da Revolução Francesa, o principal fator responsável pela atribuição de valor financeiro a essa foi a Revolução Industrial. Segundo Benévolo (1994), a revolução trouxe transformações significativas para o ambiente urbano, sendo as principais delas o aumento da população e a alteração na distribuição dos habitantes no território tanto no ambiente rural, quanto no

ambiente urbano. Tais transformações foram responsáveis pelas mudanças nos domicílios e nos modos de vida da maior parte da população do oeste europeu, além de modificar a utilização do solo e a paisagem.

Tal crescimento cria uma nova faixa periférica construída ao redor das cidades, caracterizada por abrigar principalmente os trabalhadores das indústrias. A partir dessa demanda, os proprietários de casas urbanas começaram a ver vantagem financeira em construir novos imóveis e alugar os andares superiores de seus próprios. “Os ricos, que anteriormente residiam no andar nobre, tardarão a se instalar em bairros organizados exclusivos” (VILLA, 2002, p.28). Dessa maneira, o solo das áreas periféricas, antes repartido em grandes glebas pertencentes à nobreza, nesse momento passaram a ser parcelados e integrados aos crescentes centros urbanos industriais, além de serem fonte de renda para os investidores.

No Brasil, Ermínia Maricato (2002) explica que, antes da independência em 1822, a terra, sob a condição de sesmaria, era concedida pela monarquia portuguesa. Após a independência, a Lei de Terras de 1850 distinguiu, pela primeira vez, o que é solo público e o que é solo privado, exigindo destes uma demarcação mais precisa. No entanto, a generalização da compra e venda de terrenos só ocorreu após 1917, quando o Código Civil proibiu a prática da concessão de terrenos por parte do Poder Público.

Ou seja, a cidade ocidental, antes exclusivamente sob a ação do Estado, passou a ser construída também pela burguesia no momento em que a indústria se estabeleceu no ambiente urbano. A partir do momento que investidores passaram a construir para lucrar com aluguéis e venda, o que, no caso brasileiro, só foi possível após alterações nos sistemas de governo e legislação, se observa que a terra passou a ser um produto lucrativo e sua posse por si só não mais determinava poder social.

A verticalização em São Paulo

A verticalização em São Paulo surge apenas em 1920 com a construção do primeiro arranha-céu paulistano, o edifício Sampaio Moreira (SOMEKH, 1997). Nesse momento, muitas das mansões presentes nos bairros centrais paulistanos foram sendo abandonadas, as quais, então, foram reparceladas e ocupadas pelos edifícios de apartamentos. Tais construções eram erguidas diretamente sobre o alinhamento das calçadas, assim como nas capitais europeias oitocentistas (VILLA, 2002). De acordo com Leite (2006), tais palacetes se tornaram interessantes para incorporações no momento em que houveram mudanças significativas na estrutura e no tamanho das famílias, o que inviabilizou a manutenção dos imóveis.

De 1939 em diante, o processo de verticalização, em oposição às décadas anteriores, passa a ser prioritariamente residencial e localizado fora da área central da cidade, processo

se acentua para suprir a demanda por habitações. A ação do Estado nesse fenômeno foi através de legislação urbanística – influenciada por Haussmann, Howard, zoneamento alemão do pós-guerra e de Nova York –, intervenções como o Plano de Avenidas e, algumas décadas depois, atuou ainda de maneira a limitar a verticalização (SOMEKH, 1997).

Essa limitação se deu através de nova legislação promulgada na época, a qual também determinou recuos frontais e laterais para as novas edificações. Tal medida acabou por gerar um modelo de implantação reproduzido em quase todos os novos bairros (VILLA, 2002).

Os imóveis advindos de produção imobiliária até então ainda eram predominantemente compostos por casas térreas, com pouca ou nenhuma verticalização. Até a década de 1950, a quantidade de edifícios de apartamentos era relativamente baixa, estavam localizados apenas em áreas mais centrais e eram destinados a famílias de renda mais alta por conta da limitação dos financiamentos até então.

Essa situação se alterou nos períodos que sucederam a criação do Banco Nacional de Habitação, em 1964. O BNH se mostrou um fomento à construção de habitações, influenciando no aumento da produção imobiliária, o que gerou uma transformação no espaço construído das grandes cidades ao longo de sua existência.

Tal produção passou a dispersar-se em diversas regiões da cidade, inclusive em regiões mais periféricas (FONSECA, 2012). Além do setor habitacional, o Estado também investiu em equipamentos urbanos e infraestrutura, gerando um aumento no território da cidade através da ocupação periférica.

Tal investimento, porém, foi diminuído depois dos anos 1970. Em 1974 o FGTS, que surgiu com o intuito principal de subsidiar a moradia, passou a ser investido em outras áreas, que, junto a outros problemas vividos pelo país naquele momento, resultaram em uma recessão econômica (LEITE, 2006).

Em função dessas características de verticalização frágil e baixas densidades, hoje observa-se que São Paulo se tornou uma cidade dispersa, onde o emprego, o lazer e a habitação e outras funções urbanas estão distantes entre si, como foi pontuado, inclusive, nos relatórios dos Planos Diretores Estratégicos de 2002 e 2014, sendo nesse contexto que atua o mercado imobiliário.

O mercado imobiliário

Essa pesquisa tratará da habitação desenvolvida pelos grandes incorporadores paulistas, que “se diferenciam de outras [empresas] pela capacidade de alavancar empreendimentos com recursos nacionais e internacionais. São empresários com capacidade para operar nas Bolsas de Valores e Mercadorias”. (FONSECA, 2012, p. 105).

Nos termos do Artigo 29 da Lei Federal nº 4.591, de 16 de dezembro de 1964, o incorporador é definido como “pessoa jurídica ou física, comerciante ou não, que embora não efetuando a construção, compromissa e efetiva a venda de frações ideais de terreno, [...] coordenando e levando a termo a incorporação e responsabilizando-se, conforme o caso, pela entrega em prazo, preço e determinadas condições das obras concluídas” (BRASIL, 1964).

