

Universidade Federal do ABC
Bacharelado em Planejamento Territorial

Letícia Jardim Laranja

CIRCUITO IMOBILIÁRIO E REPRODUÇÃO DO ESPAÇO URBANO: O CASO
DA INCORPORADORA VITACON

São Bernardo do Campo – SP

2019

LETÍCIA JARDIM LARANJA

Circuito imobiliário e reprodução do espaço urbano: o caso da incorporadora
Vitacon

Trabalho de Conclusão de Curso
apresentado ao curso de Bacharelado
em Planejamento Territorial da
Universidade Federal do ABC.

Orientador: Prof. Dr. Marcos Barcellos de Souza
Co-orientador: Prof. Dr. Vitor Vieira Vasconcelos

São Bernardo do Campo – SP
2019

Sumário

1. INTRODUÇÃO	1
1.1. METODOLOGIA	2
1.2. A VITACON	3
1.3. CONTEXTO DA ECONOMIA COMPARTILHADA E A VITACON	7
1.4. O CIRCUITO IMOBILIÁRIO E A FORMA QUE A VITACON SE APRESENTA NO MERCADO	10
2. RESULTADOS	13
2.1. ESTUDO DAS ZONAS INCIDENTES DOS EMPREENDIMENTOS	13
2.1. ANÁLISE DA MOBILIDADE NO CLUSTER	26
2.2. PADRÕES DE DESENVOLVIMENTO SOCIOECONÔMICO DAS LOCALIDADES DOS EMPREENDIMENTO	29
3. CONCLUSÃO	32
4. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	35

Lista de Figuras

Figura 1. Postos de vendas e empreendimentos da Vitacon.....	4
Figura 2. Localização do distrito com maior número de empreendimentos Vitacon. ..	16
Figura 3. Localização dos empreendimentos no cluster.....	20
Figura 4. Zoneamento incidente nos empreendimentos do cluster.....	21
Figura 5. Proximidade dos empreendimentos em relação a estações de metrô e de trem da CPTM	22
Figura 6. Proximidade dos empreendimentos em relação à rede cicloviária.	24
Figura 7. Proximidade dos empreendimentos em relação à estações de metrô, trens da CPTM e rede cicloviária	25
Figura 8. Proximidade dos empreendimentos do cluster em relação à estações de metrô, trens da CPTM e rede cicloviária	28

Lista de Quadros

Quadro 1. Mobilidade Geográficas.....	19
--	----

Lista de Tabelas

Tabela 1. Crescimento populacional nos distritos com empreendimentos Vitacon.	29
Tabela 2. Nível de alfabetização nos distritos com empreendimentos Vitacon	30
Tabela 3. Taxa de vulnerabilidade social da população nos distritos com empreendimentos Vitacon	30

1. INTRODUÇÃO

A sociedade tem passado por modificações ao longo dos anos, sobretudo quanto à sua formação social, e essas mudanças familiares trazem consigo a modificação imobiliária, tentando desenvolver moradias que consigam acompanhar como essas novas famílias se comportam e ocupam o território.

Essas modificações são reflexos de diversas transições sociais, como a verticalização urbana, uma vez que já quase não há espaços a serem ocupados nas metrópoles brasileiras; uma população jovem cada vez mais independente financeiramente relacionada as alterações nas configurações familiares, com uma tendência de baixa fecundidade entre a população em idade de procriar (IBGE, 2016) e uma população mais velha, com mais de 60 anos, cada vez mais longínqua, correspondendo a 40% da população que vive sozinha.

Na população jovem estão a maioria dos que moram sozinhos, com 24,6% da população entre 20 a 39 anos (JORDÃO & LOES, 2012). Esse nicho tem se expandido desde 2013, sobretudo nas metrópoles brasileiras e tem como consequência uma intensificação de investimento nesse segmento imobiliário, com a diminuição do tamanho dos apartamentos lançados em São Paulo, resultando em um aumento de 400% na venda de apartamentos com um único dormitório de 2004 a 2013, segundo o SECOVI-SP¹.

Com esse levantamento de dados, este estudo poderia abranger diversas imobiliárias paulistas, contudo, foi optado focar em apenas uma incorporadora e/ou construtora, de forma que a incorporadora Vitacon foi escolhida, pelo grande crescimento no mercado imobiliário, como uma organização econômica diferenciada dos padrões de construtoras e incorporadoras, e sua proximidade com a implantação da economia de compartilhamento em seus empreendimentos.

Dessa forma, o objetivo geral deste trabalho é avaliar a viabilidade do modelo de produção imobiliária da incorporadora Vitacon no caso brasileiro, do ponto de vista econômico e social, uma vez que o público alvo da

¹ Balanços do Mercado Imobiliário – Disponível em: <https://www.secovi.com.br/pesquisas-e-indices#analises>. Visitado em: 10/01/2019

incorporadora parece corresponder a uma determinada classe social. Os objetivos específicos consistem em:

- ❑ Entender o impacto da Vitacon nos distritos alvos de seus empreendimentos.
- ❑ Analisar a importância do zoneamento instituído na gestão do prefeito Fernando Haddad (Gestão 2013-2016) para a dinâmica imobiliária da incorporadora.
- ❑ Conhecer e analisar os perfis territoriais e consumidores dos empreendimentos, através de uma análise teórica e cartográfica dos distritos.
- ❑ Investigar o circuito imobiliário da Vitacon através dos promotores imobiliários.

1.1. METODOLOGIA

O destaque de marketing da Vitacon é a sua estratégia locacional, com todos seus empreendimentos próximos a linhas de metrô ou de ônibus com acessos ao metrô como as principais propostas da incorporadora. Com isso o objetivo é analisar características dos empreendimentos e seus arredores, buscando padrões territoriais em comum, por meio de uma análise cartográfica.

A análise foi realizada a partir do cruzamento de dados considerados essenciais ao delineamento do perfil do público alvo da Vitacon, além da avaliação do impacto do zoneamento desenvolvido pela gestão municipal de Fernando Haddad, relacionado com o crescimento da empresa. Para isso, foram realizados os seguintes procedimentos:

- a)** Questionário encaminhado à empresa confirmando os dados fornecidos;
- b)** Realização de uma análise dos atributos dos capitais da incorporadora Vitacon, na tentativa de entender seu ganho comercial e funcionamento institucional, em comparativa ao padrão imobiliário tradicional;
- c)** Elaboração de uma análise locacional dos empreendimentos desenvolvidos pela incorporadora, através de produtos cartográficos.

No estudo locacional apresentado no item 2.3, os dados analisados relacionam a taxa de crescimento populacional, taxa de alfabetização e o IPVS (Índice Paulista de Vulnerabilidade Social) dos distritos onde se localizam os empreendimentos, além de uma análise territorial com o aumento da área construída das unidades residenciais lançadas entre os anos 2000 e 2017.

1.2. A VITACON

A incorporadora Vitacon foi fundada da união entre Alexandre Lafer Frankel, idealizador da incorporadora, seu pai, antigo dono da Reid Construtora, e seus irmãos, no ano de 2009 (VITACON, 2018), conforme entrevista à Istoé Dinheiro, em 2015², com o intuito de repensar a forma de produção imobiliária, possivelmente motivados pela disseminação desse novo estilo compartilhado no Brasil, além do tipo de produção habitacional desenvolvido na América Central e Ásia.

O destaque de marketing da incorporadora Vitacon é a sua estratégia locacional, com todos seus empreendimentos próximos a existentes ou futuras estações de metrô e trem, conforme apresentado na **Figura 5**. Esse fato garante facilidade de deslocamento ao seu público alvo, garantindo um acréscimo aos valores de aluguel e venda. A estratégia locacional da Vitacon explica, em grande parte, esse valor adicional obtido em suas transações comerciais, motivada, sobretudo, pelo agressivo investimento em terrenos nas localizações desejadas, garantindo espaços em bairros que antes pareciam totalmente ocupados.

Para tanto, é realizada uma ação conjunta entre a definição da região a ser instalado o empreendimento e a procura por lotes e proprietários interessados na venda. Outros dois pontos cruciais no marketing da Vitacon têm sido o entendimento das necessidades do seu público alvo, como a instalação estratégica de postos de venda em lugares próximos ao metrô, conforme apresentado em **Figura 1**.

² Istoé Dinheiro - <https://www.istoedinheiro.com.br/blogs-e-colunas/post/20151126/quem-alexandre-lafer-frankel-rei-dos-apartamentos/7878>. Visitado em: 20/12/2018.

