



Adensamento para quem?

Estudo sobre os Eixos de Estruturação da Transformação Urbana na Zona Leste 1 de São Paulo

Ana Flávia Lima da Silveira

Adensamento para quem?

Estudo sobre os Eixos de Estruturação da Transformação Urbana na Zona Leste 1 de São Paulo

Ana Flávia Lima da Silveira

Trabalho Final de Graduação
Faculdade de Arquitetura e Urbanismo
Universidade de São Paulo

Orientadora:

Profa. Dra. Luciana de Oliveira Royer

Membros da banca:

Profa. Dra. Maria Lúcia Refinetti Rodrigues Martins (FAUUSP)

Rosana Yamaguti (UFABC)

São Paulo, junho de 2022

Agradecimentos

À Luciana Royer, minha orientadora e professora nas disciplinas de planejamento urbano, agradeço pelo incentivo, cuidado e atenção ao longo deste trabalho e outros que realizamos juntas.

À Rosana Yamaguti e Maria Lúcia Refinetti pela participação na banca e pela avaliação e leitura do trabalho.

À minha família, meus pais, Fátima e Cláudio, e minha irmã, Ana Carolina, pelo carinho, apoio e compreensão durante toda a trajetória até aqui. Agradeço também meus tios, tias, primos, primas, espalhados pelo Brasil, por toda a força que me deram.

Às minhas amigas, Vanessa, por todos os conselhos e amizade durante a FAU e fora dela; Bia, por toda troca e conversas desde a época do cursinho; Maria por toda positividade e palavras desde que nos conhecemos em Lyon.

Aos colegas e professores da FAU, agradeço pelas conversas, conselhos, orientações e discussões levantadas nos últimos anos, que me fizeram tanto refletir sobre arquitetura e urbanismo.

Resumo

Este trabalho se dedicou ao estudo dos lançamentos imobiliários residenciais na Zona Leste 1 de São Paulo, realizados após o Plano Diretor Estratégico de 2014. A região de estudo consiste em um perímetro que envolve as estações de metrô Belém, Tatuapé e Carrão, e Avenidas Radial Leste e Celso Garcia. Por meio dessa pesquisa, buscou-se compreender a tipologia dos imóveis lançados e para quem eles estão sendo construídos. No contexto do Plano Diretor Estratégico (PDE) de 2014, com o incentivo ao adensamento em torno de eixos de transporte e, maiores coeficientes de aproveitamento, é importante entender os produtos lançados decorrentes dessa legislação para avaliar a efetividade de seus objetivos e a adesão do mercado imobiliário. Por meio entrevistas estruturadas com agentes da produção habitacional, como incorporadores, construtoras, legislação, analisou-se a recente transformação imobiliária da região, o papel do PDE e da lei de Zoneamento e dos incentivos ofertados. Com isso, pretende-se compreender uma eventual mudança na paisagem histórica do perímetro estudado, auxiliar no acompanhamento da produção imobiliária e levantar debates acerca dos produtos resultantes da legislação vigente.

Palavras-chave: eixos de estruturação da transformação urbana; adensamento; plano diretor, lei de zoneamento, mercado imobiliário.

Abstract

This research is dedicated to the study of residential real estate launches in the East Zone 1 of São Paulo, developed after the 2014 Strategic Master Plan. The study region consists of a perimeter that surrounds the subway stations Belém, Tatuapé and Carrão, and the Avenues Radial Leste and Celso Garcia. Through this research, we sought to understand the typology of the launched properties and for whom they are being built. In the context of the 2014 Strategic Master Plan (PDE), with its incentive to densification around transportation axes and, higher use coefficients, it is important to understand the launched products resulting from this legislation to evaluate the effectiveness of its objectives and the adhesion of the real estate market. Through structured interviews with agents of housing production, such as developers, builders, and legislation, the recent real estate transformation of the region was analyzed, as well as the role of the PDE and the Zoning Law and the incentives offered. With this, it is intended to understand an eventual change in the historical landscape of the studied perimeter, help monitor the real estate production and raise debates about the products resulting from the current legislation.

Key-words: structuring axes of urban transformation; densification; master plan, zoning, real estate market

Lista de Siglas e Abreviações

ABRAINC – Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias

CA – Coeficiente de Aproveitamento

EETU – Eixo de Estruturação da Transformação Urbana

EMBRAESP – Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio

FGTS - Fundo de Garantia do Tempo de Serviço

HIS – Habitação de Interesse Social

IBGE - Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística

INCC-DI - Índice Nacional de Custos da Construção-Disponibilidade Interna

IGP-M - Índice Geral de Preços do Mercado

LPUOS – Lei de Parcelamento, Uso e Ocupação do Solo

PCVA – Programa Casa Verde e Amarela

PDE – Plano Diretor Estratégico

PMCMV – Programa Minha Casa Minha Vida

RMSP – Região Metropolitana de São Paulo

SBPE - Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimos

SECOVI-SP- Sindicato das Empresas de Compra, Venda, Locação e Administração de Imóveis e dos Condomínios Residenciais e Comerciais de São Paulo

ZC – Zona de Centralidade

ZDE – Zona de Desenvolvimento Econômico

ZEIS – Zona Especial de Interesse Social

ZEU – Zona Eixo de Estruturação da Transformação Urbana

ZEUP- Zona Eixo de Estruturação da Transformação Urbana Prevista

ZM – Zona Mista

ZPI – Zona Predominantemente Industrial

Lista de Figuras

Introdução

Figura 0.1 - Área de estudo e principais vias do entorno.

Capítulo 1

Figura 1.1 - Carta da capital de São Paulo, 1842.

Figura 1.2 - Caminho do Brás 1825-1826.

Figura 1.3 - Largo e Rua do Brás 1862.

Figura 1.4 - Planta da Cidade de São Paulo, 1881.

Figura 1.5 - Planta Geral da Capital São Paulo, 1897.

Figura 1.6 - Indústrias da cidade de São Paulo.

Figura 1.7 - Imigrantes entrados no século XIX em São Paulo.

Figura 1.8 - Tipos de Indústrias na zona leste.

Figura 1.9 – População absoluta subdistritos.

Figura 1.10 – Brás, Belenzinho, Mooca e vizinhanças.

Figura 1.11 – Tatuapé, Vila Carrão e áreas próximas.

Figura 1.12 – Construção da estação Tatuapé do metrô.

Capítulo 2

Figura 2.1 - Exemplo das áreas de influência dos EETU.

Figura 2.2 - Vagas de garagem permitidas nos EETU.

Figura 2.3 - Cota Parte.

Figura 2.4 - Macrorregião Leste 1.

Figura 2.5 - Predominância de uso residencial e oferta de empregos.

Figura 2.6 - Tempo de deslocamento casa-trabalho e concentração de vulnerabilidade social.

Figura 2.7 - Macroáreas da macrorregião Leste 1.

Figura 2.8 - Quadrantes da área de estudo.

Capítulo 3

Figura 3.1 – Unidades residenciais lançadas na cidade de São Paulo

Figura 3.2 – Financiamento Imobiliário e expectativas para 2021

Figura 3.3 - Unidades lançadas por tipo de Zoneamento

Figura 3.4 - Exemplo da interface da plataforma Órulo.

Lista de Fotos

Capítulo 2

Foto 2.1 - Rua Doutor Ângelo Vita, 221, Tatuapé

Foto 2.2 - Rua Urumajó, 15, Tatuapé

Foto 2.3 - Rua Antônio Morais, 72, Tatuapé

Foto 2.4 - Rua Antônio de Barros, 242, Tatuapé

Foto 2.5 - Rua Teixeira Melo, 266, Tatuapé

Foto 2.6 - Rua Honório Maia, 491, Tatuapé

Foto 2.7 - Imagem área da demolição da Vila João Migliarai

Foto 2.8 - Primeira parte da vila que foi demolida em 27 de fevereiro de 2019

Foto 2.9 - Rua Vilela, 862, Tatuapé

Foto 2.10 - Rua Airi, 258, Vila Gomes Cardim

Foto 2.11 - Rua Coelho Lisboa, 378, Tatuapé

Foto 2.12 - Rua Platina, 652, Tatuapé

Foto 2.13 - Rua Padre Adelino, 964, Quarta Parada

Foto 2.14 - Rua Padre Adelino, 587, Belém

Foto 2.15 - Rua Padre Adelino, 710, Quarta Parada

Foto 2.16 - Rua Padre Adelino, 810, Quarta Parada

Foto 2.17 - Rua Siqueira Bueno, 1357, Belenzinho

Foto 2.18 - Rua Tobias Barreto, 1255, Alto da Mooca

Foto 2.19 - Rua Cajuru, 477, Belenzinho

Foto 2.20 - Rua Cajuru, 941, Belenzinho

Foto 2.21 - Rua Júlio de Castilho, 350, Belenzinho

Foto 2.22 - Av. Álvaro Ramos, 396, Belenzinho

Foto 2.23 - Rua Visconde de Parnaíba, 2639, Belenzinho

Foto 2.24 - Rua Toledo Barbosa, 507, Belenzinho

Lista de Mapas

Capítulo 2

Mapa 2.1 - Densidade Demográfica – Quadrante Tatuapé-Vila Zilda

Mapa 2.2 – Uso predominante do solo – Quadrante Tatuapé-Vila Zilda

Mapa 2.3 - Rendimento Médio Domiciliar de domicílios particulares permanentes – Quadrante Tatuapé-Vila Zilda

Mapa 2.4 - Zoneamento (LPUOS 2016) – Quadrante Tatuapé-Vila Zilda

Mapa 2.5 - Densidade Demográfica – Quadrante Tatuapé-Vila Gomes Cardim

Mapa 2.6 - Uso predominante do solo – Quadrante Tatuapé-Vila Gomes Cardim

Mapa 2.7 - Rendimento Médio Domiciliar de domicílios particulares permanentes – Quadrante Tatuapé-Vila Gomes Cardim

Mapa 2.8 – Zoneamento (LPUOS 2016) – Quadrante Tatuapé-Vila Gomes Cardim

Mapa 2.9 – Densidade Demográfica – Quadrante Belém-Mooca

Mapa 2.10 – Uso predominante do solo – Quadrante Belém-Mooca

Mapa 2.11 – Zoneamento (LPUOS 2016) – Quadrante Belém-Mooca

Mapa 2.12 – Rendimento Médio Domiciliar de domicílios particulares permanentes – Quadrante Belém-Mooca

Mapa 2.13 – Presença de Cortiços e Favelas – Quadrante Belém-Mooca

Mapa 2.14 – Uso predominante do solo – Quadrante Belenzinho

Mapa 2.15 – Presença de Cortiços e Favelas – Quadrante Belenzinho

Mapa 2.16 – Densidade Demográfica – Quadrante Belenzinho

Mapa 2.17 – Zoneamento (LPUOS 2016) – Quadrante Belenzinho

Capítulo 3

Mapa 3.1 - Incorporadoras atuantes na área de estudo

Mapa 3.2 - Localização dos empreendimentos lançados entre 2020 e março de 2022.

Mapa 3.3 - Mapa de calor: concentração da quantidade de unidades lançadas entre 2014 e 2022.

Mapa 3.4 - Quantidade de unidades lançadas entre 2014 e 2019.

Mapa 3.5 - Preço do metro quadrado e valor venal por quadra.

Mapa 3.6 - Área dos Terrenos.

Mapa 3.7 - Tamanho Mínimo das Unidades.

Mapa 3.8 - Tamanho Máximo das Unidades.

Mapa 3.9 - Ano de lançamento entre 2014 e 2022.

Gráficos

Capítulo 3

Gráfico 3.1- Recursos SBPE e FGTS (R\$ bilhões) – até dez/2019.

Gráfico 3.2- Taxa Selic e IPCA entre 2000 e 2021.

Gráfico 3.3 – Quantidade de unidades lançadas na área de estudo.

Gráfico 3.4 – Índice Nacional da Construção Civil – Disponibilidade Interna (INCC-DI) acumulado em 12 meses (%).

Sumário

Agradecimentos	5
Resumo	6
Abstract	7
Lista de Siglas e Abreviações	8
Lista de Figuras	9
Lista de Fotos	10
Lista de Mapas	11
Gráficos	12
Sumário	14
Introdução	19
Capítulo 1 - Histórico e formação dos bairros	25
Expansão urbana: das chácaras a ferrovia	25
Começo da industrialização e os imigrantes	29
Belenzinho e Tatuapé: duas funções diferentes	32
Expansão rodoviária e implantação do metrô	34
Produção imobiliária recente: crescimento a partir dos anos 80	36
Capítulo 2 – Conhecendo o território de estudo	41
A criação dos Eixos de Estruturação da Transformação Urbana	41
Caracterização das diferentes escalas	44
Macrorregião Leste 1	44

Quadrantes: Eixo Belém-Carrão	46
Tatuapé-Vila Zilda	
Tatuapé-Vila Gomes Cardim	
Belém-Mooca	
Belenzinho	
Capítulo 3 – Análise dos lançamentos	65
Aspecto econômico e visão do setor da construção civil	66
Levantamento de lançamentos entre 2020 e março de 2022	72
Análise dos lançamentos entre 2014 e março de 2022	83
Consolidação das entrevistas	92
Considerações Finais	104
Bibliografia	107
Livros	108
Artigos	109
Documentos	110
TFG's, Dissertações e Teses	112
Legislação	113
Base de Dados	113
Reportagens	114
Anexos	117
Entrevista Porte Engenharia e Urbanismo	119
Entrevista Diálogo Engenharia	121
Entrevista Cyrela	135
Entrevista Mitre	157
Entrevista Cury	173
Entrevista Lucas Chiconi	189

Introdução

A proposta deste trabalho surgiu a partir do olhar em torno do meu bairro. Durante o ano de 2020 e 2021, com a pandemia de covid-19, nos recolhemos mais para nossas casas e nossos bairros, e foi durante este período que as constantes obras, placas de novos lançamentos, terrenos sendo usados como estacionamento já com placas de incorporadoras, foram levantando questionamentos do que estava acontecendo naquela paisagem conhecida. Moradora desde a infância na zona leste de São Paulo, eu e minha família morávamos na COHAB 2 José Bonifácio em Itaquera, e nos mudamos para a região do Tatuapé em 2007. Essa mudança para o Tatuapé ou ainda para um bairro mais próximo de uma estação de metrô, era um objetivo dos meus pais assim como de muitos moradores da zona leste. Observando as obras e lançamentos imobiliários na região do Tatuapé e do Belém nos últimos dois anos, me questionei se eles não seriam resultado do Plano Diretor Estratégico de 2014 em ação, com o Eixo de Estruturação da Transformação Urbana ao longo da Avenida Radial Leste. E se os incentivos promovidos pelo Plano não seriam uma forma de conseguir trazer moradores de regiões mais afastadas também para bairros mais próximos ao centro.

Os Eixos de Estruturação da Transformação Urbana propõem o adensamento em torno de infraestrutura de transporte de média e alta capacidade, com o intuito de diminuir o espraiamento da cidade, tornar essas áreas mais acessíveis e diminuir o tempo de deslocamento entre moradia e trabalho. No entanto, o que se nota são empreendimentos de médio e alto padrão, com algumas unidades chegando a mais de 1 milhão de reais¹, além de serem poucos os imóveis destinados à Habitação de Interesse Social (HIS). Assim, outros questionamentos da

¹ Levantamento próprio realizado para a pesquisa.

pesquisa foram: para quem estão sendo esses empreendimentos? O que se buscava conceitualmente com os EETU realmente está acontecendo nesses distritos da Zona Leste?

A Zona Leste de São Paulo concentra quase um terço da população da cidade² em seus 380 km² de extensão. A desigual urbanização da cidade gerou uma região heterogênea, sendo um território com diversas condições socioeconômicas, formas de produção do espaço e dinâmicas imobiliárias e com um padrão atual de urbanização que supera por um lado a visão dicotômica centro-periferia, mas recoloca a questão de precariedade de infraestrutura. Sendo assim, estudar os impactos do Plano Diretor na Zona Leste se torna relevante para entender a efetividade das políticas públicas, da legislação urbana e a atuação dos promotores imobiliários.

² Segundo o último censo demográfico realizado pelo IBGE em 2010, a cidade de São Paulo tinha 11.253.503 habitantes, dos quais 3.698.237 habitantes estão na Zona Leste.

³ As ZEUPs são zonas previstas de adensamento, e foram demarcadas em quadras próximas a sistemas de infraestrutura de transporte que ainda serão construídas. Dessa forma, quando da efetivação da construção desses eixos de transporte, o coeficiente de aproveitamento máximo permitido será igual ao da ZEU, 4, ocorrendo assim a ativação do eixo. No momento, as ZEUPs possuem CA máximo igual a 2.

No momento, há apenas um EETU ativo ao longo da Radial Leste e da linha 3-Vermelha do metrô. Assim outro ponto importante em se estudar as implicações e resultados do PDE na Zona Leste é que ela possui mais áreas em ZEUP (Zona de Estruturação Urbana Prevista)³ do que o resto da cidade inteira, somando mais de 1.764.390 km², contra 1.580.019 km².⁴ Dessa forma, uma vez que essas ZEUPs se efetivarem, terão o mesmo coeficiente de aproveitamento das atuais ZEUs, e podem se tornar áreas de interesse do mercado imobiliário.

Para a pesquisa delimitou-se o perímetro apresentado na figura 0.1. O trabalho partiu das quadras demarcadas como ZEU nos entornos das estações Belém, Tatuapé e Carrão da linha 3 Vermelha do metrô e da Avenida Radial Leste/Avenida Alcântara Machado. Como indica a figura abaixo, a área de estudo é delimitada ao norte pela Avenida Celso Garcia, que conecta o centro do bairro da Penha até a região do Brás, sendo até hoje importante via de ligação dos bairros com a região central, principalmente por meio de ônibus. À leste, a presença da Avenida e Viaduto Aricanduva marcam a transição entre o bairro do Tatuapé e da Penha, ocorrendo ali uma diferenciação na paisagem construída. Com a diminuição de edifícios verticais, e por serem bairros com dinâmicas imobiliárias distintas, este foi o divisor a leste do perímetro estudado. Ao sul, foi desenhada uma linha paralela a Radial Leste a aproximadamente 500 metros de distância. Por fim à oeste, o perímetro foi delimitado pelo Viaduto Bresser, que conecta a Rua Bresser do lado do Belenzinho, ao

⁴ Fonte: Geosampa, 2022.

início da Avenida Paes de Barros que liga a Radial Leste ao interior da Mooca.



Figura 0.1: Área de estudo e principais vias do entorno.
Fonte: Google Earth. Elaboração própria.

A metodologia de pesquisa consistiu no levantamento dos lançamentos imobiliários entre 2014 a março de 2022 na área de estudo. Os dados entre 2014 e 2019 correspondem aos lançamentos levantados pela EMBRAESP e, entre 2020 e março de 2022, foram levantados pela autora por meio de sites especializados, visitas de campo e anúncios das incorporadoras. Dessa forma, buscou-se analisar e caracterizar a produção imobiliária no eixo de estudo. A pesquisa também se apoiou em entrevistas realizadas com algumas incorporadoras atuantes na região de modo a compreender a visão dos agentes imobiliários sobre a legislação vigente e a dinâmica imobiliária da área de estudo.

Por fim, o trabalho se estrutura em três partes, além desta introdução e das considerações finais. No primeiro capítulo, será feita uma breve análise histórica da formação da zona leste e dos fatores que contribuíram para ordenação territorial dos bairros do recorte de estudo. No segundo capítulo, passaremos pela legislação urbana que criou os EETU e a área de estudo será caracterizada em suas diferentes escalas. Por fim, o terceiro capítulo compila as informações levantadas pela análise dos lançamentos imobiliários no recorte de estudo, juntamente com as entrevistas realizadas junto às incorporadoras.

capítulo 1

Histórico e Formação dos bairros

Capítulo 1 - Histórico e formação dos bairros

Nesta primeira parte do trabalho, será discutido o histórico do crescimento urbano da região leste da cidade que forneceu a base para entender os processos atuais de transformação do tecido urbano. Por meio da análise de mapas oficiais da cidade e bibliografia, buscou-se entender a inserção da área de estudo dentro do contexto de crescimento da cidade, analisar a evolução da mancha urbana, bem como o impacto de obras de infraestrutura e viárias na estruturação dos bairros.

A pesquisa focou no período a partir do século XIX, quando as primeiras vias em direção ao leste foram ganhando mais importância e as chácaras ao redor do centro histórico foram aos poucos loteadas, devido a industrialização e a chegada das ferrovias. Dessa forma, foi possível olhar para a produção de moradia, desde as vilas operárias até os edifícios de médio e alto padrão produzidos atualmente.

Expansão urbana: das chácaras a ferrovia

"A estrada da Penha, na realidade, será a futura artéria do bairro - as avenidas Rangel Pestana e Celso Garcia, eixo em torno do qual se processou o povoamento da porção oriental da cidade de São Paulo, unindo-a à outra colina histórica, a Penha de França [...]. Mas também vias de comunicação de importância social e econômica, ligando a Imperial Cidade de São Paulo a distantes subúrbios no caminho da Côrte, ao vale do Paraíba, por onde chegarão tropeiros e viajantes, mercadorias e notícias." (Torres, 1985, p.53)

A cidade de São Paulo ficou concentrada em seu triângulo histórico, em torno dos Convento de São Bento, do Carmo e de São Francisco até o fim do século XVIII. Como mostra o mapa de 1842 abaixo caminhos

e estradas radiais ligavam a vila a outras partes do território, mas a travessia dos rios Tamandateí e Anhangabaú ainda impunham algumas dificuldades na ocupação do entorno, que era formado principalmente de propriedades rurais (Rodrigues, 2006).

Como mostra a figura 1.1, carta da capital de São Paulo de 1842, eram as vias Caminho do Brás e Caminho da Mooca aquelas que faziam a ligação do centro da vila até as chácaras à leste. Ultrapassando o Rio Tamandateí pela Ponte do Carmo, através da figura é possível visualizar o leito natural do rio, seus meandros e a área alagável em seu entorno. Assim, o Caminho do Brás (ou Caminho da Penha), que será as futuras avenidas Rangel Pestana e Celso Garcia, e o Caminho da Mooca, futura Rua da Mooca, se estabelecem desde cedo na história da cidade como principal ligação ao Cinturão de Chácaras, propriedades rurais que formavam as áreas além do triângulo histórico (Langenbuch, 1971), como expõe a figura 1.2, um trecho do Caminho do Brás. E a partir dali, nos terrenos após a Ponte do Carmo, foi erguida por José Brás a capela ao Senhor Bom Jesus dos Matozinhos, atual Paróquia Bom Jesus, e a área ficou conhecida como Freguesia do Brás.



Figura 1.1: Carta da capital de São Paulo, 1842. Fonte: Almanaque Brasileiro Garnier.



Figura 1.2:
Caminho do Brás
1825-1826. William
Burchell. Fonte: IMS.
Consulta em 10 abr
2022.

É a partir da segunda metade do século XIX, que a aparência da cidade começa a mudar, passando da pequena vila a metrópole cafeeira. Com a chegada da ferrovia que ligará São Paulo a Santos, a Câmara da cidade discute sobre o aterramento da várzea do Tamanduateí, segundo nos mostra Torres:

“As obras da Estrada de Ferro levam a Câmara a apresentar os trabalhos relativos ao plano de canalização do Tamanduateí “que tem por fim estabelecer o escoamento das águas pluviais, evitando a demora delas nas ditas várzeas (Cambuci, Carmo e São Bento) e os perigos de sua repressão pelo aterrado da estrada de ferro que se está levantando . . . ” mas trazem também aos proprietários dos terrenos certos problemas, pois o processo de desapropriação por parte da Companhia da Estrada de Ferro é lento, impedindo-os de cumprirem as normas exigidas nas cartas de datas.” (1985, p.86)

A partir do trecho acima é possível verificar o impacto que a instalação da ferrovia causou na região. O aterrado da Várzea do Carmo foi concluído em 1867 e reforçou a conexão entre o centro da cidade e a Freguesia da Penha, por meio da estrada da Penha percorrida por tropeiros, peregrinos e viajantes que vem e vão em direção ao Rio de Janeiro e ao Vale do Paraíba (Torres, 1985).

“Mas, a faixa de terras margeando o Tamanduateí, periodicamente inundada, insalubre e mal frequentada, terá sua fisionomia modificada, à medida que forem sendo instalados os trilhos da estrada de ferro. Estes chegam de Santos margeando o leito do Tamanduateí, contornando a colina central. Na verdade, terrenos indesejáveis até então, quando a estação ainda não tinha sido construída. Mas, construída a estação da Estrada de Ferro Inglesa em terrenos do antigo Jardim Botânico, hoje Jardim da Luz, ligada mais tarde por novas ruas do bairro do Brás, tudo mudará. Principalmente depois da construção, no próprio Brás, de uma outra estação da Inglesa e da nova estação de outra linha férrea, a Estação do Norte, de onde sairão os trens para a capital do País.” (Torres, 1985, p.86)

Figura 1.3: Largo e Rua do Brás 1862. Fonte: IMS. Consulta em 10 abr 2022.



Dessa forma, com a instalação da Ferrovia São Paulo Railway que ligava Santos ao interior do estado, o escoamento da lavoura de café foi acelerado e aos poucos a cidade passa a desenvolver uma indústria local, a princípio a indústria têxtil. Anos depois em 1875, o trecho Brás Penha da Estrada de Ferro Central do Brasil foi inaugurado. Na figura 1.4 a seguir já é possível visualizar a canalização do Tamanduateí e as ferrovias na região do Brás. Como mostra o trecho abaixo, com as ferrovias instaladas se dará um progressivo processo de industrialização e povoamento dos bairros a leste, que marcarão a paisagem dos bairros até os dias atuais.