O autor Luiz Ricardo Pereira Leite (2006) afirma que as atividades relacionadas à construção civil são divididas entre o setor privado e o setor público.

O setor privado busca não só a minimização dos riscos e a maximização dos objetivos pessoais ou institucionais, essencialmente o lucro, mas também objetivos não financeiros. O setor público visa encorajar o desenvolvimento de projetos de interesse das coletividades urbanas, incentivando o crescimento econômico e a igualdade no acesso a bens e serviços. (LEITE, 2006, p. 35)

A atividade incorporadora é multidisciplinar por ser composta por diferentes especialistas e recursos, como agentes financeiros, arquitetos, construtores, engenheiros, vendedores, publicitários e advogados. Cabe ao incorporador a implantação e a coordenação dessas disciplinas.

Nos estudos de Ribeiro e Azevedo (1996), foram pontuadas algumas particularidades quanto a esse ramo. De início, os autores afirmam que o setor imobiliário possui baixa produtividade em relação a outros ramos industriais, porque utiliza mais mão-de-obra, possui diferentes demandas e soluções necessárias para cada terreno e porque exige, ao término de cada obra, a procura por um novo terreno, pois a utilização do mesmo espaço só é possível após um longo período de tempo. O alto emprego de mão de obra se relaciona com o crescimento ímpar da população urbana brasileira no século XX, que trouxe uma alta demanda por empregos sem qualificação.

Essa baixa produtividade gera um impasse no avanço tecnológico e, conseqüentemente, dificuldade no barateamento da habitação, o que coloca um desafio à etapa de comercialização.

Essa etapa também difere de outros setores da indústria, pois o produto do mercado imobiliário possui valor que não se relaciona com os salários dos compradores, visto que, em grande parte das vezes, o ressarcimento do preço é realizado ao longo de vários anos. Dessa maneira, o financiamento é essencial para que a relação de compra e venda seja estabelecida, o que coloca o Estado como ator importante no processo.

“Não se poderia pensar a formação do mercado imobiliário desvinculada de uma forte intervenção estatal, como também não podemos conceber a política desassociada dos constrangimentos da racionalidade do mercado” (RIBEIRO; AZEVEDO, 1996, p.22).

Dado a baixa produtividade do setor imobiliário se comparado com setores da indústria, também é importante compreender quais estratégias se utiliza para elevar a rentabilidade da produção.

De acordo com Ribeiro e Azevedo (1996), a primeira estratégia seria a produção em pequena escala de habitações que respondam à demanda do público de maior poder aquisitivo através de distinções socialmente reconhecidas. A segunda seria a apropriação do aumento do preço da terra em situações de transformação do uso do solo, como por exemplo, de rural em urbano, de residencial em comercial, de popular em elitizado.

“Os investimentos concentram-se, inicialmente, em bairros nobres ou bairros populares em processo de infiltração pelas camadas de maior renda. Quando ocorre o início de saturação destas áreas, com o consequente encarecimento da terra, produz-se o deslocamento dos incorporadores para outros bairros que apresentam vantagens locacionais nas quais as estratégias de renovação podem ser repetidas.” (RIBEIRO; AZEVEDO, 1996, p.21)

O mercado imobiliário e o preço da terra

Quanto à precificação dos produtos imobiliários, é sabido que o custo do terreno possui compõe o preço de venda do imóvel e interfere nos resultados financeiros do incorporador. O preço da terra varia de acordo com diversos fatores, como topografia, dimensões, testada, legislação, dentre outros.

Em seu texto, Luis César de Queiroz Ribeiro (1996) afirma que a escassez de terras urbanizadas para construção leva a uma disputa pelo acesso às áreas da cidade regadas de infraestrutura urbana, o que leva ao aumento do preço da terra e, conseqüentemente, à segregação social. “[...] há um movimento de permanente encarecimento da moradia, gerando uma permanente necessidade de aumento do crédito para a construção e comercialização a fim de solvabilizar a demanda e, assim, continuar a expansão”. (RIBEIRO; AZEVEDO, 1996, p.117)

Flávio Villaça (2012) também pontua tal questão, mas, ao contrário de Queiroz Ribeiro (1996), defende que é a burguesia quem define quais são suas áreas de interesse, as quais serão melhor regadas de infraestrutura e que, somente depois, sofrem precificação pela alta demanda. O autor explica esse fenômeno de disputa por áreas centrais:

“Da acessibilidade depende a possibilidade de viver na cidade, e para viver é necessário produzir e reproduzir a vida material, é necessário trabalhar; para isso, para fazer história, o homem urbano precisa se deslocar espacialmente e nisso despende energia e perde tempo. Aqui, novamente, há uma distinção importante entre os dois. A primeira pode ser recuperada, o segundo, porém, é irrecuperável” (VILLAÇA, 2012, p. 355).

Outro fator importante de influência no preço da terra é sua potencialidade de transformação de uso, tanto pela substituição de sua atividade, quanto pela densificação (RIBEIRO; AZEVEDO, 1996).

O mercado imobiliário, o Estado e o solo criado

Nas leituras e entrevistas realizadas, encontrou-se um consenso quanto à necessidade de participação do Estado para assegurar o acesso à moradia produzida pelo mercado imobiliário. Visto que as unidades habitacionais são bens de valor elevado, sua compra depende de meios de crédito a longo prazo. Tal intervenção não seria limitada apenas a prover diretamente o financiamento, como ocorre hoje no Minha Casa Minha Vida e ocorreu no SFH, mas também através do manejo de políticas que mantenham as taxas de juros baixas, permitindo que o crédito a longo prazo seja vantajoso em quaisquer instituições financeiras.