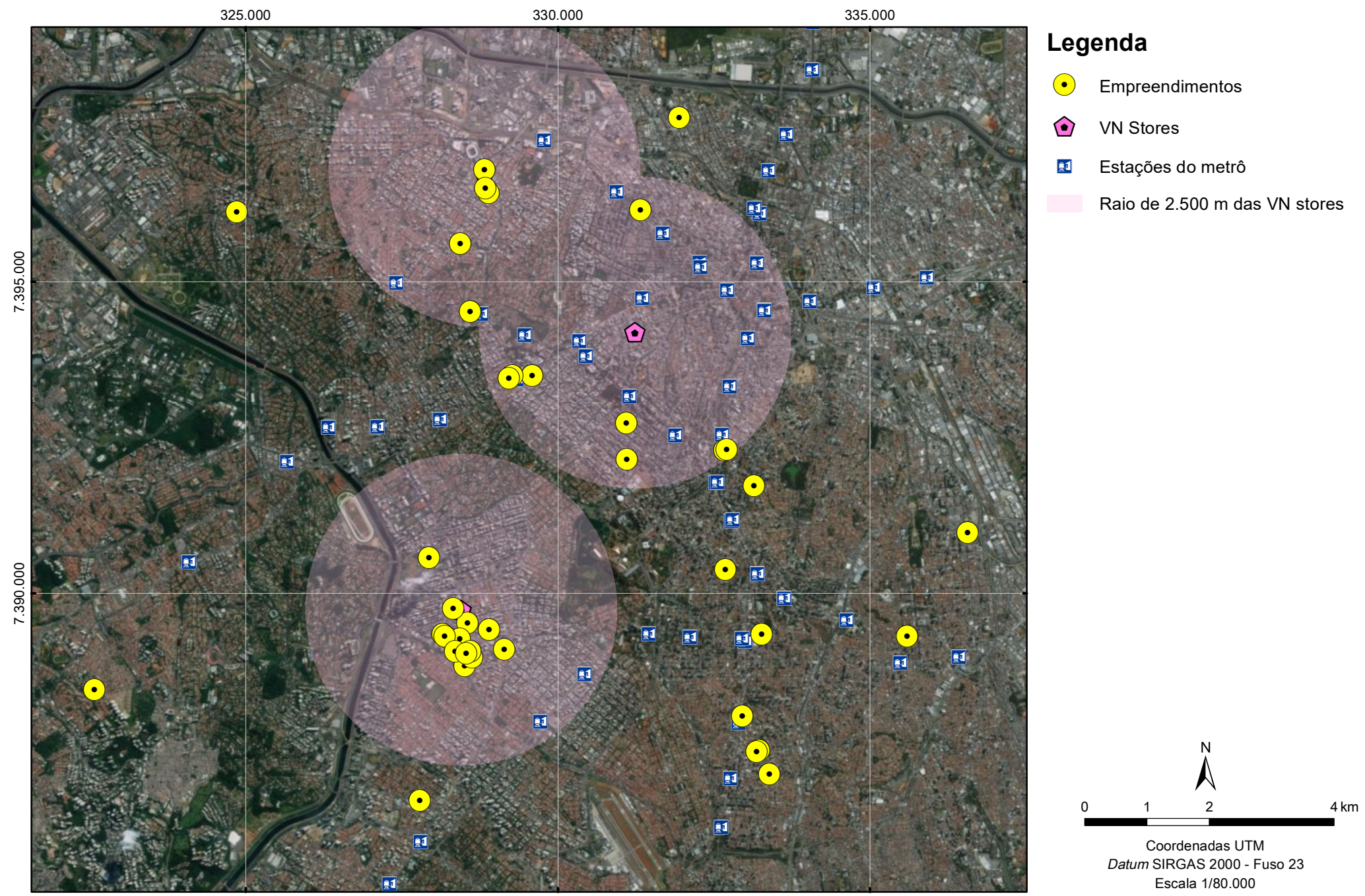


Figura 01 - Localização dos empreendimentos e stores Vitacon

Com base em um levantamento geográfico dos empreendimentos, implantados e em implantação, é possível notar uma concentração geográfica em bairros abastados e centrais, expondo a relação direta, dentro da dinâmica imobiliária, entre o processo de exploração de capitais e sua resultante na cidade, se estruturando a partir de relações econômicas. Com isso a Vitacon, garante ganhos excepcionais de até 20% a mais do que o esperado pelos bairros em que se instala³, fato que garantiu em apenas oito anos de existência, um faturamento de 860 milhões de reais no ano de 2017, posicionando-a como terceira colocada entre os maiores faturamentos do segmento imobiliário.

Abordando o capital comercial, a incorporadora possui lojas e stands fixos, conforme abordado anteriormente, para apresentação de seu portfólio de empreendimentos, com corretores próprios e agendamento de hora para atendimento, facilitando o alcance do público alvo, a exclusividades no atendimento e a variedade de produtos apresentados. Este fato não ocorre quando há a contratação de capital comercial, comum em empresas do segmento, onde se desenvolvem stands genéricos temporários, nos próprios canteiros de obras.

Esse êxito alcançado pela Vitacon deve-se à um profundo e detalhado estudo social e econômico desenvolvido no município de São Paulo, identificando potenciais nichos e investir, seguindo tendências territoriais, sociais e econômicas. Como a própria empresa cita em questionário encaminhado, ela iniciou seus empreendimento com 40 m², depois foram diminuindo gradualmente a metragem de seus empreendimentos para 38 m², 32 m², 28 m², 26 m², 25 m², 24 m², 18 m², 16 m², 14 m² e, recentemente, lançaram o menor apartamento do Estado de São Paulo, com unidades de 10m².

³ Reportagem Revista Exame. Disponível em: <https://exame.abril.com.br/pme/expansao-urbana-gera-oportunidades-para-empresendedores/>. Visitado em: 28/01/2019



Empreendimento Vitacon com 10m²

Tang e Yiu (2010), em estudos realizados em Hong Kong, indicam que os planejadores urbanos podem indiretamente influenciar a densidade da habitação, impondo restrições à quantidade total de área útil, cobertura e altura do projeto em desenvolvimento. O exato tamanho, número e layout das unidades habitacionais em um conjunto, são decididos pelos promotores imobiliários. Villa (2004) evidencia que, em se tratando da produção de apartamentos recentes na cidade de São Paulo, o arquiteto tem a parte menos significativa no desenvolvimento dos projetos, uma vez que as decisões são tomadas pela incorporadora. Esta que, enquanto capital comercial, possui o contato com o comprador final, no stand de vendas, definindo os padrões do imóvel através de estratégias de marketing.

Essas estratégias de marketing podem ser definidas pelo uso do geomarketing. Chasco-Yrigoyen (2004) define que a geografia introduz no campo do marketing a dimensão espacial dos fenômenos socioeconômicos de mercado que analisa. Portanto, pode-se dizer que o termo geomarketing, também conhecido como marketing geográfico ou marketing territorial, nasce do encontro entre o marketing e a geografia. Cardoso (2011), em sua hipótese de tese, confirmou que o aumento do uso da Tecnologia da Informação (T.I) e o uso das redes digitais, originou a introdução de novos temas e a diversificação do formato de transferência de dados, tornando-se uma mais-

valia para trabalhos na área do urbanismo e de requalificação urbana. Ao se integrar o uso dos Sistemas de Informação Geográfica (SIG) com a análise de marketing, a potência da informação geográfica para o mercado se torna altamente lucrativa.

1.3. CONTEXTO DA ECONOMIA COMPARTILHADA E A VITACON

A economia compartilhada teve origem na década de 1990, nos Estados Unidos, em uma contrapartida a expansão do hiperconsumismo, impulsionada pelos avanços tecnológicos que propiciaram a redução dos custos das transações online *peer-to-peer (person-to-person)* (SHIRKY, 2012), viabilizando a criação de outros modelos de compartilhamento (VILLANOVA, 2015). Atualmente, a economia compartilhada ainda está tomando forma no Brasil, por meio da expansão de modelos de negócio que visam ao compartilhamento, a troca e a revenda de produtos e serviços.

Em sua essência, a economia de compartilhamento deveria fomentar ações sem fins lucrativos, garantindo troca de mercadorias e experiências, assim como acontece com o funcionamento do *Couchsurfing*⁴, uma plataforma de hospedagem voluntária, onde os anfitriões e usuários relatam suas experiências e descrevem seus perfis, com o intuito de tornar a estadia do viajante e a aceitação da estadia, por parte do anfitrião, que passa a conhecer melhor o viajante, mais fácil. Assim, o viajante utiliza o “sofá” do anfitrião durante sua estadia, enquanto o anfitrião ganha a chance de conhecer uma nova cultura, nova língua ou passar por uma nova experiência com o viajante (NADEEM, 2015).

Recentemente a economia de compartilhamento se expandiu, e esteve em evidência por outros motivos, sobretudo nos aplicativos de mobilidade, como Uber e 99Táxi, e de estadia, como o *Airbnb*, que funcionam para realizar a conexão de indivíduos desconhecidos com necessidades e interesses comuns (MARIN, 2016). Contudo a despeito de utilizarem o *branding* de economia compartilhada, utilizam-se de tarifas durante a prestação de serviço. Dessa forma, levanta-se o questionamento se, de fato, esses novos arranjos

⁴ <https://www.couchsurfing.com/> - Visitado em: 20/11/2018

institucionais enquadram-se no conceito de economia de compartilhamento ou estariam mais inclinados a economia de *crowdsourcing*, baseada no processo de, a partir de uma plataforma, frequentemente online, conectar fornecedores terceirizados para prestação de serviço. Esse contexto é consonante com a abordagem da Era do Acesso, também denominada de hipercapitalismo por Rifkin (2001), em que o foco do uso do capital e dos desejos individuais passa da propriedade e dos bens, para o acesso a redes.

Atualmente, a Vitacon também tem ingressado em outras frentes, como o desenvolvimento do site VN Stay, similar ao processo desenvolvido pelo Airbnb, contudo, abrangendo apenas empreendimentos da Vitacon. Integrando-se cada vez mais nesse novo ramo, a mesma desenvolveu um empreendimento construído e equipado exclusivamente para este fim, com uma previsão de expansão já em vista, conforme aponta o *CEO* Alexandre Frankel, em entrevista ao portal VejaSP em 2018⁵, contabilizando mais de 3 mil unidades disponíveis para locações temporárias até o ano 2020, para a Istoé Dinheiro em 2019⁶, ele se refere a Vitacon como uma empresa de serviços.

Aproveitando essa tendência, a incorporadora Vitacon passa a desenvolver seus prédios utilizando o conceito de economia compartilhada, para um nicho de clientes já adeptos ou interessados em adotar esse estilo de vida. Contudo, se antes os compartilhamentos eram realizados com objetos impessoais ou de fornecimento de serviços, como os exemplos já mencionados, os empreendimentos da Vitacon destacam-se pelo fornecimento de equipamentos, serviços e áreas, antes vistas como pessoais, de forma compartilhadas como as seguintes:

Horta Urbana e Co-Kitchen

Horta aberta para uso coletivo e compartilhado do condomínio. Inclusão de cozinha coletiva e compartilhada entre os condôminos também, valorizando a integração, socialização e melhor uso dos espaços.

After School

⁵ <https://vejasp.abril.com.br/cidades/airbnb-disputas-condominios/> - Visitado em: 20/03/2019

⁶ <https://www.istoedinheiro.com.br/estamos-nos-tornando-uma-empresa-de-servicos/> - Visitado em: 20/03/2019

Espaço no térreo do prédio para atividade *after school* em empreendimento voltado para família, em parceria com uma escola particular da Vila Olímpia, a “Escola Viva”, oferece soluções educacionais e lúdicas para as crianças, em um espaço com maior segurança para os filhos e tirando o trabalho de logística e cuidados.

❑ Prédio Pet Friendly

Primeiro prédio a ser lançado sendo PET Friendly na essência com espaço dedicado para os pets com recreação, alimentação, espaço para exercícios. Além do espaço, existe a possibilidade de contratação via pay per use de cuidadores e hotel de cachorro.

❑ Espaço de coworking

Espaços com facilidades estruturais para ao desenvolvimento de *home office*, promovendo a troca de conhecimento entre seus frequentadores, garantindo a ampliação da *network* entre seus moradores.

❑ Bicicletas compartilhadas

Bicicletas compartilhadas disponíveis para utilização dos moradores.

Além dessas áreas incomuns, muitos empreendimentos ainda apresentam equipamentos considerados comuns como academia, lavanderia e cozinha, contudo, esses dois últimos em sua forma compartilhada, garantindo praticidade e uma forma de compensação ao espaço disponível dentro dos apartamentos.

Estas instalações comuns são bem-vindas pelos residentes, mas a disposição está sujeita ao critério dos desenvolvedores. Além disso, as participações médias dessas instalações reduzem o tamanho dos apartamentos, enquanto, em contraponto, o conjunto habitacional aumenta em escala (TANG; YIU, 2010). Assim como no caso da Vitacon, os projetos de habitação em Hong Kong oferecem instalações recreativas como *clubhouse*, piscina e parquinho infantil, demonstrando uma tendência no mercado

imobiliário vinculado a uma alteração de comportamento em relação ao espaço de moradia.

Com isso, Rosenthal e Gambagorte (2016) demonstram que morar em um espaço reduzido é um contraponto a uma tradição cultural brasileira que ainda baseia o morar em espaços grandes como demonstração do "*status quo*". A tendência de redução de apartamentos pela qual as grandes capitais vêm passando alteram essa tendência do hábito vigente da elite urbana, se tornando parte do novo modo de vida de um determinado grupo social, remodelando o perfil social e gerando um novo "*status quo*".