"Os trilhos das ferrovias são colocados no nível dos rios. Margeando o Tamanduateí chegam a São Paulo os da São Paulo Railway. Com uma quantidade apreciável de desvios, a S.P.R. determinou a formação de uma faixa industrial, formando um arco a leste e ao norte do centro de São Paulo, numa zona de terrenos baixos e úmidos, e, por isso mesmo, abandonados durante muito tempo (...). Dessa maneira, a S.P.R. e a Estrada de Ferro Central do Brasil irão exercer decisiva influência no povoamento e na valorização dos terrenos dos bairros do Brás e da Mooca, onde se instalará a maioria dos trabalhadores, atraídos pela oferta de trabalho e pelo baixo preço de terrenos considerados insalubres em virtude das inundações a que estavam sujeitos." (Torres, 1985, p.106)

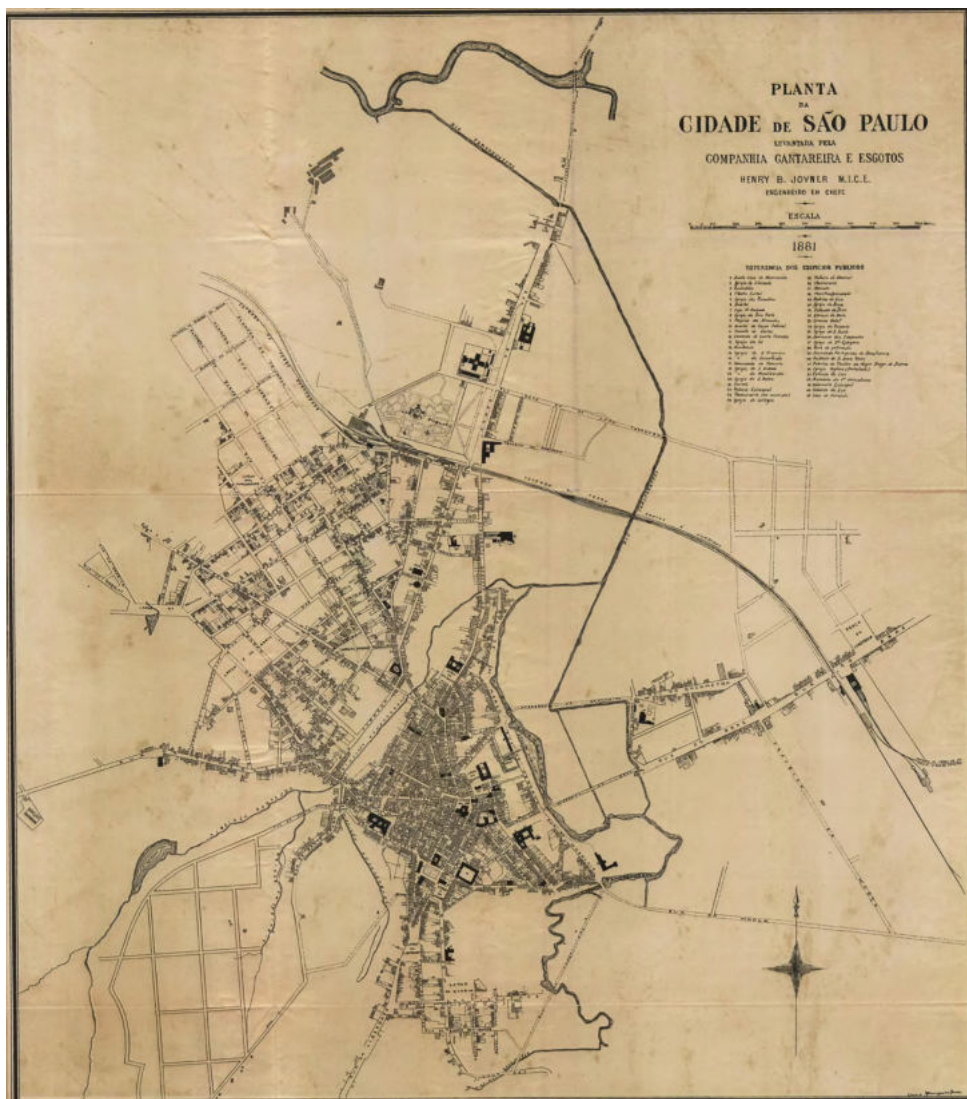


Figura 1.4: *Planta da Cidade de São Paulo, 1881.* Fonte: Geosampa.

Começo da industrialização e os imigrantes

"Nas várzeas do Tamanduateí e Tietê, junto às estações ferroviárias, ao longo das estradas de ferro, desenvolveu-se em face do baixo preço dos terrenos e da facilidade de transporte dos produtos, o parque industrial paulistano, constituído principalmente por empresas de porte médio e pequenas oficinas, fabriquetas e ateliês, muitos deles de caráter doméstico. Assim Brás, Bom Retiro, Mooca, Água Branca, Lapa, Ipiranga foram loteados e cresceram rapidamente marcados por uma paisagem de fabriquetas, casebres, vilas e cortiços." (Rolnik, 2003, p.78)

Com a atividade cafeeira expandindo no oeste do Estado e a instalação das ferrovias, há o aceleração da urbanização de São Paulo. As chácaras vão sendo aos poucos parcelada, como mostra a figura 1.5. As várzeas que foram aterradas deram lugar aos loteamentos que se

estabelecem ao longo da linha férrea, da Avenida da Intendência, atual Avenida Rangel Pestana/Celso Garcia, e da Rua da Mooca. Assim, vários bairros foram se formando como o Tatuapé, o Belenzinho e a Penha, mas ainda não eram totalmente conectados a mancha urbana, tendo apenas as vias como meio de ligação (Rodriguez, 2006, p. 31).

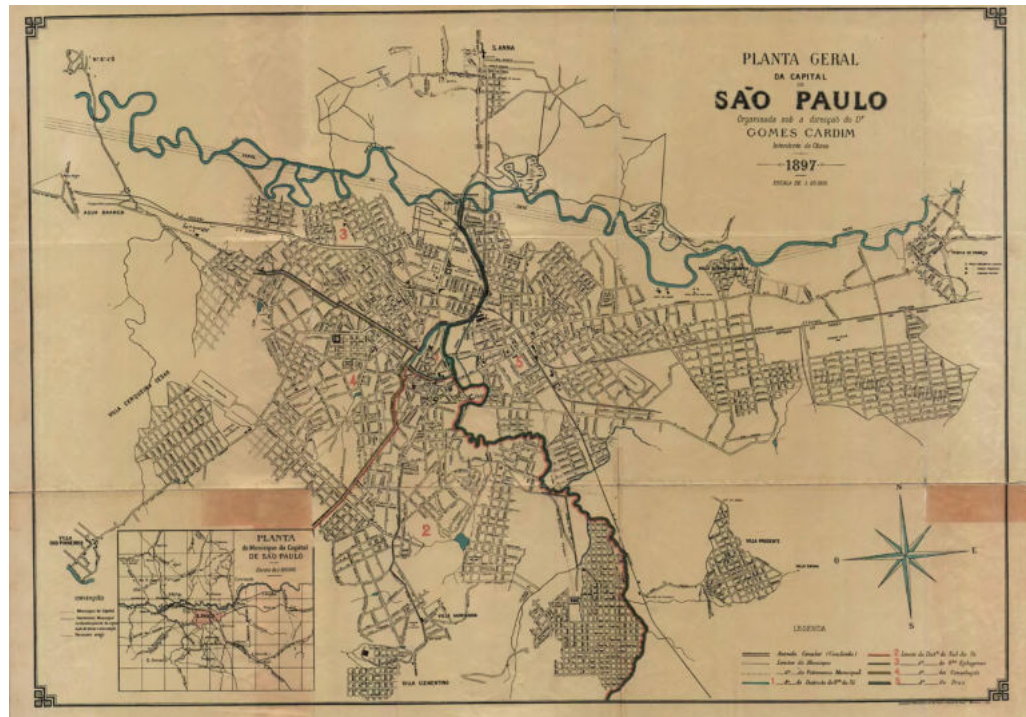


Figura 1.5 - Planta Geral da Capital São Paulo, 1897.
Fonte: GeoSampa.

A cidade se tornou o entroncamento não só das ferrovias, mas também de diversas atividades comerciais, e pequenas indústrias foram se desenvolvendo (Rodriguez, 2006, p. 29). Segundo Azevedo, são quatro os fatores que “presidiram à formação do parque industrial paulistano: 1. a expansão da lavoura cafeeira e as consequências que dela resultaram; 2. a imigração; 3. O desenvolvimento da lavoura algodoeira; 4. a situação geográfica de São Paulo, aliada às peculiaridades de sua população.” (1958, p.7).

As fábricas se instalaram próximas as margens dos rios Tamanduateí e Tietê, aproveitando a proximidade das ferrovias e as áreas mais planas, como mostra a figura 1.6 e como descreve Azevedo:

“De fato, os trilhos da E. F. Santos-Jundiaí acompanham as várzeas do Tamanduateí e do Tietê, ao passo que os trilhos da E. F. Sorocabana e da E. F. Central do Brasil aproveitam a várzea ou os terraços marginais do Tietê. Ali construíram suas estações, suas oficinas e os grandes armazéns para a carga e

Figura 1.7: Imigrantes entrados no século XIX em São Paulo. Fonte: AZEVEDO, 1958, p. 12

A N O S	IMIGRANTES ENTRADOS
1836-85..	64 965
1886-87..	42 648
1888.....	92 086
1890-94..	219 780
1895-99..	415 296

Figura 1.8: Tipos de Indústrias na zona leste. Fonte: AZEVEDO, 1958, p. 13

TIPOS DE INDÚSTRIA	PROPRIETÁRIOS	
	Brasileiros	Estrangeiros
1. Têxteis.....	4	6
2. Alimentação.....	6	16
3. Artigos de vestuário.....	8	10
4. Metalúrgicas e mecânicas	7	6
5. Gráficas.....	—	6
6. Químicas e farmacêuticas	6	6
7. Vidros e cristais..	1	2
8. Diversas..	6	18
	38	70

Belenzinho e Tatuapé: duas funções diferentes

“Na zona leste dois grupos de bairros individualizaram-se: os que ligam estreitamente ao Centro, mais antigos, de povoamento mais denso, como Brás, Belém, Mooca, Belenzinho, Canindé e Pari, e os de povoamento mais recente, mais afastados do centro, as margens da radial Rangel Pestana - Celso Garcia, como Tatuapé, Parque São Jorge e outros centros residenciais que surgiram nos trechos mais elevados. Os dois grupos apresentam contrastes visíveis os mais antigos, com quarteirões inteiros de casas térreas, modestas, quase uniformes, alguns ainda com cortiços, enquanto os mais novos já apresentam um aspecto residencial, relevando certo conforto” (Torres, 1985, p.18)

Os dois principais bairros analisados pela pesquisa, Belenzinho e Tatuapé, apesar de serem parte da zona leste e possuírem similaridades, possuem formações diferentes que levaram a espaços construídos diferentes (Azevedo, 1958). Dessa forma, é importante retomar historicamente a formação dos dois bairros, o que ajudará a entender a diferenciação dos quadrantes no capítulo 2 e a dinâmica imobiliária no capítulo 3.

Entre as décadas de 30 a 50 do século XX, ambos os subdistritos do Belenzinho e do Tatuapé viram a sua população crescer, como mostra a figura 1.9. O Tatuapé teve um crescimento bem maior, havendo já em 1950, 135.195 habitantes, valor bem superior ao Belenzinho, 63.435.

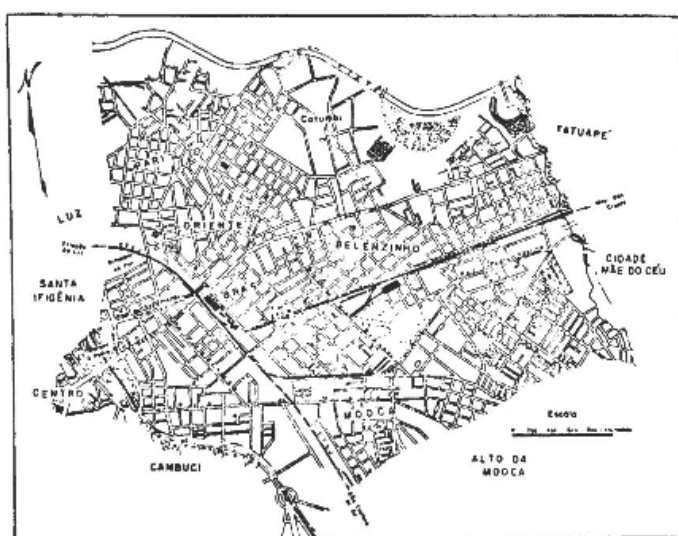
Figura 1.9: População absoluta subdistritos. Fonte: AZEVEDO, 1958, p. 229

SUBDISTRITOS	1934	1940	1950
1. Pari..	36 675	37 738	41 079
2. Brás....	82 955	80 914	68 138
3. Mooca.....	45 986	50 953	48 180
4. Belenzinho....	48 165	61 749	63 435
5. Tatuapé..	63 253	54 002	135 195

Essa diferença se dá pela função que essas duas regiões tiveram ao longo dos anos. A parte do Belenzinho sempre esteve muito ligada a indústria que se desenvolveu nos bairros do Pari, do Brás e da Mooca, dessa forma sendo de formação mais antiga. Diversos tipos de indústrias se instalaram nessa região e quarteirões inteiros eram muitas vezes ocupados por galpões e fábricas, como destaca o trecho abaixo:

"Todavia, destacam-se no parque industrial do Brás e vizinhanças as fábricas de tecidos de algodão, de calçados, de produtos químicos e farmacêuticos, de móveis, produtos alimentícios, além de indústrias metalúrgicas e gráficas. Tudo isso - como é de se esperar - repercute na paisagem. Quem, do alto de um "arranha-céu" da colina histórica da cidade, contempla o panorama que amplamente. Se abre no rumo de Leste, não pode deixar de impressionar-se com a paisagem do Brás, do Pari, da Mooca e do Belenzinho: quarteirões compactos em que se acumulam prédios grandes e pequenos, sem jardins e sem quintais; enormes edificações, que chegam a ocupar, às vezes, quarteirões inteiros; chaminés de todos os tipos e tamanhos." (Azevedo, 1958, p.238)

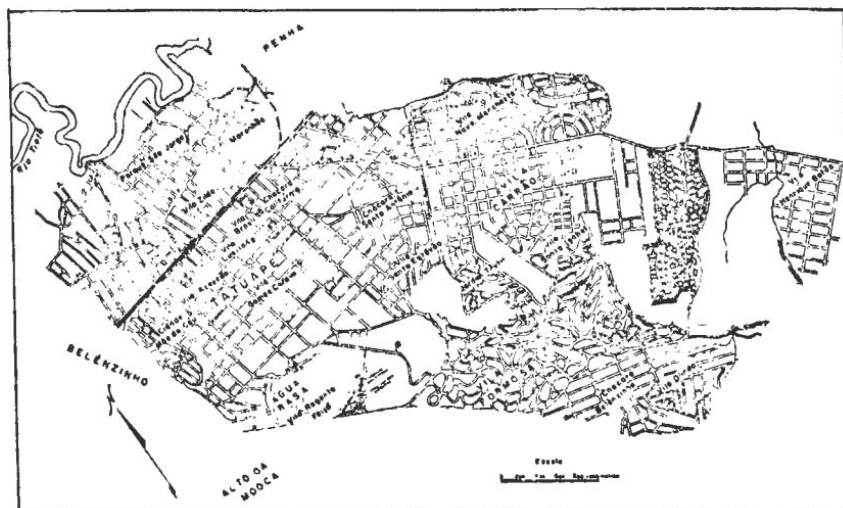
Já a função residencial se consolidou mais no bairro do Tatuapé e nos bairros seguintes em direção leste. A área que possuía grandes fazendas foi parcelada, criando quadras que abrigaram muitos dos trabalhadores das fábricas do Brás e Belenzinho, mas também imigrantes vindos de outras partes do país. As linhas férreas e de bonde que passavam na Celso Garcia funcionaram como indutores de ocupação desses bairros, além de pequenas tecelagens e indústrias também terem se instalado ali (Abarca, 1997).



Brás, Belenzinho, Mooca e vizinhanças.

Figura 1.10: Brás, Belenzinho, Mooca e vizinhanças. Fonte: AZEVEDO, 1958, p. 236

Figura 1.11: Tatuapé, Vila Carrão e áreas próximas. Fonte: AZEVEDO, 1958, p. 242.



Tatuapé, Vila Carrão e áreas próximas.

Outro ponto que contribuiu para a diferenciação da paisagem e das funções dos bairros foi a linha férrea. Existem apenas 4 viadutos que fazem a ligação entre os lados norte e sul, além das plataformas das estações do metrô que servem apenas aos pedestres. Além disso, a Avenida Salim Farah Maluf que foi construída sob o antigo córrego do Tatuapé também marca a separação entre os lados leste e oeste, representado até pelas figuras 1.10 e 1.11, onde este é o divisor na representação dos bairros nos mapas.

Expansão rodoviarista e implantação do metrô

A região de estudo é cortada por diversas vias estruturantes da cidade e pelas linhas férreas. Com o avanço do uso dos ônibus e carros, o Plano de Avenidas de Prestes Maia concebeu o modelo de vias radiais a partir do centro da cidade, e no caso da região Leste o papel coube a Avenida Alcântara Machado/Avenida Radial Leste, inaugurada em 1957. Esta se configura como uma larga via, em muitos trechos com 4 ou 5 pistas de rolamento, e aprofundou ainda mais a cisão entre os bairros por ela cortados. A Radial Leste por ter essa grande escala deslocou a centralidade como principal via de conexão entre os bairros e o centro, deixando a Avenida Celso Garcia agora como via secundária.

Além da Radial, outro marco na paisagem dos bairros e importante modo de transporte, que está no centro de estudo deste trabalho, é a Linha 3-Vermelha do Metrô. Inaugurada em 1979, o primeiro trecho

conectaria as estações Sé e Brás, segundo o Metrô de São Paulo com 16 mil passageiros viajando diariamente. No ano seguinte, mais estações foram sendo abertas e a linha chega até o Tatuapé, e em 1986 a linha chega até a Penha. Por fim, em 1988 a linha tem seus 22 quilômetros entregues, conectando a Barra Funda até Itaquera, sendo até o momento a linha mais extensa do metrô e com maior volume de passageiros, aproximadamente 1,5 milhão diariamente⁵.

⁵ Fonte: Metro SP, 2022.

A partir da estação Belém, a linha é toda de superfície, devido a cortes no orçamento do metrô, que ocasionaram o não aterramento da linha neste trecho até Itaquera. Ela corre paralela a antiga linha da ferrovia Central do Brasil, que passou a acomodar as linhas 12-Safira, que liga as estações Brás e Calmon Viana em Poá, e 11-Coral, que liga a estação da Luz a estação Estudantes em Mogi das Cruzes, da CPTM (Companhia Paulista de Transportes Metropolitanos). As três linhas são a infraestrutura de transporte de alta capacidade na zona leste, e todas possuem o sentido Leste-Oeste, não havendo transporte, outro que ônibus, que conecte os bairros de forma perimetral. O impacto das linhas na paisagem e a cisão provocadas nos bairros, pode ser vista na figura 1.12 abaixo.



Figura 1.12: Construção da estação Tatuapé do metrô. Fonte Gazeta do Tatuapé, 1981.

Para a construção da linha 3-vermelha, diversos terrenos ao longo da linha foram desapropriados e passaram a ser de propriedade do Metrô de São Paulo. Alguns destes terrenos vêm sendo vendidos recentemente

pelo Metrô por meio de licitações públicas e são alvo de interesse de incorporadoras, pois são geralmente terrenos de grandes proporções em ZEU. Dessa forma, se tornam atrativos pois permitem a construção de muitas unidades e podem dar altos retornos pelo investimento. Problematisa-se aqui o fato desses terrenos não serem destinados para a produção de habitação de interesse social, permitindo que famílias de mais baixa renda tenham acesso à moradia em áreas bem dotadas de infraestrutura.

“Ali foi uma licitação pública do Metrô. Foi uma licitação. O Metrô ele tem várias áreas, quando eles desapropriaram para fazer as estações, eles desapropriaram mais áreas do que precisava. Então eles ficaram com muito terreno colado na estação subutilizado. O Metrô foi o primeiro, a gente já comprou 3 deles (...). E tem um na Guilhermina também. Então eles decidiram fazer uma desmobilização, e de tempos em tempos eles fazem uma licitação pública, e vai lá nós e os concorrentes. E a gente ganhou. Não foi uma negociação direta com o Metrô, foi uma licitação pública. O Linea por sorte, nós fomos lá e não tinha concorrente, então nós ganhamos sozinhos, porque estava num momento muito ruim do mercado, crise e tal. E ninguém queria comprar nada, a gente foi lá e comprou, até com medo do mercado, mas compramos. Ai dos outros a gente já teve concorrência. Eu já fui numas 5 licitações, a gente perdeu, perdemos algumas já. Ali no Linea em específico foi uma licitação.” (Entrevista com Diálogo Engenharia, 2021)

Produção imobiliária recente: crescimento a partir dos anos 80

“Os processos de urbanização e consolidação do município de São Paulo deixaram marcas na zona Leste. Durante os anos de 1940 e 1980, período de industrialização e urbanização intensiva, bairros como Mooca e Tatuapé, apesar da proximidade do centro tradicional da cidade, eram predominantemente populares e operários; mas à medida que a mancha urbana foi se estendendo e a relação geográfica centro *versus* periferia começou a ser analisada sob outras perspectivas (a partir dos anos 1990), esses mesmos bairros passaram a ser do interesse do mercado imobiliário que adotou em seu discurso a disponibilidade de infraestrutura urbana instalada e a importância histórica para a cidade de São Paulo” (Canutti, 2020, p.189)

Como discorre Canutti no trecho acima, os bairros Tatuapé e Mooca, que abrangem o recorte de estudo, se consolidaram ao longo das décadas de 40 e 80. No fim da década de 80, a conclusão da Linha

3-Vermelha do Metrô contribuiu com o desenvolvimento socioeconômico de toda a região em seu entorno. Com a oferta de transporte de alta capacidade, de qualidade e rápido, a região do Tatuapé sofreu intensa valorização e se desenvolveu como uma centralidade de comércio e serviços, principalmente o entorno da Praça Sílvia Romero (Endrigue, 2008). Além do metrô, as aberturas viárias da Avenida Salim e da Radial, bem como melhoramentos na Celso Garcia também contribuíram com o desenvolvimento dos bairros. Com isso, foi-se abrindo espaço para a ampliação da atuação do mercado imobiliário formal, com a verticalização residencial e comercial em alguns pontos dos bairros. O movimento de saída de algumas indústrias, a reestruturação produtiva da metrópole e a existência de terrenos ao longo da Radial Leste, também contribuíram para que, principalmente o Tatuapé se tornasse atrativo ao mercado (Endrigue, 2008). Junto a esse movimento, a instalação de equipamentos do setor terciário, como shoppings centers⁶, consolidaram a região do Tatuapé como uma área de classe média e alta.

As mudanças na paisagem com terrenos de uso industrial e conjuntos de casas sendo demolidos para novos empreendimentos imobiliários, tanto de uso residencial quanto de uso comercial vem sendo descritas e analisadas na literatura identificando um processo importante de transformação dessa região da cidade nas últimas duas décadas (Canutti, 2020). No entanto, esse processo de transformação tem se acelerado nos últimos 8 anos atingindo inclusive os bairros a partir da Penha que historicamente se destacam por ser residencial térreo unifamiliar.

⁶ Em 1991, é inaugurado o Shopping Aricanduva, em 1992 o Shopping Penha, em 1997 o Shopping Tatuapé, e em 1999 o Shopping Anália Franco.

capítulo 2

Conhecendo o território de estudo

Capítulo 2 – Conhecendo o território de estudo

Este capítulo discorre sobre as dinâmicas atuais presentes no território escolhido para o estudo e as características que atraem o mercado imobiliário para a região. Serão abordados a localização na cidade, as divisões administrativas e populares/culturais, o acesso a serviços públicos, os usos predominantes e dados gerais da produção imobiliária na região.

Antes de serem abordados os temas acima, no entanto, é importante analisar brevemente a legislação urbanística e seu contexto de forma a compreender suas motivações e objetivos, para, então, no terceiro capítulo podermos comparar a produção imobiliária que vem sendo produzida com os princípios e diretrizes da mesma legislação.

A criação dos Eixos de Estruturação da Transformação Urbana

“São Paulo é extremamente desigual. Os investimentos, as oportunidades de emprego e a oferta de bens e serviços urbanos são concentrados em uma pequena parcela central do território, enquanto a vulnerabilidade predomina nas áreas periféricas. (...) A questão é, portanto, como reequilibrar as dinâmicas urbanas, acolhendo a todos dignamente e aproximando as oportunidades de emprego e moradia por toda a cidade.” (São Paulo, PDE, 2014)

A motivação para a pesquisa que resultou no TFG, os Eixos de Estruturação da Transformação Urbana (EETU) foram criados no Plano Diretor Estratégico de 2014 (Lei nº 16.050/14), partindo do modelo de Cidade Compacta⁷ e de Desenvolvimento Orientado ao Transporte (DOT ou TOD – Transport Oriented Development). Ao permitir maior potencial

⁷ Segundo Militelli (2021), o termo *Cidade Compacta* parte de algumas características como conter a expansão da mancha urbana, vincular alta densidade habitacional e proximidade ao transporte público, e diversidade social e de usos.

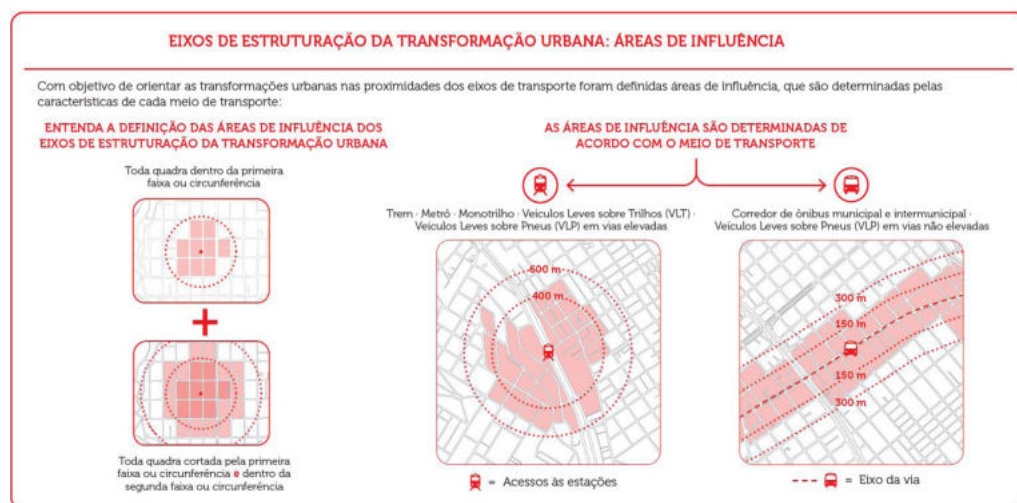
⁸ Quando comparado a outras áreas da cidade

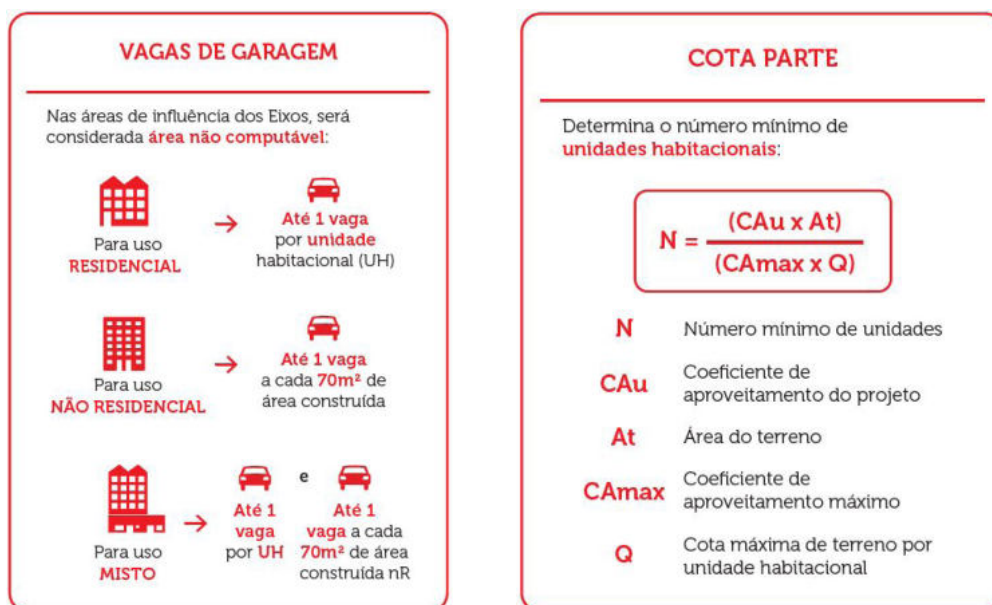
⁹ Vale destacar que a Lei de Zoneamento, nas Disposições Transitórias, estabeleceu o artigo 174, também chamado de artigo "anti-crise", que flexibilizou por 3 anos o número de vagas de garagem e fixou a cota parte em 30m² na ZEU. O que se criou com esse artigo foi a possibilidade de serem aprovados projetos com unidades de maior área útil e mais vagas, se descolando dessa forma dos objetivos buscados pelo PDE e gerando projetos voltados para públicos de maior renda nos EETUs. Além disso, o artigo 162, que garante o direito de protocolo, permite que projetos sejam aprovados com base na legislação anterior. Dessa forma, os efeitos dos objetivos estabelecidos pelo PDE demoraram mais para serem implementados.

construtivo⁸ em áreas próximas a infraestruturas de transporte de alta e média capacidade, como estações de metrô e trem, monotrilho e corredores de ônibus tem a intenção de aumentar a densidade populacional e evitar o espraiamento da cidade em direção a áreas ambientalmente frágeis. Dessa forma, o modelo presente no PDE busca combater a desigualdade espacial em São Paulo, adensando construtiva e populacionalmente áreas com mais infraestrutura, já que as regiões menos centrais, mais densas e com menor renda geralmente possuem acesso limitado aos sistemas de transporte de alta capacidade, e seus moradores enfrentam maior tempo de deslocamento no trajeto casa-trabalho. (Albuquerque et al, 2020).