Além do mais, Queiroz Ribeiro (1996) em seu estudo identifica que a política habitacional deve estar necessariamente conectada a uma política urbana que invista em infraestrutura nas cidades. Porém a presença de tais infraestruturas por si só acaba por encarecer o preço da terra, gerando um aumento no preço da moradia. Tal situação configura o que o autor denomina de “contradição do setor” (RIBEIRO, 1996, p.117).

Outra influência que a ação do Estado exerce sobre a produção imobiliária é com relação à regulamentação, através de legislação, do solo criado, o qual acontece tanto através de coeficiente de aproveitamento, quanto através de estoques de áreas edificáveis.

O solo criado é definido como:

“...um mecanismo que permite a repartição, entre proprietários da terra, incorporadores e poder público, dos benefícios privados do processo de urbanização criado pela iniciativa privada, mas que se funda no investimento que o conjunto da sociedade realiza na forma da implantação dos equipamentos e da infraestrutura urbana. Ou seja, trata-se da apropriação, pela autoridade municipal, de parte da valorização fundiária e imobiliária” (RIBEIRO; AZEVEDO (org.), 1996, p. 233).

Em seus estudos acerca da até então recente adoção de tal estratégia no plano diretor de grandes cidades brasileiras, os mesmos autores (1996) afirmam que seu efeito, a longo prazo, democratizaria o acesso à terra urbana, pois geraria diminuição do preço da fração ideal sem que o custo pago pelo direito de construir recaísse sobre o preço final de venda. Assim, a estratégia do solo criado nos planos diretores das cidades – representada principalmente pelo coeficiente de aproveitamento – promove a diminuição das desigualdades sociais quanto ao acesso à terra urbanizada e amplia o mercado consumidor. Ricardo Pereira Leite (2006) concorda com tal visão quando afirma que “a oferta de habitação coletiva verticalizada tem esse potencial, ou seja, ao ‘multiplicar’ o terreno pela verticalização, reduz o preço desse componente no preço final do imóvel” (LEITE, 2006, p.79).

Por um outro lado, Flávio Villaça (1999) observa que tal interesse pela regulação do coeficiente de aproveitamento no Plano Diretor gera um comportamento nocivo do mercado ao lutar por um plano que se limite a princípios gerais para evitar dispositivos com aplicações efetivas que poderiam gerar proibições que afetariam negativamente a produção imobiliária.

Histórico do mercado imobiliário em São Paulo

Para compreender melhor os aspectos da atuação do mercado imobiliário atualmente na cidade de São Paulo, é importante recorrer a períodos anteriores para observar-se suas origens e motivações, analisando paralelamente a perpetuação de tais fatores nas incorporadoras atuais.

O surgimento do mercado imobiliário em São Paulo é observado em fins do século XIX, quando a imigração europeia gerou uma demanda por expansão. Tal imigração europeia foi atraída quando houve, no Brasil, substituição da mão-de-obra escrava pela assalariada. Assim, houve um aumento na construção de habitações, as quais eram encomendadas por membros da burguesia paulistana. Como eles moravam em palacetes nos bairros ricos e construíam em regiões mais centrais, entende-se que tais edifícios não eram para sua própria habitação, visando, assim, apenas o lucro proveniente das locações. Por isso, tais proprietários são considerados os primeiros incorporadores da cidade.

Tais incorporadores surgiram nas décadas de 1920 e 1930, quando a população paulistana aumentou vertiginosamente por conta do processo de industrialização e metropolização, que atraiu não somente a imigração, que ocorria desde o fim do século XIX, mas também a migração de brasileiros provenientes de áreas mais rurais do país, na busca por empregos melhor remunerados. Isso gerou um déficit habitacional inédito, e o aluguel de moradias veio como uma resposta à essa demanda. Segundo Bonduki (1994), nesse momento a valorização imobiliária era acentuada, sendo assim uma importante opção de investimento. “Os clientes eram, geralmente, pessoas sozinhas que deixavam suas famílias nas cidades de origem e habitavam temporariamente a pauliceia recém-industrializada” (VILLA, 2002, p.88). Além disso, a locação passa a ser o modo predominante de habitação da população paulistana, o que só se altera com a Lei do Inquilinato de 1942 (LEITE, 2006).

Os edifícios até então eram construídos com o objetivo exclusivo de serem alugados. Segundo Fonseca (2012), como uma grande quantidade de moradias para aluguel surgiu simultaneamente, os adquirentes acabaram por possuir um poder de barganha, gerando assim um cenário competitivo aos locadores. Portanto, por mais que os imóveis possuíssem áreas e programa definidos por um padrão que já estava sendo aceito pelo comprador, cada vez mais aumentava a obrigação do investidor de diferenciar seu produto por meio de utilização de projeto arquitetônico e revestimentos de melhor qualidade para atrair locatários e elevar o valor da locação. “Construir, portanto, com boa técnica e bons materiais, casas e prédios de apartamentos para o mercado de locação, vira regra no período que se estende por toda a primeira metade do século passado” (FONSECA, 2012, p.168). Já Bonduki (1994) afirma que as soluções habitacionais buscavam principalmente aproveitar ao máximo o potencial construtivo do terreno e economizar materiais através da geminação e inexistência de recuos.

Como não havia nenhum tipo de intervenção do Estado, a definição do valor de locação acabou se tornando um conflito entre proprietários e inquilinos. Para atenuar a precificação exagerada dos aluguéis, o governo passou a incentivar as indústrias a construir vilas operárias, que seriam locadas a baixo custo ou até mesmo gratuitamente (BONDUKI, 1994).

Segundo Nádia Somekh (1997), houveram mudanças na produção imobiliária residencial por conta da legislação de 1957. Foi estabelecido, dentre outros parâmetros, a cota mínima de 35m² que, segundo a autora, resultava em apartamentos com unidades mínimas de 240m² e excluía a camada mais pobre da população do acesso aos apartamentos da época. No entanto, Luiz Ricardo Pereira Leite (2006) afirma em sua dissertação que tal cota não impunha uma dimensão mínima dos apartamentos, pois essa limitação só deveria ser adotada caso se pretendesse atingir o coeficiente de aproveitamento máximo de quatro ou seis vezes, o que, segundo o mesmo autor, seria uma decisão do incorporador baseada na presença ou não de mercado consumidor para tais apartamentos, e não foi adotada generalizadamente.