1.4. O CIRCUITO IMOBILIÁRIO E A FORMA QUE A VITACON SE APRESENTA NO MERCADO

O circuito imobiliário brasileiro, como analisado por Abramo (1988), segue um padrão histórico guiado pelo capital incorporador, esse responsável pela aquisição capital de financiamento, comumente em parcerias com instituições financeiras, aquisição do terreno e contratação do capital construtor, garantindo a produção habitacional. Após a produção das unidades habitacionais, estas são destinadas ao capital comercial (corretores), que exercerá a função de alugar ou vender os imóveis, assegurando ganhos excepcionais ao capital incorporador.

Abramo (1988) busca responder quanto a relação entre o processo de valorização dos capitais imobiliários e qual o impacto disso na produção da cidade, bem como se há alguma lógica econômica nessa relação. Também define o circuito imobiliário como as várias partes de capital, presentes na produção e realização capitalista da moradia, identificando o incorporador como o elemento subordinador as outras frações do capital, garantindo o lucro excepcional através do ganho fundiário.

Dentro dessa análise, a Vitacon age como capital incorporador, porém o lucro não se retém apenas ao derivado da renda fundiária, uma vez que ela surge na contramão da lógica tradicional imobiliária, especialmente quanto à aquisição de capital financeiro para execução de seus empreendimentos, visto que não firma parcerias com instituições bancárias, mas sim com investidores. Esses investidores vão desde pessoas físicas, que podem investir a partir de

um *crowdfunding* imobiliário, até grandes grupos de investimentos estrangeiros, por meio de aquisição de ações ou Joint Venture, como é o caso do fundo americano Hines, que investiu 600 milhões de reais na incorporadora no ano de 2017⁷, garantindo uma liquidez imediata superior a 200 milhões de reais.

Wilson e Testoni (2014) definem *crowdfunding* como a coleção de fundos, fornecidos geralmente através de uma plataforma web, de vários investidores para financiar uma iniciativa. Dois elementos fundamentais sustentam este modelo: em primeiro lugar, a redução dos custos de transação, pois a internet torna possível coletar pequenas somas de um grande grupo de financiadores, de modo que a agregação de pequenas contribuições pode resultar em quantias consideráveis do capital, e em segundo lugar, a internet torna possível conectar diretamente financiadores com aqueles que procuram financiamento, sem um intermediário ativo, de forma que as plataformas de *crowdfunding* assumem o papel de facilitadores desses investimentos e também do retorno do lucro.

Abramo (1988) vincula as novas características no processo de valorização na constituição da espacialidade urbana com as decisões do capital incorporador. As reduções nos custos de deslocamento de uma localização devido à acessibilidade no transporte suscitam ao incorporador a renda fundiária ou o aluguel, devido ao pagamento realizado pelos indivíduos que se dispõem a pagar para obter o acesso a essa localidade. Dessa forma, o agente incorporador obtém lucro adicional através da renda fundiária.

Abramo (1988), apresentou um modelo de circuito imobiliário constituído por capital incorporador, capital construtor, capital de financiamento, capital de empréstimo ao consumidor final, rentista, mudança de uso do solo e produção. Nesse circuito, o capital de circulação imobiliária depende do capital rentista e do capital de empréstimo, articulando-se aos modos de circulação imobiliária que seriam o aluguel e o acesso à propriedade.

Porém, através do *crowdfunding*, a incorporadora Vitacon não necessita dos capitais construtores, financiamento e de empréstimo. Através dos investimentos, o processo de lucro se acumula somente entre incorporadora e

⁷ <https://vitacon.com.br/blog/vitacon-capta-600-milhoes-com-fundo-hines/> - Visitado em: 01/02/2010

investidores, garantindo o capital necessário para a construção dos edifícios por meio de contratos diretos com construtoras, arquitetos e designers, sem a necessidade de intermediários, garantindo um custo mais baixo de produção e um lucro superior, devido ao menor tempo de investimentos e o desenvolvimento de projetos a menores custos. Além disso, a Vitacon possui apartamentos destinados exclusivamente para aluguel, ou seja, os investidores são os proprietários das unidades, ou participam de parte dos serviços oferecidos dentro dos condomínios. Isso também acarreta a concentração de capital entre incorporadora-investidor.

Ainda em Abramo (1988) são citados os "ganhos de quatro origens" do circuito imobiliário: industriais, comerciais, financeiros e fundiários, de forma que, apenas capital incorporador seria capaz de acessar os quatro tipos de ganhos excedentes, em relação a Vitacon, esse processo ocorre como citado por Abramo (1988), como o capital de circulação. Na análise realizada por ele, enquanto a mercadoria-imóvel não encontra um comprador ou investidor, o incorporador não completa o ciclo de valorização do capital. Porém, no caso da Vitacon, o capital investido anteriormente já é calculado com um previsto retorno do lucro, apresentando um cenário disruptivo quanto à dinâmica imobiliária da década de 1980.

Isso se deve ao desenvolvimento das ferramentas tecnológicas utilizadas por todos os setores, nesse caso principalmente pelo circuito imobiliário, fazendo parte do seu funcionamento. A Vitacon, como o próprio fundador cita, em entrevista ao Portal Startse⁸, é uma empresa de *bytes*, não de tijolos. Essa expressão diz muito sobre como a empresa se insere no mercado, alinhada às novas tendências tecnológicas primeiramente ligadas ao fluxo de capitais para a captação de investidores. E também dos estudos do território levantado por meio do uso de dados, como o geomarketing, de modo que a incorporadora consegue prever o lucro com a instalação de novos edifícios e disponibilidade de serviços, garantindo o lucro da renda fundiária da terra de acordo com os locais de instalação dos empreendimentos.

⁸ Portal Startse. Disponível em: <https://www.startse.com/noticia/empreendedores/60233/quem-e-alexandre-frankel-da-vitacon>. Visitado em: 01/02/2019

2. RESULTADOS

2.1. ESTUDO DAS ZONAS INCIDENTES DOS EMPREENDIMENTOS

Os empreendimentos da incorporadora Vitacon estão distribuídos de forma estratégica pelos distritos centrais do município de São Paulo, conforme **Figura 2**. As localidades com menos pontos se localizam no Alto de Pinheiros, Santa Cecília, Bom Retiro, Vila Sônia, Liberdade e Ipiranga. Os distritos com maior número de empreendimentos estão localizados em Perdizes, Itaim Bibi, Saúde, Vila Mariana e Jardim Paulista.

De acordo com questionário encaminhado à incorporadora, esta foi questionada se é realizada análise do perfil do bairro ou simplesmente uma análise locacional, em resposta enviada via e-mail, em setembro de 2018, a Mônica Ferreira (Relações Públicas da empresa terceirizada Digital Trix, contratada pela Vitacon para a comunicação externa) confirma que são realizados estudos da área seguidos de planejamentos dos lançamentos nas áreas. Quanto ao papel da Vitacon, ela responde que a empresa gerencia os processos de incorporação, construção, comercialização, locação do imóvel online e *properties*. Como indicado anteriormente, a Vitacon concentra o lucro internamente em relação ao circuito imobiliário, com a administração direta desses processos. De acordo com Abramo (1988), as estratégias de valorização dos capitais incorporadores têm no ganho fundiário o principal meio para o lucro composto, estabelecendo um vínculo entre a valorização desses capitais e a espacialidade urbana. No caso da Vitacon, o lucro existe antes mesmo da realização do empreendimento, já que a valorização do capital incorporador é o fator que determina a execução dos edifícios. Isso se planeja com base nos estudos preliminares das características socioeconômicas dos distritos.

Coelho (2007) define cluster como um aglomerado de coisa ou objetos com algum grau de semelhança entre si dentro de determinadas variáveis consideradas. Nesse caso, pode-se constatar a formação de um cluster no Itaim Bibi, apresentado em **Figura 3**, dos empreendimentos Vitacon dentro do município de São Paulo. São 13 (treze) empreendimentos no total, sendo que

os outros bairros com maior número de empreendimentos possuem no máximo 5 (cinco).

As localizações no cluster (**Figura 2**) demonstram a concentração dos empreendimentos Vitacon e a distribuição das unidades pelo distrito Itaim Bibi. Onde se encontram, além dos edifícios, os prédios comerciais e administrativos da incorporadora. A distribuição dos edifícios se relaciona à características específicas dos serviços oferecidos, como os apartamentos da linha VN, que conforme resposta ao questionário encaminhado, são prédios que possuem itens de compartilhamento já em sua concepção, baseados na economia criativa - *coliving*, espaços compartilhados e *coworking* sendo usados todos os dias; e o tamanho varia entre 20 a 103 m². A proposta desses edifícios é oferecer espaços compartilhados com serviços *pay-per-use*, e tecnologias integradas a estrutura predial dentro do modelo de apartamento inteligente.

Ainda na resposta ao questionário, foi mencionado o Vertical Itaim, que possui 144 m², localizado na Vila Olímpia, com 3 dormitórios, dentro do cluster, e possui “*After School*” no térreo do prédio para atividades após o período escolar, em parceria com a Escola Viva. O comercial apresenta isso como tendência e solução de vida integrada e moderna. Ambos os edifícios são exemplos dos tipos de empreendimentos localizados no cluster, que oferecem como atrativos restaurantes renomados, shoppings, bares, áreas verdes, e principalmente, mobilidade, pois a localização está diretamente ligada ao acesso a importantes avenidas, linhas de metrô, trem e rede cicloviária.

Em relação à modificação do Plano Diretor Estratégico (PDE) na gestão municipal de Fernando Haddad (2013-2016), Mônica Ferreira, em resposta ao questionário encaminhado, informou que houve uma grande valorização dos terrenos Vitacon após a sua implantação, visto que as novas regras e parâmetros delimitados no PDE, coincidiram com a proposta da incorporadora, pois os empreendimentos possuem um pavimento térreo que, além de servir os moradores, também atendem à população local, com a implantação de áreas de comércio e serviços como escolas, lojas e restaurantes.

As áreas determinadas pelo PDE do município de São Paulo (2014) e os dados estudados pela incorporadora permitiram a formação do cluster imobiliário no Itaim Bibi, apresentado em **Figura 3**. A distribuição dos empreendimentos é realizada nas proximidades à Zonas Eixo de Estruturação

de Transformação Urbana (ZEUP), que são áreas previstas para reestruturação e melhoria do transporte público, sendo associado à noção de mobilidade como parte da proposta da Vitacon para a comercialização para investidores e futuros moradores.