Para além do estabelecimento de um maior coeficiente de aproveitamento nos EETU em comparação ao restante da cidade buscando dessa forma atrair o mercado imobiliário, o PDE também utilizou outras estratégias para induzir o mercado para esses eixos. Uma delas foi a limitação de 1 vaga de garagem por unidade habitacional em edifícios de uso residencial nos EETUs e a outra foi a Cota Parte que estabeleceu o número mínimo de unidades habitacionais que devem ser construídas em um empreendimento⁹. Essas duas últimas estratégias, a serem discutidas no terceiro capítulo do trabalho, foram as mais questionadas nas entrevistas com os representantes de grandes incorporadoras do mercado. Em resumo na visão deles, entende-se que são mecanismos limitadores na atuação do mercado e que direcionam o tipo de produto que deve ser construído.

Figura 2.1: Exemplo das áreas de influência dos EETU. Fonte: PDE
Texto da lei ilustrado, 2014.





¹⁰ Um caso que chama atenção e poderia ser objeto de outros trabalhos, é o trecho da expansão da linha 2-Verde do metrô. Este trecho irá ligar a estação Vila Prudente da linha 2-Verde a estação Penha da linha 3-Vermelha, passando por bairros como Vila Formosa, Vila Carrão, Anália Franco, dentre outros. Em entrevista com a incorporadora Diálogo, empresa bastante atuante na Zona Leste e na região da Vila Prudente e partes do ABC, o entrevistado comentou "Agora a gente espera que a Prefeitura libere o Eixo ali, do Metrô que corta o Carrão. (...) Da linha verde. Que a linha verde hoje é um eixo previsto, e pela lei quando começar as obras, a Prefeitura teria que liberar para a gente. E eles não liberaram, a gente comprou um terreno lá há 4 anos esperando isso e estamos lá com o terreno parado, mas a gente está esperando bem ansiosamente a liberação desse Eixo".

entender principalmente se os objetivos de adensamento populacional, para além do adensamento construtivo estão sendo atendidos pelos novos empreendimentos¹⁰.

Caracterização das diferentes escalas

Macrorregião Leste 1

O recorte de estudo do trabalho está inserido na Macrorregião Leste 1. Essa macrorregião abrange as subprefeituras de Aricanduva, Mooca, Penha, Sapopemba e Vila Prudente como mostra a figura 2.4 a seguir. É a porção da Zona Leste localizada mais próxima ao centro, possui grande diversidade social, econômica e urbana. Existem áreas com maior dinâmica de atividades comerciais e de serviços como o Brás e Pari, mas há o predomínio de bairros monofuncionais com ocupação residencial horizontal. Devido a sua ocupação e formação ao longo do tempo, a região se configurou inicialmente como "bairros dormitórios", onde é possível verificar deslocamentos pendulares para bairros centrais e da região sudoeste que concentram a oferta de emprego na cidade. Dessa forma, há a sobrecarga no transporte público, nas linhas do metrô (3-Vermelha) e da CPTM (10-Turquesa, 11-Coral e 12-Safira), e nas vias estruturantes que conectam os bairros a leste ao centro, como as avenidas Radial Leste e Celso Garcia, e a Marginal Tietê. Além dessas, a macrorregião também é estruturada por outras vias importantes como a Avenida Salim Farah Maluf, Avenida do Estado e Avenida Aricanduva que conectam a área de Norte a Sul, tendo relevante papel para o transporte rodoviário e na ligação da região leste com outros municípios da Região Metropolitana de São Paulo.

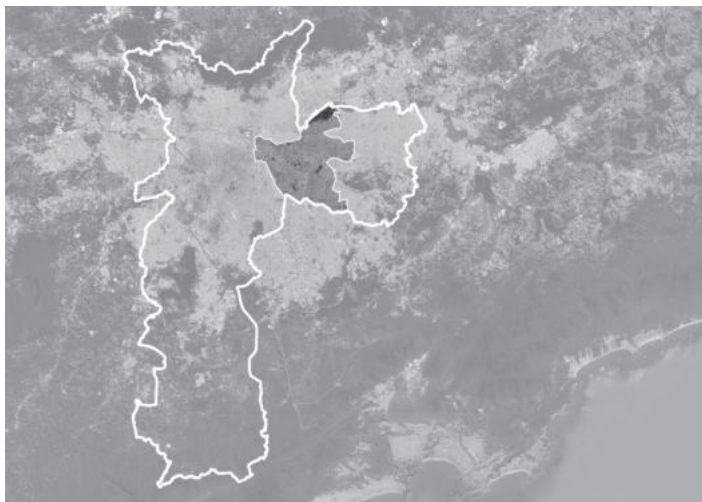


Figura 2.4: Macrorregião Leste 1. Fonte: Caderno de Propostas dos Planos Regionais das Subprefeituras Quadro Analítico Macrorregião Leste 1, 2016.

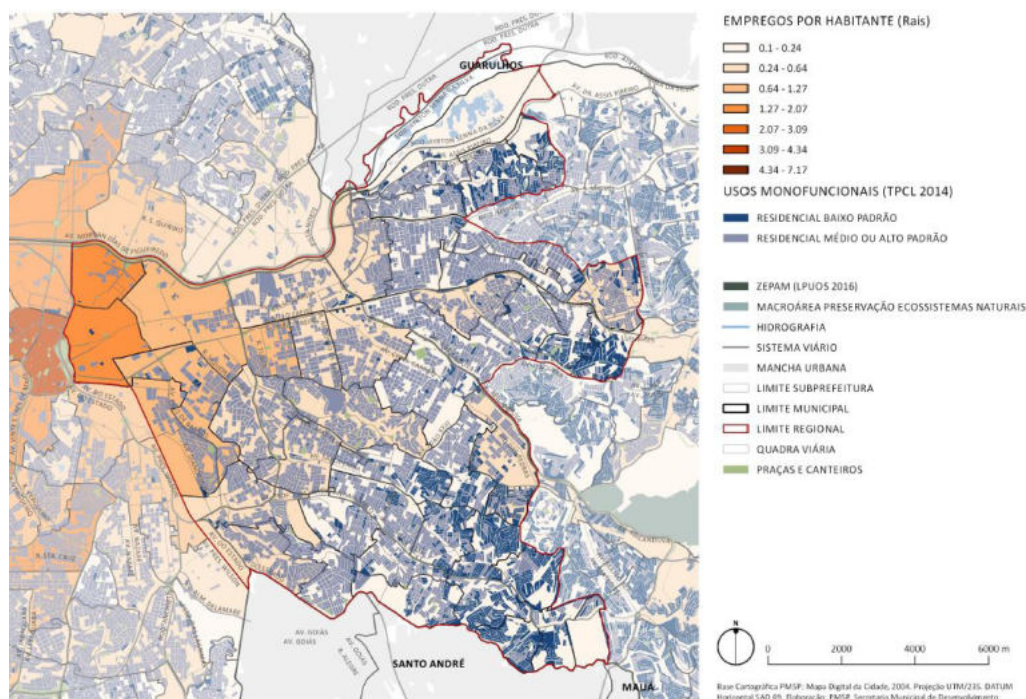


Figura 2.5: Predominância de uso residencial e oferta de empregos. Fonte: Caderno de Propostas dos Planos Regionais das Subprefeituras Quadro Analítico Macrorregião Leste 1, 2016.

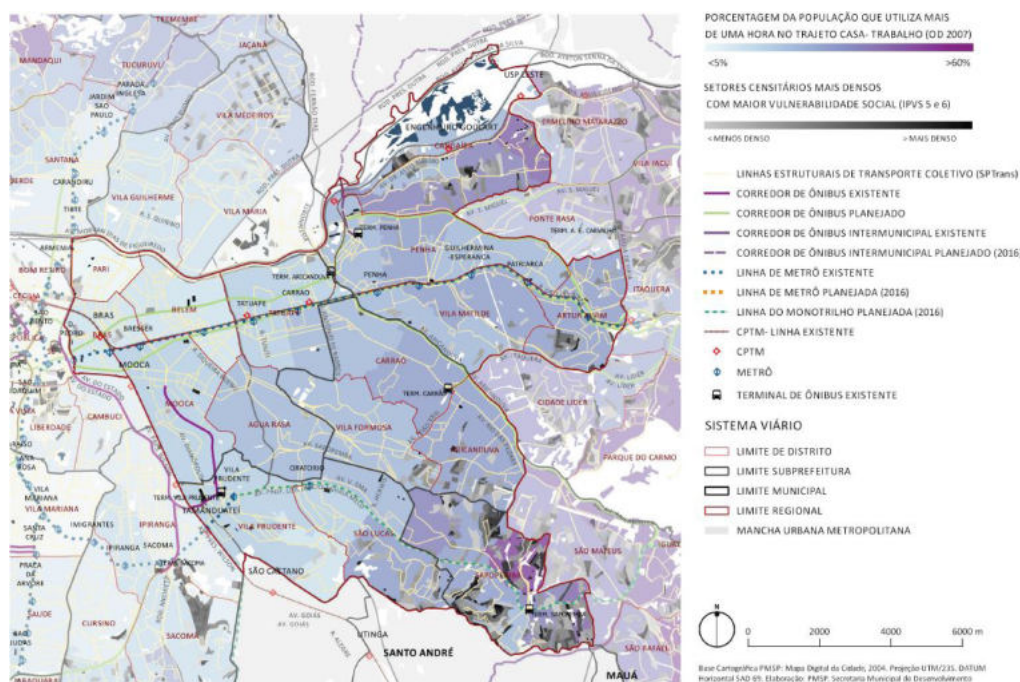


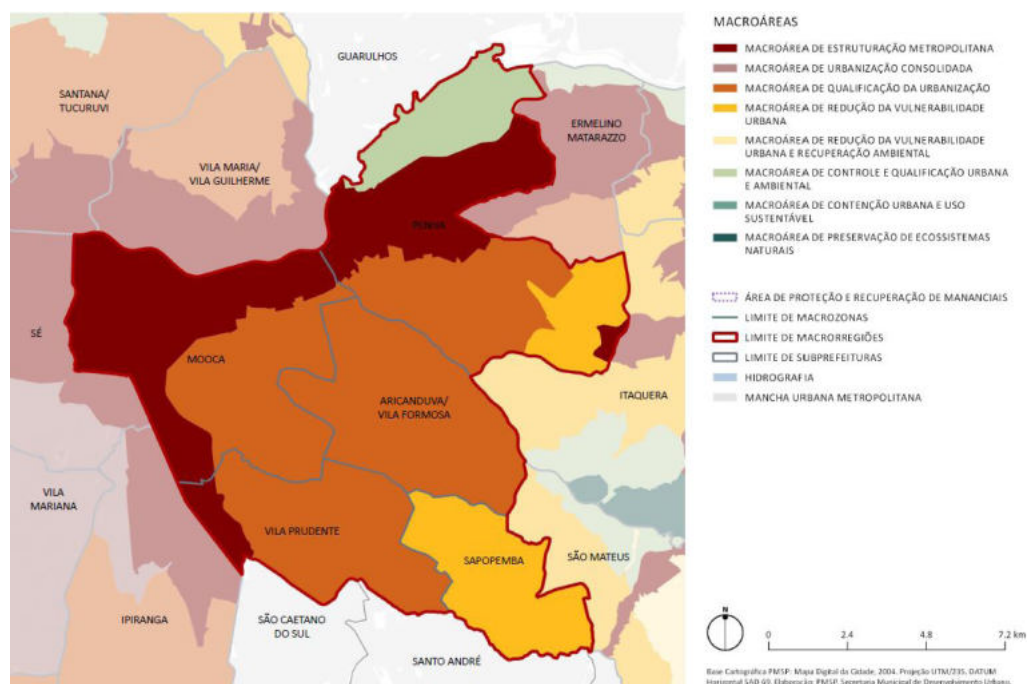
Figura 2.6: Tempo de deslocamento casa-trabalho e concentração de vulnerabilidade social. Fonte: Caderno de Propostas dos Planos Regionais das Subprefeituras Quadro Analítico Macrorregião Leste 1, 2016.

Com relação a legislação urbanística municipal, o PDE (Lei 16.050/2014) estabeleceu na macrorregião Leste 1 a predominância da Macroárea de Qualificação da Urbanização (MQU), marcada pelo padrão médio de urbanização e oferta de serviços e equipamentos. Mas há também uma porção da Macroárea de Estruturação Metropolitana (MEM), envolvendo a Marginal Tietê, as partes mais ao centro da zona leste e a região do Rio Tamanduateí. Há também, a Macroárea de Redução da Vulnerabilidade Urbana (MRVU), englobando totalmente o

distrito de Sapopemba e uma parte do distrito da Penha. A MRVU possui características similares a MQU, mas com maior vulnerabilidade social e algumas situações de precariedade urbana.

A LPUOS (Lei 16.402/2016) definiu as Zonas Eixo de Estruturação da Transformação Urbana (ZEUs) que foram distribuídas ao longo de eixos de transporte público de alta capacidade previstos ou existentes (metrô, VLT ou corredor de ônibus). Na macrorregião em questão, já existem ZEUs ao longo da Avenida Radial Leste e das estações da linha 3 Vermelha do metrô, e há a previsão para o entorno da extensão da linha 2 Verde que chegará até a Penha. No entanto, a zona predominante é a Zona Mista (ZM), mas há também porções que são Zona de Desenvolvimento Econômico (ZDE) próximo do Brás e Pari, Zona Predominantemente Industrial (ZPI) na Vila Prudente e Zona Especial de Interesse Social (ZEIS) espalhadas na macrorregião, mas com maior intensidade no distrito de Sapopemba.

Figura 2.7: Macroáreas da macrorregião Leste 1. Fonte: Caderno de Propostas dos Planos Regionais das Subprefeituras Quadro Analítico Macrorregião Leste 1, 2016.



Quadrantes: Eixo Belém-Carrão

Conforme descrito na introdução, a área de estudo apresentada na figura 0.1 é referência para todo este trabalho. Para as análises do terceiro capítulo, a área foi separada em 4 quadrantes, como mostra a figura 2.8 abaixo. São eles: Tatuapé-Vila Zilda, Tatuapé-Vila Gomes Cardim, Belém-Mooca e Belenzinho. Essa separação é necessária visto que a área de estudo possui unidade em certas características quando comparado

com outros trechos dos distritos e subprefeituras que estão inseridos. Os quadrantes possuem características próprias, como a tipologia das construções, renda, uso do solo, dentre outros, causadas principalmente pela cisão feita no território pelos eixos de transporte. Os bairros do Belém e Belenzinho são separados do Tatuapé pela Avenida Salim Farah Maluf, que os cortam de norte a sul, e de leste a oeste o trecho é caracterizado pelas linhas do metro (3-Vermelha) e trem (11-Coral e 13-Safira), e a Radial Leste, que separam os quadrantes mais próximos da várzea do Tietê das partes mais altas. Dessa maneira ao longo dos anos, cada quadrante foi adquirindo aspectos próprios, que atualmente são explorados de diferentes maneiras pelo mercado imobiliário, resultando em produções habitacionais distintas e para públicos distintos.

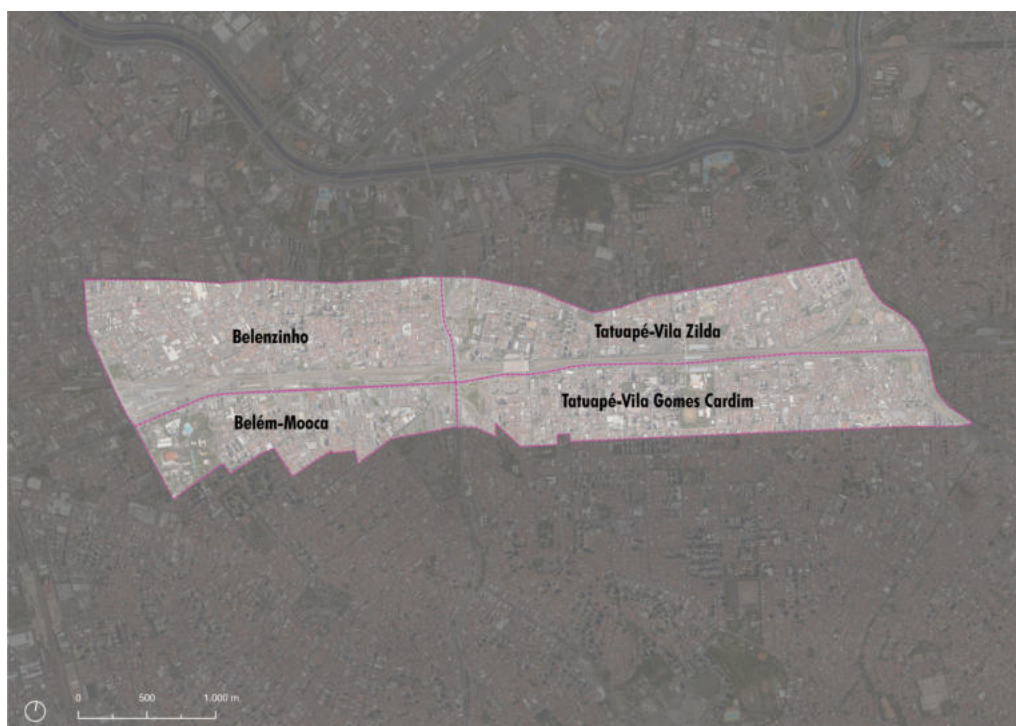


Figura 2.8: Quadrantes da área de estudo. Elaboração própria.

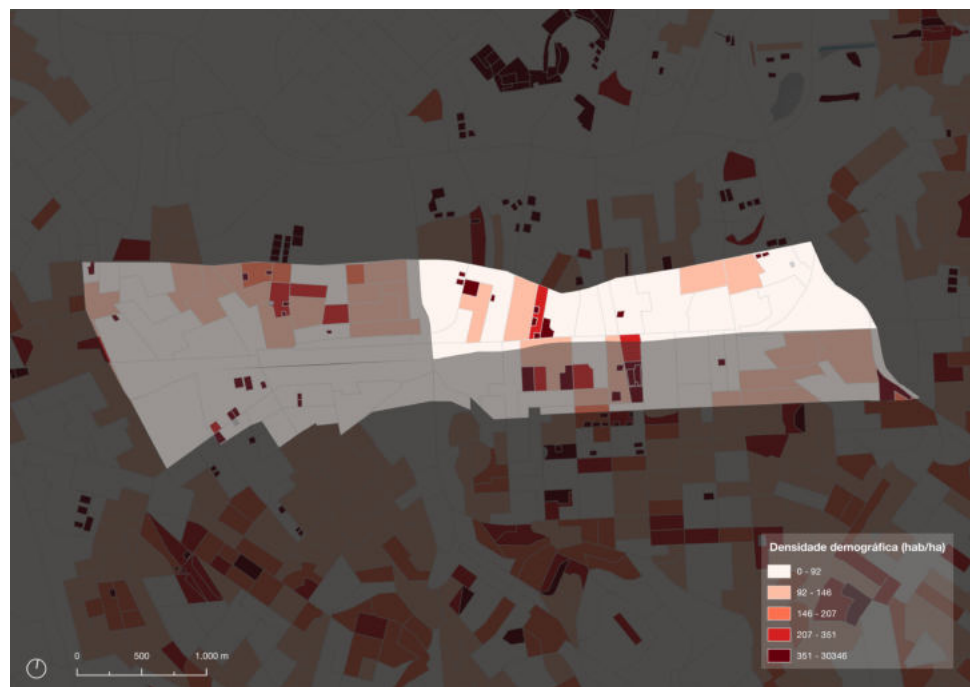
A seguir será feita uma breve descrição de cada quadrante, preparando a discussão sobre a produção imobiliária na região entre 2014 e 2022.

Tatuapé-Vila Zilda

Também conhecido como Baixo Tatuapé, este quadrante é a porção mais antiga do bairro e fazia parte da várzea alagável do Tietê. Tem como principal via a Avenida Celso Garcia que ainda possui importante papel na escala do bairro, por concentrar a maior parte de comércios e serviços, juntamente com as ruas Antônio de Barros e Tuiuti.

A área possui baixa densidade demográfica, como mostra o mapa 2.1, mas grande diversidade de usos, mapa 2.2, mesclando quadras com uso residencial vertical de médio/alto padrão e com uso de comércio e serviços. Há pouca presença de indústrias e armazéns, apenas algumas próximo ao encontro da Avenida Aricanduva e da Avenida Celso Garcia. Com relação a renda, em geral há predomínio da renda alta e média, principalmente nas quadras próximas às estações de metrô Carrão e Tatuapé, onde também está a maior parte do uso residencial vertical de médio/alto padrão.

Mapa 2.1: Densidade Demográfica – Quadrante Tatuapé-Vila Zilda. (Base Cartográfica PMSP: Mapa Digital da Cidade, 2004. Base de Dados: GeoSampa a partir do Censo 2010. Projeção UTM/23S. SIRGAS 2000). Elaboração própria.



Mapa 2.2: Uso predominante do solo -Quadrante Tatuapé-Vila Zilda. (Base Cartográfica PMSP: Mapa Digital da Cidade, 2004. Base de Dados: GeoSampa a partir do Censo 2010. Projeção UTM/23S. SIRGAS 2000). Elaboração própria.



Rendimento médio domiciliar de domicílios particulares permanentes (Censo 2010)

65 - 1500 reais
1500 - 3000 reais
3000 - 5000 reais
5000 - 10000 reais
10000 - 103319 reais

0 500 1,000 m

Zonamento (LPUOS 2016)

ZEU_u	ZCOR_3	ZEM	ZMS_a
ZEU_a	ZCOR_a	ZEMP	ZMS_u
ZELP_a	ZOE_1	ZEP	ZOE
ZELP_u	ZOE_2	ZEPAM	ZPOS_r
ZC	ZES_1	ZER_1	ZPOS_u
ZC_a	ZES_2	ZER_2	ZPL_1
ZC_ZEIS	ZES_3	ZER_a	ZPL_2
ZCOR_1	ZES_4	ZM_a	ZPR
ZCOR_2	ZES_5	ZM_u	VETOS_TODOSS

49

Como mostra a foto abaixo 2.1, a verticalização ainda não é predominante e as edificações baixas são maioria. No entanto, como mostrará o capítulo 3 do trabalho, nos últimos anos principalmente a partir de 2019, a verticalização vem acelerando na região, trazendo adensamento construtivo nas ZEUs. A questão é se está também trazendo adensamento populacional.

Foto 2.1: Rua Doutor Ângelo Vita, 221, Tatuapé. Foto da autora (2022).



Foto 2.2: Rua Urumajó, 15, Tatuapé. Foto da autora (2022).

Foto 2.3: Rua Antônio Morais, 72, Tatuapé. Foto da autora (2022).



Foto 2.4: Rua Antônio de Barros, 242, Tatuapé. Foto da autora (2022).

Foto 2.5: Rua Teixeira Melo, 266, Tatuapé. Fonte: Google Street View, 2022.



Foto 2.6: Rua Honório Maia, 491, Tatuapé. Fonte: Google Street View, 2022.

Tatuapé-Vila Gomes Cardim

Este é o quadrante mais verticalizado dos quatro em discussão. Os edifícios verticais se concentram entre as estações Carrão e Tatuapé, entre as ruas Apucarana e a Praça Sívio Romero.

É nesta porção que está localizado o projeto Eixo Platina da incorporadora Porte Engenharia e Urbanismo, com a primeira fase entregando 6 edifícios comerciais e de uso misto de alto padrão ao longo

da Rua Platina. Um dos empreendimentos substituirá a vila operária João Migliari, importante patrimônio arquitetônico do bairro que marcava o passado industrial do Tatuapé e onde funcionavam serviços e comércios do dia-a-dia. O conjunto de casas estava distribuído em 3 fileiras, que eram geminadas de 5 em 5. O terreno de uma dessas fileiras foi comprado pela Porte Engenharia e Urbanismo para a formação do lote onde está sendo construído o edifício Almagah 227 que contará com mais de 66 mil metros quadrados de área construída e terá dentre suas 2 torres com usos residencial, corporativo, coworking e lojas. A obra do edifício Almagah já foram iniciadas e no terreno das 40 fileiras está sendo construída uma unidade do supermercado St. Marche. Por fim, o interesse pela vila se deu com o início deste trabalho e a indagação sobre os impactos dos EETUs sobre o patrimônio dos bairros.



