

em Geografia Humana pela USP, além de Graduação em Geografia na UFRGS. Suas pesquisas concentram-se em estudos urbanos e geografia econômica, com ênfase em atores e dinâmicas do mercado imobiliário urbano, políticas de uso do solo urbano e a financeirização da produção imobiliária urbana.

**RUBENS MOREIRA R. CARVALHO** é Professor do Departamento de Urbanismo e do Programa de Pós-Graduação em Arquitetura da UFF e Pós-doutorando em Geografia na mesma instituição. Possui Doutorado, Mestrado e Graduação em Arquitetura e Urbanismo pela UFF e acumula experiência prática no planejamento urbano proveniente de sua atuação na Secretaria Municipal de Urbanismo da Prefeitura do Rio de Janeiro. Seus estudos envolvem as áreas de planejamento urbano e regional, política urbana, geografia urbana, teoria e projeto de urbanismo, urbanismo ecológico, geoprocessamento e cartografia temática.

**GABRIEL RODRIGUES DA SILVA** é Professor Substituto de Geografia no Instituto Federal de Educação, Ciência e Tecnologia de Minas Gerais e está realizando pesquisa de Doutorado no Programa de Pós-Graduação em Geografia da UFF. Possui Mestrado em Estudos Urbanos e Regionais pela UFRN e graduação em Geografia pela UFPI. Seus estudos na área de geografia humana abordam geografia urbana e regional, produção do espaço urbano, mercado imobiliário, políticas urbanas e habitacionais, justiça espacial e instrumentos urbanísticos.



**UFF** Universidade  
Federal  
Fluminense

**geonit** GRUPO DE GEOGRAFIA URBANA E URBANISMO  
Centro de Estudos sobre  
Desigualdades Globais

**CONSEQUÊNCIA**

ISBN 978-65-87145-65-5  
9 786587 145655

SANFELICI, CARVALHO  
E SILVA (ORGs.)

**ESTUDOS DA DINÂMICA IMOBILIÁRIA  
PARA POLÍTICAS URBANAS**

**CONSEQUÊNCIA**

# ESTUDOS DA DINÂMICA IMOBILIÁRIA PARA POLÍTICAS URBANAS

## Fontes, Métodos e Cartografias

Daniel Sanfelici  
Rubens Moreira R. Carvalho  
Gabriel Rodrigues da Silva  
ORGANIZADORES



**CONSEQUÊNCIA**

O estudo da dinâmica imobiliária vem ganhando importância no planejamento e na gestão da cidade. As reflexões reunidas neste volume contribuem para o entendimento da produção e reprodução do espaço urbano, permitindo identificar movimentos de valorização e desvalorização de determinadas áreas da cidade, bem como os agentes envolvidos nesses processos. Além disso, as análises da dinâmica imobiliária subsidiam a elaboração de políticas públicas voltadas para a regulação do mercado imobiliário, possibilitando a implementação de instrumentos de controle do uso do solo, com recuperação e redistribuição de mais-valias fundiárias, no sentido de reduzir desigualdades socioespaciais e ampliar o acesso à moradia digna e demais oportunidades urbanas, para promover cidades mais justas e democráticas. Para isso, são de grande valia as pesquisas que se aprofundam na compreensão dos movimentos do mercado imobiliário, como as que compõem o presente livro. Os trabalhos aqui apresentados oferecem, para além dos seus objetivos específicos, uma compreensão geral acerca da disposição de infraestruturas e serviços urbanos, bem como sobre a necessidade de investimentos e políticas de desenvolvimento urbano mais efetivas em diferentes cidades brasileiras.

**DANIEL SANFELICI** é Professor do Departamento de Geografia e do Programa de Pós-Graduação em Geografia da UFF. Detentor da Bolsa de Produtividade CNPq-2, possui Doutorado e Mestrado

DANIEL SANFELICI  
RUBENS MOREIRA R. CARVALHO  
GABRIEL RODRIGUES DA SILVA  
(Organizadores)

# **Estudos da Dinâmica Imobiliária para Políticas Urbanas**

## **Fontes, métodos e cartografias**

CONSEQUÊNCIA

© 2023, dos autores

Direitos desta edição reservados à  
Consequência Editora  
Rio de Janeiro - RJ - Brasil  
ed@consequenciaeditora.com.br  
www.consequenciaeditora.com.br  
BlogdaConsequência

Todos os direitos reservados. A reprodução não autorizada desta publicação,  
no todo ou em parte, constitui violação do copyright (Lei no 9.610/98).

*Conselho editorial*

Alvaro Ferreira  
Carlos Walter Porto-Gonçalves  
João Ferrão  
João Rua  
Marcelo Badaró Mattos  
Márcio Piñon de Oliveira  
Marcos Saquet  
Martina Neuburger  
Ruy Moreira  
Timo Bartholl

*Coordenação editorial e projeto gráfico:* Consequência Editora

*Revisão:* Cristiane Fogaça

*Diagramação:* Oliveira e Filho

*Capa:* Tiago Rodrigues

*Imagem de capa:* Rubens Moreira R. Carvalho

DADOS INTERNACIONAIS DE CATALOGAÇÃO NA PUBLICAÇÃO (CIP) DE ACORDO COM ISBD

E82 Estudos da dinâmica imobiliária para políticas urbanas: fontes, métodos e cartografias / organizado por Daniel Sanfelici, Rubens Moreira R. Carvalho, Gabriel Rodrigues da Silva. - Rio de Janeiro : Consequência Editora, 2023.

340 p. : il. ; 16cm x 23cm.

Inclui bibliografia e índice.

ISBN: 978-65-87145-65-5

1. Geografia. 2. Políticas urbanas. I. Sanfelici, Daniel. II. Carvalho, Rubens Moreira R. III. Silva, Gabriel Rodrigues da. IV. Título.

2023-2026

CDD 910

CDU 91

## CRÉDITOS INSTITUCIONAIS

CENTRO DE ESTUDOS SOBRE DESIGULADADES GLOBAIS (UFF)

UNIVERSIDADE FEDERAL FLUMINENSE (UFF)

*Reitor*

Antônio Claudio Lucas da Nóbrega

*Vice-reitor*

Fabio Passos

*Pró-Reitoria de Pesquisa, Pós-Graduação e Inovação (Proppi)*

Monica Maria Guimarães Savedra

*Pró-Reitoria de Extensão (Proex)*

Leila Gatti Sobreiro

GRUPO DE PESQUISA DE GEOGRAFIA URBANA  
E URBANISMO (GEONIT)

*Coordenador*

Daniel Sanfelici (Geografia)

*Vice-coordenadora*

Fernanda Furtado (Urbanismo)

*Docentes/Pesquisadores*

Christy Pato (Ciência Política)

Rômulo Weckmüller (Pós-doutorado – Geografia)

Rubens Moreira. R. Carvalho (Urbanismo)

Tâmis Parron (História)

*Discentes*

Ademas Pereira (Mestrado – História)

Amanda Costa (Mestrado – Arquitetura e Urbanismo)

Gabriel Rodrigues da Silva (Doutorado – Geografia)

Giovanna Costa (Mestrado – Arquitetura e Urbanismo)

Isabella Marcello (Graduação – Geografia)

João Pedro Costa (Graduação – Geografia)

Mariana Pacheco (Graduação – Arquitetura e Urbanismo)

Matheus Butrucci (Graduação – História)

Pedro Henrique P. Leite (Mestrado – Geografia)

Raquel Carvalho (Mestrado – Geografia)

## SUMÁRIO

|   |     |
|---|-----|
| <i>APRESENTAÇÃO .....</i>   | 11  |
| <i>Fernanda Furtado</i>   |     |
| <i>A pesquisa sobre dinâmicas imobiliárias em cidades brasileiras:<br/>trajetórias, lacunas e desafios .....</i>                                      | 17  |
| <i>Everaldo Santos Melazzo</i>  |     |
| <b>SEÇÃO 1. FONTES E METODOLOGIAS DE PESQUISA<br/>DA DINÂMICA IMOBILIÁRIA</b>   |     |
| <i>A pluralidade de escolhas metodológicas na pesquisa sobre<br/>o mercado imobiliário.....</i>   | 35  |
| <i>Daniel Sanfelici</i>   |     |
| <i>Métodos de análise de base de dados imobiliários: um olhar sobre<br/>a cidade de Ribeirão Preto.....</i>   | 43  |
| <i>Lucia Shimbo, Victória Scussel, Milene Jacinto</i>   |     |
| <i>Dimensiones analíticas en el estudio de los promotores<br/>inmobiliarios: algunas lecciones metodológicas desde Argentina .....</i>                | 71  |
| <i>Ivana Socoloff</i>   |     |
| <i>Redes imobiliárias: como usar o Zap Imóveis para fazer<br/>pesquisa sobre o mercado imobiliário.....</i>   | 93  |
| <i>Marcella Araujo, Francisco Kerche</i>  |     |
| <i>Estratégias de acumulação das incorporadoras de capital aberto: uma<br/>proposta de análise a partir de indicadores econômico-financeiros.....</i> | 117 |
| <i>Beatriz Tamaso Mioto, Carlos Alberto Penha Filho</i>   |     |
| <b>SEÇÃO 2. CARTOGRAFIA DA DINÂMICA IMOBILIÁRIA</b>   |     |
| <i>Aspectos gerais da estruturação urbana e da produção imobiliária<br/>em Niterói .....</i>  | 145 |
| <i>Rubens Moreira R. Carvalho</i>   |     |