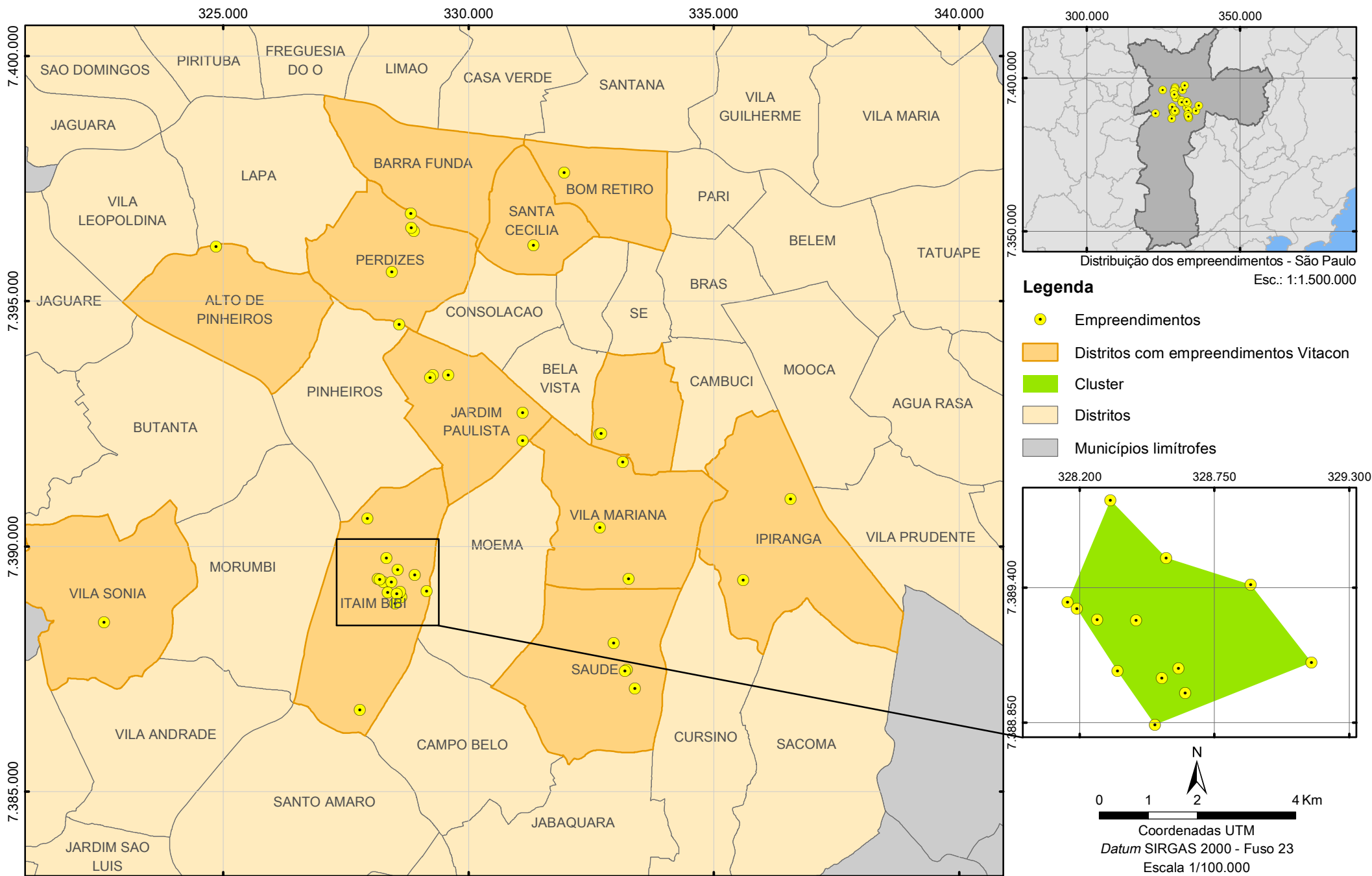


Figura 02 - Distribuição dos empreendimentos Vitacon e identificação do distrito com maior número de empreendimentos

O zoneamento no cluster, conforme **Figura 4**, justifica a valorização dos empreendimentos dentro da proposta do Plano Diretor Estratégico. A localização se distribui próximo à Zona de Centralidade (ZC), permeada por áreas destinadas a praças e canteiros. Nessa zona ainda se localiza o bairro de Moema, que assegura uma proximidade com o Parque Ibirapuera, com acesso rápido por meio de automóvel e/ou bicicleta a espaços culturais nele presente e aos distritos centrais da cidade.

Os empreendimentos se distribuem dentro da Zona Mista (ZM). De acordo com o art. 35º da Lei nº16.4050/2014:

“As Zonas Mistadas-ZM são porções do território destinadas à implantação de usos residenciais e não residenciais, inclusive no mesmo lote ou edificação, segundo critérios gerais de compatibilidade de incomodidade e qualidade ambiental, que têm como referência o uso residencial podendo ser subdivididas em zonas mistas de baixa, média e alta densidade”

A ZM dentro da estratégia do Plano Diretor Estratégico de 2014 pretendia cumprir com a valorização de áreas urbanas e o acesso à habitação dessas localidades específicas, elevando o acesso das habitações nessas porções no território da cidade. Porém, o direito à habitação para a população pobre não ocorre, se não estão alinhados os objetivos do zoneamento as políticas públicas habitacionais do direito à habitação como parte do dever do Estado.

Uma questão a ser levantada quanto ao não cumprimento do proposto junto ao PDE para a zona, é o fato de que na área analisada, já existiam áreas ocupadas previamente ocupadas por residências unifamiliares, devendo, teoricamente, essa verticalização se voltar para áreas de vazios urbanos e sobretudo de habitações de interesse social, contudo, essa abertura para verticalização de prédios nessa área, poderia ser explicada por um possível lobby imobiliário desenvolvido por construtoras atuantes no município, visto que por ser uma região central, o aumento da densidade, causada pela implantação de empreendimentos verticais, pode sobrecarregar o tráfego da áreas, além dos demais serviços urbanos da região.

A Zona Mista (ZM) vem a ser também uma via de acesso a maiores lucros de incorporadoras, além de concentração de comércios e serviços específicos para a parcela da população da classe média/alta, se tratando da área do cluster, e em outras áreas de localização dos empreendimentos. Isso fomenta também as práticas de renovação urbana, causando a alteração da dinâmica social local devido ao aumento do preço fundiário do território, em função de novas construções de diversos setores. Dessa forma, determinadas áreas passam a ser consideradas como mais lucrativas pelo circuito imobiliário, ou seja, tornando-se áreas que o preço fundiário da terra será maior futuramente, como no caso do Bom Retiro, e o projeto Nova Luz ou o Parque Minhocão em Santa Cecília.

Pela observação do mapa da **Figura 6**, é possível localizar que os empreendimentos estão entre as Marginais Pinheiros e Tietê, facilitando o acesso viário com importantes acessos a avenidas do município. Os empreendimentos estão estrategicamente posicionados próximos a estações, principalmente de metrô, no caso do cluster Itaim Bibi. Além disso, o acesso a Marginal Pinheiros facilita ao cluster o acesso a rodovias como a Anchieta-Imigrantes. A localização possibilita o acesso às estações Cidade Jardim e Vila Olímpia da Linha Esmeralda da CPTM que circula por toda a Avenida das Nações Unidas e está conectada à Linha Lilás do metrô, esta finalizada em setembro de 2018, realizando a conexão com as linhas verde e azul do metrô, fato que aumentou a acessibilidade para a região, gerando aumento do valor dos imóveis próximos às suas estações. As ciclovias estão conectadas de forma a promover o acesso às Zonas Centrais (ZC) do Plano Diretor Estratégico (PDE).

BALBIM (2004) efetiva duas formas de mobilidade intrínsecas à existência humana: a mobilidade social e a profissional, e conjuntas estão as noções mobilidade essencial e a simbólica. Acrescentam-se aqui quatro formas de mobilidade social que ocorrem prescindindo do deslocamento físico, mas que estão intrinsecamente relacionadas com aquilo que se pode chamar de mobilidades espaciais ou geográficas. As significativas mudanças de lugar do cotidiano são representadas a seguir (**Quadro 1**).

Quadro 1. Mobilidade Geográficas

Movimento	Recorrente tempo de retorno breve	Não recorrente tempo longo ou sem retorno
Interno ao espaço de Vida	Mobilidade cotidiana	Mobilidade residencial
Externo ao espaço de vida	Turismo (lazer e trabalho)	Migrações

Fonte: Balbim, 2004, p. 29

Dessa forma, apresentada no **Quadro 1**, existem quatro tipos de mobilidade geográfica de acordo com Balbim (2004): mobilidade cotidiana, mobilidade residencial, e os deslocamentos para trabalhos sazonais; e as migrações. Os movimentos relacionados à proposta de mobilidade dos empreendimentos são os recorrentes de retorno breve, direcionados para o trabalho e o turismo (lazer e trabalho).

Em relação a essas características associadas ao conceito de mobilidade, quase todos os empreendimentos (exceto um) compreendem dentro do raio de menos de 500 metros, proximidade a rede cicloviária de forma sistêmica (**Figura 6**). Isso facilita a mobilidade e reforça o conceito de transporte sustentável dentro da visão de economia compartilhada como missão da empresa.