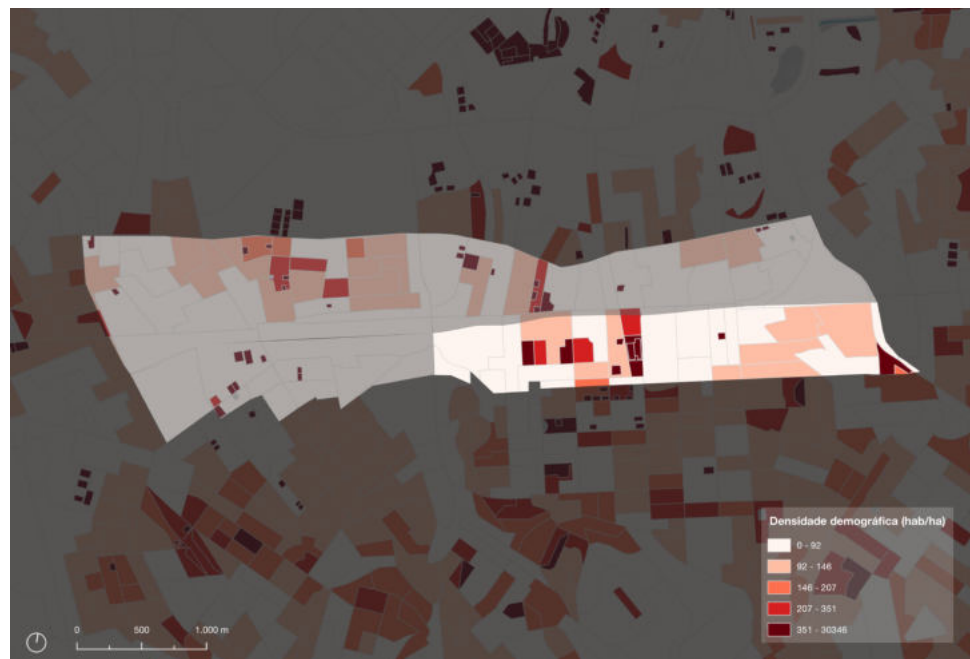
Foto 2.7: Imagem área da demolição da Vila João Migliari. Fonte: Reportagem Folha <https://www1.folha.uol.com.br/cotidiano/2019/09/expansao-imobiliaria-na-zona-leste-de-sp-faz-vila-historica-desaparecer.shtml>. Foto: Eduardo Anizelli, Folhapress, 2019.

Foi entrevistado para contribuir com o trabalho o arquiteto Lucas Chiconi, pois ele esteve à frente da tentativa de tombamento do conjunto, e também é morador do bairro. O primeiro ponto a destacar é que apenas parte da vila (20 casas) havia sido vendida a incorporadora Porte. O proprietário Bruno Lembi, segundo Chiconi, provavelmente viu ali uma oportunidade imobiliária também, visto a valorização que o terreno restante teria com a implantação do projeto da Porte e de outros na região e resolveu demolir as outras 40 casas. Outro tema levantado por Chiconi é com relação aos Eixos possuem o mesmo parâmetro na cidade inteira, pois faz com que diferenças e dinâmicas regionais tendem a ser desconsideradas. As demandas imobiliárias e habitacionais da zona leste, e principalmente dos EETUs propostos nessa região, são diferentes das que possuem as zonas sul e norte, por exemplo. Parâmetros mais restritivos poderiam auxiliar a diminuir a atratividade do mercado imobiliário pela área, evitando a destruição de vilas como a vila João Migliari, um local que possuía uso misto, com serviços cotidianos e casas

Foto 2.8: Primeira parte da vila que foi demolida em 27 de fevereiro de 2019. Fonte: Labcidade, <http://www.labcidade.fau.usp.br/sai-vila-historica-entra-predio-transformacao-excludente-no-eixo-platina-em-sao-paulo/>. Foto: Lucas Chiconi.

de aluguel, e que retratava o patrimônio arquitetônico e um pedaço da história do bairro, que foi apagado.

Retomando a caracterização do quadrante, quanto a densidade demográfica, este possui quadras mais adensadas justamente naquelas com maior verticalização, como mostra o mapa 2.5 e a foto 2.9. No entanto, os edifícios responsáveis por tal adensamento foram construídos em sua maioria nas décadas de 1980, 1990 e 2000, e constituem apartamentos de metragem quadrada mediana, com 60 a 90 metros quadrados, com 1 torre por empreendimento.



Mapa 2.5: Densidade Demográfica – Quadrante Tatuapé-Vila Gomes Cardim.



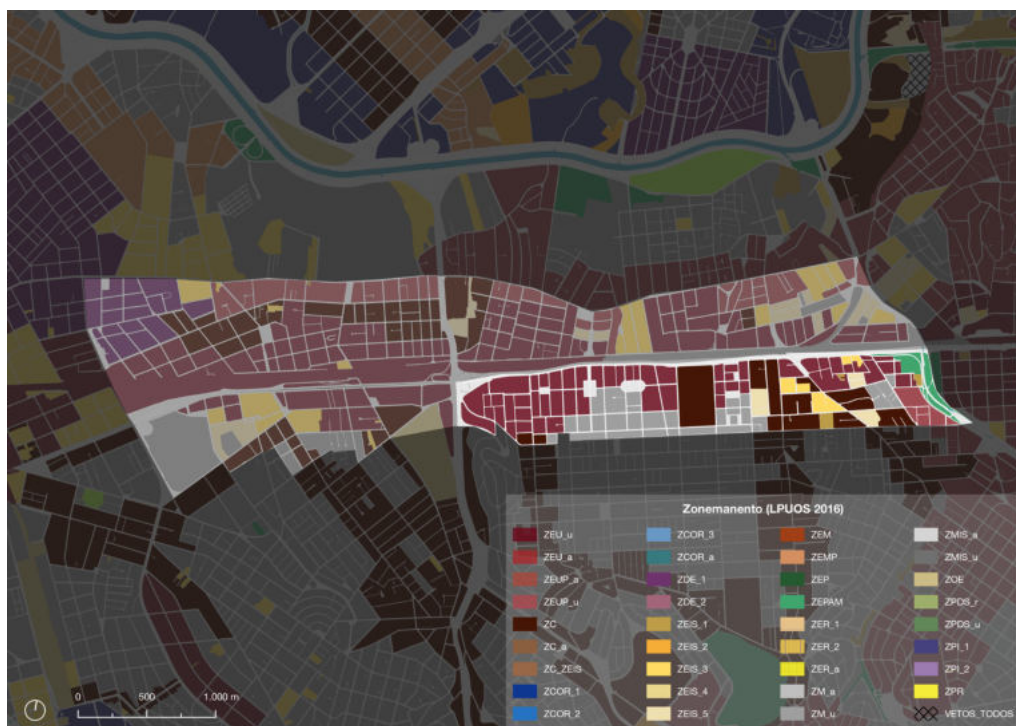
Mapa 2.6: Uso predominante do solo -Quadrante Tatuapé-Vila Gomes Cardim.



Foto 2.9: Rua Vilela, 862, Tatuapé. Foto da autora (2022).

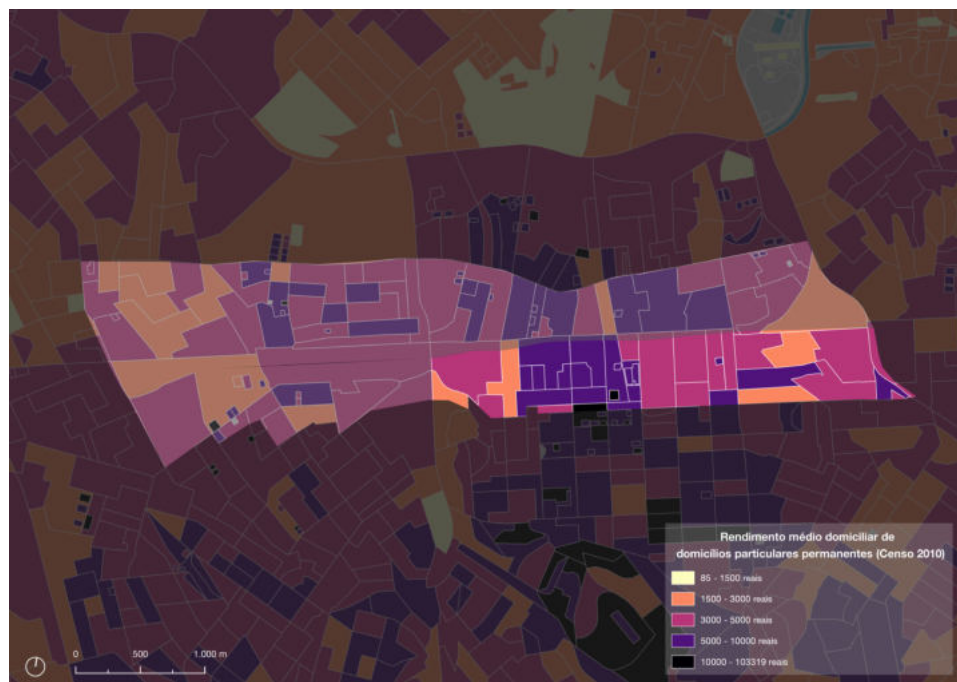
Foto 2.10: Rua Airi, 258, Vila Gomes Cardim. Foto da autora (2022).

Predominam quadras com uso residencial vertical de médio/alto padrão e com uso comercial na porção oeste próximo da Praça Sílvio Romero, conforme indica o mapa 2.6. Existem também quadras com uso misto residencial e comercial/serviços, além da presença do Parque Municipal do Tatuapé – Sampaio Moreira ao lado do metrô Carrão. Com relação ao Zoneamento, as ZEUs predominam seguidas de quadras de ZMs e ZCs. Há também 3 quadras que são ZEIS-3 e 4 quadras ZEIS-5 na proximidade da Avenida Conselheiro Carrão. Em termos de renda, a maioria das famílias possuem renda média e alta segundo o Censo de 2010 com rendimento médio domiciliar entre 5 mil e 10 mil reais, como apresenta o mapa 2.8.



Mapa 2.7: Zoneamento (LPUOS 2016) – Quadrante Tatuapé-Vila Gomes Cardim

Mapa 2.8:
Rendimento
Médio Domiciliar
de domicílios
particulares
permanentes –
Quadrante Tatuapé-
Vila Zilda.



Quanto ao perfil imobiliário da área, esta é a região mais valorizada dentre os quadrantes, por ser o início do Tatuapé do lado sul e já possuir uma certa verticalização e boa oferta de comércio e serviços. A oferta de terrenos atraentes ao mercado é menor do que nos outros 3 quadrantes. Por haver muitas casas geminadas e sobrados, do ponto de vista dos incorporadores formar terrenos viáveis é mais “complicado”¹¹, no sentido de ser necessário mais tempo de negociação pois são mais proprietários envolvidos (devido ao tamanho dos lotes). Dessa forma, identifica-se principalmente a atração de empreendimentos de uso misto e comercial, como o projeto do Eixo Platina.

¹¹ De acordo com as entrevistas efetuadas. Ver anexos II a V.

Foto 2.11: Rua Coelho Lisboa, 378, Tatuapé. Foto da autora (2022).



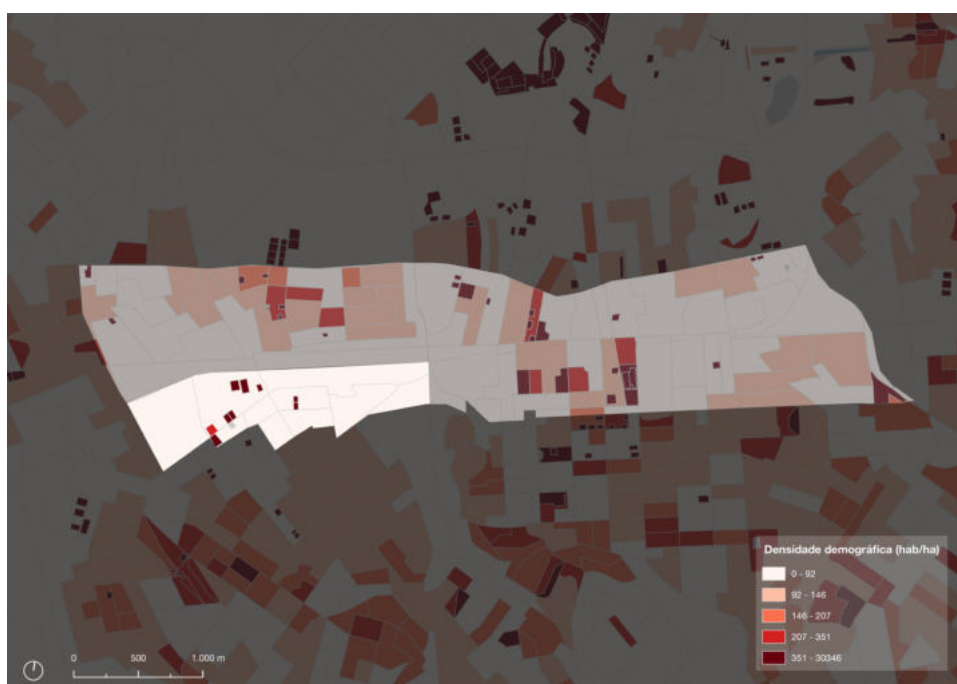
Foto 2.12: Rua Platina, 652, Tatuapé. Foto da autora (2022).



Belém-Mooça

O quadrante Belém-Mooça é o menos denso demograficamente, segundo o mapa 2.9. Isso se deve ao fato de que ele concentra atividades de comércio e serviços, como equipamentos de saúde e de educação que

ocupam grandes lotes e quadras, como o SESC Belenzinho, o Hospital CEMA, o Clube da Mooca, dentre outros. De acordo com o mapa 2.10, quadras com apenas uso residencial são minoria; predominam quadras com galpões e armazéns que estão sendo transformados aos poucos em edifícios residenciais verticais devido a estarem em ZEU próximas ao metrô Belém. A Rua Padre Adelino é uma via importante que faz a conexão do quadrante com o lado do Tatuapé, ao atravessar a Avenida Salim Farah Maluf por meio da Ponte do Tatuapé.



Mapa 2.9: Densidade Demográfica – Quadrante Belém-Mooca.



Mapa 2.10: Uso predominante do solo -Quadrante Belém-Mooca.

[illegible]

Mapa temático de rendimento médio domiciliar de domicílios particulares permanentes no Censo 2010. A escala varia de 0 a 1.000 metros.

Rendimento médio domiciliar de domicílios particulares permanentes (Censo 2010)

- 85 - 1500 reais
- 1500 - 3000 reais
- 3000 - 5000 reais
- 5000 - 10000 reais
- 10000 - 103319 reais



Mapa 2.13: *Presença de Cortiços e Favelas – Quadrante Belém-Mooça.* (Base Cartográfica PMSP: Mapa Digital da Cidade, 2004. Base de Dados: Geosampa Projeção UTM/23S. SIRGAS 2000).
Elaboração própria.



Foto 2.13: *Rua Padre Adelino, 964, Quarta Parada.* Foto da autora (2022).



Foto 2.14: *Rua Padre Adelino, 587, Belém.* Foto da autora (2022).



Foto 2.15: *Rua Padre Adelino, 710, Quarta Parada.* Foto da autora (2022).

Foto 2.16: *Rua Padre Adelino, 810, Quarta Parada.* Foto da autora (2022).

Foto 2.17: *Rua Siqueira Bueno, 1357, Belenzinho.* Foto da autora (2022).

Foto 2.18: *Rua Tobias Barreto, 1255, Alto da Mooça.* Foto da autora (2022).

Belenzinho

Por fim, o quadrante Belenzinho é o menos verticalizado da área de estudo. Existem quadras mais verticalizadas próximas à estação do metrô, mas não são maioria. O mapa 2.14 indica que do lado direito do quadrante predomina a tipologia de casas, com sobrados e casas geminadas, já do lado esquerdo existem mais galpões e armazéns que atraem empreendimentos com centenas de unidades devido à terrenos maiores. A rua Cajuru, a rua Júlio de Castilhos e a rua Toledo de Barbosa concentram a maior parte desses lançamentos.

Mapa 2.14: *Uso predominante do solo - Quadrante Belenzinho.*

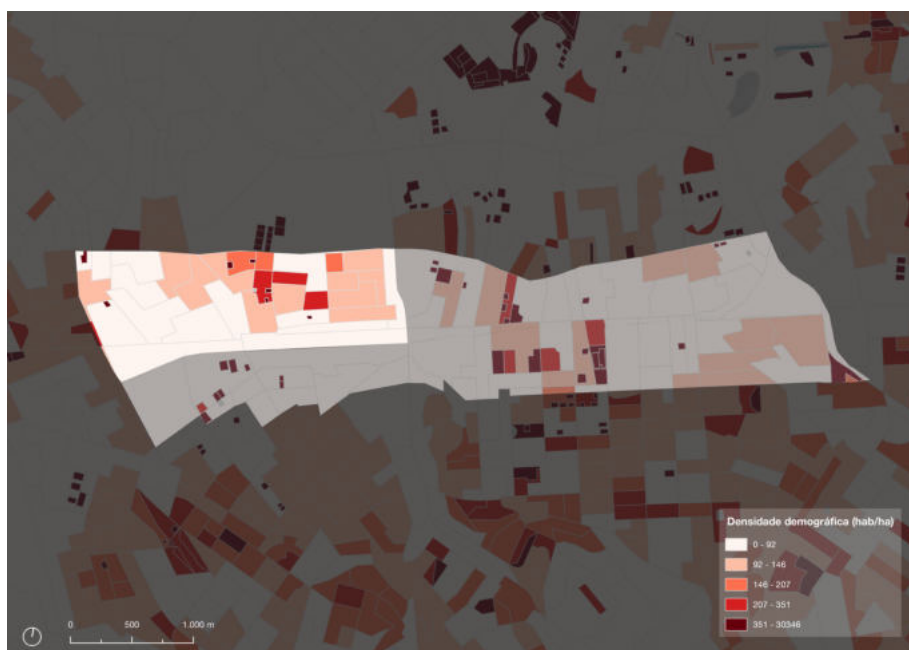


Mapa 2.15: *Presença de Cortiços e Favelas – Quadrante Belenzinho.*



A Paróquia São José do Belém é um ponto central do quadrante e é o ponto final da Rua Belém a partir da Celso Garcia. Essa avenida que delimita o quadrante ao norte é estruturante para os bairros principalmente pela oferta das linhas de ônibus que conectam ao centro da cidade. No entanto, com a saída de comércios em vários pontos das fachadas da avenida, muitos imóveis estão deteriorados ou abandonados. A presença de cortiços também é vista em quadras próximas a Celso Garcia e ao Brás, como mostra o mapa 2.15 acima.

A densidade demográfica é baixa nas quadras com uso predominantemente Comercial e de Indústrias/Armazéns, e média nas quadras mais residenciais, como indicam os mapas 2.16 e 2.17 abaixo. Quanto ao Zoneamento, neste quadrante há a maior quantidade de quadras em ZEU, mas sem nenhuma ZEIS próxima. Há também ZCs, ZEUPs ao longo da Celso Garcia, e ZDE-1 nas quadras mais próximas da região do Brás.



Mapa 2.16: Densidade Demográfica – Quadrante Belenzinho.

capítulo 3

Análise dos Lançamentos

Capítulo 3 – Análise dos lançamentos

Neste capítulo será apresentado o levantamento dos lançamentos imobiliários residenciais na área de estudo feito pela pesquisadora. O foco se concentrou nos lançamentos a partir de 2014, por conta da aprovação do PDE neste ano. Foram analisados os dados da EMBRAESP (Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio) que mostram os lançamentos imobiliários na cidade até 2019. Além desses, também foram levantados independentemente os lançamentos de 2020 até março de 2022, por meio de visitas de campo e buscas em sites especializados em lançamentos e nos sites das incorporadoras, tratando-se, portanto, de uma compilação inédita e própria deste trabalho.

Para além da análise dos lançamentos, foram realizadas entrevistas com representantes dos departamentos de novos negócios/terrenos/incorporação de empresas atuantes na região leste e no município. Buscou-se dessa forma uma abordagem mais próxima dos agentes da produção do espaço e entender a visão de mercado com relação as mudanças na legislação, o PDE de 2014 e a LPUOS de 2016. Foram entrevistadas 5 incorporadoras, sendo 2 de atuação mais local na região do Tatuapé e da Zona Leste, a Porte Engenharia e Urbanismo e a Diálogo Engenharia; e 3 com atuação na cidade inteira e com capital aberto, a Cyrela, a Mitre e a Cury¹².

Em relação ao perfil das empresas, optou-se por entrevistar grandes incorporadoras do setor, uma vez que, segundo a literatura, elas apontam tendências e são responsáveis por construir muitas unidades habitacionais em seus empreendimentos (Oliveira, 2020). Apesar disso, como aponta o mapa 3.1, na região de estudo há variedade de incorporadoras

¹² A transcrição das entrevistas encontra-se nos Anexos.

¹³ Com base na lista de incorporadoras encontradas em consulta realizada em 22/04/2022 ao site <https://www.abrainc.org.br/institucional/associadas/>.

pequenas e locais. Dos lançamentos entre 2020 e março de 2022, 18 incorporadoras foram identificadas na área de estudo, sendo que 6 estão na ABRAINC (Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias)¹³, e são responsáveis por 3.133 das 5.755 unidades lançadas entre 2020 e 2022, correspondendo a 54,44% da produção.



Aspecto econômico e visão do setor da construção civil

Para melhor compreender e analisar os lançamentos na área de estudo proposta, foi importante buscar na literatura, a conjuntura econômica que viabilizou a produção imobiliária nos últimos anos, bem como auxiliar na exploração do papel das incorporadoras nesse cenário.

Nos anos de 1980 e 1990, diversas reformas e mudanças possibilitaram as transformações que viriam a acontecer no mercado imobiliário brasileiro. Dentre elas, é possível citar brevemente a estabilização monetária por meio do Plano Real, a criação de instituições e marcos legais que permitiram o estreitamento das relações entre o imobiliário e as fianças, entre elas a reestruturação do Sistema Financeiro de Habitação (SFH), do FGTS e da Poupança (SBPE), e a criação do SFI - Sistema Financeiro Imobiliário (Mioto, 2022). Essas mudanças permitiram maior segurança e solidez ao mercado imobiliário e prepararam as bases para o crescimento que ocorreria nas décadas de 2000 e 2010, e influenciando a forma que o mercado age até o presente.

Para descrever os acontecimentos nas décadas de 2000 e 2010, utiliza-se como direcionamento a periodização proposta por Miotto (2022) em seu artigo para o Caderno Metrôpoles.

O final dos anos 1990 e início dos anos 2000 são marcados por “forte instabilidade externa que ditou os rumos das economias periféricas” (Miotto, 2022, p.19), dentre elas o Brasil. Mas a partir de 2004 com um cenário externo mais favorável, com um ciclo positivo de exportações das commodities, internamente o primeiro Governo Lula (2003-2006) implantou medidas de estímulo e de ampliação do mercado interno brasileiro, “através de políticas ativas de emprego, renda e crédito incorporaram-se os estratos inferiores de renda na dinamização da economia” (Miotto, 2022, p.19). O resultado foi a geração de empregos, queda da informalidade e do desemprego, culminando em um período de aceleração econômica. Os setores de infraestrutura e industrial exportador tiveram a maior concentração de investimentos inicialmente, mas estes se expandiram depois para o setor imobiliário (Miotto, 2022).

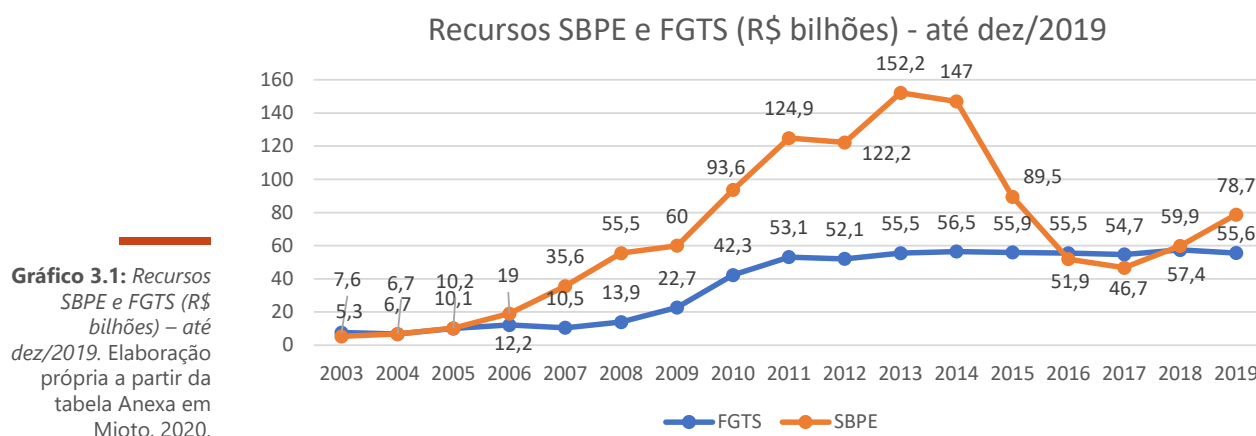
“Especificamente para o mercado imobiliário, além da melhora nas condições de demanda, a redução dos juros, as mudanças institucionais e as expectativas de elevação de preços também terão papel no incentivo à expansão do crédito direcionado, potencializando os efeitos multiplicadores do consumo sobre a produção. É importante ressaltar que tal cenário foi majoritariamente guiado pelo aumento dos recursos da caderneta de poupança, ou seja, mediados pelos bancos privados, embora a atuação do FGTS também tenha sido crescente. Soma-se, no âmbito do setor da construção, o aumento dos investimentos via Programa de Aceleração do Crescimento de 2007 que, mesmo tendo foco na construção pesada, incentivará, através do financiamento da infraestrutura urbana, o avanço do imobiliário.” (Miotto, 2022, p.20)

Outro ponto de destaque no período, é a abertura de capital na bolsa das maiores incorporadoras do país. Entre 2005 e 2007, 25 empresas captaram recursos através das Ofertas Públicas Iniciais – IPOs. Dessa forma, as grandes incorporadoras brasileiras conseguiram um volume de capital inédito, que possibilitou a ampliação da produção e a expansão das atividades para diversas cidades brasileiras, além do aumento da oferta de unidades no segmento econômico e de banco de terrenos. (Oliveira e Rufino, 2022).

O segundo período é de 2009-2011, quando em resposta à crise de 2008, o governo adota “medidas fiscais e monetárias anticíclicas, com

o objetivo de evitar a contaminação interna do sistema financeiro e, ao mesmo tempo, recuperar o nível de atividade” (Mioto, 2022, p. 22). Com o estímulo à economia, foi possível a manutenção de empregos e da renda, e a continuidade de expansão do financiamento, possibilitando o crescimento do mercado imobiliário nesses anos. As medidas tomadas pelo governo deram ainda mais centralidade ao uso dos fundos públicos e semipúblicos na política habitacional, principalmente com a criação do Programa Minha Casa Minha Vida (PMCMV) que esteve “assentado lógica subsídio/financiamento e produção majoritariamente empreendida por grandes incorporadoras” (Mioto, 2022, p. 22).