|  |     |
|--|-----|
| Análise da evolução urbana de Niterói a partir das legislações urbanísticas e projetos urbanos.....  | 155 |
| <i>Raquel Carvalho, Giovanna Costa</i>   |     |
| Cartografia de anúncios de imóveis: para estudos de dinâmica imobiliária. Estudo de caso em Niterói/RJ.....  | 179 |
| <i>Rômulo Weckmüller, Matheus Butrucci Gomes,<br/>Mariana Pacheco de Araujo, João Pedro Costa da Silva</i>   |     |
| Estoque e fluxo: Estudo da dinâmica imobiliária a partir dos dados do IPTU e do ITBI em Niterói/RJ.....  | 195 |
| <i>Rubens Moreira R. Carvalho, Fernanda Furtado,<br/>Gabriel Rodrigues da Silva</i>  |     |
| <b>SEÇÃO 3. DINÂMICA IMOBILIÁRIA E POLÍTICAS URBANAS</b>   |     |
| A recuperação de mais-valias urbanas como estratégia para se alcançar a justiça espacial .....   | 233 |
| <i>Gabriel Rodrigues da Silva</i>  |     |
| Tributação imobiliária como indicador de valorização do ambiente construído: um estudo para duas cidades metropolitanas.....                         | 241 |
| <i>Alexsandro Ferreira Cardoso da Silva, Érica Milena Carvalho Guimarães<br/>Leôncio, Ângela Kerley Pereira Lima, Lincoln Leydson Santos do Lago</i> |     |
| Gestão dos direitos de construir em São Paulo.....   | 263 |
| <i>Camila Maleronka</i>  |     |
| Instrumentos de financiación del ordenamiento territorial en Colombia .....  | 299 |
| <i>Maria Cristina Rojas Eberhard, Óscar Eduardo Pérez Moreno</i>   |     |
| SOBRE AS AUTORAS E OS AUTORES .....  | 329 |
| ÍNDICE REMISSIVO .....   | 337 |

# **Métodos de análise de base de dados imobiliários**

## **Um olhar sobre a cidade de Ribeirão Preto<sup>1</sup>**

Lucia Shimbo

Victória Scussel

Milene Jacinto

### **Introdução**

Os estudos que tratam do mercado imobiliário no Brasil sofrem da falta de transparência e da dificuldade de acesso a informações atualizadas, como bem apontam Abreu e Amorim (2014). Há certa escassez de dados e uma ausência de padronização nas informações disponibilizadas nas prefeituras municipais e nos Cartórios de Registros de Imóveis. De acordo com os autores, esse fato favorece “a existência de informações para poucos (incorporadores, loteadores etc.)” que, com esse acesso privilegiado, obtêm “sobrelucros em suas operações e estratégias especulativas em períodos e áreas determinadas” (ABREU; AMORIM, 2014, p. 299).

Na contramão dessa tendência, recentemente, em dezembro de 2022, a Receita Federal (BRASIL, 2022) lançou o Sistema Nacional de Gestão de Informações Territoriais (SINTER) que organizará dados cadastrais, geoespaciais, ambientais, fiscais e jurídicos, relativos a imóveis na cidade e no campo, produzidos por órgãos públicos e cartórios que, anteriormente, eram utilizados apenas para fins de tributação.

Até que esse sistema esteja acessível, resta aos pesquisadores adquirir bases de dados imobiliários produzidas por empresas ou realizar o trabalho hercúleo de coleta de anúncios de imóveis em jornais e portais especializados ou, ainda, sistematizar dados dispersos coletados em prefeituras e cartórios.

<sup>1</sup> Este capítulo resulta de uma pesquisa financiada pela Fapesp intitulada “O novo valor dos territórios urbanos: os papéis concorrentes das autoridades locais, dos avaliadores de imóveis públicos e dos consultores imobiliários” (Proc. 2020/06243-6).

Este capítulo procura discutir os métodos e resultados da análise do banco de dados de pesquisa imobiliária, produzido pela empresa Geoimóvel, com foco na cidade de Ribeirão Preto (SP) para o período entre 2006 e 2021.

Em termos de estrutura administrativa-regional, Ribeirão Preto é a sede administrativa da Região Metropolitana de Ribeirão Preto (RMRP), que foi criada pela Lei nº 1.290, de 6 de julho de 2016. Ela é composta pelo conjunto de 34 municípios e conta com uma população de 1.669.499 habitantes, dos quais 41% residem em seu município sede. A região também concentra um PIB de R\$ 66.540.947,40 (correspondendo a 3,01% do total do estado de São Paulo), sendo 52% oriundo de Ribeirão Preto (SEADE, 2022). Ela foi recentemente classificada como “capital regional A” pela REGIC – Regiões de influência das Cidades (IBGE, 2018).

O município se localiza na porção nordeste do estado, num entroncamento viário que conecta toda região norte do estado de São Paulo e o sul de Minas Gerais, conta com uma população total de 683.777 habitantes, distribuídos em 650,916 km<sup>2</sup> (SEADE, 2022), e, na escala intraurbana, é “historicamente marcado pela segregação socioespacial e, mais recentemente, pela fragmentação social” (ZAMBONI, 2018, p. 40 e 60).

Desde a sua fundação, a cidade é dividida em duas: com os grupos sociais dominantes construindo sua cidade ao longo do eixo sul, enquanto o eixo norte abriga a população de menor renda. Essa característica foi se consolidando ao longo dos anos graças à legislação municipal que, nos anos 1980, marcou como principal vetor de crescimento do município, o setor sul, voltado à moradia da elite local. Nessa mesma década, chegam na cidade os chamados “Espaços Residenciais Fechados”, reforçando a lógica segregadora presente na cidade (ZAMBONI, 2018).

Neste capítulo mostraremos como os resultados da análise dos lançamentos imobiliários promovidos recentemente na cidade de Ribeirão Preto reforçam essa cisão do município em dois extremos. Além disso, eles mostram a relevância da oferta de unidades residenciais classificadas no tipo econômico.

O argumento a ser desenvolvido aqui é que esse tipo de banco de dados de pesquisa imobiliária é uma fonte relevante para os estudos urbanos, desde que haja uma devida problematização de suas limitações por parte dos pesquisadores, tendo em vista que revela tendências locais de oferta de

produtos imobiliários que, muitas vezes, refletem dinâmicas nacionais mais ampliadas – como é o caso da consolidação do segmento econômico.

Para desenvolver esse argumento, o capítulo está dividido em dois itens, além desta Introdução e das Considerações Finais. No primeiro item, é apresentado um detalhamento a respeito da base adquirida, incluindo uma breve descrição sobre a empresa responsável pelos dados e as características da base, bem como os métodos e etapas que foram utilizados para análise.

No segundo item, são discutidos os resultados da análise dos lançamentos imobiliários de Ribeirão Preto no período de 2006 a 2020, organizados nas seguintes categorias: tipos de produto ofertado, ciclos de aumento e de queda da oferta, padrão dos empreendimentos e sua distribuição no espaço urbano e os agentes envolvidos nessa produção.

## A base de dados imobiliários da geoimóvel e métodos de análise

A fim de se discutir os dados sobre pesquisa imobiliária no Brasil, tomamos como exemplo a base desenvolvida pela Geoimóvel e aplicamos os métodos de sistematização e de análise descritos neste item.

### Características da base

De acordo com o endereço eletrônico da empresa, a Geoimóvel foi fundada em 2001 pela Dexter Engenharia e pela Amaral d'Avila Engenharia – duas empresas de engenharia consultiva e de avaliação imobiliária. Ela se dedica ao desenvolvimento de soluções e de pesquisas imobiliárias relacionadas ao monitoramento dos dados de lançamentos imobiliários. Seus serviços envolvem o fornecimento de instrumentos de análise mercadológica para empresas que atuam no setor imobiliário (como construtoras, incorporadoras e consultorias imobiliárias) e no setor financeiro (bancos e fundos de investimento), bem como para prefeituras e demais órgãos públicos. Dentre seus clientes, estão grandes empresas de capital aberto como a Gafisa, a Cyrela, a Alphaville Urbanismo e a Camargo Corrêa.

Em 2015, o portal de anúncios imobiliários Viva Real adquiriu a Geoimóvel. Em 2017, houve a fusão do Zap Imóveis com o Viva Real, formando-se

o Grupo ZAP. Em 2020, o Grupo ZAP foi adquirido pela OLX – empresa global de comércio eletrônico –, criando-se assim a OLX Brasil. Nesse novo grupo, a Geoimóvel passa a integrar o seu braço de inteligência imobiliária, denominado como DataZAP+ (GEOIMOVEL, 2023).