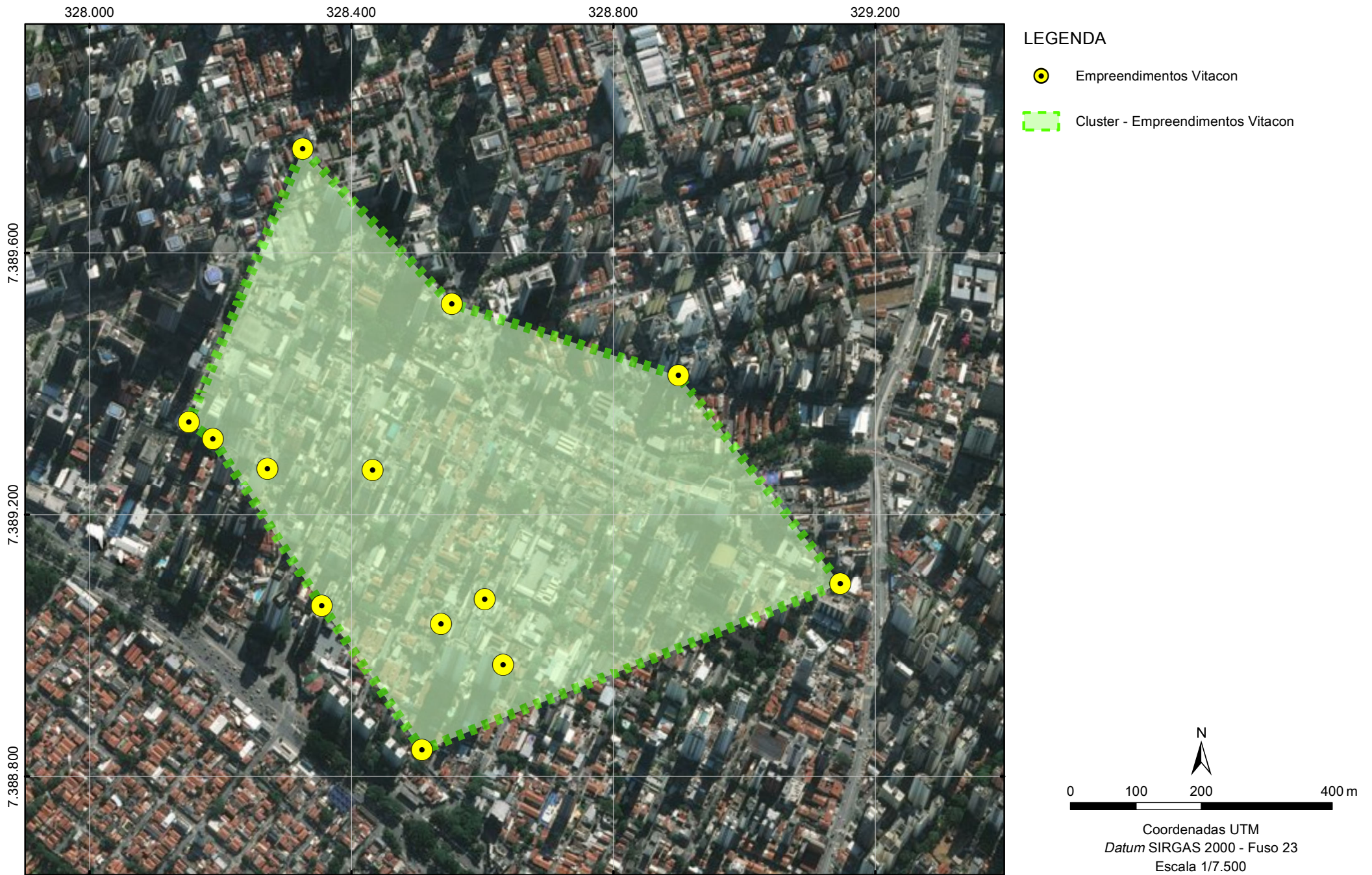


Figura 03 - Localização dos empreendimentos Vitacon no cluster



Figura 04 - Zoneamento incidente nos empreendimentos do cluster

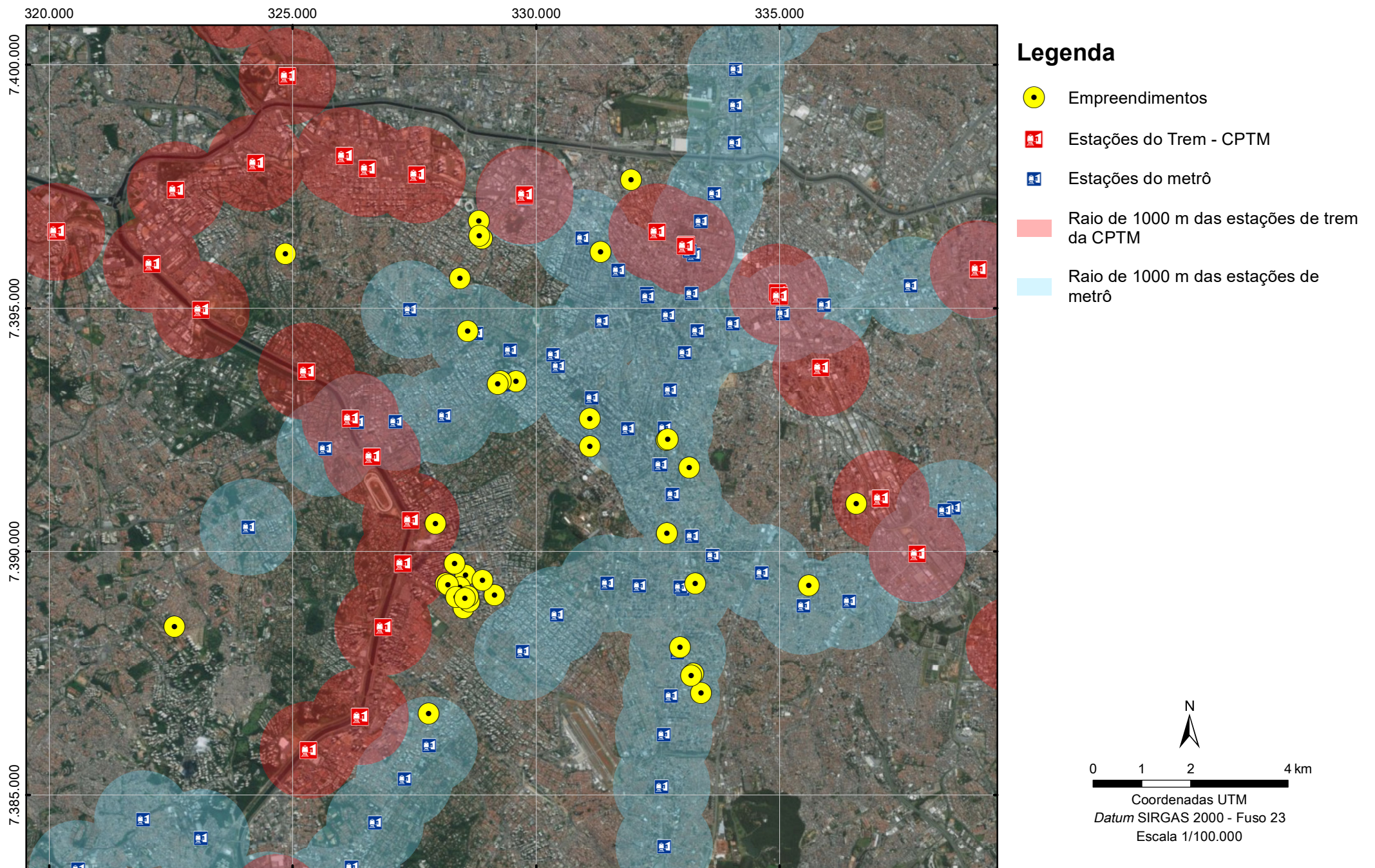


Figura 05 - Proximidade dos empreendimentos em relação a estações de metrô e de trem da CPTM

Em relação à rede de trens da CPTM, poucos empreendimentos encontram-se dentro do raio de 1.000m das estações, estando a maioria esmagadora dentro do raio de 1.000 m da rede metroviária (**Figura 7**), concentrados em torno dos eixos de circulação do transporte público do município em localidades favorecidas quanto à oferta de empregos e serviços.

Isso relaciona a oferta dos empreendimentos a uma visão de mobilidade e também se relaciona a rede cicloviária, demonstrando opções de locomoção pela cidade. Balbim (2004) aponta que a mobilidade cotidiana e a residencial, o turismo e as migrações, expressam formas de mobilidade social, indicando um “capital simbólico” associado ao modo de transporte empregado ou aos lugares visitados. Silva (2013) parte da premissa que no acesso ao mercado de terras, a dinâmica imobiliária organiza a localização das distintas camadas sociais no espaço, influenciando a distribuição de zonas de centralidade na metrópole, e a demanda por trabalho, as condições de mobilidade de acordo com sistema físico de circulação quanto aos meios de transporte público, mediante diferentes linhas, tempos de percurso e custos de deslocamento. A facilidade ou dificuldade de acesso a esses mecanismos se por um lado podem potencializar a mobilidade, também pode recair sobre uma imobilidade em relação à circulação pela cidade (SILVA, 2013).