Mas a partir de 2012, iniciará a desaceleração do mercado imobiliário devido a questões internas e externas da economia brasileira. Em primeiro lugar, os efeitos da crise de 2008 foram duradouros, o que causou desaceleração na economia mundial nos anos seguintes e o preço das *commodities* foram reduzidos. Em segundo lugar, a inflação do país estava em crescimento. Para o setor imobiliário, a desaceleração ocorreu por meio da redução do crédito, das taxas de investimento e da produção. O período de desaceleração se estende até 2014, e a partir de 2013 o volume de recursos vindos do SBPE sofre grande queda, como é possível verificar pelo gráfico 3.1 abaixo. (Mioto, 2020)



Os anos de 2015 a 2019, configuram o último período que estamos analisando com base em Mioto (2020). A partir de 2015, a crise se agrava no país dessa vez com condicionantes internos. Segundo Mioto (2020), os principais fatores foram o “esgotamento do modelo de crescimento da expansão do crédito, da renda e do consumo e na redução drástica dos investimentos públicos, mas também a crise política que afeta a capacidade de atuação do Estado, das empresas estatais e dos setores que haviam sido importantes na expansão da taxa de investimento”.

Dentre os efeitos no imobiliário, a retração da produção reposicionou a atuação das maiores incorporadoras que se voltaram para as regiões Sul e Sudeste do país, áreas com maior renda, freando a expansão geográfica vista nos anos do *boom*. A partir de 2017, a taxa de juros está em redução e teve como efeitos o estímulo ao financiamento habitacional, tanto para quem busca compra um imóvel, quanto para as incorporadoras que buscam o financiamento da construção dos empreendimentos. O gráfico abaixo mostra a série histórica da Taxa Selic, nos meses de dezembro do ano correspondente, fornecida pelo Banco Central, e o IPCA (Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo) que “tem por objetivo medir a inflação de um conjunto de produtos e serviços comercializados no varejo, referentes ao consumo pessoal das famílias” (IBGE)¹⁴.

¹⁴ Site: <https://www.ibge.gov.br/estatisticas/economicas/precos-e-custos/9256-indice-nacional-de-precos-ao-consumidor-amplo.html?=&t=o-que-e>

Taxa Selic e IPCA entre 2000 e 2021

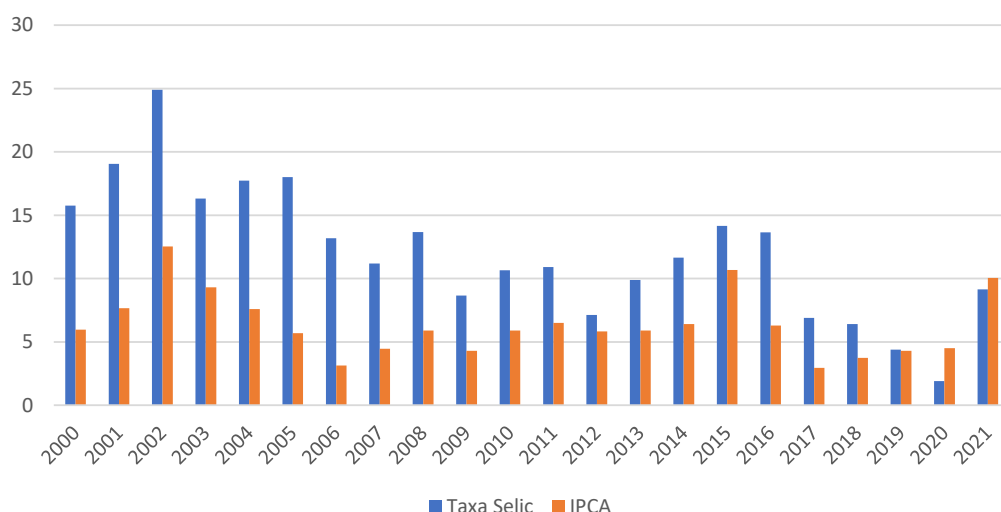


Gráfico 3.2: Taxa Selic e IPCA entre 2000 e 2021. Fonte: Banco Central e IBGE.

No que tange mais especificamente a cidade de São Paulo, em face do cenário econômico descrito anteriormente, Castro e Sígolo (2022) buscaram identificar mudanças e continuidades no comportamento da oferta residencial durante a retração imobiliária na RMSP e na Capital nos anos 2000. Durante o período caracterizado como retração pelas autoras, 2016-2018, identificou-se o crescimento do volume e da participação das unidades lançadas no Município de São Paulo, em detrimento das outras cidades da RMSP. Subprefeituras periféricas da cidade, como Penha e Itaquera, estavam entre as primeiras na oferta de unidades direcionadas ao segmento econômico. A subprefeitura da Mooca, que engloba a maior parte do perímetro de estudo do trabalho, também apresentou em parcelas do seu território produtos voltado ao segmento econômico (Castro e Sígolo, 2022).

As autoras também analisam características gerais dos produtos lançados, e percebem que há redução progressiva nas dimensões da Área Útil e Área Total das unidades lançadas, menos vagas de garagem por UH, maior adensamento e verticalização. Essas alterações nas características dos empreendimentos segundo Castro e Sígolo “respondem aos condicionantes do financiamento disponível e às estratégias de maximização de ganhos das empresas, em contexto de redução de crédito para unidades mais caras, conduzindo a um direcionamento do setor ao segmento econômico com a sua localização no MSP” (p.250).

Com relação a produção mais recente na Capital, de 2020 a 2021, foram analisados os anuários e os balanços do mercado imobiliário divulgados pelo SECOVI-SP. Como nos mostra a figura 3.1 abaixo, a partir de 2019 a quantidade de unidades lançadas na Capital ultrapassa todos os patamares dos anos anteriores, e alcançou 81,8 mil unidades em 2021. O aumento de unidades lançadas a partir de 2019, pode ser explicado em parte pela diminuição no tamanho das unidades, como afirma o trecho abaixo retirado do Balanço de 2019 do SECOVI-SP:

“Esse expressivo crescimento deve-se, principalmente, pelo aumento dos lançamentos de unidades econômicas e compactas, com destaque para as regiões periféricas da cidade. “Esse percentual de 66% de imóveis com menos de 45 m² está muito acima da média histórica, que é de 25%”, observa Basilio Jafet, presidente do Secovi-SP, completando que essa predominância de produtos com as mesmas tipologias pode trazer riscos futuros, além de limitar a escolha do consumidor. Outro aspecto que merece destaque é que essas unidades compactas estão concentradas nos Eixos de Estruturação. As restrições da Lei de Zoneamento impõem ao incorporador imobiliário a redução do tamanho das unidades lançadas nessas áreas da cidade, que correspondem a menos de 4% do município, e que ficam ainda mais reduzidas quando se consideram as limitações ambientais, de tombamentos e de áreas já edificadas.”

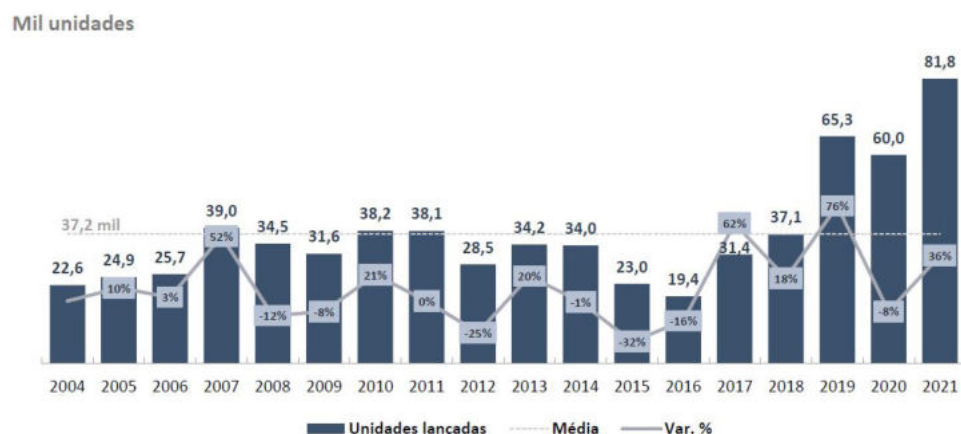


Figura 3.1: Unidades residenciais lançadas na cidade de São Paulo. Fonte: Anuário do Mercado imobiliário 2021, SECOVI-SP.

Outros fatores que contribuíram para o aumento de lançamentos, foram a queda de juros e aumento na oferta de crédito imobiliário, como pode ser visto na figura 3.2, e confirma a fala de Basílio Jafet, presidente SECOVI-SP, no Anuário de 2019:

“Com a retração econômica, o mercado imobiliário enfrentou cinco anos de dificuldades. A crise também afetou a confiança das pessoas e fez com que adiassem a compra, criando, consequentemente, uma grande demanda reprimida por imóveis. Isso justifica o considerável volume de lançamentos de unidades residenciais na cidade de São Paulo em 2019. A forte queda da taxa de juros e a ampla oferta de crédito imobiliário encorajaram o público consumidor a comprar um novo imóvel, uma das razões do aquecimento das vendas também observado nas pesquisas de mercado realizadas pelo Secovi-SP em 2019.”

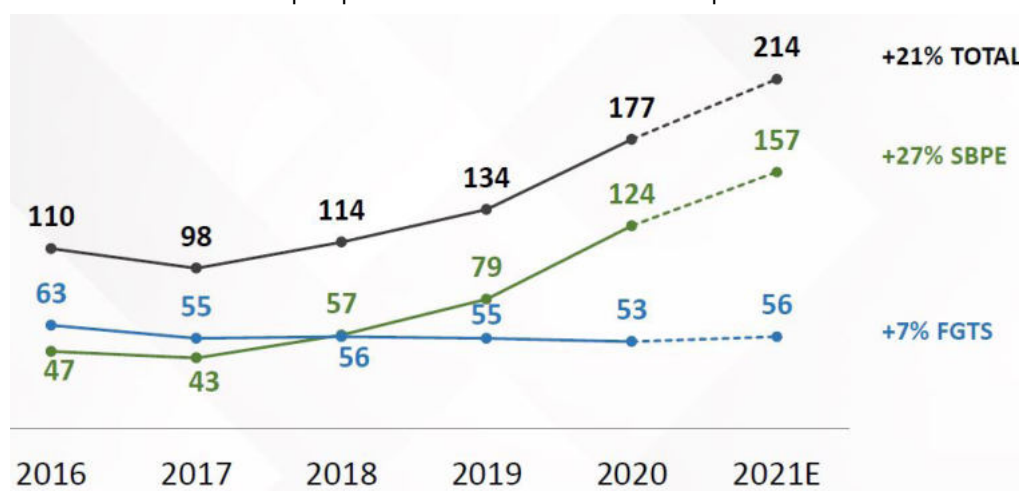


Figura 3.2: Financiamento Imobiliário e expectativas para 2021. Fonte: Balanço do Mercado Imobiliário 2020, SECOVI-SP.

Com relação a legislação urbanística da cidade de São Paulo, a visão do mercado imobiliário, aqui representada pela visão do SECOVI-SP, revela a insatisfação do setor com as novas diretrizes impostas pelo PDE/2014 e pela LPUOS/2016 com relação ao incentivo de adensamento ao longo dos EETUs e desincentivo a esse adensamento construtivo nos miolos de bairro, o que é visto como restrição, como exemplifica o trecho abaixo, retirado da mensagem do presidente do SECOVI-SP, Basílio Jafet no Anuário de 2021:

“Não fossem as restrições urbanísticas na capital paulista e em diversos municípios, os empreendedores teriam contribuído muito mais para reduzir o ainda elevado déficit habitacional brasileiro.”

As ditas restrições ao desenvolvimento imobiliário na Capital, também foram mencionadas nas entrevistas realizadas pela pesquisa. No entanto, como mostra a figura 3.3 abaixo, mesmo com os protestos do

¹⁵ Tipologia que não engloba a produção ao segmento econômico

mercado, a produção em EETUs existentes concentrou 66% da tipologia “Outros Mercados”¹⁵, que no ano anterior 2018 possuía 47%. Dessa forma, é possível verificar que houve o direcionamento da produção da cidade para as ZEUs. Já a tipologia “Econômicos”, teve ligeiro aumento passando de 8% para 14% em ZEUs.

Econômicos	2016	2017	2018	2019
EIXO EXISTENTE	-	-	938	3.871
EIXO PREVISTO	-	-	111	1.839
OUTRAS ZONAS	3.012	7.037	11.372	18.209
ZEIS	587	4.499	3.846	3.305
Total	3.599	11.536	16.267	27.224

Econômicos	2016	2017	2018	2019
EIXO EXISTENTE	-	-	6%	14%
EIXO PREVISTO	-	-	1%	7%
OUTRAS ZONAS	84%	61%	70%	67%
ZEIS	16%	39%	24%	12%
Total	100%	100%	100%	100%

Outros Mercados	2016	2017	2018	2019
EIXO EXISTENTE	3.287	5.420	9.875	18.562
EIXO PREVISTO	1.072	385	1.137	184
OUTRAS ZONAS	10.309	12.317	9.151	8.746
ZEIS	1.092	1.721	694	813
Total	15.760	19.843	20.857	28.305

Outros Mercados	2016	2017	2018	2019
EIXO EXISTENTE	21%	27%	47%	66%
EIXO PREVISTO	7%	2%	5%	1%
OUTRAS ZONAS	65%	62%	44%	31%
ZEIS	7%	9%	3%	3%
Total	100%	100%	100%	100%

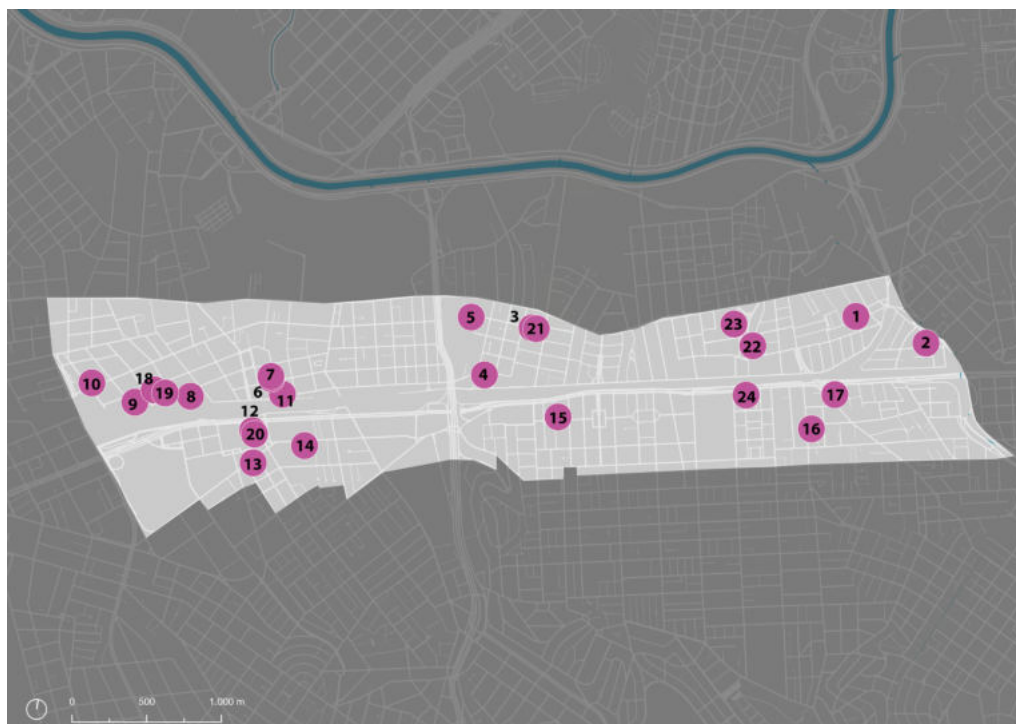
Figura 3.3: Unidades lançadas por tipo de Zoneamento. Fonte: Balanço do mercado imobiliário 2019, SECOVI-SP.

Além dos dados do SECOVI-SP, o Diagnóstico de Aplicação do PDE 2014-2021 desenvolvido pela SMUL/PMSP (SÃO PAULO, 2022), confirma o aumento da produção imobiliária nos EETUs em detrimento dos miolos de bairro e demonstra haver expressivo aumento do adensamento construtivo.

No entanto na visão de Albuquerque et al (2020), apesar da adesão do mercado aos eixos, a maior produção de unidades se concentrou nos eixos das zonas Oeste e Sul da cidade, zonas já valorizadas. Dessa forma, levantam a pouca adesão na expansão de áreas de interesse do mercado em geral no município. A única exceção mencionada pelas autoras é a zona leste da cidade, que apresentou significativo aumento de lançamentos nos últimos anos, reforçando aqui a importância de analisar a produção nesta região da cidade.

Levantamento de lançamentos entre 2020 e março de 2022

Os empreendimentos numerados a seguir no mapa 3.2, foram levantados durante a pesquisa e correspondem a lançamentos entre janeiro de 2020 e março de 2022. São 24 empreendimentos, que totalizam 5.755 unidades lançadas no período na área estudada.



Mapa 3.2: Localização dos empreendimentos lançados entre 2020 e março de 2022. (Base Cartográfica PMSP: Mapa Digital da Cidade, 2004. Base de Dados: Levantamento próprio. Projeção UTM/23S. SIRGAS 2000). Elaboração própria.

A pesquisa empírica foi feita em diversas fontes. A principal delas foi o site Órulo (orulo.com.br), uma plataforma voltada a corretores, incorporadoras e compradores na qual lançamentos imobiliários da RMSP são apresentados. A ferramenta é alimentada pelas incorporadoras e outros sites imobiliários. Nele é possível verificar o valor do metro quadrado, a quantidade de unidades, o tamanho delas, bem como as datas de lançamento e entrega da obra dos empreendimentos. Abaixo na figura 3.5, é possível verificar a interface da plataforma e a apresentação dos dados.

Além da plataforma acima mencionada, também foram consultados os sites das incorporadoras responsáveis pelos empreendimentos, para realizar uma dupla checagem das informações fornecidas pelo Órulo, além de complementar quaisquer dados não encontrados anteriormente. Por fim, durante visitas de campo a alguns estandes de vendas e de lançamentos foi possível complementar algumas informações, principalmente os dados referentes ao valor do metro quadrado muitas vezes não divulgados.

Figura 3.4: Exemplo da interface da plataforma Órulo.
(Fonte: Órulo)

Vivaz Estação Bresser - Vivaz SP
Rua Cesário Alvim 770, Belenzinho - São Paulo/SP
Comissão Pj: 3,20 % - Código: 28063 - Residencial
[Integração gratuita disponível! Veja opções >](#)

Características
21,25 a 50 m²
1 a 2 quartos
0 a 1 banheiro
0 vagas

A partir de: **R\$ 167.000**
R\$ 6.704/m²

Descrição
Um empreendimento com tudo que você sempre sonhou, localizado em uma região de fácil acesso e com todas as facilidades da Casa Verde e Amarela.
Link da website não habilitado

Vídeos
120 habilitado

Plantas
120 habilitado

Arquivos
@ Book.pdf
@ tabela_vivaz_estacao_bresser_mais_2022_disponibilidade.pdf
@ tabela_vivaz_estacao_bresser_mais_2022.pdf

Tipologias disponíveis

Apartamento					
A partir de	m²	qm	ba	v	
R\$ 167.000	24,7	1	1	0	
R\$ 215.000	34,3	2	0	0	

Garden

A partir de	m²	qm	ba	v	
R\$ 246.000	49,9	2	0	0	

Contato Vivaz SP
Gerente: Araújo
2,6 ★ | 8 avaliações
Ver dados de contato
Avaliar atendimento

Outras informações
Estágio Lançamento
Lançamento: 01/03/2022
Entrega: 01/02/2023
Sítio: 162
Unidades por andar: 10
Número de andares: 19

A seguir encontram-se listados todos os 24 empreendimentos levantados pela pesquisa entre 2020 e março de 2022. Com relação ao zoneamento, 15 estão em ZEU, 4 em ZEIS-3, 3 em ZC, 1 em ZEUP e 1 em ZDE-1. Dessa forma, é possível confirmar o direcionamento da maioria dos lançamentos neste recorte para as quadras contidas no EETU. Outro ponto relevante identificado é a possibilidade de financiar o imóvel pelo Programa Casa Verde e Amarela (PCVA)¹⁶, sendo que 11 empreendimentos possuem unidades que entram dentro do critério do programa, com valor do imóvel de até R\$ 264.000,00. Dessa forma, é possível perceber que os empreendedores se utilizam dos recursos do PCVA para construir e enquadram parte das unidades nos requisitos do programa, para assim receberem recursos dos fundos públicos, FGTS ou SBPE, para desenvolvimento de seus empreendimentos. Dessa forma, também conseguem garantir um percentual mínimo de vendas, com as unidades enquadradas no programa (Sígolo, 2014). A importância que o lançamento do programa teve sobre o setor imobiliário, é destacado na fala de Celso Petrucci, economista-chefe do SECOVI-SP, no anuário do mercado imobiliário de 2020:

¹⁶O Programa Casa Verde e Amarela (PCVA) foi lançado pelo governo federal em agosto de 2020 com o objetivo de atender 1,6 milhão de famílias até 2024, segundo o site do programa. O PCVA substitui o PMCMV, o comprador utiliza seu FGTS para financiar a compra de uma unidade. São agora 3 faixas de renda que podem ser beneficiadas: faixa 1,5 até R\$2 mil de renda familiar mensal; faixa 2 de R\$2 mil a R\$ 4mil; e faixa 3 de R\$4 mil a R\$7 mil. O valor máximo do imóvel para financiamento é de R\$264.000,00, segundo o site da Caixa Econômica Federal. Parte das unidades habitacionais dos empreendimentos lançados na região estudada, que se enquadra no PCVA, estão no teto do programa, atendendo famílias que estão na faixa 3 do programa.

“As excelentes condições de financiamento e juros vêm sustentando o mercado imobiliário, além da baixa atratividade de outros investimentos. Porém, temos de destacar a importância do programa Casa Verde e Amarela (CVA), que alcançou uma aderência expressiva em todas regiões. Enquanto na cidade de São Paulo o CVA responde por aproximadamente 50% das unidades lançadas e vendidas, quando olhamos para o restante do País, percebemos que o mercado imobiliário nacional depende em mais de 75% deste programa de habitação popular.”

Outros dados como o preço do metro quadrado, quantidade de unidades, área do terreno, tamanho mínimo e máximo das unidades e ano de lançamento serão tratados no próximo tópico, pois foram georreferenciados e comparados com os lançamentos entre 2014 e 2019.

1 **Uno Tatuapé** | Econ Construtora

Rua Adelino de Almeida Castilho, 211 - Tatuapé

Financiamento Casa Verde Amarela	Não
Área do Terreno	2.187 m ²
Número de Pavimentos	22
Número de Torres	1
Número de Unidades	176
Tipologias disponíveis	2 dorm
Tamanho mínimo da unidade	42
Tamanho máximo da unidade	44
Preço médio do m ²	R\$ 7.637
Ano de Lançamento	2020
Ano de Entrega	2023
Zoneamento	ZEUP-u



2 **Vibra Penha** | Vibra Residencial

Rua Ingu, 1111- Tatuapé

Financiamento Casa Verde Amarela	Sim
Área do Terreno	2.984
Número de Pavimentos	18
Número de Torres	2
Número de Unidades	297
Tipologias disponíveis	2 dorm
Tamanho mínimo da unidade	38
Tamanho máximo da unidade	42
Preço médio do m ²	R\$ 4.851
Ano de Lançamento	2020
Ano de Entrega	2023
Zoneamento	ZEIS-3



estúdio, 2 ou 3 dorm

3 Raízes Tatuapé | Mitre Realty

Rua Soriano de Sousa, 70 – Tatuapé

Financiamento Casa Verde Amarela	Não
Área do Terreno	5.308
Número de Pavimentos	35
Número de Torres	2
Número de Unidades	429
Tipologias disponíveis	Studio, 2 ou 3 dorm
Tamanho mínimo da unidade	23
Tamanho máximo da unidade	84
Preço médio do m²	R\$ 10.573
Ano de Lançamento	2021
Ano de Entrega	2024
Zoneamento	ZEU



4 ForLife Tatuapé | Forlife Casa

Rua Cristais, 38 – Tatuapé

Financiamento Casa Verde Amarela	Sim
Área do Terreno	1.000
Número de Pavimentos	9
Número de Torres	1
Número de Unidades	160
Tipologias disponíveis	1 dorm
Tamanho mínimo da unidade	27
Tamanho máximo da unidade	32
Preço médio do m²	R\$ 7.934
Ano de Lançamento	2020
Ano de Entrega	2023
Zoneamento	ZEU



studio, 2 ou 3 dorm

5 D Home Tatuapé | Diálogo Engenharia

Rua André Vidal, 21 – Tatuapé

Financiamento Casa Verde Amarela	Não
Área do Terreno	2.229
Número de Pavimentos	15
Número de Torres	1
Número de Unidades	60
Tipologias disponíveis	3 dorm
Tamanho mínimo da unidade	112
Tamanho máximo da unidade	140
Preço médio do m²	R\$ 9.964
Ano de Lançamento	2021
Ano de Entrega	2024
Zoneamento	ZC



6

High Belém | Diálogo Engenharia*Rua Elói Cerqueira, 180 – Belenzinho*

Financiamento Casa Verde Amarela	Não
Área do Terreno	3.062
Número de Pavimentos	27
Número de Torres	1
Número de Unidades	92
Tipologias disponíveis	3 dorm
Tamanho mínimo da unidade	134
Tamanho máximo da unidade	270
Preço médio do m ²	R\$ 9.903
Ano de Lançamento	2020
Ano de Entrega	2023
Zoneamento	ZEU



7

Smart Studios Belém | Diálogo Engenharia*Rua Elói Cerqueira, 180 – Belenzinho*

Financiamento Casa Verde Amarela	Não
Área do Terreno	3.062
Número de Pavimentos	22
Número de Torres	1
Número de Unidades	171
Tipologias disponíveis	Studio
Tamanho mínimo da unidade	21
Tamanho máximo da unidade	26
Preço médio do m ²	R\$ 9.304
Ano de Lançamento	2020
Ano de Entrega	2023
Zoneamento	ZEU



8

Forma Tatuapé | Diálogo Engenharia*Rua Antônio de Barros, 1041 – Tatuapé*

Financiamento Casa Verde Amarela	Não
Área do Terreno	2.300
Número de Pavimentos	14
Número de Torres	1
Número de Unidades	54
Tipologias disponíveis	3 dorm
Tamanho mínimo da unidade	113
Tamanho máximo da unidade	235
Preço médio do m ²	R\$ 10.036
Ano de Lançamento	2020
Ano de Entrega	2023
Zoneamento	ZC