A Geoimóvel produz um banco de dados de pesquisa imobiliária de base histórica, assim definido pela própria empresa. A base contém os lançamentos de imóveis em 552 municípios brasileiros desde 2006 que são organizados em mais de 70 categorias no programa Microsoft Excel. As categorias compreendem: RGI (Registro Geral de Imóveis); Código no Mapa; Empreendimento; Edifício; Zona de Valor; Endereço; Bairro, Distrito; Região; Cidade; UF; CEP; Zoneamento; Setor Quadra; Data de Lançamento; Data de Entrega; Data Ocupação; Data Projeto Aprovado; Tipologia; Classificação do tipo; Padrão; Status; Área Terreno; Área Total Construída; Torres; Número de Elevadores; Registro de Incorporação; Infraestrutura; Grupo Incorporador Apelido; Grupo Incorporador; Incorporadora 1, 2, 3 e 4; Construtora 1 e 2; Vendedora 1, 2, 3 e 4; Banco; Unidade; Dormitórios; Suítes; Banheiros; Número de Vagas; Área Privativa; Área Total; Número Total de Unidades; Número de Unidades por Pavimento; Número de Pavimentos; Valor do Dólar no Lançamento; Preço de venda da unidade no lançamento; Preço do metro quadrado privativo no lançamento; Preço de venda da unidade atualizado INCC; Preço do metro quadrado privativo atualizado INCC; Preço de venda da unidade atualizado IGP-M; Preço do metro quadrado privativo atualizado IGP-M; Preço de venda da unidade atualizado CUB; Preço do metro quadrado privativo atualizado CUB; Preço de venda da unidade na data pesquisa; Preço do metro quadrado privativo na data pesquisa; Porcentagem de Unidades Vendidas; Porcentagem de Unidades a Vender; Unidades Vendidas; Quantidade em Estoque; Valor Geral de Vendas (VGV); Modalidade; Banco; Condições de Pagamento; Responsabilidade do Comprador; Data da Pesquisa; e Observações.

### Métodos de sistematização e de análise

Foram obtidos os dados de lançamentos de imóveis na cidade de Ribeirão Preto entre 2006 e 2020. As etapas e critérios para sistematizar e analisar tais dados são descritos a seguir.

### *Seleção de categorias*

Dentre as mais de 70 categorias da base, foram escolhidas aquelas que traziam informações sobre os agentes, a tipologia, o padrão, a localização e a data dos lançamentos imobiliários. A Tabela 1 detalha as categorias selecionadas conforme descrição da base e suas respectivas variáveis (quando aplicável).

**Tabela 1 – Categorias selecionadas e variáveis.**

|    | Categorias                        | Variáveis   |
|----|-----------------------------------|---|
| 1  | Código no mapa                    |   |
| 2  | Empreendimento                    |   |
| 3  | Endereço                          |   |
| 4  | Cidade                            |   |
| 5  | Data de Lançamento                |   |
| 6  | Tipologia                         | Residenciais Vertical<br>Residenciais Horizontal<br>Loteamentos<br>Comercial<br>Comercial - Empresa<br>Comercial - Office<br>Flat/Hotel |
| 7  | Área total                        |   |
| 8  | Área privativa                    |   |
| 9  | Classificação do tipo             | Econômico<br>Baixo<br>Médio baixo<br>Médio<br>Médio alto<br>Alto  |
| 10 | Grupo incorporador                |   |
| 11 | Preço do metro quadrado privativo |   |
| 12 | Número total de unidades          |   |

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Geoimóvel (2021).

A categoria código no mapa se refere a um arquivo de extensão KML (*Keyhole Markup Language*) que armazena dados geográficos associados ao Google Earth que vêm junto com a base Excel. A utilização desse código permitiu a espacialização dos empreendimentos.

Nas categorias denominadas como empreendimento, endereço, cidade, data de lançamento, áreas, preço e número total de unidades são apresentadas essas características de cada um dos empreendimentos, que possibilitam, posteriormente, a aplicação de filtros para cada uma delas.

Em relação ao produto ofertado, a categoria tipologia divide os empreendimentos em sete tipos: residenciais verticais, residenciais horizontais, comerciais, comerciais que abrigam empresas, comerciais referentes a torres de edifícios de escritórios (*office*), flat/hotel e loteamentos. O “loteamento” é a definição dada para a comercialização de lotes (sem edificações) e o “residencial horizontal” é para a comercialização de casas (lote + construção). O cruzamento dessa categoria com a localização, área e número total de unidades permite identificar quais são os produtos mais ofertados em cada região das cidades, o predomínio da horizontalização ou verticalização em determinadas áreas, bem como o porte desses empreendimentos.

Na categoria classificação do tipo, as variáveis informadas se referem a como os próprios grupos incorporadores responsáveis por cada empreendimento os classificam de acordo com seu padrão, sendo divididos em: econômico, médio baixo, médio, médio alto e alto. Na análise elaborada a partir desses dados, as categorias “médio baixo”, “médio” e “médio alto” foram agrupadas em uma categoria única denominada “médio”. Dessa forma, nossa análise das unidades lançadas no período de acordo com o padrão está dividida em padrão “econômico”, “médio” e “alto”. Vale destacar que essa categoria só apresenta informações relacionadas a residenciais horizontais e verticais, não estando disponível para as outras tipologias de empreendimentos da base de dados.

Quanto aos agentes, a categoria grupo incorporador se refere ao incorporador principal responsável pelo lançamento do empreendimento. Nessa categoria, quando o incorporador principal está classificado como “investidor particular”, trata-se de uma pessoa jurídica que criou um CNPJ apenas para o lançamento do empreendimento, porém não se trata de uma incorporadora ou construtora. Vale ressaltar que nessa categoria a base de dados em questão concentra tanto os nomes das incorporadoras, como das construtoras e das loteadoras, não havendo diferenciação dentre essas.

Os dados sobre preços se referem aos preços fornecidos pelo grupo incorporador na data do lançamento do empreendimento.

### *Verificação da base*

Após a seleção dos dados a serem utilizados para a análise, foi necessário explorar a base bruta a fim de identificar eventuais erros ou *outliers* que pudessem enviesar os resultados. Para isso, os dados apresentados foram confrontados com informações disponibilizadas nos endereços eletrônicos dos Cartórios de Registro de Imóveis da cidade de Ribeirão Preto. Desse modo, foi possível verificar a implantação dos empreendimentos, a quantidade de unidades, a localização e ainda, no caso dos loteamentos, categorizar a produção entre loteamentos abertos e fechados.

### *Definição de períodos*

De acordo com a Geoimóvel (2021), mesmo a coleta de dados tendo início no ano de 2006, a base passou a ficar mais sólida e completa a partir do ano de 2010. Neste capítulo, os dados do período entre 2006 e 2009 foram mantidos, mas foram enfatizados os dados coletados a partir de 2010.

Além desse recorte temporal (2006-2020), foram definidos dois momentos diferentes que consideraram as condições macroeconômicas e políticas do país e que interferem nos ciclos imobiliários nacionais.

O primeiro momento (2006-2013) compreende o ciclo do crescimento do mercado imobiliário brasileiro, quando houve a articulação entre os profissionais do setor imobiliário e do mercado de capitais no Brasil. Destaca-se que nesse período, no ano de 2009, foi lançado o Programa Minha Casa, Minha Vida (MCMV) logo após a crise global de 2008, com o objetivo de estimular a “produção imobiliária e de infraestrutura e atrair capital financeiro internacional” (SHIMBO; BARDET; BARAVELLI, 2022, p. 2, tradução nossa).

O segundo momento se inicia com a recessão econômica do país em 2014 e é marcado pela reconfiguração das estratégias das incorporadoras imobiliárias para sobreviver à crise num contexto em que, mesmo anterior a esse pe-

ríodo, já se apresentava falta de mão de obra, equipamentos e materiais. Além disso, a crise política e a mudança de governo a partir de 2016 repercutem na diminuição do financiamento para a política de habitação social. O resultado, de acordo com Shimbo, Bardet e Baravelli (2022), foi uma diminuição dos lançamentos residenciais nesse período e a consolidação de um campo restrito às incorporadoras que sobreviveram à crise e, dentre elas, se destacaram aquelas que se voltaram exclusivamente ao segmento econômico.

No entanto, esses momentos serão cotejados com os ciclos imobiliários locais, que podem ser influenciados pela aprovação de planos diretores ou pela mudança de gestão municipal, por exemplo. Abreu e Amorim (2014) destacam essa relação entre condições macroeconômicas e períodos de elevação e de diminuição das atividades do mercado imobiliário local:

[...] pode-se ter situações em que a macroconjuntura econômica imponha um ritmo mais acelerado à circulação dos ativos no mercado imobiliário, ou simplesmente à compra e venda de imóveis, em contrapartida há períodos de baixa liquidez ou mesmo de arrefecimento no mercado imobiliário. Há também situações particulares em que o mercado imobiliário local possa impingir um ritmo aos negócios, demandando ao pesquisador a atenção com relação a essas especificidades que, inclusive, necessariamente não estão articuladas às anteriores (ABREU; AMORIM, 2014, p. 302).

## **Os lançamentos imobiliários em Ribeirão Preto (2006-2020)**

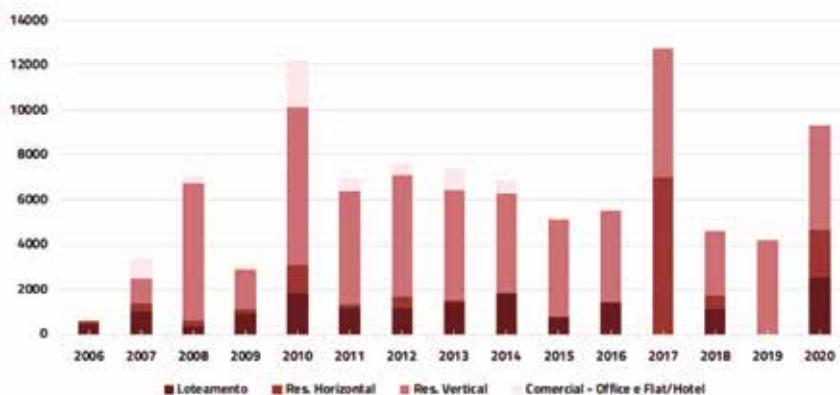
Os resultados da análise da base da Geoimóvel possibilitaram identificar os ciclos de elevação e de queda da atividade imobiliária no município, articulados com os momentos macroeconômicos do país, a distribuição/localização e o padrão dos empreendimentos no espaço intraurbano e os agentes responsáveis por essa oferta.