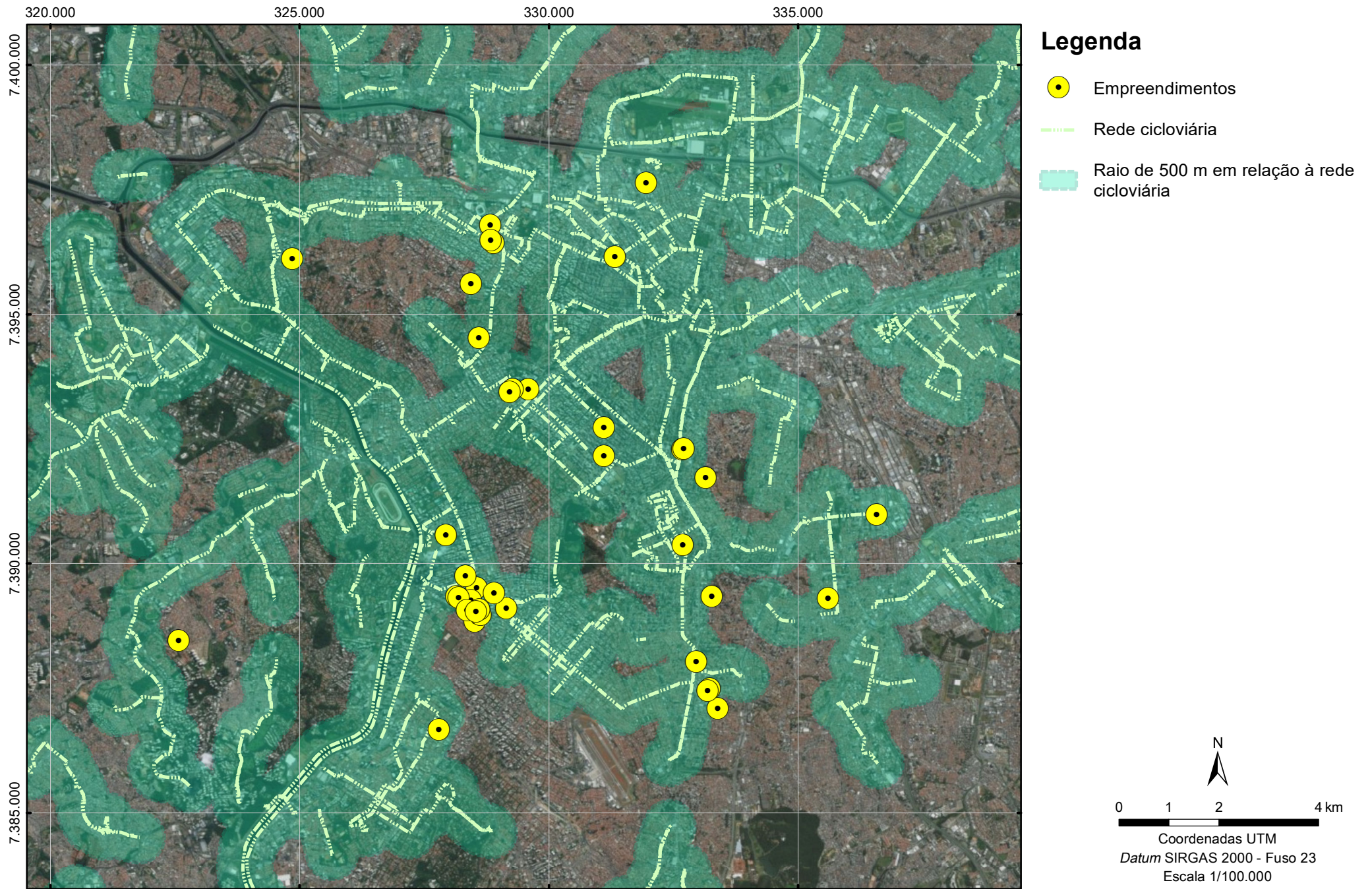


Figura 06 - Proximidade dos empreendimentos em relação a rede cicloviária

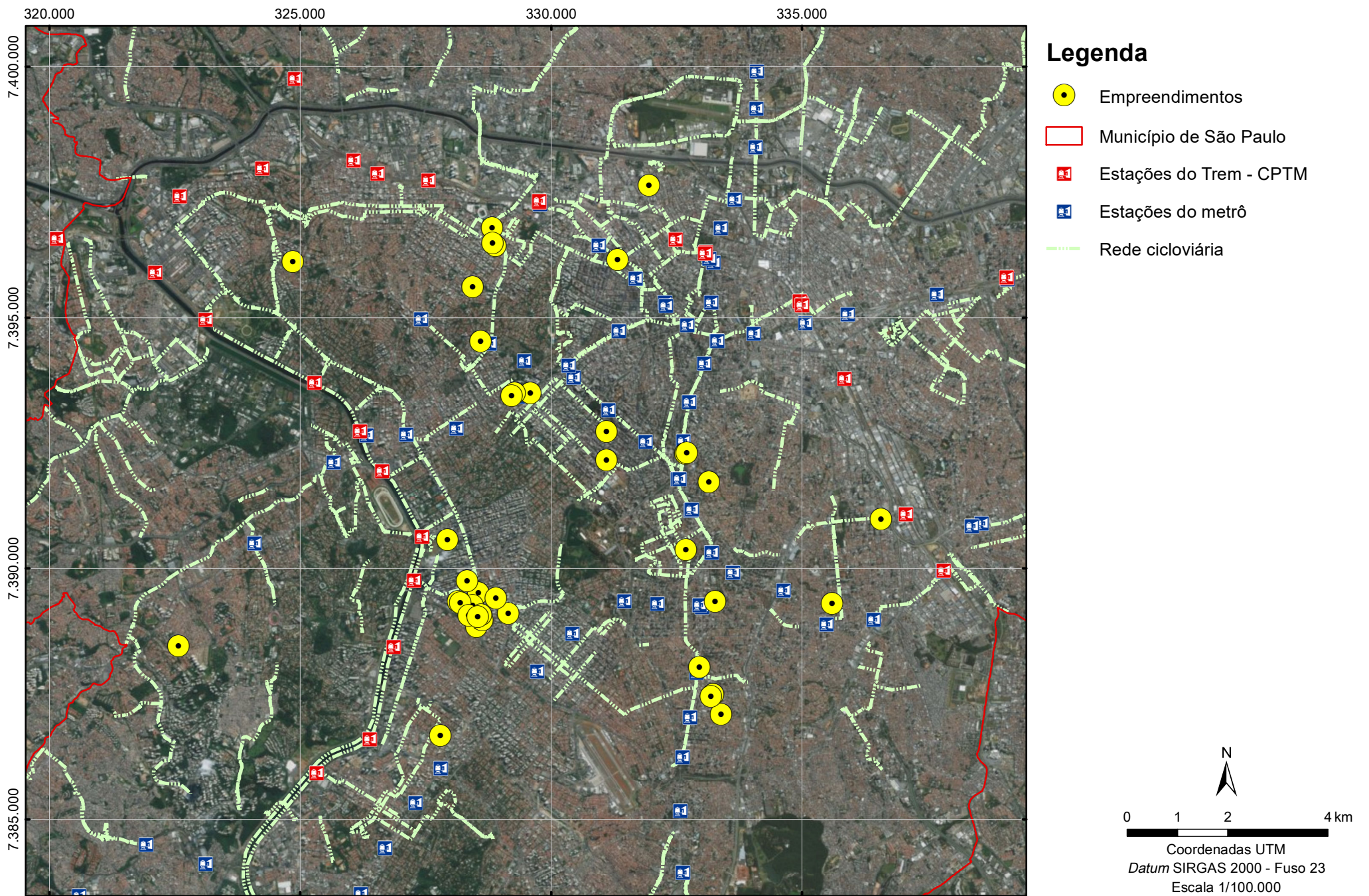


Figura 07 - Proximidade dos empreendimentos de estações de metrô, trens da CPTM e rede cicloviária

2.1. ANÁLISE DA MOBILIDADE NO CLUSTER

Quando realizada uma análise mais detalhada da região do cluster, fica nítido a ruptura entre os empreendimentos nele contido e os demais lançamentos da incorporadora, visto que, conforme **Figura 8**, com exceção da rede cicloviária, que corta o polígono de empreendimentos, os demais modais de transporte abordados nesse estudo, encontram-se, em 12 dos 13 empreendimentos, a uma distância superior a 1.000 metros, sejam de estações de trem ou de estações de metrô.

Essa análise levanta alguns questionamentos, uma vez que o padrão locacional vai na contramão do principal eixo proposto pela incorporadora, o da mobilidade, levando a olhar as demais características territoriais, afinal são as decisões locacionais do capital incorporador que garante o processo de valorização na constituição da espacialidade urbana (ABRAMO, 1988).

Bastos; Naciff; Gonçalves (2014) indicam que a oferta de produtos imobiliários pode variar segundo uma gama de fatores, sendo os principais: localização, tipologia, metragem das unidades, finalidade, preço de venda, condições de pagamento, diferenciação do empreendimento, automação. A urbanização brasileira desenvolve-se através de subespaços evoluindo ou se desenvolvendo de acordo com lógicas próprias, ditadas muitas vezes por relações com o mundo exterior (SANTOS, 2005).

Realizando uma análise socioeconômica do distrito do Itaim Bibi, existe bastante similaridade com os demais distritos com empreendimentos Vitacon, com alteração no Índice Paulista de Vulnerabilidade Social (IPVS), apresentado na **Tabela 3**, onde o Itaim Bibi se destaca pela presença quase nula de grupos populacionais em algum nível de vulnerabilidade social, perdendo apenas para os distritos de Alto de Pinheiros, Jardim Paulista e Vila Mariana, fato que garante consumidores com maior capacidade de compra e conseqüentemente, maior lucro à incorporadora.

Outro fato determinante no distrito do Itaim Bibi são os aglomerados comerciais e de serviços na região, consultados via Google Earth, com a presença de grandes empresas, como o Google, ou seja, alta demanda de empregos na região, além de uma grande gama de empreendimentos de

serviços e lazer, com a presença de centros de compras, academias, restaurantes e parques, como o Ibirapuera e o Parque do Povo, que fica há alguns minutos de carro do cluster, contudo, possui uma rede cicloviária que realiza a interligação direta do cluster aos parques, garantindo esse diferencial ao público alvo.

Assim, a partir das análises socioeconômicas e locacionais, é possível levantar a hipótese de que esse aglomerado imobiliário não segue o padrão locacional de mobilidade da incorporadora, pois optou por seguir outra gama de fatores locacionais, considerando um público alvo que precisa acessar a área, por motivações diversas, mas provavelmente profissional, e antes da implantação desses empreendimentos, não possuía a oportunidade de residir ou se expandir comercialmente na região.

A Vitacon por conseguir perceber essa demanda, a partir de estudos de geomarketing e mesmo de deslocamentos da região, foi capaz de suprir parte dessa demanda e receber lucros imobiliários excepcionais.

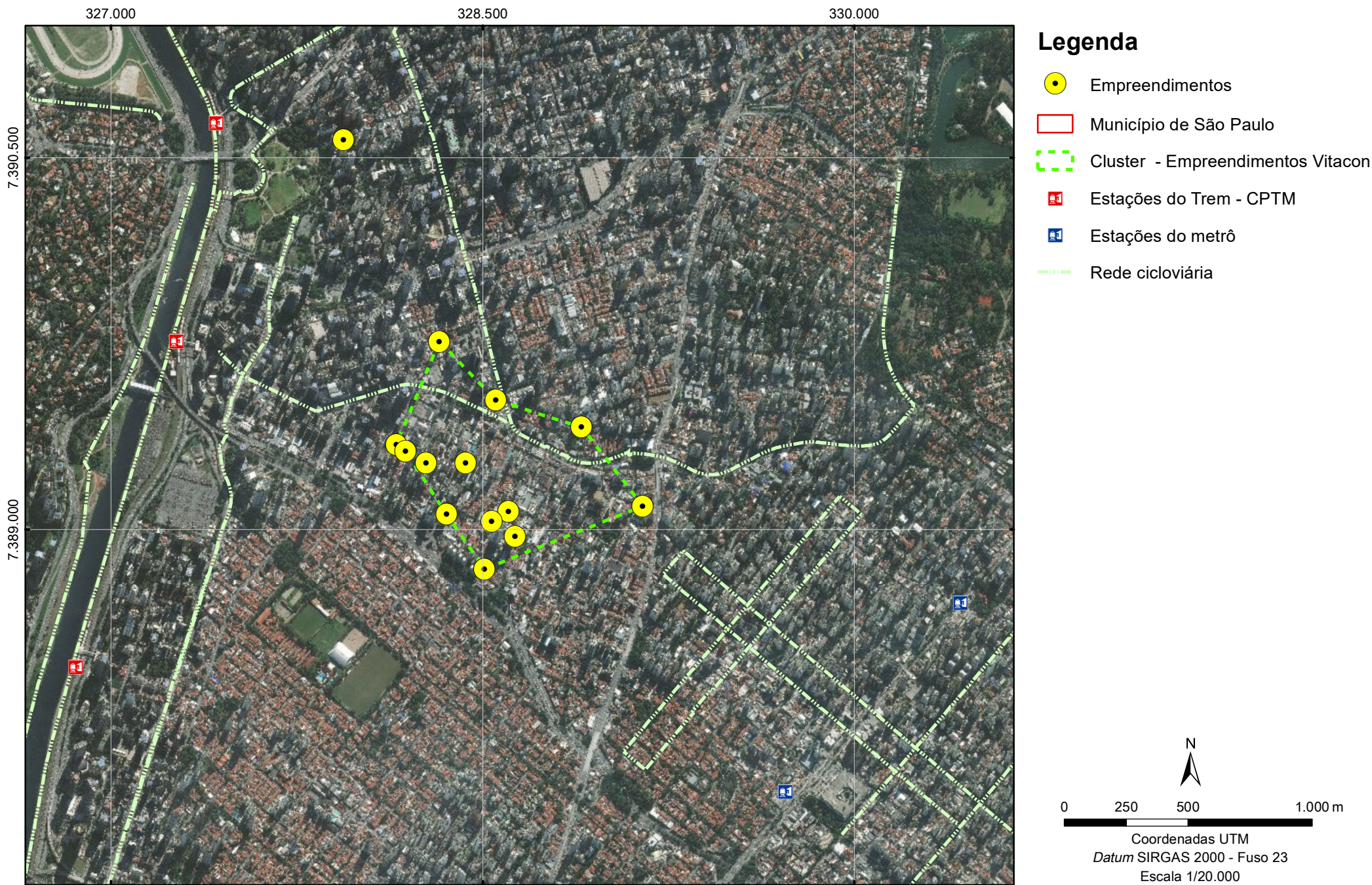


Figura 08 - Proximidade do cluster em relação à estações de metrô, trens da CPTM e rede cicloviária

2.2. PADRÕES DE DESENVOLVIMENTO SOCIOECONÔMICO DAS LOCALIDADES DOS EMPREENDIMENTO

O desenvolvimento do perfil de consumidor é utilizado para entender a demanda existente no mercado imobiliário em análise, sendo este composto por diversas variáveis (BASTOS; NACIFF; GONÇALVES, 2014). Cardoso (2011) destaca a informação estatística de carácter alfanumérico como a base de estudo de mercados de grandes bases. Os dados externos às empresas provém de instituições públicas ou privadas, associadas à elaboração e difusão de grandes bases de dados de carácter social e económico. Isso se relaciona ao uso da tecnologia associada a base de dados geográficos para o planeamento estratégico das localidades onde estão os empreendimentos.