Leite (2006) ainda afirma que o mercado imobiliário seguiu produzindo apartamentos de alto padrão a preço de custo por ser coerente com o cenário inflacionário da época e uma crescente capacidade de renda da população paulistana. Nesse momento, entretanto, a produção imobiliária não atingia a população de baixa renda.

A partir dos anos 1960, houveram mudanças significativas na quantidade e qualidade da produção imobiliária ao passo em que surgiram novas alternativas de financiamento de imóveis. Em 1964, foi criado o Banco Nacional de Habitação, ou BNH, que começou a operar efetivamente em 1967.

Junto ao BNH, o recém-criado Fundo de Garantia do Tempo de Serviço (FGTS) e as cadernetas de poupança se tornaram o principal recurso para financiamento da casa própria. Nesse momento o capital para financiamento aumentou e os prazos para o pagamento também, consequentemente gerando uma diminuição no valor de cada parcela. Dessa maneira, a moradia por aluguel, prática comum das décadas imediatamente anteriores, foi sendo paulatinamente deixada de ser considerada como única opção, visto que tal situação acabou por incentivar a compra do próprio imóvel em detrimento da locação, resultando em um estímulo aos incorporadores e, consequentemente, na verticalização. Essa mudança na forma de morar se confirma nos estudos de Lago e Ribeiro (apud RIBEIRO; AZEVEDO, 1996), quando observam que entre os anos 1940 e 1980, os domicílios próprios nas grandes cidades do país passam de 30% para 57% e enquanto os imóveis de aluguel caem de 64% para 34%.

João Sette Whitaker (2012) afirma, no entanto, que essa política habitacional nunca atendeu efetivamente a população com renda abaixo de cinco salários mínimos, sendo utilizada pelas classes média e média baixa que, segundo o mesmo autor, não possuíam

oferta de moradias pelo mercado imobiliário, que estaria se voltando preponderantemente para as camadas de mais alta renda.

Esse sistema de financiamento foi responsável por alterar as relações entre o vendedor e o comprador. Sob esse novo método de incorporação, a compra é intermediada pelo banco. Assim, a relação entre as partes supracitadas se torna indireta, e, de acordo com Fonseca (2012), acaba contribuindo de maneira determinante para a diminuição do nível de qualidade da moradia.

A própria intervenção estatal foi grande influenciadora na lógica da incorporação durante a existência do BNH, que gerou em todas as capitais “o mesmo modelo de espaço urbano segregado e diferenciado, isto é, a moderna produção de espaços residenciais para as classes médias no centro e, conseqüentemente, a expulsão das camadas populares para a periferia” (RIBEIRO; AZEVEDO, 1996, p.42). Já Fonseca (2012), pontua que esse mesmo fenômeno contribuiu com o crescimento do mercado imobiliário ao passo em que o investimento em áreas periféricas destinadas a uma valorização futura teria sido responsável por grande acumulação de capital. No entanto, a infraestrutura de transportes não acompanhou a ocupação territorial uniformemente, o que acabou por encarecer as zonas melhor assistidas ou mais próximas ao centro.

O crescimento do setor imobiliário também se acentuou quando, entre as décadas de 1960 e 1980, houveram inovações diversificadas nos empreendimentos imobiliários de São Paulo. O mercado visava atrair, dentre outros, os moradores oriundos do mercado de locações e os moradores de bairros mais distantes dos centros estruturados, através da oferta de residência em edifícios verticais a preços compatíveis com sua capacidade de compra.

Segundo Leite (2006), nesse momento as incorporadoras criaram estruturas empresariais verticalizadas, que também fossem responsáveis por funções como a construção ou venda dos imóveis, o que gerou economia nos custos finais porém não se adaptou às turbulências do ambiente brasileiro.

Outras estratégias foram: redução das áreas das unidades, construção em regiões novas, inserção de equipamentos de lazer e paisagismo, componentes de segurança, entre outros.

Durante a década de 80 os empreendimentos imobiliários se equilibraram entre os bairros de classes mais altas e os de classes mais baixas, o que estaria relacionado com as variações nas condições de financiamento que facilitavam, ou não, a compra de imóveis por famílias de menor poder aquisitivo.

Características da produção imobiliária no século XX

Os imóveis colocados para locação no início do século XX possuíam uma mescla de referências.

“De um lado, temos uma incipente referência francesa quando observa-se, em outros casos, certa setorização das áreas íntima, social e de serviços, alguma estanqueidade de cômodos e, em alguns casos, já uma ideia de modernidade da habitação através do uso de equipamentos e serviços na casa e da forma de utilização dos espaços” (VILLA, 2008, p. 37).

Os projetos que apresentaram uma alternativa à tradicional planta burguesa foram mais comuns nas décadas de 40 e 50. Nessa fase, a produção era principalmente edifícios de quitinetes e, após uma alteração na legislação municipal em 1957, também de apartamentos grandes, de alto padrão.

Para atestar a eficiência do empreendimento, havia uma diversidade de soluções espaciais nos edifícios construídos na época. De acordo com Simone Villa (2002), em um mesmo edifício era possível encontrar apartamentos de um, dois, três dormitórios e também quitinetes. No piso térreo, costumava-se ter espaços comerciais. Também eram oferecidos equipamentos de uso coletivos nas circulações dos pavimentos, o que “...deixa supor que os usuários principais destes edifícios de aluguel eram pessoas sozinhas que, possivelmente, aí habitavam em caráter transitório” (VILLA, 2002, p.90).