9 Universo Tatuapé Esfera | Tegra Incorporadora
Avenida Celso Garcia, 5000 – Tatuapé

Financiamento Casa Verde Amarela	Não
Área do Terreno	5.079
Número de Pavimentos	25
Número de Torres	2
Número de Unidades	288
Tipologias disponíveis	2 ou 3 dorm
Tamanho mínimo da unidade	73
Tamanho máximo da unidade	108
Preço médio do m²	R\$ 8.897
Ano de Lançamento	2022
Ano de Entrega	2025
Zoneamento	ZEU



10 Max Belém | Tibério Construtora
Rua Elói Cerqueira, 287 – Belenzinho

Financiamento Casa Verde Amarela	Não
Área do Terreno	4.108
Número de Pavimentos	26
Número de Torres	2
Número de Unidades	666
Tipologias disponíveis	Studio, 1 ou 2 dorm
Tamanho mínimo da unidade	26
Tamanho máximo da unidade	52
Preço médio do m²	R\$ 8.192
Ano de Lançamento	2021
Ano de Entrega	2024
Zoneamento	ZEU



11 Plano&Estação Belém | Plano&Plano
Rua Júlio de Castilhos, 248 – Belenzinho

Financiamento Casa Verde Amarela	Sim
Área do Terreno	2.580
Número de Pavimentos	20
Número de Torres	1
Número de Unidades	389
Tipologias disponíveis	1 dorm
Tamanho mínimo da unidade	24
Tamanho máximo da unidade	28
Preço médio do m²	R\$ 6.211
Ano de Lançamento	2021
Ano de Entrega	2023
Zoneamento	ZEU



Studio, 1 ou 2 dorm

12

Station Bresser | Vinx Construtora

Rua Coronel Albino Bairão, 437 – Belenzinho

Financiamento Casa Verde Amarela	Sim
Área do Terreno	1.852
Número de Pavimentos	25
Número de Torres	1
Número de Unidades	247
Tipologias disponíveis	2 dorm
Tamanho mínimo da unidade	38
Tamanho máximo da unidade	49
Preço médio do m²	R\$ 5.805
Ano de Lançamento	2021
Ano de Entrega	2024
Zoneamento	ZEU



13

Alive Home Club Belém | Fibra Experts

Rua Major Otaviano, 263 – Belenzinho

Financiamento Casa Verde Amarela	Não
Área do Terreno	2.632
Número de Pavimentos	26
Número de Torres	1
Número de Unidades	300
Tipologias disponíveis	1, 2 ou 3 dorm
Tamanho mínimo da unidade	30
Tamanho máximo da unidade	80
Preço médio do m²	R\$ 7.931
Ano de Lançamento	2021
Ano de Entrega	2024
Zoneamento	ZDE-1



14

Vivaz Estação Belém | Vivaz (Grupo Cyrela)

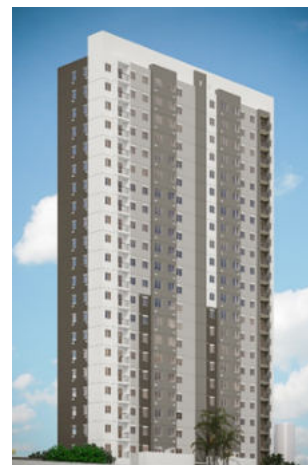
Rua Siqueira Bueno, 668 – Belenzinho

Financiamento Casa Verde Amarela	Sim
Área do Terreno	4.509
Número de Pavimentos	20
Número de Torres	2
Número de Unidades	500
Tipologias disponíveis	1 ou 2 dorm
Tamanho mínimo da unidade	25
Tamanho máximo da unidade	62
Preço médio do m²	R\$ 7.532
Ano de Lançamento	2020
Ano de Entrega	2023
Zoneamento	ZEIS 3



15 Vivaz Estação Belém 2 | Vivaz (Grupo Cyrela)
Rua Siqueira Bueno, 668 – Belenzinho

Financiamento Casa Verde Amarela	Sim
Área do Terreno	4.397
Número de Pavimentos	20
Número de Torres	2
Número de Unidades	500
Tipologias disponíveis	1 ou 2 dorm
Tamanho mínimo da unidade	25
Tamanho máximo da unidade	62
Preço médio do m²	R\$ 6.876
Ano de Lançamento	2021
Ano de Entrega	2024
Zoneamento	ZEIS 3



16 Vivaz Estação Bresser | Vivaz (Grupo Cyrela)
Rua Cesário Alvim, 770 – Belenzinho

Financiamento Casa Verde Amarela	Sim
Área do Terreno	1252
Número de Pavimentos	19
Número de Torres	1
Número de Unidades	192
Tipologias disponíveis	1 ou 2 dorm
Tamanho mínimo da unidade	24
Tamanho máximo da unidade	34
Preço médio do m²	R\$ 6.764
Ano de Lançamento	2022
Ano de Entrega	2025
Zoneamento	ZEU



17 Vivaz Prime Belém | Vivaz (Grupo Cyrela)
Rua Cajuru, 374 – Belenzinho

Financiamento Casa Verde Amarela	Sim
Área do Terreno	4.326
Número de Pavimentos	20
Número de Torres	1
Número de Unidades	535
Tipologias disponíveis	2 ou 3 dorm
Tamanho mínimo da unidade	38
Tamanho máximo da unidade	55
Preço médio do m²	R\$ 6.457
Ano de Lançamento	2021
Ano de Entrega	2025
Zoneamento	ZEU



18

Mood Mooca | Holos Incorporadora

Rua Taquari, 1234 – Mooca

Financiamento Casa Verde Amarela	Sim
Área do Terreno	850
Número de Pavimentos	13
Número de Torres	1
Número de Unidades	92
Tipologias disponíveis	1 ou 2 dorm
Tamanho mínimo da unidade	27
Tamanho máximo da unidade	68
Preço médio do m²	R\$ 6.630
Ano de Lançamento	2021
Ano de Entrega	2024
Zoneamento	ZC



19

Real Belém | ZKF Engenharia

Rua Padre Adelino, 424 – Quarta Parada

Financiamento Casa Verde Amarela	Não
Área do Terreno	2.200
Número de Pavimentos	19
Número de Torres	1
Número de Unidades	171
Tipologias disponíveis	2 dorm
Tamanho mínimo da unidade	44
Tamanho máximo da unidade	54
Preço médio do m²	R\$ 7.642
Ano de Lançamento	2020
Ano de Entrega	2023
Zoneamento	ZEIS-3



Studio, 1 ou 2 dorm

20

Platina Patriani | Patriani

Rua Platina, 151 – Tatuapé

Financiamento Casa Verde Amarela	Não
Área do Terreno	1.443
Número de Pavimentos	21
Número de Torres	1
Número de Unidades	124
Tipologias disponíveis	Studio, 1 ou 2 dorm
Tamanho mínimo da unidade	36
Tamanho máximo da unidade	120
Preço médio do m²	R\$ 10.901
Ano de Lançamento	2020
Ano de Entrega	2023
Zoneamento	ZEU



21

Mix Tower Tatuapé | Riformato*Avenida Conselheiro Carrão, 153 – Tatuapé*

Studio, 1 ou 2 dorm

Financiamento Casa Verde Amarela	Sim
Área do Terreno	1.673
Número de Pavimentos	20
Número de Torres	1
Número de Unidades	152
Tipologias disponíveis	1 ou 2 dorm
Tamanho mínimo da unidade	35
Tamanho máximo da unidade	103
Preço médio do m²	R\$ 6.784
Ano de Lançamento	2020
Ano de Entrega	2023
Zoneamento	ZEU



Studio, 1 ou 2 dorm

22

Identify Tatuapé | Marcanni Construtora e Incorporadora*Rua Soriano de Sousa, 102 – Tatuapé*

Financiamento Casa Verde Amarela	Não
Área do Terreno	711
Número de Pavimentos	17
Número de Torres	1
Número de Unidades	58
Tipologias disponíveis	1 ou 2 dorm
Tamanho mínimo da unidade	51
Tamanho máximo da unidade	Studio, 1 ou 2 dorm
Preço médio do m²	R\$ 8.863
Ano de Lançamento	2021
Ano de Entrega	2023
Zoneamento	ZEU



23

D Home Tatuapé | Diálogo Engenharia*Rua André Vidal, 21 – Tatuapé*

Financiamento Casa Verde Amarela	Não
Área do Terreno	278
Número de Pavimentos	12
Número de Torres	1
Número de Unidades	30
Tipologias disponíveis	Studio
Tamanho mínimo da unidade	24
Tamanho máximo da unidade	59
Preço médio do m²	R\$ 10.500
Ano de Lançamento	2021
Ano de Entrega	2023
Zoneamento	ZEU



24 Moderni Tatuapé | JDG Engenharia
Rua Doutor Miguel Vieira Ferreira, 285 – Tatuapé

Financiamento Casa Verde Amarela	Sim
Área do Terreno	453
Número de Pavimentos	14
Número de Torres	1
Número de Unidades	72
Tipologias disponíveis	2 dorm
Tamanho mínimo da unidade	34
Tamanho máximo da unidade	72
Preço médio do m²	R\$ 6.162
Ano de Lançamento	2021
Ano de Entrega	2023
Zoneamento	ZEU



Análise dos lançamentos entre 2014 e março de 2022

O gráfico 3.3 abaixo indica a quantidade de unidades lançadas na região de estudo entre 2014 e março de 2022. Os dados até 2019 foram levantados a partir da base da EMBRAESP e os anos seguintes pela autora durante a pesquisa, conforme a metodologia indicada no item anterior.

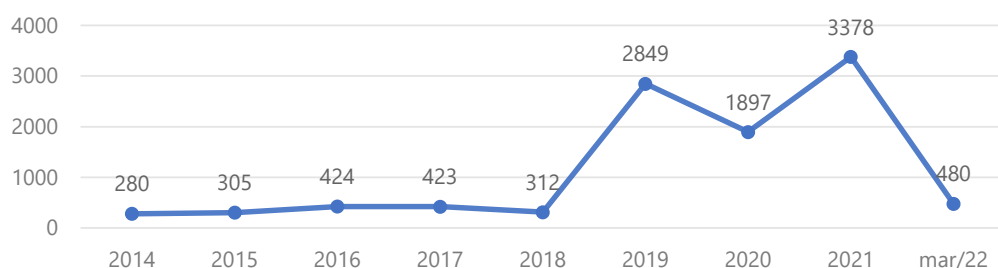


Gráfico 3.3: Quantidade de unidades lançadas na área de estudo. Dados: EMBRAESP e levantamento próprio. Elaboração própria.

É possível perceber que o volume de unidades se mantém baixo até 2018, tendo um grande salto em 2019 para quase 3 mil unidades lançadas nessa pequena área somente neste ano. O volume se mantém alto em 2020 e 2021 apesar da pandemia de COVID-19, e a tendência é que se mantenha em um patamar similar em 2022, já que nos três primeiros meses de 2022, a quantidade de unidades lançadas supera os lançamentos anuais entre 2014 e 2018.

Apesar da retração do setor imobiliário com a crise que atingiu o país a partir de 2015, a produção na zona leste como um todo permaneceu ativa. Como destacado pelas notas técnicas do Centro de Estudos da Metrópole (CEM), manteve-se a produção imobiliária na região, com

relevância para distritos como Brás, Belém, Mooca e Tatuapé com crescente quantidade de imóveis da tipologia de médio e alto padrão. Em 2020, segundo a NT 13 “Padrões espaciais do estoque residencial formal, Município de São Paulo, 2000/2020” de outubro de 2021, o distrito do Tatuapé esteve apenas atrás de Santo Amaro em relação a quantidade de imóveis, estando o primeiro com 23.903 e o segundo com 24.291.

Em primeiro lugar, o incremento nos lançamentos da cidade se deve em parte ao crescimento no lançamento de unidades econômicas e compactas, além da queda dos juros e maior oferta de crédito imobiliário a partir de 2018.

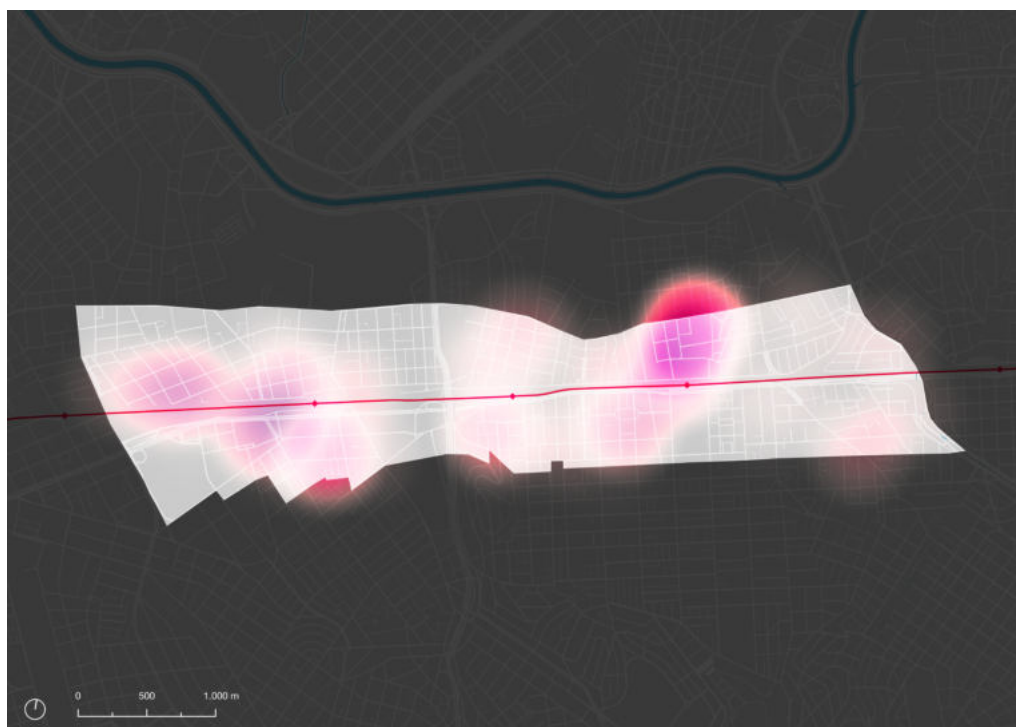
Como complemento aos fatores anteriores, especula-se aqui, com base na bibliografia e entrevistas realizadas, que o aumento no lançamento de unidades também se deve à localização na zona leste e o recorte de estudo serem áreas com alta demanda, já que é próxima dos grandes eixos de transporte de massa e ser a zona leste a região mais populosa da cidade. Segundo alguns entrevistados, a região ainda está no início da curva ascendente de sua zona de valor e a proximidade às estações de metrô são pontos atrativos para investimentos na área, além de terrenos mais baratos se comparado com outras zonas da cidade.

“Zona Leste a gente historicamente tem tido os resultados mais, não é necessariamente o produto mais lucrativo, tá? Mas é o produto que vende mais rápido. A gente lançou o da Guilhermina e passaram 2.500 pessoas no stand em um final de semana. Então o produto da Zona Leste, ele tem essa característica muito legal para a gente que é assim eu acho que tem um déficit histórico aí, muito grande de moradia, e tem um público com renda, super trabalhador e tudo, e tem essa carência. Tem condição de pagar, mas não tem quem entregue o produto. Mas enfim, a gente estava nessa retomada toda, e assim naquele trimestre, até onde eu sei, o Guilhermina foi o produto que mais vendeu no mercado naquele final de semana. Ele vendeu 86% no final de semana(...)” (Entrevista Mitre)

“E lá a gente já tem 1000 unidades já lançadas da Vivaz, que é um empreendimento chamado Vivaz Estação Belém, que tem o 1 e o 2. Essas unidades majoritariamente HIS. E aí entra naquela história que eu estava te falando, não é uma região que pega tanto preço, mas em contrapartida é uma região que eu consigo, pelo HIS ter incentivo. Então eu construo mais, então eu consigo trazer um VGV maior, pagar melhor no terreno e eu consigo comprar um terreno versus a concorrência (...). E a gente entende que é um bairro que tem uma demanda muito grande, é um bairro extremamente central de São Paulo, aí falando do todo né.” (Entrevista Cyrela)

Outra hipótese levantada, que demanda mais aprofundamento, diz respeito as áreas onde empreendimentos de médio e alto padrão ficaram “viáveis”, segundo os entrevistados. Com a implementação da ZEU, uma das únicas áreas onde é possível obter um Coeficiente de Aproveitamento 4, as áreas na cidade onde é possível viabilizar empreendimentos ficaram reduzidas. Dessa forma, supõe-se que nos primeiros anos após a aprovação da LPUOS 2016, por conta das disposições transitórias dos artigos 162 (direito de protocolo) e artigo 174 (artigo “anti-crise”), a adesão à nova legislação demorou mais, e o mercado imobiliário passava por uma crise com queda nos lançamentos entre 2013 e 2017. Assim, o mercado focou seus esforços para obter novos terrenos em regiões da cidade com maior zona de valor, principalmente o setor Sudoeste, e o interesse por outras áreas da cidade não veio antes de 2019.

Com relação a localização desses lançamentos, o mapa 3.3 abaixo mostra uma maior concentração de unidades lançadas no quadrante Tatuapé-Vila Zilda, região próxima ao metrô Carrão, e nos quadrantes Belenzinho e Belém-Mooca, nas quadras próximas aos metrôs Belém e Bresser. Como será discutido a partir dos mapas seguintes, há visivelmente duas áreas de concentração de lançamentos entre 2020 e 2022, que são áreas que produzem produtos imobiliários diferentes e para públicos diferentes.



Mapa 3.3: Mapa de calor: concentração da quantidade de unidades lançadas entre 2014 e 2022. (Base Cartográfica PMSP: Mapa Digital da Cidade, 2004. Base de Dados: EMBRAESP. Projeção UTM/23S. SIRGAS 2000). Elaboração própria.

Em complemento, o mapa 3.4 a seguir apresenta-se a quantidade de unidades lançadas por empreendimentos entre 2014 e março de 2022. A cor mais escura mostra os lançamentos mais recentes entre 2020 e 2022 e a cor mais clara entre 2014 e 2019. Nota-se um maior número de projetos na faixa de 400-500 unidades e com mais de 500 unidades, indicando uma tendência de crescimento na proporção dos empreendimentos, principalmente nos quadrantes Belém-Mooca e Belenzinho. Estes correspondem aos empreendimentos 14 e 15, situados em ZEIS-3, e 16 e 17 em ZEU, da figura 3.2. Todos são da empresa Vivaz do Grupo Cyrela voltado para o segmento econômico. No entanto, há ainda o predomínio de empreendimentos com 100 a 200 unidades, tanto no período entre 2014-2019 e 2020-2022.

O foco por empreendimentos voltados ao segmento econômico é crescente. Como discutem Rufino e Oliveira (2022), desde a implementação do Programa Minha Casa Minha Vida (PMCMV) e o aumento de financiamentos no âmbito do SFH (Sistema Financeiro de Habitação), o segmento econômico vem sendo visto com olhos positivos pelo mercado. Além disso, as incorporadoras implementaram diversas estratégias de racionalização da produção e padronização das unidades de forma a maximizarem os lucros, e por consequência ampliaram suas áreas de atuação.

O crescimento na proporção dos empreendimentos foi um dos pontos discutidos por Oliveira (2020) em sua dissertação. Ao estudar a atuação de grandes incorporadoras no distrito de Itaquera em São Paulo, a autora verificou que os produtos imobiliários “vão sofrendo mudanças ao longo dos anos, sempre no sentido de maior padronização e intensificação das edificações. As unidades são cada vez menores, ao passo que os empreendimentos se ampliam cada vez mais” (Oliveira, 2020, p. 191). Ela também afirma que mais recentemente há um movimento que vai no sentido de intensificação da ocupação do terreno, de forma a impulsionar a renda imobiliária.

Complementando a análise acerca do mapa 3.4, percebe-se especialmente que os quadrantes Belém-Mooca e Belenzinho concentram empreendimentos maiores, pela característica das quadras dos bairros, onde predominam galpões e armazéns que estavam sem uso e estão sendo comprados pelas incorporadoras, por serem terrenos maiores

e possibilitarem mais unidades por empreendimento, o que deixa a margem da incorporadora mais “folgada”. Já do lado do Tatuapé, o quadrante ao sul apresentou baixo volume de unidades sendo lançadas e empreendimentos com até 400 unidades. Enquanto o quadrante ao norte concentrou muitas unidades lançadas especialmente na proximidade da estação de metrô Carrão.



Mapa 3.4: Quantidade de unidades lançadas entre 2014 e 2019.

(Base Cartográfica PMSP: Mapa Digital da Cidade, 2004. Base de Dados: EMBRAESP e levantamento próprio. Projeção UTM/23S. SIRGAS 2000).
Elaboração própria.

Com relação ao preço, o mapa 3.5 abaixo mostra que os quadrantes Belém-Mooca e Belenzinho possuem um valor inferior ao encontrado nos quadrantes Tatuapé-Vila Zilda e Tatuapé-Vila Gomes Cardim, quase em relação inversa ao mapa anterior de quantidade de unidades. Novamente, pelo fato de os empreendimentos do lado esquerdo do recorte de estudo serem em sua maioria voltados para o segmento econômico, possuem preço por metro quadrado inferior quando comparado ao lado direito, onde predominam empreendimentos de médio e alto padrão. No entanto, o que é possível perceber quando comparamos com o preço do metro quadrado¹⁷ com o valor venal das quadras¹⁸ é uma elevação dos preços praticados. Dessa forma vemos que a concentração de lançamentos no entorno dos eixos de transporte pode acabar levando essas áreas a se tornarem cada vez mais e mais caras, fazendo com que famílias com rendas diversas especialmente as com renda baixa e média tenham dificuldade em comprar imóveis nessas áreas, como afirma Albuquerque et al abaixo:

¹⁷ Valores da EMBRAESP atualizados pelo IGP-DI para março de 2022.

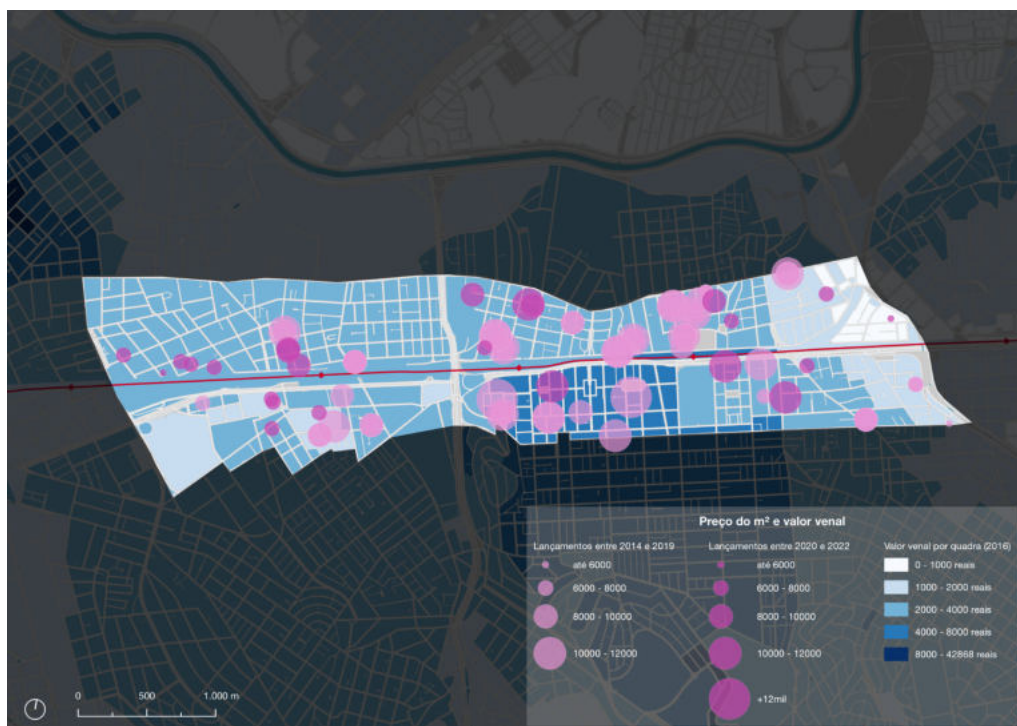
¹⁸ Valor venal de 2016 atualizado pelo IGP-DI para março de 2022.

“O contexto de crise imobiliária evidenciado a partir de finais de 2013 reforçou uma recentralização da produção, com importante aderência do mercado imobiliário ao discurso da sustentabilidade, articulando suas dimensões ambientais, econômicas e sociais. O consenso em torno da consolidação da ideia de cidades “compactas”, onde espaços verdes, habitações e transporte articulam-se de maneira densa e harmônica, obscurece o fato de que a intensificação da construção e a aceleração de processos de transformação urbana nos espaços centrais impulsionam a valorização imobiliária. Essa lógica reforça o caráter elitista das áreas da cidade que apresentam melhor qualidade urbanística, o que contribui para acentuar o desenvolvimento desigual característico de nossas cidades.” (ALBUQUERQUE et al, 2020)

Por isso, a demarcação de ZEIS ao longo dos EETU poderia ser uma estratégia para evitar que as áreas já dotadas de infraestrutura sejam voltadas apenas para um público de mesma renda. Como sinalizou Souza et al (2017), o PDE/2014 e a LPUOS/2016 possuem fragilidade em suas disposições com relação a produção de habitação de interesse social nas áreas dos EETU. Principalmente com as alterações aprovadas na versão final da lei de zoneamento no que diz respeito a Cota de Solidariedade¹⁹ que provavelmente impossibilitará a construção de HIS no próprio terreno. Assim, uma das únicas formas de se produzir HIS nos eixos será por meio das ZEIS, que como mencionado anteriormente no capítulo 2, são poucas na área de estudo.

¹⁹ Com a versão final da lei de zoneamento, a Cota de Solidariedade pode ser atendida: por meio de pagamento ao Fundo de Desenvolvimento Urbano (FUNDURB); por meio da construção dos 10% de HIS em outro terreno, desde que situado na Macrozona de Estruturação e Qualificação Urbana (MEQU); ou por meio da doação de terreno, também situado na MEQU.

Mapa 3.5: Preço do metro quadrado e valor venal por quadra. (Base Cartográfica PMSP: Mapa Digital da Cidade, 2004. Base de Dados: EMBRAESP e levantamento próprio. Projeção UTM/23S. SIRGAS 2000). Elaboração própria.