O crescimento populacional das localidades dos empreendimentos, apresentado na Tabela 1, apresentam baixas taxas no período entre 2000 e 2010, com os maiores crescimentos no distrito do Bom Retiro e no distrito da Vila Sônia.

Como provável explicação para esse crescimento, existem dois projetos em andamento nestes dois distritos, sendo no Bom Retiro a probabilidade da implantação do projeto Nova Luz, e na Vila Sônia a previsão da chegada da estação da Via Quatro (linha amarela), ou seja, bairros em processos de reestruturação urbana.

Tabela 1. Crescimento populacional nos distritos com empreendimentos Vitacon.

Unidades territoriais	1980 (população)	TGCA 80/90 (%)	1991 (população)	TGCA 91/2000 (%)	2000 (população)	TGCA 2000/10 (%)	2010 (população)
Alto de Pinheiros	51.178	-0,15	50.351	-1,37	44.454	-0,30	43.117
Bom Retiro	47.588	-2,47	36.136	-3,35	26.598	2,45	33.892
Ipiranga	117.588	-1,33	101.533	-0,30	98.863	0,78	106.865
Itaim Bibi	114.956	-0,61	107.497	-3,04	81.456	1,29	92.570
Jardim Paulista	117.804	-1,20	103.138	-2,30	83.667	0,58	88.692
Liberdade	82.472	-0,71	76.245	2,29	61.875	1,11	69.092
Perdizes	117.392	-0,69	108.840	-0,67	102.445	0,82	111.161
Santa Cecília	94.542	-0,88	85.829	-2,06	71.179	1,64	83.717
Saúde	136.221	-0,66	126.596	-0,77	118.077	1,03	130.780
Vila Mariana	143.222	-0,68	132.822	-0,79	123.683	0,54	130.484
Vila Sônia	62.853	2,56	83.006	0,57	87.379	2,18	108.441

Fonte: Infocidade/IBGE (2010). (Adaptado).

Abordando o nível de alfabetização (**Tabela 2**), as taxas alcançam quase 100% para todas as unidades territoriais. O acesso à educação básica é uma premissa indissociável do alcance qualidade de vida e as condições socioeconômicas vigentes, dessa forma, a conclusão é que os distritos analisados possuem, teoricamente, um amplo atendimento educacional.

Tabela 2. Nível de alfabetização nos distritos com empreendimentos Vitacon

Unidades territoriais	População Total		População Alfabetizada		Taxa de Alfabetização	
	2000	2010	2000	2010	2000 (%)	2010 (%)
Alto de Pinheiros	40.486	39.507	40.072	39.367	98,98	99,65
Bom Retiro	22.975	29.584	22.227	28.763	96,74	97,23
Ipiranga	367.178	408.333	352.862	399.057	96,10	97,73
Itaim Bibi	74.460	85.008	73.679	84.677	98,95	99,61
Jardim Paulista	77.667	82.815	77.062	82.424	99,22	99,53
Liberdade	55.414	63.020	54.270	62.356	97,94	98,95
Perdizes	93.083	101.676	92.168	101.350	99,02	99,68
Santa Cecília	64.245	76.813	63.189	76.059	98,36	99,02
Saúde	106.573	119.953	105.080	119.088	98,60	99,28
Vila Mariana	284.554	317.003	281.532	315.158	98,94	99,42
Vila Sônia	74.122	95.370	71.003	92.959	95,79	97,47

Fonte: Infocidade/IBGE (2010). (Adaptado).

A análise do Índice Paulista de Vulnerabilidade (2010) indica que as localidades compreendem quase 100% da sua população dentre as faixas de baixa, muito baixa e baixíssima vulnerabilidade social. Entre os de Baixíssima vulnerabilidade estão: Alto de Pinheiros, Itaim Bibi, região do cluster, Jardim Paulista, Perdizes e Vila Mariana.

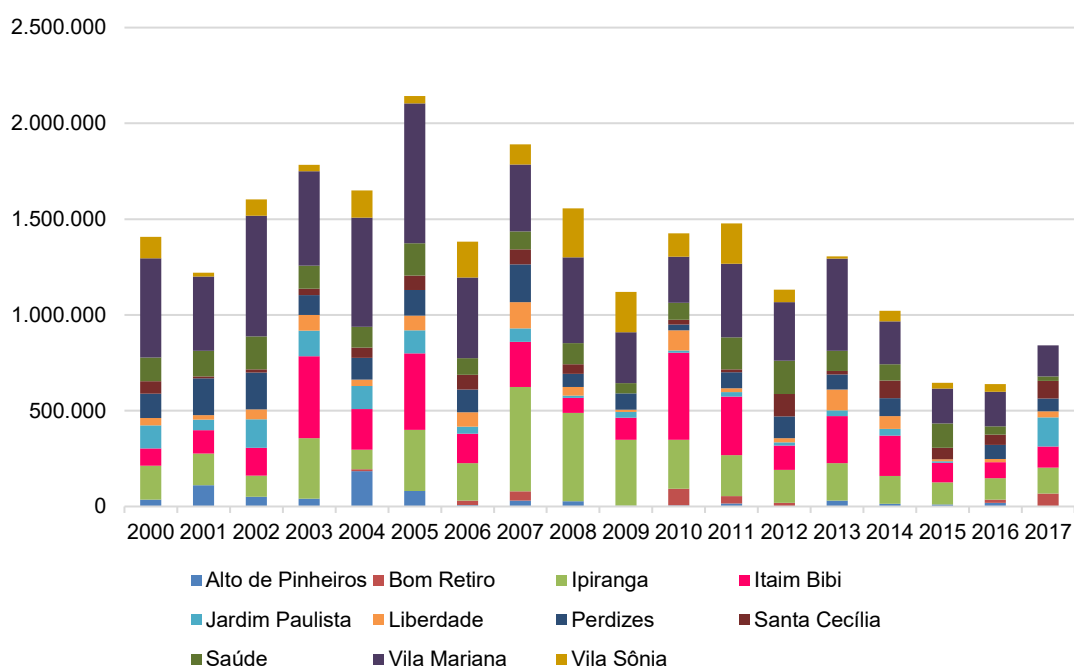
Tabela 3. Taxa de vulnerabilidade social da população nos distritos com empreendimentos Vitacon

Unidades territoriais	Índice Paulista de Vulnerabilidade Social - 2010 (% da população exposta)					
	Baixíssima Vulnerabilidade	Vulnerabilidade Muito Baixa	Vulnerabilidade Baixa	Vulnerabilidade Média	Vulnerabilidade Alta	Vulnerabilidade Muito Alta
Alto de Pinheiros	82,80	17,20	-	-	-	-
Bom Retiro	5,10	47,20	40,20	-	2,40	5,10
Ipiranga	18,10	61,90	9,80	0,90	4,80	4,50
Itaim Bibi	87,00	12,20	0,40	-	-	0,40
Jardim Paulista	97,10	2,90	-	-	-	-
Liberdade	56,10	14,20	29,70	-	-	-
Perdizes	85,90	10,90	3,10	-	-	-
Santa Cecília	51,80	30,60	17,50	-	-	-
Saúde	60,50	37,90	1,10	0,20	-	0,40
Vila Mariana	88,30	10,70	-	-	-	0,90
Vila Sônia	31,40	40,00	13,50	2,60	0,20	12,40

Fonte: Fundação Seade (2010). (Adaptado).

Os dados em relação aos Lançamentos Verticais (m²) (**Gráfico 1**) e o Número de Unidades Residenciais Verticais (**Gráfico 2**) lançadas entre 2000 e 2017 devem ser esclarecidos. No caso do Ipiranga e Vila Mariana, os valores se relacionam a todos os bairros que constituem os distritos, motivo pelo qual há um destaque em quantidade nesses distritos, enquanto os outros valores se relacionam aos bairros em caráter unitário.

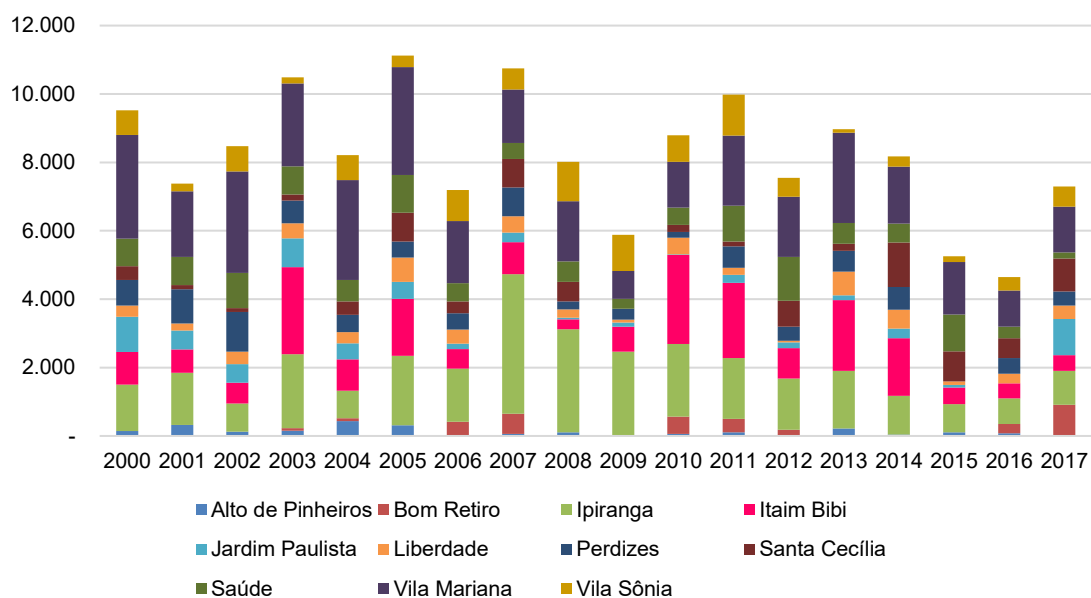
Gráfico 1. Lançamentos Residenciais Verticais nos distritos dos empreendimentos Vitacon – Período 2000 – 2017(m²)



Fonte: Infocidade/EMBRAESP, 2017

Observando o **Gráfico 1**, é possível identificar que o número de lançamentos decresce, em todos os distritos, a partir de 2013, com uma estagnação entre o período de 2014 e 2015, possivelmente em razão do contexto de crise econômica do período, e apresentam leve alta em 2017. O mesmo ocorre em relação ao número de unidades residenciais verticais lançadas no período apresentado no **Gráfico 2**, haja vista que a maioria dos bairros mantém altas e baixas durante o período em relação ao valor inicial. Inclusive a taxa de crescimento no Itaim Bibi é maior que no distrito do Ipiranga nos gráficos 1 e 2.