### **Produtos e ciclos**

Entre 2006 e 2020, foram lançadas 99.676 unidades em residenciais verticais, residenciais horizontais, comerciais, flat/hotel e loteamentos na cidade de Ribeirão Preto. Utilizando-se os dados de número total de unidades de

cada empreendimento, data de lançamento e tipologia, foi possível elaborar o Gráfico 1, que agrupa a produção anual em cada uma das tipologias.

**Gráfico 1 – Novas unidades lançadas em Ribeirão Preto, por tipologia – 2006 a 2020.**



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Geoimóvel (2021).

Considerando-se os dois momentos macroeconômicos (2006-2013 e 2014-2020), observa-se que houve um pequeno aumento de 6,65% no número total de unidades lançadas no segundo momento. O lançamento de unidades em residenciais horizontais triplicou, porém houve estabilidade na produção de unidades em loteamentos e ligeira queda em residenciais verticais.

O aumento da produção geral e de residenciais horizontais, em particular, contrasta com o contexto de diminuição das atividades imobiliárias pós-2014 em âmbito nacional. Contudo, entre as grandes incorporadoras de capital aberto que atuam nacionalmente, esse segundo momento é também marcado pela consolidação da oferta habitacional para o segmento econômico (SHIMBO; BARDET; BARAVELLI, 2022).

Localmente, no primeiro momento, houve um pico de lançamentos em 2010, contando com 12.205 novas unidades. A partir desse ano, é identificada uma queda significativa da produção total, principalmente a partir de 2015, corroborando-se a tendência de arrefecimento das atividades imobiliárias no segundo momento.

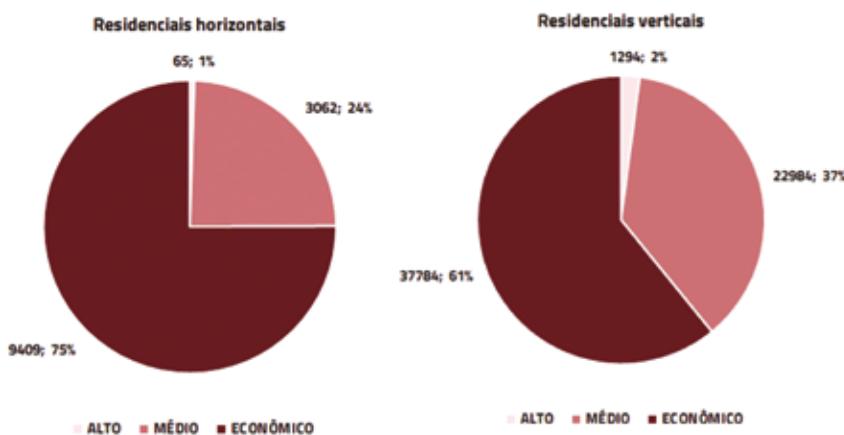
No segundo momento, houve um primeiro pico no número de lançamentos no ano de 2017, com o total de 12.373 unidades lançadas. Nesse

ano o que se observa é o lançamento de 5.746 unidades verticais e de 6.991 novas casas lançadas em um único empreendimento residencial horizontal, chamado Vida Nova Ribeirão. Pode-se relacionar esse dado com a contratação de unidades do Programa Minha Casa Minha Vida que teve, nesse mesmo ano, 8.928 novas unidades contratadas pela Faixa 2, de acordo com o Ministério do Desenvolvimento Urbano (2021). O Vida Nova Ribeirão foi destinado para essa Faixa do programa.

O segundo pico desse momento ocorre em 2020, quando há os lançamentos de dois grandes empreendimentos horizontais econômicos de uma parceria da Urba com a MRV e o Grupo WTB de Ribeirão Preto.

Quanto ao padrão dos residenciais horizontais e verticais, a categoria classificação do tipo nos permite identificar qual foi o padrão que concentrou a maior quantidade de unidades lançadas no período, como podemos observar no Gráfico 2. Como já ressaltado, essa categoria só está disponível na base de dados para essas duas tipologias de empreendimentos.

**Gráfico 2 – Participação de unidades lançadas em residenciais horizontais e verticais, por classificação do padrão – 2006 a 2020.**



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Geoimóvel (2021).

Notamos que em ambas as tipologias, a maioria da produção está concentrada no tipo econômico, sendo correspondente a 75% dos lançamentos em residenciais horizontais e 61% em residenciais verticais.

A fim de entender como se apresenta essa divisão de padrão das unidades lançadas também para os loteamentos, consideramos importante realizar uma diferenciação entre empreendimentos abertos e fechados, já que há uma diferença em termos de preço e localização e, consequentemente, na renda dos seus compradores. Em geral, os loteamentos fechados se destinam a grupos de maior renda.

Porém, essa informação não está disponível na base de dados da Geoimóvel, o que ocasionou na necessidade de se fazer essa diferenciação caso a caso, com dados fornecidos pela Prefeitura Municipal de Ribeirão Preto. Isto posto, no Gráfico 3 temos o número total de unidades lançadas em loteamentos, divididas em unidades em loteamentos abertos e fechados. Com isso, identificamos que aproximadamente 67% das unidades estão localizadas dentro de empreendimentos fechados.

**Gráfico 3 – Participação das unidades lançadas em loteamentos abertos e fechados no total da produção de Ribeirão Preto – 2006 a 2020.**



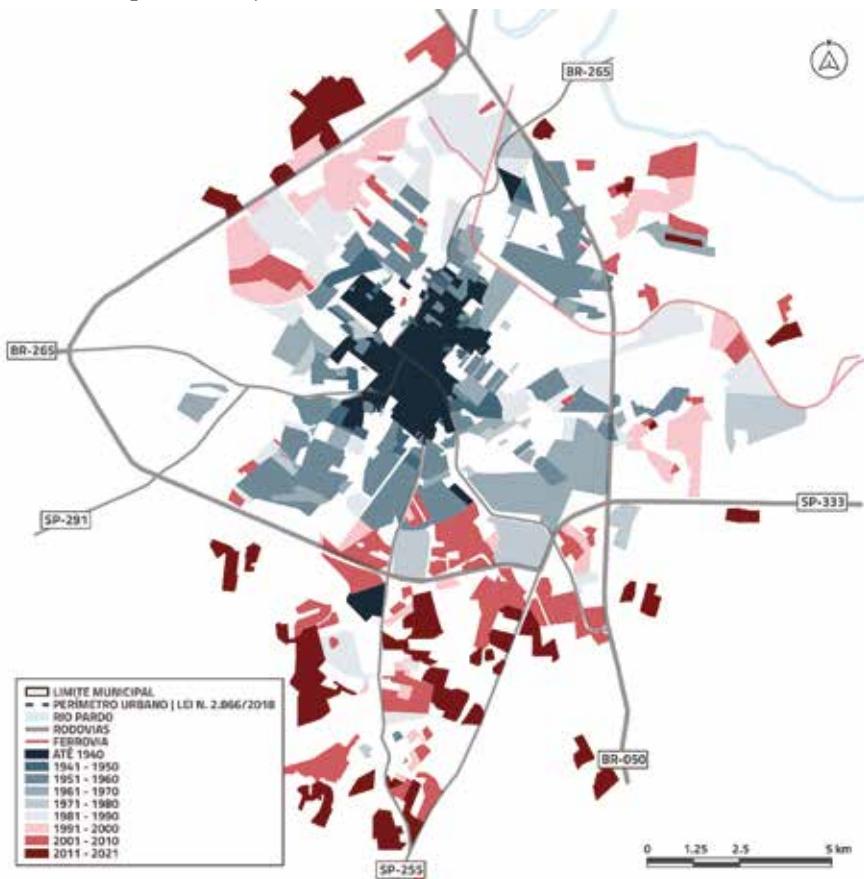
Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Geoimóvel (2021).

### Distribuição no espaço

O mapa da evolução da mancha urbana de Ribeirão Preto que constava em Zamboni (2018) pôde ser atualizado com os dados da Geoimóvel (2021) e da Graprohab (2020). Essa atualização nos permitiu identificar que os lançamentos ocorridos nos anos 2000 reforçaram o eixo de expansão norte-sul.

Como mostra o Mapa 1, até a década de 1980, os empreendimentos ficavam localizados em sua maioria na área urbana circundada pelo Anel Viário. É a partir de 1990 que os novos loteamentos são implantados para além do Anel Viário e se concentram no setor sul.

**Mapa 1 – Evolução da mancha urbana de Ribeirão Preto – Até 2021.**



Fonte: Elaboração própria a partir de dados do Censo Demográfico; Geoimóvel (2021); Graprohab (2020); PMRP; Zamboni (2018).

A divisão histórica norte-sul se manifesta desde o começo do desenvolvimento da cidade, a partir da inauguração da estação ferroviária da Companhia Mogiana em 1886, com a finalidade de escoar a produção de café. A linha férrea serviu como divisa entre a porção norte destinada aos imigran-

tes e a parte sul, onde hoje se localiza o centro histórico de Ribeirão Preto, que concentrou a população de mais alta renda. Essa dinâmica dá início ao processo de divisão do local de moradia no município entre os setores norte e sul (MIGLIORINI, 1997; BARCELLA, 2017; ZAMBONI, 2018).