Como não existiam mecanismos eficientes de financiamento, a gestão do capital se concentrava na empresa produtora, e assim, as decisões sobre as características do projeto eram realizadas por eles próprios. “Ao menos no que diz respeito aos principais arquitetos de renome, eles transformaram-se em parceiro do capital imobiliário” (ANITELLI, 2011, p. 168).

Se mostrou presente nas leituras e entrevistas realizadas a opinião de que, entre as décadas de 1940 e 1970, existiu uma grande produção imobiliária com projeto e construção de qualidade arquitetônica.

Porém, a introdução de fatores como o Sistema Financeiro de Habitação iniciou “o processo de desqualificação do espaço edificado no mercado imobiliário, na cidade de São Paulo, fazendo desabar a qualidade da arquitetura produzida e do ambiente edificado resultante (...)” (FONSECA, 2012, p.160). Nesse momento acentuou-se a padronização das tipologias ofertadas. Nos anos 70, o desequilíbrio entre o custo do imóvel residencial e o valor de financiamento estabelecido pelo Governo Federal catalisou esse fenômeno.

“[entre 1960 e 1980] o foco de sua energia [dos incorporadores] era o de oferecer produtos imobiliários mais eficientes – maior luxo com menor custo de produção. O urbanismo não era levado em conta por boa parte deles e restrito às iniciativas públicas.” (LEITE, 2006, p.233)

Não são poucas as críticas à velocidade de implantação de inovação na produção imobiliária, seja do ponto de vista programático, tecnológico, formal ou financeiro. Assim, a bibliografia consultada apresenta discussões acerca de um chamado “padrão” na tipologia ofertada pelo mercado imobiliário desde os anos 80 até os primeiros anos do século XXI.

Antônio Cláudio Fonseca (2012) pontua que existe uma postura conservadora nas práticas do mercado, o qual executaria suas tarefas pensando no curto prazo e a partir de

princípios aritméticos ao invés de questões urbanísticas. Essa padronização, caracterizada por uma repetição da compartimentação espacial da casa burguesa do século XIX (TRAMONTANO; VILLA, 2000), seria uma medida de segurança pautada na tentativa de passar uma seriedade ou durabilidade dos edifícios sem necessariamente buscar estabelecer algum vínculo com o entorno.

Essa estratégia de repetição de tipologia é explicada por Martinez (2000):

“A expectativa (em quase todos os casos) é de se obter o que se conhece e está provado, não algo indiretamente novo que poderá ser insatisfatório depois de haver consumido recursos enormes” (MARTINEZ, 2000, p.105).

Essa visão vai de encontro ao que Alexandre Lafer Frankel (2018) apresenta em sua entrevista, quando afirma que o mercado tende a possuir um comportamento “extremamente conservador e avesso ao risco, justamente para garantir uma sobrevivência de longo prazo” (FRANKEL, 2018).

João Sette Whitaker (2012), em seus estudos recentes, afirma que “o que está sendo construído pelo país afora (...) é produção de qualidade muito duvidosa”. O autor pontua que, uma possível razão disso, seria que “as restrições impostas pela busca de produção em grande escala e de lucratividade impõem lógica que despreza os elementos da boa arquitetura” (WHITAKER, 2012, p.31).

Relacionado a esse aspecto, Fernando Chucre, atual Secretário de Habitação da cidade de São Paulo, explica que 80% do mercado no município é cliente dos denominados HMP (Habitação de Mercado Popular) e HIS (Habitação de Interesse Social), sendo as faixas com menor margem de lucro, o que faz as empresas buscarem por produção em alta escala e industrializada, onde, portanto, se encontraria alguma tentativa de inovação quanto a aspectos tecnológicos. “Quando você fala em mercado popular, [a inovação] é de tecnologias ou técnicas que viabilizem construções em quantidades suficientes, que não sejam os ‘carimbos’” (CHUCRE, 2018).

Elisabete França (2018), diretora de planejamento do CDHU (Companhia de Desenvolvimento Habitacional e Urbano do Estado de São Paulo), defende que a presença de possíveis aspectos negativos presentes na produção imobiliária é de responsabilidade da legislação. “Não é culpa do setor imobiliário. A culpa é do setor público que faz essa legislação assim” (FRANÇA, 2018). Ela exemplifica que os financiamentos federais de habitação, na forma do programa Minha Casa Minha Vida, não englobam comércio, ou outros usos que não sejam a habitação, no térreo das edificações. “...o Jardim Edite, ele não é regularizado porque a legislação não permite o equipamento de saúde, a creche” (FRANÇA, 2018).

Fernando Chucre (2018) também aborda essa questão.

“...as construtoras se utilizam de financiamento para produção das unidades habitacionais em quase 90% dos casos, (...) então as regras são

muito rígidas. (...) O Minha Casa Minha Vida não prevê nenhum tipo de financiamento para outros equipamentos que não sejam a própria unidade habitacional, então isso limita enormemente a produção ou a geração de empreendimentos diferenciados sob o ponto de vista de tipologia” (CHUCRE, 2018).

A inovação enquanto estratégia

Se tornou claro no desenvolvimento da pesquisa a importância da inovação enquanto estratégia de evolução da atuação do mercado imobiliário. Essa inovação pode ser observada na oferta de novas tipologias e programas.

Em sua dissertação, em que analisou a atuação e estratégias de incorporadoras nas décadas de 1960 a 1980, Leite (2006) conclui que “as práticas inovadoras podem ser classificadas como oportunidades, mas também podem ser fontes de risco”. Já Luiz de Queiroz Ribeiro afirma que “os incorporadores que atuam orientados pela busca do ganho de inovação são importantes agentes da transformação do uso do espaço” (RIBEIRO; AZEVEDO, 1996, p.115).