Gráfico 2. Número de Unidades Verticais Lançadas nos distritos dos empreendimentos Vitacon



Fonte: Infocidade/EMBRAESP, 2017

As localidades com maior número de habitações verticais e unitárias lançadas em ambos os gráficos 1 e 2 se referem a Vila Sônia e Vila Mariana. No caso da Vila Sônia, isso, conforme apontado na análise do **Gráfico 1**, deve-se a chegada da futura estação da linha amarela da concessionária Via Quatro. Quanto ao distrito da Vila Mariana, a localidade está interligada a uma rede de serviços hospitalares e estéticos, e próxima às linhas azul e lilás do metrô, garantindo uma alta mobilidade na região.

3. CONCLUSÃO

A incorporadora Vitacon surge como um contraponto à estruturação imobiliária contida na teoria da dinâmica imobiliária desenvolvida por Abramo (1988), em virtude do seu arranjo estrutural, comercial e financeiro, com a própria incorporada, enquanto capital incorporador, centralizando em si e gerenciando os demais capitais, contudo, isso corresponde a um fator essencial da teoria do Abramo, os ganhos excepcionais com a renda fundiária, que deixou de ser apenas fundiária, para tornar-se uma renda de serviços, visto que o lucro decorre não apenas de aluguel ou compra do imóvel, mas também da utilização dos serviços presentes nos empreendimentos, na

plataforma de aluguel temporário, VN Stay, além da sua administração dos empreendimentos.

Com a centralização e a independência de entidades financeiras, a incorporadora consegue concentrar os lucros sem realizar acordos com bancos ou construtoras, alcançando maior retorno para os investidores captados por crowdfunding, pelo modo em que executa e implementa os empreendimentos. Outro item é a busca locacional realizada a partir de geomarketing, a Vitacon foi capaz de ampliar seu ganho, com uma redução de custo, uma vez que o lucro não precisa ser dividido com os demais capitais, como na dinâmica imobiliária apresentada por Abramo, mas centralizado no capital incorporador.

O objetivo da incorporadora Vitacon dessa forma não é de cumprir a função social da propriedade ou implementar uma economia de compartilhamento, em sua forma original, mas sim utilizando-se de ferramentas e funcionalidades desse compartilhamento, como forma de aumentar o capital acumulado pela empresa obtendo lucros sobre os ganhos fundiários, comerciais, financeiros e de serviços.

O acesso aos edifícios e unidades residenciais são para um público alvo específico, entre a classe média e alta, em baixíssima ou baixa vulnerabilidade social como identificados através do uso das ferramentas tecnologias de marketing alinhadas a uso das informações de geolocalização. Ambas as ferramentas utilizadas pela incorporadora se relacionam a avanços tecnológicos em relação às estratégias das incorporadoras convencionais.

Os usos dessas técnicas permitem a ela atingir três públicos alvos distintos: investidores, usuários esporádicos em seus empreendimentos de aluguel por temporada e os moradores de seus empreendimentos, com base no perfil de ambos, de acordo com os dados levantados, conseguindo desenvolver empreendimentos que atendam à todas as mobilidades territoriais descritas por Balbim (2004), no Quadro 1, mobilidade cotidiana, mobilidade residencial, os deslocamentos para trabalhos sazonais e as migrações, ampliando sua escala de atuação e público atingido.

Levando em consideração os dados e análises apresentados, é possível afirmar que a Vitacon surgiu com uma versão modernizada do modelo imobiliário brasileiro, demonstrando uma nova frente de investimentos imobiliários, com novas funções e facilidades imobiliárias que promovem uma

grande valorização do território em que se implanta, criando novos nichos empresariais e residenciais, que passam a atrair investimentos públicos e privados para as regiões, geralmente associado a um polo de lazer da região, com a presença de uma forte vida noturna, áreas verdes e espaços culturais, voltados à uma classe social de baixa vulnerabilidade social.

4. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABRAMO, Pedro. Dinâmica imobiliária e estruturação intra-urbana. 1988. 96 f.. Dissertação (Mestrado em planejamento Urbano e Regional) - Universidade Federal do Rio de Janeiro, UFRJ, Brasil, 1988.

AMORIM, Fernando de Oliveira. Participação social no processo de planejamento urbano e o direito à cidade. Dever compartilhado e direito fragmentado: o caso projeto nova luz em São Paulo/SP. Revista Tópos, v. 6, n. 1, p. 149-172, 2012.

BALBIM, Renato. Mobilidade: uma abordagem sistêmica. São Paulo: Secretaria Estadual do Meio Ambiente, 2004.

BASTOS, IGM; NACIFF, PHF; GONÇALVES, PEDRO PAULO PIRES. Análise conjunta da oferta e demanda do mercado imobiliário goianiense. Monografia (Trabalho de Conclusão de Curso). Escola de Engenharia Civil, Universidade Federal de Goiás, Goiânia, 2014.

CARDOSO, Carlos Eduardo Pisa. Geomarketing como suporte de decisão em gestão do território. 2011. Tese de Doutorado. Faculdade de Ciências Sociais e Humanas, Universidade Nova de Lisboa.

CARLOS, Ana Fani Alessandri. A reprodução do espaço urbano como momento da acumulação capitalista. Crise urbana. Editora Contexto, 2015. p.25-35.

CHASCO-YRIGOYEN, Coro, 2004. "El Geomarketing y la distribución comercial," Urban/Regional 0403003, University Library of Munich, Germany.

COELHO, Mauro Celso Vicente. Uso de critérios técnicos para agrupamento de bairros de qualidade de localização similares - Cluster. XIV COBREAP - Congresso Brasileiro de Engenharia de Avaliações e Perícias. Ibape/BA - 2012.

FUNDAÇÃO SEADE (Fundação Sistema Estadual de Análise de Dados). IPVS. Índice Paulista de Vulnerabilidade Social. Fundação Seade (Fundação Sistema Estadual de Análise de Dados), 2010. Disponível em: http://www01.seade.gov.br/download/arquivos/OpenData/IPVS/BaselPVS2010_csv.zip. Acesso em 18/03/2019.

JORDÃO, C. & LOES J. Eu quero ficar sozinho. Revista ISTOÉ, Comportamento. Edição 2085, Outubro 2009. Disponível em: <http://www.terra.com.br/istoe-emp/edicoes/2085/imprime154639.htm> Acesso em 09/10/2018.

MARIN, Evando R.. Economia compartilhada e o mercado segurador. Cadernos de Seguro, [S.L], v. 188, p. 37-43, jul./ago. 2016.

NADEEM, Shehzad; SCHOR, Juliet B.; WALKER, Edward T.; LEE, Caroline W., PARIGI, Paolo; COOK, Karen. on the sharing economy. Magazine Contexts - Winter 2015. Disponível em <<https://contexts.org/articles/on-the-sharing-economy/>>, Acesso em 20/04/2018.

PREFEITURA MUNICIPAL 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. São Paulo, 2014. https://www.prefeitura.sp.gov.br/cidade/secretarias/upload/infraestrutura/sp_obras/arquivos/plano_diretor_estrategico.pdf. Acesso em 20/02/2019.

PORTAL INFOCIDADE - SECRETARIA MUNICIPAL DO URBANISMO E LICENCIAMENTO – PMSP. Crescimento populacional. São Paulo, 2019. Disponível em: https://www.prefeitura.sp.gov.br/cidade/secretarias/urbanismo/dados_estatisticos/info_cidade/demografia/index.php?p=260265. Acesso em: 04/02/2019

PORTAL INFOCIDADE - SECRETARIA MUNICIPAL DO URBANISMO E LICENCIAMENTO – PMSP. Lançamentos de residenciais verticais. São Paulo,

2017. Disponível em:
https://www.prefeitura.sp.gov.br/cidade/secretarias/urbanismo/dados_estatisticos/info_cidade/mercado_imobiliario/. Acesso em: 04/02/2019

PORTAL INFOCIDADE - SECRETARIA MUNICIPAL DO URBANISMO E LICENCIAMENTO – PMSP. Taxa de alfabetização. São Paulo, 2019. Disponível em:
https://www.prefeitura.sp.gov.br/cidade/secretarias/urbanismo/dados_estatisticos/info_cidade/educacao/. Acesso em: 04/02/2019

ROSENTHAL, Benjamin; GAMBAGORTE, Eduarda. Apartamentos Compactos: Espaços Privado e Público Atuando Sobre o Consumir na Metrópole. Revista Interdisciplinar de Marketing, v. 7, n. 2, 2017, p. 224-238.

ROSENTHAL, Benjamin; GAMBAGORTE, Eduarda. Práticas do morar e consumir em apartamentos compactos na grande metrópole. In: CLAV 2016. 2016.

RIFKIN, Jeremy. The age of access: The new culture of hypercapitalism. Penguin, 2001

SAMPAIO, Alves Renata. A violência do processo de urbanização in CARLOS, Ana Fani Alessandri (Ed.). Crise urbana. Editora Contexto, 2015. p.55-84.

SANTOS, Milton. A urbanização brasileira. Edusp, 2005.

SHIRKY, Clay. Lá vem todo mundo: o poder de organizar sem organizações. Rio de Janeiro: Zahar, 2012.

SILVA, Érica Tavares. Estrutura urbana e mobilidade espacial nas metrópoles. Letra Capital Editora LTDA, 2013.

SÍNTESE DE INDICADORES SOCIAIS: UMA ANÁLISE DAS CONDIÇÕES DE VIDA DA POPULAÇÃO BRASILEIRA. [S. l.]: IBGE, 2017- . 2016-2017. Disponível em:

ftp://ftp.ibge.gov.br/Indicadores_Sociais/Sintese_de_Indicadores_Sociais_2016.
Acesso em: 12/03/2019.

TANG, Bo-sin; YIU, Chung Yim. Space and scale: A study of development intensity and housing price in Hong Kong. *Landscape and Urban Planning*, v. 96, n. 3, p. 172-182, 2010.

VILLA, Simone Barbosa. *A arquitetura e o mercado imobiliário: análise da produção de apartamentos recentes na cidade de São Paulo*. São Paulo, 2004.

VILLANOVA, Ana L. I.. *Modelos de negócio na economia compartilhada: uma investigação multi-caso*. 2015. 125 f.. Dissertação (Mestrado em administração pública e de empresas) - Escola Brasileira de Administração Pública e de Empresas, Centro de Formação Acadêmica e de Pesquisa, FGV-EBAPE, Brasil, 2015.

VITACON - RELAÇÃO COM INVESTIDORES. Conheça a Vitacon. Disponível em: <<http://ri.vitacon.com.br/por-que-investir/conheca-a-vitacon>>. Acesso em: 07/05/2018.

WILSON, Karen E.; TESTONI, Marco. Improving the role of equity crowdfunding in Europe's capital markets. Available at SSRN 2502280, 2014.