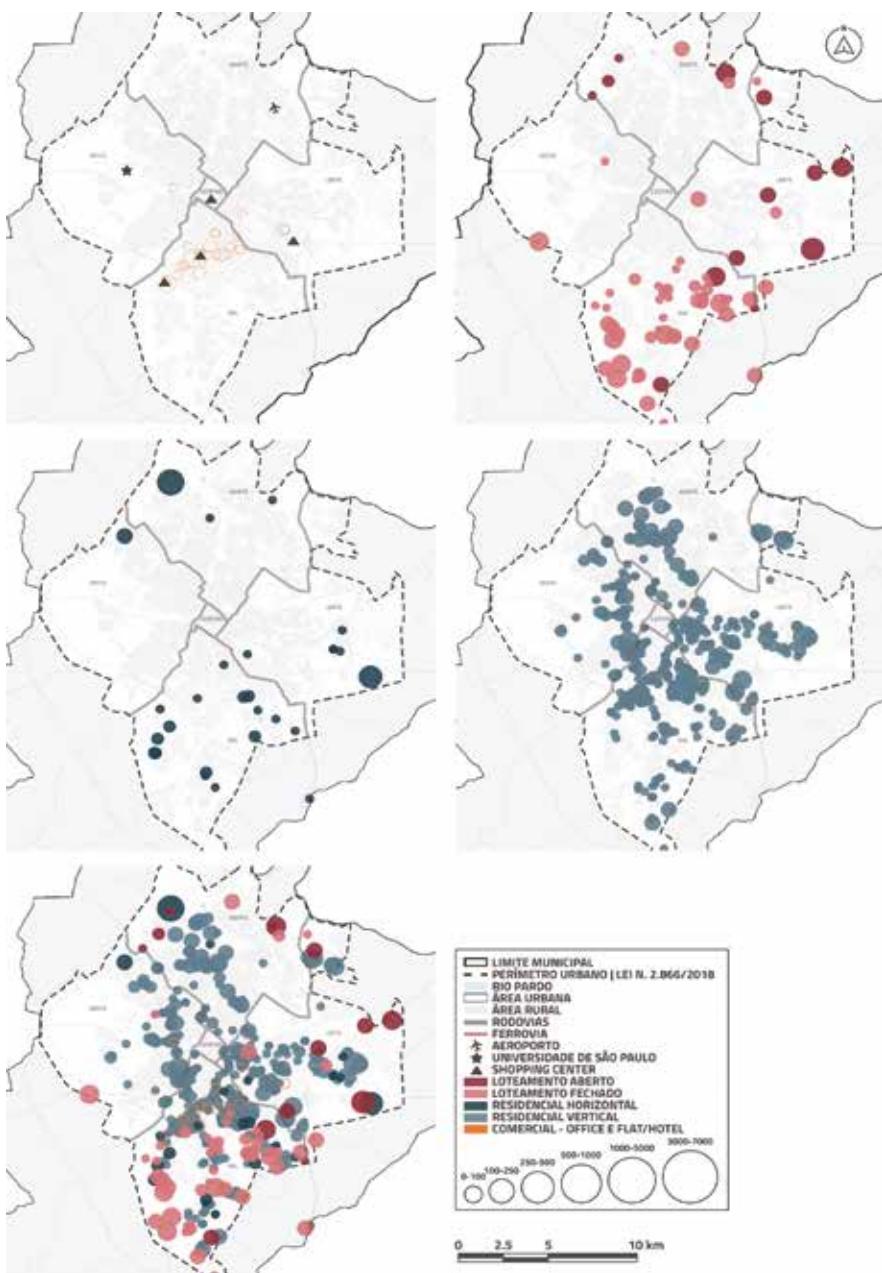
Mas é a partir de 1980, quando são instituídos os primeiros loteamentos fechados de Ribeirão Preto (localizados, especialmente, no setor sul da cidade) e são inaugurados dois grandes centros comerciais nesse mesmo setor – o Ribeirão Shopping e o Novo Shopping –, que se inicia o processo de valorização imobiliária do vetor sul. A articulação entre agentes do mercado imobiliário local, do poder público e os proprietários de terras resulta, nos períodos seguintes, em um forte impulsionamento dos negócios imobiliários locais nesse vetor (BARCELLA, 2019).

Os conjuntos habitacionais implementados pela Companhia Habitacional Regional de Ribeirão Preto (COHAB-RP) no setor norte, quando ainda não havia infraestrutura urbana adequada nessa região, também contribuíram para essa divisão socioespacial. Em 1980, Ribeirão Preto contava com 80.032 habitantes residentes nesses conjuntos habitacionais, ou seja, uma população correspondente a 18,33% do seu contingente populacional total (IBGE, 1991; MELO, 2017; ZAMBONI, 2018).

As marcas dessa desigualdade se manifestam nas posições geográficas opostas do local de residência dos diferentes segmentos de renda, agravadas pelas condições precárias de circulação por transporte público. Se durante as décadas de 1970 e 1990, o que vimos eram as populações de mais alta renda, os serviços e a infraestrutura se concentrarem na área central, enquanto os segmentos de menor renda ocupavam as periferias da cidade, o que vemos entre os anos de 2000 e 2020, são os segmentos de mais alta renda deslocando sua moradia também para áreas mais periféricas, porém em direção oposta às camadas de baixa renda.

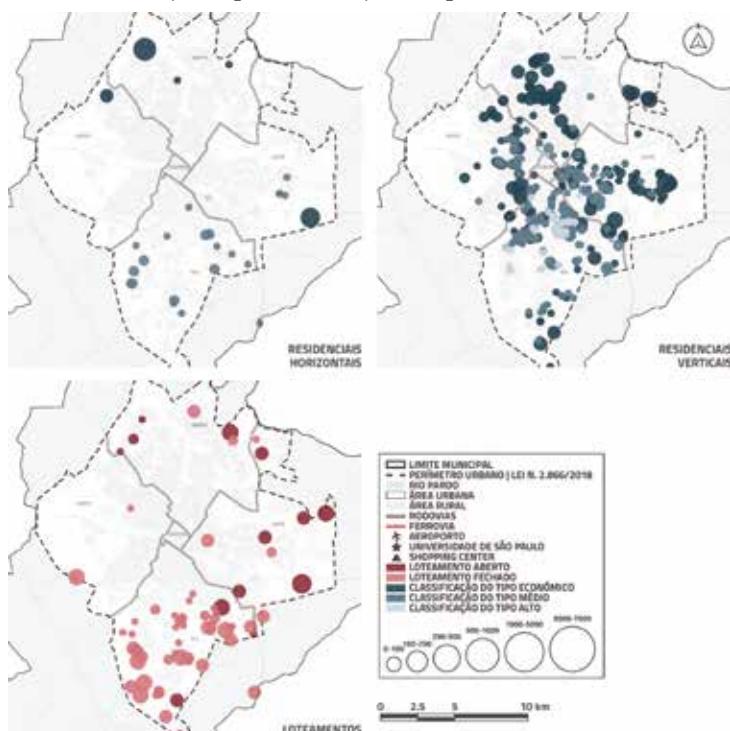
A espacialização dos lançamentos imobiliários residenciais contidos na base de dados, que foi realizada utilizando-se o arquivo KML fornecido pela Geoimóvel em conjunto com o *software* QGIS, nos permite identificar os padrões de localização residencial da cidade, para cada uma das tipologias, como apresenta o Mapa 2. Esses mapas indicam tanto a localização quanto a concentração de unidades lançadas entre 2006 e 2020 das diferentes tipologias: comercial, loteamento aberto e fechado e residencial horizontal e vertical.

**Mapa 2 – Localização e concentração de unidades dos empreendimentos lançados, por tipologia – 2006 a 2020.**



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Geoimóvel (2021).

**Mapa 3 – Localização e concentração de unidades dos empreendimentos lançados, por classificação do tipo – 2006 a 2020.**



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Geoimóvel (2021).

Numa primeira visada, já é possível observar como as tipologias apresentam tendências de localização diversas entre si e como os setores norte e sul ainda se diferenciam ainda mais.

Ao olharmos para o setor sul, que concentra a população de maior rendimento médio da cidade, de acordo com o IBGE (2010), o que se mostra é a concentração de praticamente toda a produção de loteamentos fechados, de residenciais horizontais, de edifícios de escritórios e shopping centers do município. Quanto aos residenciais verticais, é possível identificá-los distribuídos em todos os setores da cidade. O setor norte apresenta uma menor quantidade de lançamentos imobiliários, se comparado ao sul, e se destaca pelo residencial horizontal de 7 mil unidades localizado no seu extremo. O setor leste concentra os loteamentos abertos e apresenta um grande empreendimento horizontal no limite da área urbana.

Ao repetirmos a mesma espacialização utilizando a diferenciação da classificação dos tipos de cada empreendimento (separados em econômico, médio e alto), de acordo com a Geoimóvel (2021), é ainda mais evidente a divisão de Ribeirão Preto em duas cidades: uma no setor norte e outra no setor sul. O Mapa 3 apresenta a localização e a concentração de unidades lançadas entre 2006 e 2020 em residenciais horizontais e verticais, separando-as em econômico, médio e alto, e em loteamentos abertos e fechados.

Como podemos observar nesse mapa, no setor norte do município estão localizadas grande parte das unidades habitacionais de classificação do tipo econômico nos residenciais verticais e praticamente todas as unidades de residenciais horizontais, estando apenas um deles localizado no setor leste, ao longo da Rodovia SP-333. Ao mesmo tempo, no setor sul, estão localizados os residenciais horizontais de classificação do tipo médio e alto, praticamente todos os loteamentos fechados e os residenciais verticais de classificação do tipo alto. Vale chamar atenção para o fato de que mesmo apresentando concentração de edifícios verticais econômicos no setor norte, é possível identificar o lançamento de novos empreendimentos desse tipo espalhados por todas as regiões da cidade. No entanto, os edifícios verticais dos padrões médio e alto não são lançados no setor norte.