De acordo com Queiroz Ribeiro (apud RIBEIRO; AZEVEDO, 1996), a inovação na incorporação enquanto estratégia, nos anos de seu estudo, ocorreu através da transformação na divisão social de um determinado espaço, da seguinte maneira: “um incorporador, percebendo as tendências de mudanças do mercado imobiliário, compra terrenos em uma zona da cidade ocupada por um submercado para nele construir moradias de categoria de preço superior” (RIBEIRO; AZEVEDO, 1996, p.115). Ainda segundo o mesmo autor, a inovação pôde ser observada também ao nível do próprio empreendimento, através da produção de condomínios fechados e flats que são construídos em áreas onde habitam pessoas de poder aquisitivo inferior ao que o projeto é destinado. Pode-se relacionar tal método com a estratégia de Goldman, estudada na dissertação de Cesarino (2016).

Um dos critérios de Goldman era o de encontrar bairros com boa estrutura, com valor histórico e presença de produtores criativos para então recuperar e reinventar a atmosfera do bairro. Isso se exemplifica em seu projeto para o SoHo, em Nova York, local escolhido por seu caráter histórico, a diversidade arquitetônica e o potencial para acomodar o pedestre. Pode-se relacionar tal estratégia com a presença de imóveis inovadores principalmente nos centros consolidados de São Paulo.

Quanto às novas tendências no mercado imobiliário paulistano, a bibliografia e entrevistas citam a diminuição das áreas privativas cada vez mais presente.

Com relação a essa característica, Luis de Queiroz Ribeiro e Adauto Lúcio Cardoso (apud RIBEIRO; AZEVEDO, 1996) opinam:

“Com efeito, na medida em que a estratégia predominante passa a ser trocar os ganhos de escala, com a produção de grande quantidade de unidades de valores menores, pela construção de pequeno número de

unidades com alto valor cada uma, a construção torna-se uma espécie de artesanato de luxo” (RIBEIRO; AZEVEDO, 1996, p. 232).

Antônio Cláudio Fonseca (2012) também apresenta uma crítica, ao dizer:

“Até hoje, não se tentou obter reduções de custo em função das mudanças de hábito do morar paulistano, que sinalizam para projetos menos prolixos, sem excessos de acessos, banheiros ou áreas de serviços” (FONSECA, 2012, p. 182).

Cláudio Bernardes (2018), porém, explica que o mercado imobiliário busca sempre equilibrar a oferta e a demanda e, portanto, precisa de um produto que, ao mesmo tempo, atinja os anseios do consumidor e tenha um preço que esse consumidor possa pagar. Porém, além disso, há um terceiro fator, que são as regras de uso e ocupação do solo, e quem as determina não é o mercado.

“Tudo o que está sendo feito aí, está sendo feito de acordo com a regra, um plano especificado de desenvolvimento da cidade, como as regras de construção que foram estabelecidas por lei. Se essas regras não estiverem muito adequadas, sob o ponto de vista de desenvolvimento da cidade da forma mais correta, com mais qualidade de vida, mais sustentável, então o plano está errado, porque o mercado não constrói sob seu bel prazer (...). Ele constrói da forma como o mercado quer, no preço que o consumidor pode pagar, aonde e da forma que a lei permite como ele faça” (BERNARDES, 2018).

Fernando Chucre (2018) inclusive elogia os chamados “ultracompactos” que, em suas palavras, “estão utilizando, de maneira inteligente, o Plano Diretor e estão gerando produtos com áreas comuns muito mais sofisticadas, com muito mais equipamento, com comércio vinculado às unidades habitacionais, do que a produção ainda tradicional” (CHUCRE, 2018).

Possíveis caminhos para a evolução do produto imobiliário

Alguns autores pontuam que, para melhorar-se a qualidade da produção imobiliária, seria necessária uma fiscalização maior por parte do Poder Público. João Sette Whitaker, ao listar possíveis responsáveis por aspectos negativos do ambiente urbano brasileiro, cita a “complacência do Estado na regulação e fiscalização” (WHITAKER, 2012, p. 29). Antônio Cláudio Fonseca (2012) afirma que “seria desejável que os órgãos públicos acompanhassem com mais cautela e sensibilidade os movimentos do mercado, ao gerir políticas sobre a questão urbana”.

Renato Ventura (2018), porém, defende um diálogo mais equilibrado entre ambas as partes, onde o poder público não veja o incorporador como inimigo. Relacionada à essa visão, Fernando Chucre aponta a possibilidade da legislação dar incentivo à inovação, pois “é a regulação que vai gerar alguns tipos de demandas” (CHUCRE, 2018). O secretário exemplifica essa situação através da possibilidade de se gerar descontos na Outorga Onerosa quando um edifício possuir algum tipo de certificação ambiental. “É uma forma de você incentivar o mercado (...) a implementar determinados avanços sob o ponto de vista urbanístico e arquitetônico” (CHUCRE, 2018).

Cláudio Bernardes (2018) afirma que o mercado deveria participar mais das audiências públicas relacionadas à regulamentação de índices urbanísticos. Ele acrescenta que entende que isso ainda não seja fácil, pois toda proposta que vem do setor produtivo é vista como uma tentativa apenas de viés financeiro. Bernardes diz que acredita que os principais agentes imobiliários já possuem uma visão de que é importante que a construção da cidade seja adequada. “Imagina se a gente contribuísse [de maneira proposital] para tornar a cidade um caos. Eu vou fazer produto imobiliário para quem? Ninguém quer morar em uma cidade que é um caos” (BERNARDES, 2018).

Alexandre Lafer Frankel (2018), porém, acredita que é possível o mercado apresentar avanços sem o auxílio direto ou indireto do Estado. O empresário afirma que o setor pode alterar sua produção padrão “Ousando. Desafiando o status quo. (...) Acho que falta descer um pouquinho mais para o chão, para a realidade” (FRANKEL, 2018). Ele acrescenta que, ao se escutar o cliente e o que ele almeja, se torna possível oferecer produtos diferentes e mais adequados.