A partir da análise dos mapas 3.4 e 3.5 acima é possível verificar que o adensamento na região de estudo já está ocorrendo, assim como aponta o Diagnóstico de Aplicação do PDE 2014-2021 da SMUL/PMSP, trazendo para a região mais investimentos e empregos temporários com as obras. No entanto, é relevante colocar que o preço do metro quadrado está se elevando, conforme cada vez mais empreendimentos forem sendo lançados. De forma que, se por enquanto na região da estação Belém (quadrantes Belém-Mooça e Belenzinho) as incorporadoras ainda conseguem viabilizar empreendimentos para a média-baixa renda com financiamento do PCVA e ofertar HIS devido a ZEIS demarcadas na LPUOS/2016, nos próximos anos essa oferta pode se esgotar, justamente por essa elevação do preço do metro quadrado. Processo semelhante também ocorre nos quadrantes Tatuapé-Vila Zilda e Tatuapé-Vila Gomes Cardim, onde o preço do metro quadrado também se eleva, mas para a média-alta e alta renda. Dessa forma, teme-se que gradualmente haja o encarecimento do custo de vida destes bairros e que a diversidade de rendas, usos e populações ali vá diminuindo. Com o lançamento e construção de novos empreendimentos, o que está acontecendo é remembramento de lotes e mudança de uso em muitos locais. Como afirma Hoyler (2016, p.155) “é o mecanismo de mudança de ocupação do solo que provoca o aumento no preço dos imóveis em determinada região e torna os preços gradativamente mais atrelados a renda”. Dessa forma, é por meio da transformação do uso e ocupação do solo que a atividade imobiliária obtém sua rentabilidade (Hoyler, 2016).

O mapa 3.6 abaixo apresenta a área dos terrenos dos lançamentos. Nota-se que há a predominância de terrenos maiores que 2 mil metros quadrados nos dois períodos.

Mapa 3.6: *Área dos Terrenos.* (Base Cartográfica PMSP: Mapa Digital da Cidade, 2004. Base de Dados: EMBRAESP e levantamento próprio. Projeção UTM/23S. SIRGAS 2000).
Elaboração própria.



Os mapas 3.7 e 3.8 a seguir confirmam a tendência de redução no tamanho das unidades. Com relação ao tamanho mínimo encontrado nos empreendimentos no mapa 3.7, entre 2014 e 2019 já haviam muitos com unidades até 60 m², mas ainda com certa visibilidade dos imóveis com 60-90 m². Já entre 2020 e 2022, a maioria dos empreendimentos possuem as menores tipologias ofertadas com até 30m² e 30-60m². Com relação ao tamanho máximo das unidades no mapa 3.8, as maiores tipologias ofertadas também têm queda na área, já que em 2014-2019 predomina as unidades com 60-90m² e em 2020-2022 as unidades de 30-60m². Nota-se que as unidades menores com até 30m² destacam-se nos quadrantes Belém-Mooça e Belenzinho, áreas onde há maior presença de empreendimentos voltados para o segmento econômico e ao PCVA. Nos quadrantes Tatuapé-Vila Zilda e Tatuapé-Vila Gomes Cardim as unidades tendem a ser um pouco maiores.

Dessa forma, a diminuição do tamanho das unidades descritos pela bibliografia é vista na região de estudo. Isso parece se dar por conta das restrições da lei de zoneamento, com a limitação das vagas de garagem e a cota parte dos terrenos.



Mapa 3.7: *Tamanho Mínimo das Unidades.* (Base Cartográfica PMSP: Mapa Digital da Cidade, 2004. Base de Dados: EMBRAESP e levantamento próprio. Projeção UTM/23S. SIRGAS 2000). Elaboração própria.



Mapa 3.8: *Tamanho Máximo das Unidades.* (Base Cartográfica PMSP: Mapa Digital da Cidade, 2004. Base de Dados: EMBRAESP e levantamento próprio. Projeção UTM/23S. SIRGAS 2000). Elaboração própria.

Por fim, o mapa 3.9 aponta o ano de lançamento dos empreendimentos. Com ele notamos o crescimento dos lançamentos a partir de 2018, conforme também indica a bibliografia, com o fim da retração do setor imobiliário em 2017. Além disso, nota-se a aceleração de lançamentos a partir de 2020 nos quadrantes Belém-Mooca e Belenzinho, principalmente em quadras onde existiam galpões e antigas indústrias

que são terrenos vistos com bons olhos pelas grandes incorporadoras, pois permitem a diluição dos custos de obra e do terreno por mais unidades habitacionais.

Mapa 3.9: Ano de lançamento entre 2014 e 2022. (Base Cartográfica PMSP: Mapa Digital da Cidade, 2004. Base de Dados: EMBRAESP e levantamento próprio. Projeção UTM/23S. SIRGAS 2000). Elaboração própria.



Por último, destaca-se que a pesquisa teve como escolha metodológica não olhar para as leis de Zoneamento anteriores a vigente, aquelas de 2004 e 1972, por entender que as entrevistas realizadas com as incorporadoras forneceram uma perspectiva complementar para o trabalho. Além disso, a Lei de Zoneamento de 2016 teve grande impacto no mercado imobiliário do eixo da Radial Leste estudado de forma que decidiu-se focar nos produtos resultantes dessa lei nos últimos anos.

Consolidação das entrevistas

Como já mencionado anteriormente, a pesquisa teve como um dos métodos de análise da produção imobiliária na área de estudo, a realização de entrevistas com algumas grandes incorporadoras atuantes na região. As entrevistas foram realizadas entre novembro de 2021 e fevereiro de 2022. Entrevistou-se representantes de 5 incorporadoras, e buscou-se pessoas que fossem das áreas de Novos Negócios, Terrenos ou Incorporação, já que são as equipes que estão em contato diário com a legislação, especialmente a lei de Zoneamento. A íntegra das entrevistas está nos anexos do trabalho.

As entrevistas foram realizadas com grandes incorporadoras do setor. Três delas possuem capital aberto como o Grupo Cyrela, a Mitre e a Cury. Já as outras duas, a Diálogo Engenharia e a Porte Engenharia e Urbanismo não possuem capital aberto, e são empresas de atuação mais local na região Leste. Optou-se por entrevistar empresas grande do mercado devido ao volume de unidades que elas são capazes de lançar por empreendimento e por ditarem tendências e darem sinais das movimentações do mercado.

De forma geral, com as entrevistas buscou-se compreender qual a visão que eles possuíam sobre a legislação vigente, tanto o PDE 2014 e a LPUOS 2016; como a criação da ZEU e dos EETU impactaram na busca por terrenos; se existiu alguma mudança no perfil de empreendimentos; o que eles analisam no momento de comprar um terreno; dentre outros questionamentos levantados durante as conversas.

Logo, serão aqui discutidos os pontos em comum presentes nas respostas dos entrevistados que demonstram convergências e chamam a atenção, além de serem destacados alguns pontos particulares e relevantes que surgiram. Importante salientar que por meio das entrevistas foi possível confrontar os resultados dos levantamentos dos lançamentos imobiliários com os temas e pontos comentados pelos entrevistados.

O primeiro ponto, e um dos principais mencionados pelas entrevistas, é que o PDE com a criação dos EETUS e com a ZEU limitaram as áreas na cidade onde um empreendimento fica viável, ou como eles dizem “onde fecha a conta”, segundo os entrevistados da Cyrela, Diálogo e Mitre. Isso se deve principalmente por conta do CA máximo igual a 4 permitido na ZEU, a não existência de gabarito de altura e os incentivos dados quando há fachada ativa ou uso misto no empreendimento. Dessa forma, apenas na ZEU a margem de retorno que os incorporadores já trabalham é geralmente alcançada.

“Então assim, historicamente, vamos dizer, desde 2014, 2016, quando vieram essas novas leis, o único zoneamento que fecha a conta para nós na cidade inteira é ZEU. A gente tenta comprar outros zoneamentos, tenta comprar ZC, tenta comprar ZM, mas historicamente não tem fechado muito a conta. Isso muito por conta do aproveitamento, ZEU 4 vezes e ZM 2. E por conta dos benefícios da ZEU. Na ZEU além das 4 vezes me permite fazer mais 20% de unidades não residenciais, mais a fachada ativa, que são as lojas e

tudo. Com o mesmo terreno você constrói muito mais. Você ganha mais dinheiro, enfim, a conta ela melhora muito (...). Acho que por isso que você vê, aí não de forma específica da ZL, mas de tudo que todas as incorporadoras estão lançando perto de metrô. Porque é perto do metrô que a gente encontra ZEU. É o que tá fechando a conta para a grande maioria dos incorporadores.” (Entrevista Mitre)

“Pra responder a sua pergunta vou usar como estudo de caso a Cyrela (...). A criação do plano diretor e principalmente os eixos, as ZEUs segmentou muito a cidade e diminui lugares onde eu consigo desenvolver hoje um empreendimento da Cyrela, porque assim empreendimento Cyrela eu preciso de um terreno um pouco maior que eu consiga fazer um lazer maior. Eu preciso conseguir adensar bastante, tem N coisas. Preciso espaço para conseguir construir mais vagas porque apartamentos grandes, porque antes você tinha 1 vaga para cada 60 metros, hoje você tem 1 vaga para cada unidade. Então assim, a minha opinião com relação ao plano diretor é que ele é conceitualmente muito legal. E aí o meu viés arquiteto de tudo o que a gente estudou durante os 5 anos assim, ele é muito legal, ele é talvez de execução um pouco falha. Então hoje a Cyrela marca, e todas as incorporadoras de alto padrão, elas estão nos mesmos 3, 4, 5 bairros que é basicamente onde você tem terrenos de Eixo que é aonde a gente consegue viabilizar. (...) Então assim, é difícil você conseguir viabilizar terrenos Cyrela em outros bairros, que a conta fica muito difícil. Atrapalhou nesse sentido, (...)” (Entrevista Cyrela)

“Assim, você para fazer um empreendimento numa ZEU você vai gastar muito mais do que você gastaria antes, você vai construir potencialmente muito menos do que você construiria antes. Então isso tornou mais caro. Ah mas as construtoras seguem acelerando na ZEU. Mas elas poderiam fazer o dobro do que elas estão fazendo, potencialmente.” (Entrevista Cury)

“Então tiveram algumas limitações que não foram boas pro mercado, eu entendo. Mas a questão é, sim o adensamento ele foi devido ao Plano Diretor, todo aquele vetor da Radial, da linha Vermelha e ali no Monotrilho da Vila Ema se você pegar, Vila Prudente, tá muito em transformação, foi o que mais se transformou se você for lá, e foi devido ao Plano Diretor. O Plano Diretor para nós não foi ruim, a gente aprendeu a fazer esse tipo de projeto em ZEU, os terrenos acabaram que ficaram bem rentáveis (...). Então teve uma fase que a gente comprou terrenos baratos e devido ao zoneamento ter o aproveitamento de eixo, quando a gente começou a lançar quando a economia já estava um pouco melhor, a gente lançou num preço maior do que a gente imaginava quando comprou o terreno, então a gente teve uma época de margens muito altas devido a isso, então a gente não tem do que reclamar. Mas assim, poderia ser melhor? Poderia, por causa das limitações, mas foi muito importante pra gente, esse eixo lá na Zona Leste, a gente não tem tanto concorrente como você falou (...)” (Entrevista Diálogo)

Um segundo ponto bastante mencionado é com relação a restrição na quantidade de vagas de garagem, de 1 vaga por unidade habitacional. Eles criticam essa escolha do PDE uma vez que entendem que ela direciona o tipo de produto que será produzido, quando gostariam de ofertar os produtos que interpretam ser adequados para um determinado terreno. O mesmo vale para a cota-parte que faz com que os terrenos tenham o mínimo de unidades maior, dessa forma garantindo unidades habitacionais menores na ZEU para tentar obter assim o adensamento habitacional desejado. Para “driblarem” essas restrições, as incorporadoras buscam lançar unidades do tipo estúdio, que possuem entre 20 a 30 metros quadrados e que usualmente não são ofertadas vagas de garagem. Dessa forma, a vaga de estacionamento do estúdio pode ser dada as unidades maiores de 90 m² caso existam no empreendimento, pois o mercado entende que unidades maiores que 90 m² necessitam de mais de 1 vaga. Por conta dessas alternativas, a quantidade de lançamentos de estúdios tem aumentado na cidade, e foi relatado a sensação de sobreoferta de estúdios em algumas regiões da cidade. Segundo os entrevistados, no entanto, no recorte de estudo ainda há demanda por essa tipologia.

“Mas eles restringiram muito a gente, eu entendo que eles poderiam adensar, dar o coeficiente de aproveitamento, mas não obrigar a gente a fazer o tamanho de unidade pequeno. Eles limitaram a gente a fazer apartamento de uma vaga, é a forma que limitaram a gente. Então, eu entendo que deveria ser um livre mercado. Se eu entender que no Carrão, na porta do metrô eu posso fazer um apartamento de 500 metros quadrados, se eu fizer o estudo e o risco é meu, eu deveria fazer isso. Então meio que pode ser que tenha uma sobre oferta de estúdio e apartamentos pequenos, porque eles meio que obrigaram a gente a fazer isso. (...) Então a gente as vezes acaba tendo que fazer estúdio sem vaga, para gerar uma vaga para o apartamento de 100 metros. Você entendeu? Então acaba todo mundo tendo que fazer estúdio de 20, um apartamento sem vaga, pra você poder fazer, ah tá faltando apartamento de 110, 3 suítes que a gente fala no mercado, pô esse terreno tem vocação pra isso, mas eu tenho que fazer um pouco de estúdio para pôr uma segunda vaga.” (Entrevista Diálogo)

“Para vender apartamentos um pouco maiores, ainda existe um entendimento de senso comum, que eu acho até que poderia estar um pouco mais mudado, mas ainda existe, que você não vai vender um apartamento de 120 metros quadrados com uma vaga só, porque esse cara família, ele provavelmente vai ter dois carros. Aí o que eu tenho que fazer, eu tenho que produzir um estúdio, pra dar a segunda vaga pro apartamento de 120 metros. Aí tem a história da cota mínima, né que o terreno precisa ter uma cota mínima de unidades,

também me faz criar estúdios pra eu conseguir atingir essa cota mínima. Aí tem a história que eu preciso pagar o terreno que é caro, então eu vou fazer um NR porque é uma outra área pra eu vender lá pra frente pra eu conseguir pagar o meu terreno (...). O Plano Diretor mudou completamente a dinâmica do mercado.” (Entrevista Cyrela)

“Negativo, hoje eu já diria, por exemplo na ZEU até por conta do metrô, você tem alguns artigos lá que deixam a gente construir apenas 1 garagem por apartamento. E a gente sabe que as pessoas, tudo bem, tem um metrô perto, mas venderia melhor se eu tivesse duas vagas (...). Outro pênalti, é que a ZEU limita o tamanho do apartamento, a tal da cota parte lá, que enfim, tem que ter um apartamento a cada 20 ou 30 metros. Acho que é 20. Então eu tenho que fazer apartamento pequeno pra atender a cota parte (...). E aí um terceiro ponto negativo também, a gente se vê obrigado a fazer muito estúdio. O mercado tá ficando meio inundado de estúdio, pelo menos um pouco. A gente no Tatuapé fez uma torre de estúdio e uma torre de residencial, e a gente acha que esse mercado pode saturar. Lógico que tem público, é uma moradia legal, porque com 200 mil você consegue morar no Tatuapé. Lá na Guilhermina, por exemplo, a gente vendeu estúdio pra todo o pessoal de Guarulhos, que meu mora longe, sem transporte e vai economizar um baita tempo no dia-a-dia, porque vai conseguir morar perto do metrô. Então o estúdio tem esse benefício social de dar oportunidade para gente que não tem tanto dinheiro e tudo, de conseguir uma moradia própria de morar num bairro bom e tudo. Mas a gente tem um pouco de receio desse mercado saturar, entendeu? Porque a gente é obrigado a fazer estúdio.” (Entrevista Mitre)

“Você trazer o adensamento nos Eixos, não é uma ideia nova, acho que nos anos 70 já teve isso daí. Então assim, é legal, é bacana. A única crítica que eu faço, aí é o setor inteiro que faz, é você querer definir que produto eu tenho que fazer ali. Você incentivar mais um produto do que um outro. Você incentivar mais o apartamento de 1 dormitório, você pode estar criando um monstrengo. Incentivar as lojas, ok. Mas incentivar os nRs, os estúdios, aí poxa isso daí não achei tão legal. E desincentivar as vagas de garagem, então alguns pequenos ajustes. Mas num todo, o Plano Diretor ele foi legal.” (Entrevista Cury)

Por outro lado, alguns entrevistados comentaram que veem positivamente o conceito do adensamento perto do transporte público de alta capacidade, pois há muito interesse nessas áreas e um apelo comercial no momento da venda.

“A parte de você adensar perto do transporte público, ao meu ver é uma coisa que faz sentido. Adensar perto do transporte público, onde vai ter mais gente, precisa ter mais estrutura para as pessoas se locomoverem, ok.” (Entrevista Diálogo)

“Então a ZEU tem esse ponto positivo de deixar a gente construir bastante. Aproveitamento alto e tudo mais, e a proximidade com o metrô, que é um ponto comercial que a gente vê que faz diferença.” (Entrevista Mitre)

Outro ponto levantado pelos entrevistados é que a pandemia ocasionou um aumento de preços em produtos essenciais em obra como aço e madeira. Os incorporadores também relatam um grande aumento nos custos de obra, que levaram ao aumento do INCC-DI (Índice Nacional da Construção Civil – Disponibilidade Interna). Esse índice acompanha o aumento dos custos dos insumos usados em construções habitacionais e acabou se estabelecendo como o principal indicador de custos na área no país. O gráfico 3.4 apresenta a variação do índice ao longo de 2020 a maio de 2022. Os aumentos no índice também refletem em aumentos na parcela dos imóveis financiados na planta, pois ele é cobrado até o final da obra, sendo finalizado com a quitação do imóvel. Dessa maneira, os entrevistados relatam que muitos compradores se queixaram dos aumentos das parcelas e muitas vezes vendas não foram fechadas devido às incertezas nos aumentos dos preços.

“Isso, agora que tá aumentando os juros, existe um índice que a gente corrige a nossa tabela através do INCC, que é o Índice Nacional da Construção Civil. Então quando você compra um apartamento na planta, as tabelas são reajustadas por esse índice. Esse índice esse ano, ele foi muito alto. Então a pessoa que comprou uma parcela de mil reais, estava pagando uma parcela de 1150, 1200. Teve um aumento, e no saldo devedor dela também, então essa pessoa sentiu, muita gente reclamou do INCC. Só que nosso custo de obra também subiu, então se a gente não reajusta na ponta de venda, a nossa margem estrangula.” (Entrevista Diálogo)

“Por exemplo, tem terrenos que há 2 anos atrás a gente comprou ou compraria que com certeza hoje a gente não tá comprando, porque a gente sabe que, por exemplo a obra nos últimos 12 meses o INCC subiu 18%, a renda da população não subiu 18%. E eu não tenho como não repassar esse INCC para as pessoas então meu preço vai naturalmente subir, talvez não os 18% porque eu vou fazer uma ginástica aqui, outra ali, mas vai subir.” (Entrevista Cyrela)

INCC-DI/FGV - Acumulado 12 meses %

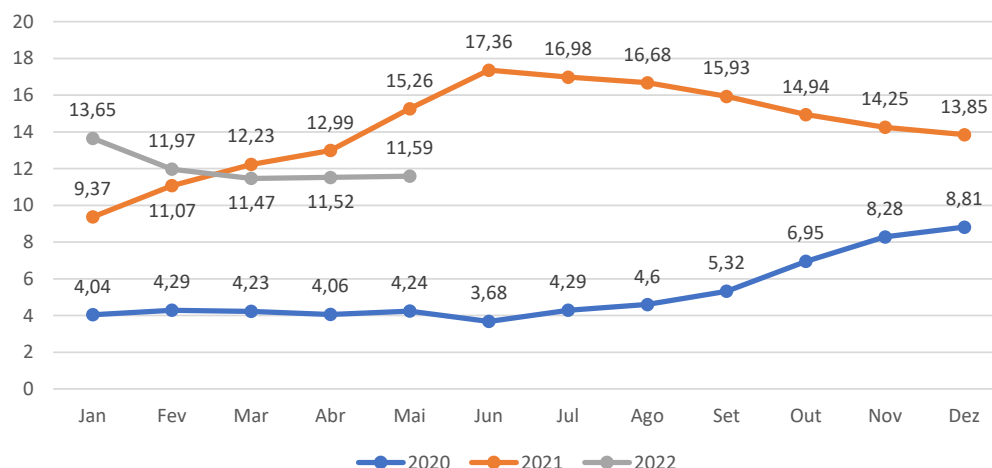


Gráfico 3.4: Índice Nacional da Construção Civil – Disponibilidade Interna (INCC-DI) acumulado em 12 meses (%). Fonte: FGV

Com relação ao cenário econômico do país, o entrevistado da Diálogo comenta sobre os juros baixos para a construção civil e demonstra como o mercado imobiliário “funciona como reserva de valor em momentos de incerteza” (Hoyler, 2016, p.143):

“Sim, é importante nas duas pontas. É importante porque você financia a sua obra mais barato, e na outra ponta na venda do apartamento, o cliente em vez de deixar o dinheiro parado no banco ele vai querer comprar um apartamento. Porque ele vai deixar o dinheiro no banco com juros de zero, zero, x sei lá o que. Ou eu vou comprar um apartamento que vai ter essa valorização durante a obra? Entendeu? Então ele pega o movimento de tirar o dinheiro do banco e comprar um apartamento. Tanto que no meio da pandemia em 2020, bombou, não tinha estoque. Então com tudo isso, as vendas foram muito boas.” (Entrevista Diálogo)

“Nós na verdade apesar de termos comprado muito terreno, nesse momento, a gente tá num momento de esperar como o mercado vai reagir nesses próximos lançamentos. Vamos lançar 15% mais caro, vamos ver como vai ser? Se o mercado absorver, ok, então as coisas se equilibraram. Ah não, lançamos e não vendemos nada, puts tem alguma coisa errada. Então esse momento, é um momento muito incerto. Os juros baixos dos últimos 2 anos também fizeram com que, não só os clientes, mas também outras empresas e fundos de investimentos, e bancos e até fundos estrangeiros viessem investir no mercado imobiliário. Vamos incorporar porque dá mais dinheiro do que deixar dinheiro no banco, então também todo mundo correu para terreno em ZEU, então os preços de terrenos também subiram muito.” (Entrevista Diálogo)

Um ponto importante de se levantar na fala de alguns entrevistados, é que os eixos possibilitaram lançamentos em regiões antes não exploradas

pelo mercado formal. Eles comentaram que estão olhando para terrenos em ZEU em outros bairros e estações ao longo da Linha 3-Vermelha do Metrô, mas ainda se mantém em bairros focados em produtos para média e média-alta renda.

“Sobre Itaquera, há poucos anos atrás, não faz muitos anos a gente não ia nem para a Vila Matilde, e foi o Eixo que permitiu isso, então a gente foi aos poucos testando os bairros e conhecendo os bairros, entendeu? Então, fomos para a Vila Matilde, fizemos (um empreendimento) na rua Suzano Brandão, e foi muito bem. Nós fizemos Suzano 1, Suzano 2, Suzano 3 e vamos fazer o Suzano 4 lá, na mesma rua. (...) Sim, a gente fala que é a Diálogolândia. E aí fomos para a Guilhermina, uma estação para a frente. Também fomos lá, testamos na rua Astorga, vendemos o empreendimento em 1 mês, então a gente oba. A gente começou a perceber que esses bairros apesar de serem, uma estação mais longe do Centro, existem pessoas que moram lá e querem continuar morando lá, e gostam muito do bairro e estava carente de lançamento. A gente entendeu que às vezes não é que o preço que a gente vendia o apartamento, não era tão menor de uma estação para outra, então tinha uma demanda lá. Então na Guilhermina a gente comprou 2 terrenos grandes no mesmo quarteirão, um de 5 mil e outro de 7 mil, vamos lançar e está em aprovação. E aí fomos testar na Patriarca, não lançou ainda. A gente viu que não tinha prédio lá, era um Eixo, uma ZEU que estava inexplorada, e você vai, um terreno do lado da Praça, a 200 metros do metrô, a gente enxergou um potencial, e isso não tá no papel, não é pesquisa de mercado, isso é uma coisa nossa, de ir lá e enxergar. Então vimos lá, compramos um terreno e vamos lançar ano que vem. Então você fala para quem a 5 anos atrás não ia até a Vila Matilde, a gente tá indo até Patriarca entendeu?” (Entrevista Diálogo)

“E a gente segue procurando, na ZL como um todo. A gente vai na verdade do Tatuapé até a Guilhermina. Por enquanto. A gente não deve passar da Guilhermina. Porque assim, até antecipando, o produto da Mitre é bem de média, média alta renda, e até a Guilhermina a gente consegue um público que consegue pagar pelo nosso produto. Pro Patriarca, ali pra frente, a gente teria que entrar mais pra um Minha Casa Minha Vida, por exemplo, que é um produto que lógico, vai super bem, mas é um produto que a Mitre ainda não sabe fazer. Porque no Minha Casa Minha Vida, você tem que saber construir barato. A grande diferença do Minha Casa Minha Vida é essa.” (Entrevista Mitre)

As entrevistas também indicaram a efetivação do uso misto, principalmente por conta dos benefícios em forma de mais potencial ou de maior rentabilidade para o empreendimento. Mas também foi criticado pelo representante da Cyrela, que entende que o uso misto não deveria ser incentivado na cidade inteira e que existem bairros onde ele funciona melhor.

"(...) isso foi o Plano Diretor que fez. Ele te dá esse benefício de você fazer até 50% do terreno de loja e 20% da sua área computável de não residenciais, pode ser ou mais loja, como pode ser tudo que não é residencial, fala comercial, como você falou que é o Office. Então nesses terrenos maiores a gente acabou fazendo loja embaixo dos empreendimentos, inicialmente, a loja, inicialmente era para vender, e aí a gente criou esse negócio do Diálogo Mall que a gente tá tentando alugar elas, essas lojas embaixo dos empreendimentos. Não foi uma, foi o Zoneamento que nos levou a fazer isso, não uma ideia contrária. (...) A gente faz porque o Zoneamento nos induz a fazer." (Entrevista Diálogo)

"Aí outro ponto que pra mim é o ponto mais caótico do Plano Diretor que gera grande polêmica do plano, é esse tal do incentivo ao uso misto, que é muito legal, que é incrível. Então você pega assim, já temos alguns empreendimentos ficando prontos dessa leva do Plano Diretor agora. O Plano Diretor ele tá desenhado se você der uma caminhada na Rebouças. A Rebouças se você pegar uma foto dela uns 3 anos atrás, ela era uma coisa, um monte de imóvel abandonado, uma ou outra loja, uma coisa um pouco confusa, se você passar lá hoje, você tem pelo menos 5, 6 torres novas fruto do Plano Diretor. Aí é um exemplo, na minha opinião, de onde o Plano Diretor funciona, porque incentiva o uso misto, ele incentiva um baita de um adensamento, então você faz 6 vezes a área do terreno. Pra conseguir fazer todas essas 6 vezes, na verdade assim, a única forma de eu conseguir pagar um terreno hoje nesses bairros, é eu adensando muito" (Entrevista Cyrela)

Na entrevista realizada com representantes da incorporadora Cury, voltada a empreendimentos HIS, a conversa permitiu a visão do setor que produz para baixa renda. Comentou-se sobre o esgotamento de áreas de ZEIS em regiões mais centrais e a dificuldade de se construir HIS em terrenos demarcados como ZEU, devido a concorrência com incorporadoras de médio e alto padrão, além desses terrenos estarem se tornando cada vez mais caros.