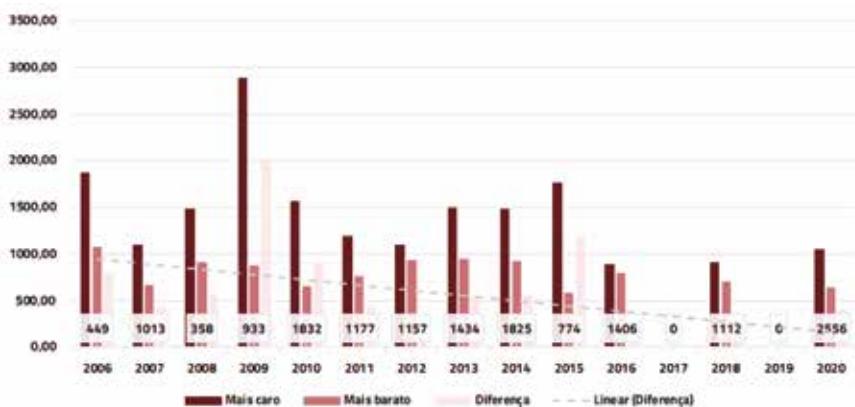
### Preços dos loteamentos

Seguindo o objetivo de apreender o padrão dos empreendimentos, a categoria preço nos permite aprofundar essa dimensão, mesmo que haja limitações na base de dados nesse quesito. Na medida em que a Geoimóvel coleta dados da oferta imobiliária, declarada pelos responsáveis pelos lançamentos, trata-se dos preços iniciais e não necessariamente dos preços da venda realizada. Feita essa ressalva, analisamos os preços por metro quadrado privativo das unidades lançadas apenas da tipologia loteamento. Além disso, procurando-se minimizar possíveis distorções na correção monetária<sup>2</sup>, compararamos o

<sup>2</sup> Os valores apresentados na categoria preço foram deflacionados utilizando a série de índice geral de preços – disponibilidade interna (IGP-DI) – geral: índice (ago. 1994 = 100), para o mês de abril de 2022. O índice IGP, da Fundação Getúlio Vargas, aponta o ritmo evolutivo de preços como medida síntese da inflação nacional. Ele é apresentado em três versões, sendo uma delas a disponibilidade interna (DI), utilizada pela pesquisa por incluir

preço do metro quadrado mais alto e o mais barato, bem como identificamos a diferença entre ambos, para cada ano do período analisado. O Gráfico 4 apresenta esses dados de preços dos loteamentos nas colunas e os rótulos de dados mostram o total de unidades de loteamentos lançadas em cada ano.

**Gráfico 4 – Diferença entre o metro quadrado mais caro e mais barato em unidades lançadas em loteamentos e quantidade total, por ano – 2006 a 2020 (em reais de abril/2022 – IGP-DI).**



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Geoimóvel (2021).

De modo geral, é possível identificar uma diminuição da diferença entre o metro quadrado mais alto e o mais barato, entre 2006 e 2020, como mostra a linha de tendência no Gráfico 4.

Os preços mais baratos se mantêm estáveis durante todo o período de análise. Quanto aos mais caros, o que se observa é um aumento até 2009; seguido de uma significativa queda até 2012, de uma leve elevação até 2015 e, por fim, outra queda a partir de 2016.

Procurando averiguar os picos que ocorrem na diferença entre preço mais alto e mais barato, no ano de 2006 a base registra o lançamento de apenas dois loteamentos que apresentam padrões bastante distintos. O loteamento fechado é o mais caro e conta com 88 unidades de 490 metros

o movimento de preços que abrange todo o processo produtivo, “desde preços de matérias-primas agrícolas e industriais, passando pelos preços de produtos intermediários até os de bens e serviços finais” (IPEADATA, 2022).

quadrados cada e o aberto é o mais barato, com 361 unidades de 200 metros quadrados cada. Em 2009, ano que apresenta um pico no preço do metro quadrado mais caro, foram identificados cinco loteamentos lançados, sendo todos fechados e desses apenas um apresenta um valor mais elevado, de aproximadamente R\$ 2.893 o metro quadrado. O segundo empreendimento mais caro consta um valor de R\$ 1.432.

No segundo momento (2014-2020), especialmente a partir de 2016, o que se observa é uma gradativa queda no preço do metro quadrado dos loteamentos fechados e o lançamento de grandes loteamentos abertos com preços mais baratos.

Vale ressaltar que o segundo momento apresenta uma exceção, no ano de 2015, quando há grande diferença entre o metro quadrado mais caro e o mais barato. Nesse ano, foram lançados 6 loteamentos fechados. O metro quadrado mais barato é registrado em um empreendimento de 31 unidades, de R\$ 579 e esse preço pode ser explicado pela sua localização na porção nordeste da cidade, distante a mais de 13 km do centro histórico de Ribeirão Preto, em uma região que concentra chácaras de recreio. Já o metro quadrado mais caro, de aproximadamente R\$ 1.765, está localizado dentro de um grande empreendimento no setor sul com mais de 100 mil m<sup>2</sup> de área verde.

Nos anos de 2017 e 2019, não houve lançamentos de loteamentos e por isso não há informação sobre os preços no gráfico.

Entre 2018 e 2021, há o lançamento de três loteamentos abertos da MRV em conjunto com a Urba, em parceria com o Grupo WTB, sendo um com 549 unidades, um com 1.104 e o outro de 729. Nessa modalidade de produto imobiliário, os terrenos são comercializados pela Urba e as casas construídas e comercializadas pela MRV.

De modo geral, a análise dos preços de loteamentos reforça o aumento da oferta dos empreendimentos do tipo econômico. Contudo, como destacado anteriormente, há algumas exceções que geram distorções na diferença de preços, o que leva à necessidade de se atentar para o levantamento caso a caso dos lançamentos de loteamentos.

## Agentes

Complementando a análise, também foi possível identificar os agentes envolvidos nos lançamentos imobiliários em cada uma das três tipologias

analisadas (loteamento, residencial horizontal e residencial vertical), como veremos a seguir. As tabelas apresentam os rankings dos 10 grupos incorporadores que mais lançaram unidades em loteamentos, residenciais horizontais e residenciais verticais. De modo geral, em todas as tipologias, há uma elevada concentração da participação dos lançamentos nos agentes que estão em primeiro lugar dos rankings.

A Tabela 2 apresenta os agentes responsáveis pelo lançamento de loteamentos.

**Tabela 2 – Grupos incorporadores responsáveis pelo lançamento de loteamentos, por número de unidades – 2006 a 2021<sup>3</sup> (\*Empresas de Capital Aberto).**

| <b>Ranking</b>                                    | <b>Grupo incorporador</b>                      | <b>Total de unidades</b> | <b>Participação no Total de unidades</b> |
|---|--|--------------------------|--|
| <b>1</b>  | GRUPO WTB                                      | 3.359                    | <b>18,81%</b>                            |
| <b>2</b>  | PERPLAN URBANIZAÇÃO E EMPREENDIMENTOS          | 1.552                    | <b>8,69%</b>                             |
| <b>3</b>  | STEFANI NOGUEIRA URBANIZAÇÃO                   | 1.433                    | <b>8,02%</b>                             |
| <b>4</b>  | GAFISA S/A*                                    | 1.381                    | <b>7,73%</b>                             |
| <b>5</b>  | PDG REALTY SA EMPREENDIMENTOS E PARTICIPACOES* | 1.248                    | <b>6,99%</b>                             |
| <b>6</b>  | PEREIRA ALVIM CONSTRUTORA                      | 1.116                    | <b>6,25%</b>                             |
| <b>7</b>  | SAID EMPREENDIMENTOS                           | 973                      | <b>5,45%</b>                             |
| <b>8</b>  | NS CONSTRUTORA E INCORPORADORA                 | 692                      | <b>3,87%</b>                             |
| <b>9</b>  | BILD DESENVOLVIMENTO IMOBILIARIO               | 563                      | <b>3,15%</b>                             |
| <b>10</b>   | GRUPO ENGEPE                                   | 554                      | <b>3,10%</b>                             |
| <b>OUTROS GRUPOS INCORPORADORES (20 EMPRESAS)</b> |  | <b>4.988</b>             | <b>27,93%</b>                            |

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Geoimóvel (2021).

Como podemos observar na Tabela 2, o grupo incorporador da primeira colocação detém 18,81% das unidades lançadas no período, enquanto o segundo lugar é responsável por apenas 8,69% e o terceiro por 8,02%. Portanto, os três primeiros lugares concentram 35,5% do total de lançamento de loteamentos.

<sup>3</sup> Excepcionalmente, para a elaboração dos rankings dos agentes e para o Gráfico 5, o período adotado foi 2006-2021.

A maioria das empresas do ranking possui sede na própria cidade de Ribeirão Preto, sendo elas: Grupo WTB, Perplan, Stéfani Nogueira Urbanização, Pereira Alvim Construtora, Said Empreendimentos e Bild. Vale ressaltar que todas essas empresas locais têm atuação municipal, estadual ou, no máximo, regional, sendo apenas a Perplan de atuação nacional. As outras empresas (Gafisa, NS Construtora e Incorporadora, PDG Realty e Grupo ENGEP) possuem atuação nacional, das quais apenas duas são de capital aberto (Gafisa e PDG Realty).