3. CONSIDERAÇÕES FINAIS

A existência do mercado imobiliário está amarrada à terra enquanto bem de mercado. A atividade incorporadora poderia ser resumida em adquirir terrenos, agregar valor e revendê-los, obtendo, dessa maneira, o lucro. Nesse processo ocorre a participação de diferentes especialistas, como arquitetos, engenheiros, vendedores, economistas e advogados, além dos agentes financeiros e do consumidor cabendo ao incorporador coordenar todas as disciplinas e partes interessadas.

Tal atividade possui particularidades que a diferencia de outros ramos da indústria. Uma dessas características seria sua relativa baixa produtividade, causada pela grande quantidade de mão-de-obra empregada e menor possibilidade de mecanização da produção, o que acaba impactando no preço final de venda.

Outro aspecto seria o fato de o valor de venda ser alto, o que o distancia de uma relação com os salários e faz a comercialização ser dependente das condições de financiamento presentes, as quais estão conectadas à ação do Estado na manutenção das taxas de juros.

É percebido que a verticalização está intimamente conectada com o mercado imobiliário enquanto estratégia de multiplicação de terra. Portanto a regulação do solo criado acaba por influenciar diretamente a produção imobiliária. Nesse âmbito, a legislação atua através do coeficiente de aproveitamento do terreno, outorga onerosa e Certificados de Potencial Adicional de Construção (CEPAC). A bibliografia concorda que a multiplicação do solo gera uma divisão do custo total de produção da habitação entre as unidades e, consequentemente, democratiza o acesso à terra urbana.

Sendo o valor da terra um aspecto fundamental na compreensão da lógica do setor imobiliário, é importante observar também seus principais fatores de influência, sendo eles a transformação do uso do solo, infraestrutura urbana e potencial construtivo.

A bibliografia denomina como “inovação” a estratégia de se utilizar da transformação do uso do solo para agregar valor de venda ao produto, tendo seu funcionamento baseado na compra de terreno em zonas desvalorizadas – nesse caso periféricas – para, então, construir moradias de categoria de preço superior. Tal estratégia possui similaridades com a atuação da Goldman Properties, onde eram comprados muitos terrenos em bairros desvalorizados – nesse caso, por estarem antigos e mal conservados mas ainda possuírem valor histórico e infraestrutura – e reocupando-os com usos diversos, gerando uma gentrificação no bairro.

A infraestrutura urbana também acaba por influenciar no valor do terreno, visto que, em São Paulo, existe uma desigualdade em sua oferta, possuindo uma concentração maior de rede de transportes em áreas centrais que as tornam mais caras e, conseqüentemente, elitizadas. Assim, é um desafio para o mercado imobiliário conseguir a diminuição do preço da unidade habitacional em locais onde o terreno possua esse preço elevado, sendo a diminuição da área privativa unida ao compartilhamento das áreas comuns uma estratégia utilizada para tal fim.

Quanto às tipologias ofertadas pelo mercado imobiliário, a bibliografia concorda em afirmar que são padronizadas e inadequadas para a sociedade atual. Porém, as entrevistas realizadas trouxeram a visão de que há um novo movimento no mercado de buscar atingir o público-alvo com mais clareza e direcionamento, buscando-se compreender quais seriam suas reais demandas, considerando-se uma sociedade de hábitos e necessidades em constante renovação. É importante observar, ainda, como a legislação atual acaba por limitar as opções arquitetônicas do empreendimento, sendo, muitas vezes, responsável por definir aspectos qualitativos fundamentais do projeto.

Assim, pode-se depreender que os aspectos – sejam eles positivos ou negativos – presentes na produção imobiliária não devem ser analisados isoladamente, visto que são resultado de diversos fatores internos e principalmente externos ao mercado imobiliário em si.

Para alcançar melhores resultados, é importante que o mercado busque entender melhor seu público e direcionar os lançamentos à essas novas demandas ao invés de, em uma postura conservadora, repetir produtos antigos buscando apenas reproduzir êxitos passados. É necessário, também, que haja um diálogo mais aberto entre mercado, Estado e academia, onde se enxergue a potencialidade do setor imobiliário em trazer transformações positivas no ambiente urbano.