Também vale destacar que quase 28% da produção de lotes está pulverizada em 20 loteadores, que provavelmente são de menor porte e de atuação local.

A Tabela 3 apresenta o ranking do lançamento de novas unidades em residenciais horizontais.

**Tabela 3 – Grupos incorporadores responsáveis pelo lançamento de residenciais horizontais, por número de unidades – 2006 a 2021 (\*Empresas de Capital Aberto).**

| Ranking                                   | Grupo incorporador                             | Total de unidades | Participação no Total de unidades |
|---|--|-------------------|-----------------------------------|
| 1   | PACAEMBU CONSTRUTORA                           | 6991              | <b>55,77%</b>                     |
| 2   | MRV ENGENHARIA E PARTICIPACOES S/A*            | 3106              | <b>24,78%</b>                     |
| 3   | PDG REALTY SA EMPREENDIMENTOS E PARTICIPACOES* | 436               | <b>3,48%</b>                      |
| 4   | CONSTRUTORA PEREIRA ALVIM                      | 416               | <b>3,32%</b>                      |
| 5   | BILD DESENVOLVIMENTO IMOBILIARIO               | 323               | <b>2,58%</b>                      |
| 6   | ITAJAI CONSTRUTORA LTDA                        | 214               | <b>1,71%</b>                      |
| 7   | RODOBENS DESENVOLVIMENTO IMOBILIARIO*          | 206               | <b>1,64%</b>                      |
| 8   | STEFANI NOGUEIRA                               | 191               | <b>1,52%</b>                      |
| 9   | CHEMIN INCORPORADORA S/A                       | 150               | <b>1,20%</b>                      |
| 10  | CAMARGO CORREA DESENVOLVIMENTO IMOBILIARIO     | 134               | <b>1,07%</b>                      |
| OUTROS GRUPOS INCORPORADORES (7 EMPRESAS) |  | 369               | <b>2,94%</b>                      |

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Geoimóvel (2021).

Nesse caso, a Pacaembu Construtora está no primeiro lugar do ranking e concentrou mais da metade do total de unidades lançadas, ou seja, aproximadamente 56%. O segundo colocado, a MRV, lançou quase 25% e há uma

diferença significativa para o terceiro colocado, a PDG Realty, que lançou 3,5%. Os três primeiros colocados lançaram juntos 84% de toda a produção de residencial horizontal.

É importante destacar que a Pacaembu Construtora concentrou todas as 6.991 unidades lançadas em um único empreendimento, o Vida Nova Ribeirão, localizado no extremo norte da cidade.

Nos residenciais horizontais, há maior presença de incorporadoras de atuação nacional e com capital aberto, entre elas, a MRV, a PDG Realty e a Rodobens. Com sede na cidade, há três incorporadoras: Construtora Pereira Alvim, a Bild e a Stéfani Nogueira. As outras empresas têm suas sedes divididas entre as cidades de São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte e outras cidades do interior paulista. Quanto às regiões de atuação, metade das empresas possui atuação nacional, enquanto as empresas Stéfani Nogueira, Pereira Alvim, Chemin Engenharia, e Construtora Itajaí têm atuação estadual e a Bild possui atuação regional.

A Tabela 4 apresenta as unidades lançadas em residenciais verticais.

**Tabela 4 – Grupos incorporadores responsáveis pelo lançamento de residenciais verticais, por número de unidades – 2006 a 2021 (\*Empresas de Capital Aberto).**

| Ranking                                    | Grupo incorporador                             | Total de unidades | Participação no Total de unidades |
|--|--|-------------------|-----------------------------------|
| 1  | MRV ENGENHARIA E PARTICIPACOES S/A*            | 12.671            | <b>20,04%</b>                     |
| 2  | BILD DESENVOLVIMENTO IMOBILIARIO               | 12.371            | <b>19,56%</b>                     |
| 3  | BRIO INCORPORADORA LTDA                        | 2.844             | <b>4,50%</b>                      |
| 4  | TRISUL CONSTRUTORA E INCORPORADORA S/A*        | 2.112             | <b>3,34%</b>                      |
| 5  | PDG REALTY SA EMPREENDIMENTOS E PARTICIPACOES* | 2.078             | <b>3,29%</b>                      |
| 6  | BF CONSTRUCOES E INCORPORACOES                 | 1.560             | <b>2,47%</b>                      |
| 7  | PERPLAN EMPREENDIMENTOS IMOBILIARIOS           | 1.537             | <b>2,43%</b>                      |
| 8  | HABIARTE BARC CONSTRUTORES ASSOCIADOS          | 1.328             | <b>2,10%</b>                      |
| 9  | COPEMA ENGENHARIA E CONSTRUCAO LTDA            | 1.282             | <b>2,03%</b>                      |
| 10   | STEFANI NOGUEIRA                               | 1.233             | <b>1,95%</b>                      |
| OUTROS GRUPOS INCORPORADORES (99 EMPRESAS) |  | 24.221            | <b>38,30%</b>                     |

Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Geoimóvel (2021).

Podemos observar que os percentuais do primeiro e do segundo lugar do ranking são muito próximos, sendo a MRV responsável por 20,04% dos lançamentos e a Bild por 19,56%. No entanto, em relação ao terceiro lugar, há uma maior diferença com a Brio apresentando participação de apenas 4,50%. Os três primeiros colocados concentraram 44,1% da produção de residenciais verticais no município.

As empresas que lançaram residenciais verticais e possuem capital aberto são a MRV, a Trisul Construtora e a PDG Realty. Essas mesmas empresas são as únicas do ranking que não possuem sede na cidade de Ribeirão Preto. No âmbito de suas áreas de atuação, somente a MRV, e PDG Realty e a Perplan têm atuação nacional, enquanto as outras empresas têm atuação local ou regional.

Comparando-se as três tipologias, podemos observar que a provisão de loteamentos é mais pulverizada entre os agentes e se concentra em empresas menores, com atuação local ou regional; a oferta de residenciais horizontais é mais concentrada em grandes empresas de capital aberto ou em vias de abertura de capital (como é o caso da Pacaembu) e no lançamento de residenciais verticais, ganham destaque as empresas com sede local e de grande porte (Bild e Brio), ao lado das empresas de capital aberto. Assim como os loteamentos, os residenciais verticais também apresentam uma produção pulverizada, com outras 99 empresas participando com 38,3% dos lançamentos.

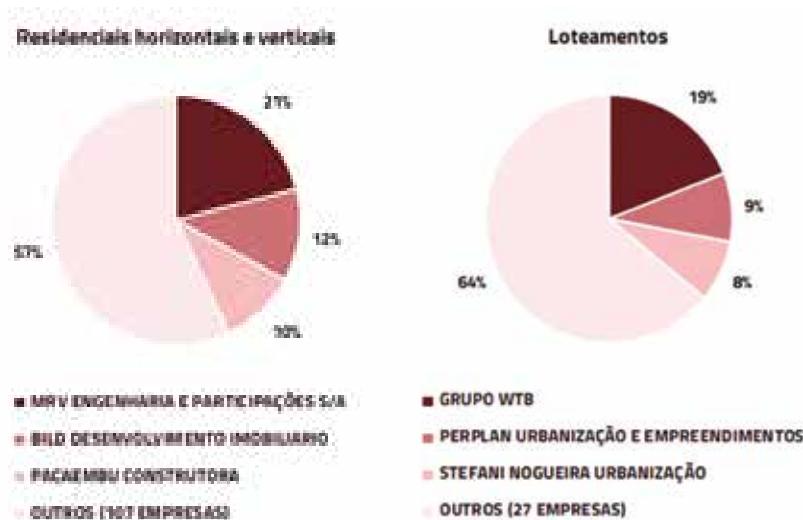
O Gráfico 5 destaca os três primeiros colocados nos lançamentos de loteamentos e de residenciais horizontais e verticais, que estão aqui agrupados.

Esse gráfico reforça a análise dos rankings, evidenciando essa diferenciação entre tipos de empresas: os loteamentos são lançados por empresas com atuação local e os residenciais horizontais e verticais por empresas de maior porte, com atuação nacional e regional.

No caso de Ribeirão Preto, esse predomínio de empresas locais nos lançamentos de loteamentos se explica pelo fato de que a maior parte dessas empresas tem sócios-proprietários tradicionais que atuam desde o final da década de 1980 na economia local (ZAMBONI, 2018). Dessa forma, essas empresas de atuação local transmitem maior confiança no momento de se firmar parcerias com os proprietários de terra e apresentam uma possibilidade de negociação mais próxima, que as empresas de fora não são

capazes de oferecer. Zamboni (2018) destaca que nesse tipo de parceria, o proprietário da terra continua como proprietário durante todo o processo de desenvolvimento dos empreendimentos.

**Gráfico 5 – Grupos incorporadores com maiores participações nos lançamentos de loteamentos e residenciais horizontais e verticais, por número de unidades – 2006 a 2021.**



Fonte: Elaboração própria a partir de dados da Geoimóvel (2021).

Em relação aos tipos de empreendimento (classificados como econômico, médio e alto), temos a Pacaembu como a primeira colocada, sendo responsável por 74,3% dos lançamentos em unidades econômicas em residenciais horizontais, enquanto, em segundo lugar, a MRV detém 25,36% das unidades lançadas nesse tipo. Juntas, essas empresas somam praticamente 100% da produção de unidades econômicas em residenciais horizontais na cidade. Quanto às unidades em residenciais verticais no tipo econômico, a MRV lidera com 32,28% das unidades, enquanto a Bild detém 24,26% dos lançamentos.