4. REFERÊNCIAS

- ANITELLI, F. Como nasce um modelo: o projeto de apartamentos na cidade de São Paulo. Dissertação de mestrado. São Carlos: EESC-USP, 2011. Disponível em: <http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/18/18142/tde-05052011-142438/publico/dissertacao_felipe.pdf>. Acesso em: 10 mar. 2017.
- BENEVOLO, L. As origens da urbanística moderna. 3ª edição. Lisboa: Presença, 1994.
- _____. História da cidade. 5ª edição. São Paulo: Perspectiva, 2012.
- BERNARDES, C. Entrevista concedida a Andressa Duarte Diniz. São Paulo, 10 abr. 2018.
- BONDUKI, N. G. Origens da habitação social no Brasil. Análise Social, Lisboa, vol. XXIX (127), 1994. Disponível em: <<http://analisesocial.ics.ul.pt/documentos/1223377539C9uKS3pp5Cc74XT8.pdf>>. Acesso em: 25 abr. 2018.
- BRASIL. Presidência da República, Casa Civil, Subchefia para assuntos jurídicos. Lei federal nº 4.591, de 16 de dezembro de 1964. Dispõe sobre o condomínio em edificações e as incorporações imobiliárias. Diário Oficial da União, 21 dez. 1964, Brasília, p. 11682.
- _____. Presidência da República, Casa Civil, Subchefia para assuntos jurídicos. Lei federal nº 10.257, de 10 de julho de 2001. Regulamenta os arts. 182 e 183 da Constituição Federal, estabelece diretrizes gerais da política urbana e dá outras providências. Diário Oficial da União, 11 jul. 2001, Brasília, p. 1.
- CALDANA, V. Nova lei de zoneamento de São Paulo será benéfica para a cidade? Sim. Folha de S. Paulo. São Paulo, 05 mar. 2016. Disponível em: <<https://www1.folha.uol.com.br/opinia0/2016/03/1746642-nova-lei-de-zoneamento-de-sao-paulo-sera-benefica-para-a-cidade-sim.shtml>>. Acesso em: 23 jul. 2018.
- CHUCRE, F. Entrevista concedida a Andressa Duarte Diniz. São Paulo, 11 abr. 2018.
- FONSECA, A. C. P. A produção imobiliária e a construção da cidade. São Paulo: Universidade de São Paulo, Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, 2012.
- FRANÇA, E. Entrevista concedida a Andressa Duarte Diniz. São Paulo, 09 abr. 2018.
- FRANKEL, A L. Entrevista concedida a Andressa Duarte Diniz. São Paulo, 02 mai. 2018.
- LEITE, L R P. Estudo das estratégias das empresas incorporadoras do município de São Paulo no segmento residencial no período 1960-1980. Dissertação de mestrado. São Paulo: FAU-USP, 2006.
- MARICATO, E. Habitação e cidade. 6ª edição. São Paulo: Atual, 2002.
- MARTINEZ, A. C. Ensaio sobre o projeto. Brasília: Universidade de Brasília, 2000.
- QUEIROZ, F. A. de. Apartamento modelo: arquitetura, modos de morar e produção imobiliária na cidade de São Paulo. Dissertação de mestrado. São Carlos: EESC-USP, 2008. Disponível em: <http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/18/18142/tde-06032009-161821/publico/Apto_Modelo.pdf>. Acesso em: 21 fev. 2017.
- RIBEIRO, L. C. Q.; AZEVEDO, S. de. (org.). A crise da moradia nas grandes cidades: da questão da habitação à reforma urbana. Rio de Janeiro: UFRJ, 1996. p.p.13-32.
- ROLNIK, R. O que explica o aumento recorde no preço dos imóveis e quais as consequências disso? Blog da Raquel Rolnik. São Paulo, 03 ago. 2010. Disponível em: <<https://raquelrolnik.wordpress.com/2010/08/03/o-que-explica-o-aumento-recorde-no-preco-dos-imoveis-e-quais-as-consequencias-disso/>>. Acesso em: 23 jul. 2018.

_____.; SANTORO, P. F. Novas frentes de expansão do complexo imobiliário-financeiro em São Paulo. In: Caderno Metrópole. São Paulo, 2017, v.19, n. 39, pp. 407-431.

SÃO PAULO (município). Prefeitura do município de São Paulo. Lei nº 7.688, de 30 de dezembro de 1971. Dispõe sobre a instituição do Plano Diretor de Desenvolvimento Integrado do município de São Paulo PDDI-SP, e dá outras providências. Diário Oficial do Município de São Paulo, 31 dez. 1971, São Paulo.

SÃO PAULO (município). Prefeitura do município de São Paulo. 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. Diário Oficial do Município de São Paulo, 1 ago. 2014, São Paulo, p. 1.

SOMEKH, N. A cidade vertical e o urbanismo modernizador. São Paulo: Studio Nobel/EDUSP/FAPESP, 1997.

TRAMONTANO, M.; VILLA, S. B. Apartamento metropolitano: evolução tipológica. In: SEMINÁRIO HISTÓRIA DA CIDADE E DO URBANISMO, 2000, Natal. Anais... Natal: UFRN, 2000. Disponível em: <<http://www.nomads.usp.br/documentos/livraria/A07-Apartamento%20Metropolitano.pdf>>. Acesso em: 20 fev. 2017.

VENTURA, R. Entrevista concedida a Andressa Duarte Diniz. São Paulo, 05 abr. 2018.

VILLA, S. B. Apartamento metropolitano: habitações e modos de vida na cidade de São Paulo. Dissertação de mestrado. São Carlos: EESC, 2002. Disponível em: <<https://morahabitacao.files.wordpress.com/2012/10/villa-s-b-apartamento-metropolitano-habitac3a7c3b5es-e-modos-de-vida-na-cidade-de-sc3a3o-paulo.pdf>>. Acesso em: 21 fev. 2017.

_____. Morar em apartamentos: a produção dos espaços privados e semi-privados nos edifícios ofertados pelo mercado imobiliário no século XXI em São Paulo e seus impactos na cidade de Ribeirão Preto. Critérios para Avaliação Pós Ocupação. Tese de doutorado. São Paulo: FAU-USP, 2008. Disponível em: <http://www.teses.usp.br/teses/disponiveis/16/16132/tde-19112010-112443/publico/Simone_Villa_Tese.pdf>. Acesso em: 20 mar. 2017.

VILLAÇA, F. Dilemas do plano diretor. In: O município no século XXI: cenários e perspectivas. Ed. especial. São Paulo: Fundação Prefeito Faria Lima. CEPAM, 1999. Disponível em: <<http://www.ceap.br/material/MAT17062012114727.pdf>>. Acesso em: 26 abr. 2018.

_____. Espaço intra-urbano no Brasil. 2ª edição. São Paulo: Studio Nobel/FAPESP, 2012.

WHITAKER, J. S. São Paulo: o mito da cidade-global. Tese de doutorado. São Paulo: FAU-USP, 2003. Disponível em: <http://labhab.fau.usp.br/biblioteca/teses/ferreira_doutorado_mitocidglobal.pdf>. Acesso em: 22 jul. 2018.

_____. (org). Produzir casas ou construir cidades? Desafios para um novo Brasil urbano. Parâmetros de qualidade para a implementação de projetos habitacionais e urbanos. São Paulo: FUPAM, 2012

WILHEIM, J. Mão escondida projeta arquitetura medíocre. In: Minha Cidade, São Paulo, ano 08, n. 096.04. Vitruvius, jul. 2008. Disponível em: <<http://www.vitruvius.com.br/revistas/read/minhacidade/08.096/1883>>. Acesso em: 25 abr. 2018.

Contatos: andressadiniz@me.com e valter.caldana@mackenzie.br