Na classificação do tipo médio, a MRV detém 23,51% das unidades lançadas em residenciais horizontais, seguida pela PDG Realty com 14,24%. Já nos residenciais verticais desse tipo, a empresa com maior quantidade de unidades lançadas é a Bild, com 12,94%, seguida da PDG Realty com 6,87%.

Por fim, na classificação do tipo alto, em residenciais horizontais há apenas a Stéfani Nogueira, com o lançamento de 65 unidades, representando 100% dos lançamentos, enquanto em residenciais verticais a Habiarte é responsável por 37,71% das unidades desse padrão, seguida pela Bild com 17,62%.

De modo geral, também em relação ao tipo (ou ao padrão) do empreendimento há uma clara divisão entre as grandes empresas de atuação nacional ou regional, que vão se concentrar nos lançamentos de empreendimentos dos tipos econômico e médio e as empresas menores locais, que vão se dedicar ao alto padrão. Vale ainda ressaltar a atuação da MRV na cidade de Ribeirão Preto, que lançou mais de 15.000 unidades habitacionais no período de estudo entre residenciais verticais e horizontais.

### **Considerações finais: contribuições e limites dos dados sobre oferta imobiliária**

A análise dos dados sobre os lançamentos imobiliários na cidade de Ribeirão Preto, contidos na base da Geoimóvel, traz contribuições tanto para a discussão metodológica quanto sobre as dinâmicas imobiliárias de cidades do interior do estado de São Paulo.

Em relação à dimensão metodológica, a base apresenta algumas limitações advindas do próprio propósito de sua elaboração e que precisam ser problematizadas pelos pesquisadores que a utilizam. Trata-se de uma base que coleta informações sobre a oferta imobiliária fornecidas pelos próprios agentes responsáveis pelos lançamentos. A sua finalidade é constituir um banco de dados utilizado pelo próprio mercado imobiliário que, por sua vez, pode identificar as tendências relacionadas ao padrão e à localização dos empreendimentos.

Neste sentido, a primeira limitação identificada se refere à classificação do tipo dos empreendimentos (econômico, médio e alto) que é “autodeclarada” pelos próprios agentes promotores e não estão claros quais são os critérios que definem cada um dos tipos. A segunda limitação se dá nos preços, na medida em que estão especificados os preços definidos pelos agentes no momento do lançamento dos empreendimentos e, não necessariamente, o preço da venda realmente praticada, como já comentado. A

terceira limitação se refere à indistinção na tipologia loteamento, não havendo a separação entre loteamento aberto e fechado. Diante do aumento da oferta de loteamento fechado nas cidades brasileiras em geral e dos impactos urbanos advindos desse tipo de empreendimento, seria importante que houvesse essa distinção na base. No nosso caso, foi necessário cruzar com dados de outras fontes para estabelecer a participação dos loteamentos fechados.

Em relação às dinâmicas, os resultados obtidos reforçam a periodização dos ciclos imobiliários no Brasil nos anos 2000, tendo o ano de 2014 como divisor de águas (SHIMBO, BARDET e BARAVELLI, 2022), a fragmentação social da cidade de Ribeirão Preto e o papel relevantes das empresas locais na produção imobiliária e no desenho da cidade, identificados em diversos estudos anteriores (MIGLIORINI, 1997; BARCELLA, 2017; ZAMBONI, 2018).

A produção total anual na cidade sofreu uma queda da oferta imobiliária após 2014, excetuando-se o lançamento do residencial horizontal Vida Nova em 2017 com aproximadamente 7 mil unidades. A produção total do primeiro momento, entre 2006 e 2013, seria maior do que no segundo momento, entre 2014 e 2020, caso não houvesse o Vida Nova.

Em relação à tipologia, foram lançadas durante todo o período estudado (2006-2020) 12.536 unidades em residenciais horizontais, 16.026 em loteamentos e 61.967 em residenciais verticais. Portanto, o produto mais ofertado é o apartamento e a MRV é responsável por 20% dessa produção e a Bild por 19%. Esses números reforçam tanto o aumento da verticalização da cidade quanto da relevância do segmento econômico do mercado imobiliário, tendo em vista que ambas as empresas se voltam para esse padrão. Diversas pesquisas identificaram o surgimento do segmento econômico no ciclo de elevação das atividades imobiliárias no Brasil no início dos anos 2000, que foi impulsionado com o programa Minha Casa, Minha Vida e que se consolidou posteriormente, mesmo após a recessão econômica em 2014<sup>4</sup>.

Entre os agentes, há uma divisão notável entre eles de acordo com a tipologia. Os loteamentos estão a cargo de empresas menores com atuação local e os residenciais horizontais e verticais, por empresas com atuação regional e nacional, com maior presença das empresas de capital aberto.

4 Para aprofundar essa análise, ver: Shimbo (2020) e Shimbo, Bardet e Baravelli (2022).

Esse resultado corrobora, por um lado, a tendência histórica da estrutura fundiária brasileira, concentrada em grandes proprietários que acabam por controlar as dinâmicas de oferta de terrenos nas cidades e as arenas políticas locais. Daí, a forte presença das empresas locais no lançamento de loteamentos. Por outro lado, reforça os estudos recentes sobre a reestruturação imobiliária no Brasil, com a atuação das grandes empresas construtoras e incorporadoras em escala nacional, não mais restritas às metrópoles principais do país.

Por fim, em relação às dinâmicas socioespaciais, os resultados da análise reforçam a divisão norte-sul histórica da cidade. O setor sul concentra praticamente toda a produção de loteamentos fechados, residenciais horizontais do tipo médio e alto, edifícios de escritórios e shoppings centers do município. Ao passo que o setor norte concentra grande parte dos empreendimentos do tipo econômico lançados no período e não apresenta nenhum edifício do tipo médio ou alto.

## Referências

- ABREU, M. A.; AMORIM, W. V. O estudo do mercado imobiliário em cidades médias: procedimentos para a coleta e sistematização dos dados. **Geo UERJ**. Rio de Janeiro – Ano 16, n. 25, v. 21, p. 297-323, 2º semestre de 2014.
- BARCELLA, B. L. As relações entre alguns agentes imobiliários e o planejamento urbano em cidades médias: expansões territoriais urbanas pensadas e planejadas como vetores de expansão e valorização imobiliária. In: Encontro da Associação Nacional de Pós-Graduação em Geografia, XIII, 2019, São Paulo. **Anais Eletrônicos**, 2019.
- BARCELLA, B. L. O mercado fundiário em Ribeirão Preto/SP: processos e agentes, preços e localizações. **Caminhos de Geografia**, Uberlândia, v. 18, n. 62, p. 161-173, junho, 2017.
- BRASIL. Gestão pública ganha ferramenta digital integrada com dados da Receita.** Receita Federal, Brasília, dezembro 2022. Disponível em: <https://www.gov.br/receitafederal/pt-br/assuntos/noticias/2022/dezembro/gestao-publica-ganha-ferramenta-digital-integrada-com-dados-da-receita>. Acesso em: 03 jan. 2023.

- FUNDAÇÃO SEADE. Informações dos Municípios Paulistas – IMP.** In: Fundação Sistema Estadual de Análise de Dados. Disponível em: <http://www.seade.gov.br/produtos/imp/imp.php>. Acesso em: 13 dez, 2022.
- GEOIMÓVEL. Pesquisa imobiliária de Ribeirão Preto – 2006 a 2021.** São Paulo: Geoimóvel, 2021.
- GEOIMOVEL. Quem somos.** Disponível em: <https://www.geoimovel.com.br/>. Acesso em: 13 jan. 2023.
- GRAPROHAB. Relatórios de Aprovações de Loteamentos – por município:** 2010 a 2021.
- IBGE. Censo Demográfico 1991.** Rio de Janeiro: IBGE, 1991.
- IBGE. Censo Demográfico 2010.** Rio de Janeiro: IBGE, 2010.
- IBGE. Regiões de Influência das Cidades:** 2018. Rio de Janeiro: IBGE, 2020.
- IPEADATA - INSTITUTO DE PESQUISA ECONÔMICA APLICADA. Dados macroeconômicos e regionais.** Disponível em: <<http://www.ipeadata.gov.br/Default.aspx>>. Acesso em: 22 de fevereiro de 2022.
- MELO, R. E. B. Ações pública e privada no processo de ocupação de Ribeirão Preto:** do Núcleo Antônio Prado a atuação do GDU Grupo de Desenvolvimento Urbano. Tese (Doutorado) Engenharia Urbana. Universidade Federal de São Carlos, São Carlos, 2017.
- MIGLIORINI, V. L. B. Padrões de desempenho do uso e ocupação do solo na previsão e controle do adensamento de áreas intra-urbanas.** Tese (Doutorado) Engenharia de Construção Civil e Urbana, Escola Politécnica, USP, São Paulo, 1997.
- SHIMBO, L. Z. O concreto do capital:** os promotores do valor imobiliário nas cidades brasileiras. Tese (Livre docência) – Instituto de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, 2020.
- SHIMBO, L.; BARDET, F.; BARAVELLI, J.** The financialisation of housing by numbers: Brazilian real estate developers since the Lulist era. **Housing Studies**, v. 37, n. 6, 2022, p. 847-867.
- ZAMBONI, D. P. A territorialidade do capital:** da fazenda ao condomínio, desenhandando a cidade. 2018. Tese (Doutorado) Planejamento e Gestão do Território, PPGPGT, Universidade Federal do ABC, Santo André, 2018.