"Então qual que é a grande dificuldade, hoje a gente concorre em terrenos centrais e urbanos, de ZEU ou ZC, com pessoas do médio/alto. E aí eu entro fazendo o potencial de 6 sem outorga, ele entra no potencial de 4 com outorga. Minha obra é mais barata, tem lugar que eu não ponho vaga, ponho vaga. Então é um joguinho de xadrez que um tem que encaixar contra o outro. Então eles têm usado muito esse benefício do nR para colocar estúdio para aumentar VGV e conseguir fechar a conta. Então basicamente, com o Plano Diretor a gente foi muito beneficiado no começo, e depois que acabaram as ZEIS que eram a nossa especialidade, e o INCC aumentando muito o nosso custo de obra, você começa a ficar muito travado para

vender para o cara que ganha 3 salários. Você só tem as variáveis de terreno, construção e venda. Se não abaixa o preço de terreno, não tem como essa conta começar a viabilizar mais.” (Entrevista Cury)

“Foi o que eu falei antes também, as ZEIS praticamente acabaram na cidade, então criações de novas ZEIS, facilitaria muito pro mercado porque você acabaria tendo novos locais com mais infraestrutura pro pessoal de baixa renda também morar mais próximo da cidade. Não adianta criar ZEIS na borda, afastado, porque uma a construtora geralmente não se interessa, dois, a venda é difícil, três o cara talvez vá comprar ali, e ele já mora ali, ele não vai comprar apartamento se ele já mora ali.” (Entrevista Cury)

A demarcação de ZEIS próximas aos EETUs já foi comentada anteriormente, mas reforça-se a lacuna que o PDE/2014 e a LPUOS/2016 possuem com relação a produção de HIS ao longo dos eixos, sendo a viabilidade dessa produção para a baixa renda, ao que tudo indica, dependente quase que exclusivamente da demarcação de ZEIS (Souza et al).

Por fim, ressalva-se que a pesquisa teve como escolha metodológica não olhar para os alvarás de aprovação dos empreendimentos levantados entre 2019 e março de 2022, mas essa é uma agenda de pesquisa que se abre para trabalhos futuros sobre o tema.

considerações finais

Considerações Finais

O trabalho levantou a importância de se estudar os impactos do Plano Diretor Estratégico de 2014 (lei nº 16.050/2014) e da Lei de Zoneamento (lei nº nº 16.402/16) na cidade de São Paulo, e de entender se seus objetivos propostos estão sendo alcançados, por meio da análise dos lançamentos imobiliários na região de estudo. Tendo os Eixos de Estruturação da Transformação Urbana como motivação para o trabalho, discutiu-se a produção imobiliária no local e os fatores econômicos, urbanos e legais que culminaram na aceleração de lançamentos nos últimos anos.

Com a retomada histórica da formação deste território, foi possível compreender sua estruturação, por meio da instalação da linha férrea e da abertura de grandes avenidas, que firmaram a direção Leste-Oeste como estruturador da zona leste²⁰; da instalação da indústria na região do Brás, Pari, Belenzinho e Mooca, vindo em sequência a ascensão do setor terciário; da função que a região teve e tem como moradia para a operários, imigrantes e trabalhadores de diversas partes do país; e os motivos que atraem o mercado imobiliário para essas áreas.

Em sequência, caracterizou-se a área de estudo compreendida em sua maior parte na subprefeitura da Mooca que se localiza na zona Leste 1. O perímetro de estudo dividido em 4 quadrantes: Tatuapé-Vila Zilda, Tatuapé-Vila Gomes Cardim, Belém-Mooca

Por fim, no capítulo 3, desenvolveu-se a análise dos lançamentos, e retomamos aqui o debate e pontos colocados. Primeiramente foi possível levantar que houve o aumento no preço do metro quadrado e diminuição na metragem quadrada das unidades em toda a área de estudo.

²⁰ Frúgoli Jr e Rolnik, 2001.

Também se constatou a tendência de crescimento na proporção dos empreendimentos. Na região do Tatuapé, a produção que já era voltada para a média alta e alta renda continua e se intensifica, havendo poucos empreendimentos voltados para renda média-baixa. Em contraponto, verificou-se que na região do Belém e Belenzinho existe a produção de unidades voltadas para o Programa Casa Verde Amarela e para o segmento econômico, fato que distingue esse setor do EETU da Linha 3-Vermelha de outros eixos da cidade e mesmo da região do Tatuapé. Esta constatação vai de encontro com alguns autores da bibliografia que afirmam que os eixos intensificam a diferenciação espacial. Apesar disso, ressalta-se que a produção voltada a média-baixa renda ainda é bem menor do que a voltada para média-alta e alta na área de estudo.

A despeito do disposto acima, é necessário ter em mente que apesar do PDE/2014, a LPUOS/2016 e até mesmo o Código de Obras da cidade possuem incentivos para a construção de HIS, como isenção da área computável e de outorga onerosa para empreendimentos que constroem unidades de HIS, ainda existem lacunas quanto a regramentos que garantam a diversidade de renda e incentivo à produção de habitação de interesse social ao longo dos Eixos especificamente. Principalmente pelo fato de não existirem dispositivos que controlem a comercialização dos empreendimentos enquadrados como HIS. De forma que conforme forem sendo desenvolvidos mais empreendimentos na região, e devido à valorização imobiliária, em algum momento a viabilização de empreendimentos para o segmento econômico e para HIS no Belém por exemplo, não será mais possível. Bem como o enquadramento de certas unidades em programas habitacionais do governo, como o Casa Verde Amarela atualmente.

Também é preciso questionar a incidência dos EETUs sobre as preexistências dos bairros por ele afetados, para evitar perdas na área do patrimônio como aconteceu com a vila operária João Migliari, uma vez que essas áreas atraem de forma intensa o mercado imobiliário devido aos incentivos e alto coeficiente de aproveitamento ofertados. Com relação a estes últimos, entende-se que é necessário melhorar a relação entre eles e os objetivos que a cidade deseja com o adensamento construtivo, pois cada região possui necessidades e prioridades individuais, faltando novamente uma maior aderência entre as preexistências e o que se deseja para aquelas regiões.

Em síntese, o trabalho buscou contribuir com o debate acerca da produção imobiliária nos Eixos de Estruturação da Transformação Urbana, a partir de um recorte familiar e em transformação. A partir dos questionamentos e pesquisa realizados buscou-se ampliar o conhecimento sobre este território e as políticas urbanas que sobre ele incidem.

Livros

ABARCA, Pedro. **Tatuapé: Ontem e Hoje**. São Paulo: Rumo, 1997.

AZEVEDO, Aroldo de. **A cidade de São Paulo: estudos de geografia urbana. Volume III: Aspectos da Metrópole Paulista**. São Paulo: Companhia Editora Nacional, 1958.

BOMTEMPI, Silvio. **História dos bairros de São Paulo - O bairro da Penha**. São Paulo: Prefeitura do Município de São Paulo, Secretaria Municipal de Cultura, Departamento do Patrimônio Histórico, Divisão do Arquivo Histórico, 1981.

MEYER, Regina Maria Prosperi. **A leste do centro: territórios do urbanismo**. São Paulo: Imprensa Oficial do Estado de São Paulo, 2010.

PENTEADO, Jacob. **Belenzinho, 1910: retrato de uma época**. São Paulo: Carrenho Editorial: Narrativa Um, 2003.

ROLNIK, Raquel. **A cidade e a lei: legislação, política urbana e territórios na cidade de São Paulo**. São Paulo: Studio Nobel: FAPESP, 2003.

TORRES, Maria Celestina Teixeira Mendes. **História dos bairros de São Paulo - O bairro do Brás**. São Paulo: Prefeitura do Município de São Paulo, Secretaria Municipal de Cultura, Departamento do Patrimônio Histórico, Divisão do Arquivo Histórico, 1985.

Artigos

ALBUQUERQUE, L.; RUFINO, M. B. C.; SANTOS, I. **Do plano à produção do espaço: Eixos de Estruturação da Transformação Urbana, sustentabilidade ou ampliação das diferenças socioespaciais na cidade de São Paulo.** São Paulo: VI Enanparq, 2020.

CASTRO, Carolina Maria Pozzi de; SÍGOLO, Letícia Moreira. **A oferta residencial na retração imobiliária da metrópole paulistana nos anos 2000.** Cadernos Metrôpole, v. 24, p. 225-256, 2022.

FRÚGOLI JR., Heitor; ROLNIK, Raquel. **Reestruturação urbana da metrópole paulistana: a Zona Leste como território de rupturas e permanências.** Cadernos Metrôpole, São Paulo, v. 6, p. 55-83, 2001.

HOYLER, Telma. **Produção habitacional via mercado: quem produz, como e onde?** Novos Estudos CEBRAP (Impresso), v. 1, p. 139-157, 2016.

MIOTO, Beatriz Tamasso. **Dinâmica econômica e imobiliária: periodização dos macrodeterminantes dos anos 2000 e 2010.** Cadernos Metrôpole, v. 24, p. 15-32, 2022.

NOBRE, Eduardo A. C. **Recuperação da valorização imobiliária para financiamento da transformação urbana.** In: C. Balbim, Renato; Krause (Ed.), Eixos de Estruturação da Transformação Urbana: inovação e avaliação em São Paulo (p. 336). Rio de Janeiro: IPEA, 2016.

OLIVEIRA, I. F. B.; RUFINO, M. B. C. **As grandes incorporadoras, o segmento econômico e a desconstrução da promoção pública habitacional.** Cadernos metrôpole, v. 24, p. 93-118, 2022.

SOUZA, Amanda Paulista de; HE NEM KIM, Seo; YAMAGUTI, Rosana. **Eixos de Estruturação da Transformação Urbana: possibilidades e lacunas.** In: XVII ENANPUR (pp. 1-18), São Paulo, 2017.

VILLAÇA, Flávio. **São Paulo: segregação urbana e desigualdade.** Estudos Avançados, [S. l.], v. 25, n. 71, p. 37-58, 2011. Disponível em: <https://www.revistas.usp.br/eav/article/view/10597>. Acesso em: 25 jan. 2022.

Documentos

CEM (Centro de Estudos da Metrópole). **Nota técnica nº 01 de 05 julho de 2021. Trajetória do Estoque Residencial Formal, Município de São Paulo, 2000/2020.** Disponível em: <https://centrodametropole.fflch.usp.br/pt-br/publicacoes/notas-tecnicas>. Acesso em: 06 jan 2021.

_____. **Nota técnica nº 04 de 26 julho de 2021. Valores do Estoque Residencial Formal, Município de São Paulo, 2000/2020.** Disponível em: <https://centrodametropole.fflch.usp.br/pt-br/publicacoes/notas-tecnicas>. Acesso em: 06 jan 2021.

_____. **Nota técnica nº 13 de 05 outubro de 2021. Padrões Espaciais do Estoque Residencial Formal, Município de São Paulo, 2000/2020.** Disponível em: <https://centrodametropole.fflch.usp.br/pt-br/publicacoes/notas-tecnicas>. Acesso em: 10 jan 2021.

_____. **Nota técnica nº 14 de 18 outubro de 2021. Padrões Espaciais do Crescimento Residencial Formal: Município de São Paulo, 2000/2020.** Disponível em: <https://centrodametropole.fflch.usp.br/pt-br/publicacoes/notas-tecnicas>. Acesso em: 10 jan 2021.

SÃO PAULO. Secretaria Municipal de Desenvolvimento Urbano (SMDU). **Plano Diretor Estratégico: 5 anos da Lei nº 16.050/2014.** São Paulo, 2019.

SÃO PAULO. Secretaria de Urbanismo e Licenciamento (SMUL). **Diagnóstico de Aplicação do Plano Diretor Estratégico 2014-2021.** São Paulo, 2022.

SÃO PAULO. Secretaria Municipal de Desenvolvimento Urbano (SMDU). **Caderno de Propostas dos Planos Regionais das Subprefeituras: Quadro Analítico Aricanduva.** Disponível em: < <https://gestaourbana.prefeitura.sp.gov.br/marco-regulatorio/planos-regionais/arquivos/> >. Acesso em mar 2022.

SÃO PAULO. Secretaria Municipal de Desenvolvimento Urbano (SMDU). **Caderno de Propostas dos Planos Regionais das Subprefeituras: Quadro Analítico Mooca**. Disponível em: < <https://gestaourbana.prefeitura.sp.gov.br/marco-regulatorio/planos-regionais/arquivos/>>. Acesso em mar 2022.

SÃO PAULO. Secretaria Municipal de Desenvolvimento Urbano (SMDU). **Caderno de Propostas dos Planos Regionais das Subprefeituras: Quadro Analítico Macrorregião Leste 1**. Disponível em: < <https://gestaourbana.prefeitura.sp.gov.br/marco-regulatorio/planos-regionais/arquivos/>>. Acesso em mar 2022.

SECOVI. 2015. **Anuário do mercado imobiliário 2015**. Disponível em: <https://www.secovi.com.br/pesquisas-e-indices>. Acesso em: out 2021.

_____. 2016. **Anuário do mercado imobiliário 2016**. Disponível em: <https://www.secovi.com.br/pesquisas-e-indices>. Acesso em: out 2021.

_____. 2017. **Anuário do mercado imobiliário 2017**. Disponível em: <https://www.secovi.com.br/pesquisas-e-indices>. Acesso em: out 2021.

_____. 2018. **Anuário do mercado imobiliário 2018**. Disponível em: <https://www.secovi.com.br/pesquisas-e-indices>. Acesso em: out 2021.

_____. 2019. **Anuário do mercado imobiliário 2019**. Disponível em: <https://www.secovi.com.br/pesquisas-e-indices>. Acesso em: fev 2022.

_____. 2020. **Anuário do mercado imobiliário 2020**. Disponível em: <https://www.secovi.com.br/pesquisas-e-indices>. Acesso em: fev 2022.

_____. 2021. **Anuário do mercado imobiliário 2021**. Disponível em: <https://www.secovi.com.br/pesquisas-e-indices>. Acesso em: abr 2022.

TFG's, Dissertações e Teses

BORIOLA, Bruno Leginhas. **A porteira do Brás – o caminho do Rio: uma proposta de desenho urbano na Celso Garcia**. Trabalho Final de Graduação (Graduação) – FAU/USP, São Paulo, 2019.

CANUTTI, Rita Cassia. **O LADO LESTE: o papel do planejamento urbano e suas contradições no processo de urbanização em territórios periféricos na zona leste**. Tese (Doutorado) – FAUUSP. São Paulo, 2020.

ENDRIGUE, Taisa da Costa. Tatuapé: **A valorização imobiliária e a verticalização residencial no processo de diferenciação socioespacial**. Dissertação (Mestrado em Arquitetura e Urbanismo) – Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2008.

KAGOHARA, Karina Yuki. **O Eixo da Linha Lilás: análises sobre a produção imobiliária e a transformação urbana de Santo Amaro a partir de 2014**. Trabalho Final de Graduação (Graduação) – FAU/USP, São Paulo, 2021.

MILITELLI, Fernanda A. **Cidade compacta e zona de estruturação urbana em São Paulo: aproximações e dissonâncias**. Tese (Doutorado) - Universidade Presbiteriana Mackenzie, São Paulo, 2021.

OLIVEIRA, Isadora Fernandes Borges de. **O avanço da produção imobiliária sobre a “periferia” da metrópole: o “segmento econômico” e as transformações na produção do espaço em Itaquera, São Paulo**. Dissertação (Mestrado) – Programa de pós-graduação em Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2020.

RODRIGUEZ, Maria Elizabet Paez. **Radial Leste, Brás e Mooca: diretrizes para requalificação urbana**. Dissertação (Mestrado) – Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2006.

SÍGOLO, Letícia Moreira. **O boom imobiliário na metrópole paulistana: o avanço do mercado formal sobre a periferia e a nova cartografia da segregação socioespacial**. Tese (Doutorado) – FAUUSP. São Paulo, 2014.

Legislação

SÃO PAULO. **Plano Diretor Estratégico do Município de São Paulo, Lei nº 16.050/14** **Texto da lei ilustrado**. 2014.

_____. **Parcelamento, Uso e Ocupação do Solo, Lei nº 16.402/16** **Texto da lei ilustrado**. 2016.

Base de Dados

EMBRAESP. **Lançamentos Imobiliários Residenciais: 1985-2019**. Laboratório de Habitação e Assentamentos Humanos.

SÃO PAULO. **Mapa Digital da Cidade de São Paulo**. GeoSampa. Disponível em: http://geosampa.prefeitura.sp.gov.br/PaginasPublicas/_SBC.aspx#. Acesso em out. de 2021.

SÃO PAULO. **Gestão Urbana**. Monitoramento e avaliação da Implementação do Plano Diretor Estratégico. Disponível em: <https://monitoramentopde.gestaourbana.prefeitura.sp.gov.br>. Acesso em jan. de 2022.

Reportagens

Belém, em São Paulo, concentra lançamentos a poucos metros do metrô. Folha de São Paulo, 30 de junho de 2019. Disponível em: < <https://www1.folha.uol.com.br/sobretudo/morar/2019/06/1988174-belem-em-sao-paulo-concentra-lancamentos-a-poucos-metros-do-metro.shtml>>

Expansão imobiliária na zona leste de SP faz vila histórica desaparecer. Folha de São Paulo, São Paulo, 4 de setembro de 2019. Disponível em: < <https://www1.folha.uol.com.br/cotidiano/2019/09/expansao-imobiliaria-na-zona-leste-de-sp-faz-vila-historica-desaparecer.shtml>>

Lançamentos no Tatuapé encolhem para atender quem trabalha na região. Folha de São Paulo, São Paulo, 24 de abril de 2020. Disponível em: < <https://www1.folha.uol.com.br/sobretudo/morar/2020/04/lancamentos-no-tatuape-encolhem-para-atender-quem-trabalha-na-regiao.shtml>>

Prédios enormes levantam debate sobre limites da cidade. Folha de São Paulo, São Paulo, 24 de setembro de 2021. Disponível em: < <https://www1.folha.uol.com.br/mercado/2021/09/predios-enormes-levantam-debate-sobre-limites-da-cidade.shtml>>

Sai vila histórica, entra prédio: transformação excludente no “Eixo Platina” em São Paulo. LabCidade, São Paulo, 13 de março de 2019. Disponível em: < <http://www.labcidade.fau.usp.br/sai-vila-historica-entra-predio-transformacao-excludente-no-eixo-platina-em-sao-paulo/>>

Entrevista Porte Engenharia e Urbanismo

Data: 11/11/2021

Entrevistada: Aline Meira

Cargo: Coordenadora de Incorporação e Ciência Urbana

A gravação da entrevista não foi realizada por problemas técnicos. Logo, descrevo abaixo alguns pontos de destaque da entrevista com Aline Meira.

Primeiramente foi solicitado a entrevistada que se apresentasse, comentando sua formação e trajetória dentro da Porte Engenharia e Urbanismo. Ela é arquiteta formada pelo Centro Universitário Belas Artes, e já trabalhou em algumas incorporadoras na área de produto e Novos Negócios. Está na Porte desde 2017, e como coordenadora desde 2019, focando na área de Inovação da empresa.

Foi perguntado inicialmente, como surgiu a ideia do Eixo Platina dentro da Porte, visto que a empresa tem atuação mais local na região do Tatuapé com empreendimentos residenciais e alguns comerciais, a intenção era entender como surgiu a ideia do projeto urbano, pensando nesse corredor ao longo da Rua Platina.

Outra pergunta foi com relação a atratividade da região e se a empresa vê na Zona Leste um potencial de crescimento, se seria possível imaginar uma expansão de empreendimentos para além do Tatuapé e em direção a outros bairros mais a Leste. E se não, qual o motivo. A entrevistada respondeu que a Porte ainda enxerga no Tatuapé um grande potencial para expansão e que não pensam sair deste bairro nos próximos anos. A empresa ainda tem muitos empreendimentos a serem lançados e vê que ainda tem muito a desenvolver no Tatuapé.

Por fim, foi questionado se a entrevistada pudesse alterar algo no PDE 2014 ou na LPUOS 2016, o que ela alteraria. Nesse ponto, ela disse que talvez não fosse a pessoa mais adequada para responder essa pergunta, mas que de forma geral a Porte enxergava o PDE e LPUOS de forma positiva para a cidade ao incentivar o adensamento próximo a eixos de transporte e que tem muitos projetos no horizonte.

Entrevista Diálogo Engenharia

Data: 12/11/2021

Entrevistado: José Jereissati Neto

Cargo: Coordenadora de Novos Negócios

[Ana Flávia] Bom primeiro eu queria explicar um pouco do trabalho e o porquê eu entrei em contato com vocês. Eu moro aqui na Zona Leste, moro próxima do metrô Carrão e chegando o TCC, fui vendo quais temas me interessavam e eu ia tocar, e comecei a ver que vários prédios foram surgindo aqui na região do Tatuapé, Belém, Carrão e então eu decidi estudar e ver com a cabeça de urbanista se isso seria algum resultado do Plano Diretor, do adensamento proposto em volta dos Eixos. E aí como metodologia, junto com a minha orientadora a gente entendeu que seria importante conversar com os agentes da produção do espaço, vocês como incorporadora. Então ontem conversei com a Porte, hoje estou conversando com vocês, vou conversar com a Cyrela, e algumas outras que ainda produzem pouco mas produzem na região. Acho que vocês são quem mais produz pelo que eu consegui analisar, então foi muito importante ter conseguido a entrevista. Então é algo um pouco nesse sentido, entender o que acontece pela visão de vocês, o que leva a esse adensamento, o que vocês pensam pro futuro aqui da Zona Leste. Eu vi que vocês têm projetos até a Vila Matilde eu acho, então vocês estão expandindo, e queria conversar um pouco sobre esses fatores, e entender a visão de vocês mesmo.

[José Jereissati Neto] Legal, tá bom. Você quer fazer perguntas específicas?

[Ana Flávia] Isso, eu tenho um roteiro aqui, primeiro eu queria que você se apresentasse, eu vi um pouco seu LinkedIn mas queria que você explicasse um pouco da sua trajetória, como que você chegou na Diálogo e como é sua atuação na área, de Novos Negócios. Se puder explicar rapidinho, e depois eu sigo com as perguntas.

[José Jereissati Neto] Eu não sou muito atuante em redes sociais, ali meu LinkedIn, fiz ali, mas não deve ter muita informação. Eu tenho 33 anos e estou na Diálogo há 14. Então aqui foi o único lugar que eu trabalhei, comecei estagiando. Sou engenheiro civil, formado no Mackenzie. Comecei a trabalhar aqui em estágio na obra e da obra fiz 2 anos, e aí teve implementação do SAP, que é um sistema, algumas empresas usam o SAP, é um sistema de gestão, que gere a empresa inteira. Fiz a implementação desse sistema e a empresa focou nisso durante um tempo, aí teve que pegar uma pessoa da obra para ajudar na implementação do escritório e me escolheram. E estando aqui no escritório, a Diálogo era muito menor do que é hoje, bem menor. E nem existia departamento de Novos Negócios, na época tinha um rapaz que estava começando também nessa parte. Esse rapaz, ele que por coincidência, ele me traz terreno, ele virou corretor de terreno, mas ele pediu demissão na época, e aí a pessoa que era minha gestora nessa implementação, a Regiane, que ainda tá aqui hoje, falou Zé você não tem perfil de obra, você tem que vir pro escritório, porque você não vai lá pra vaga do Marco, ele tá saindo, e eu falei boa ideia. Aí eu fui lá e falei com o sócio, "é, eu acho que é uma boa", meu pai que é o Seu Edgar, o dono, falou, "ótima ideia, já pode começar amanhã".

Comecei e aí enfim, fui aprendendo e fui seguindo, e crescendo junto com a empresa. E hoje basicamente, a gente recebe todas as ofertas de terreno, aqui na Diálogo, a maioria das ofertas são passivas assim, não são ativas.

[Ana Flávia] Não é você que busca, chega em você.

[José Jereissati Neto] É chega na gente. A gente tem parceiros, através de corretores, especializados em terrenos. Imobiliárias, as vezes é imobiliária de bairro e tal. Mas eles trazem essas áreas para a gente e a gente começa a nossa análise. Quando você fala de Zona Leste, a gente já conhece tanto a Zona Leste que a análise acaba sendo bem mais curta do que um bairro novo. A gente já sabe quanto que vende, se a rua é boa, se não é, enfim, a gente ganha tempo digamos assim. Então a gente tem o terreno, estuda, enfim cada terreno tem uma particularidade. A gente compra muito terreno, formando terreno, que é comprando várias casas. É muito difícil terreno grande de um dono só. Existe ainda alguns, mas são muito raros.

[Ana Flávia] Aqui ainda que tem um monte de casinha, imagino que deve dar um trabalho.

[José Jereissati Neto] Dá um trabalhão, porque cada casinha é uma família, é uma história, brigas, separações, valor sentimental de pessoas que moram lá há 50 anos entendeu? Então pra nós vale muito é comprar casinha. Então a gente geralmente busca não sei se já vai atropelar, mas a gente busca muito em Eixo, em ZEU, e aí a gente sempre busca o mínimo necessário que a gente entende que daria um empreendimento legal. E são aproximadamente 2 mil metros para começar. Então a gente busca negociar 2 mil metros de uma vez, ou seja, uma casinha depende da outra. Então são 5 casas, eu posso assinar 4, e a quinta para me completar os 2 mil. Lógico que não é 2 mil a risca, 1800, próximo. Ver se tem uma frente de pelo menos 30 metros para você conseguir implantar um empreendimento legal. Não pode ser frente pequena, que fica uma implantação bacana. Aí a gente compra, se não dá certo um desses lotes, a gente geralmente não compra, a gente trava o terreno. Mas isso, eu vi acontecer uma vez, para você ter noção então a gente sempre vai até o final, assume alguns riscos de vez em quando, enfim. E a gente compra geralmente esses 2 mil metros e busca geralmente expandir o terreno. Quanto maior, a gente entende que melhor. Porque você ganha, tem vários benefícios, um deles aproveitamento do terreno, então quando você faz terreno muito pequeno você não tem lá, iluminação, ventilação, recuo aqui, recuo ali. O Zoneamento ele te permite fazer loja e tal, mas as vezes você não consegue fazer tudo que o Zoneamento te permite. Então a gente busca fazer, até encontrar uma barreira a gente tá nessa empreitada de fazer terrenos grandes. Então a gente fica por muitos anos, em média uns 2 anos, só expandindo o terreno para depois a gente protocolar e lançar e seguir. E por que 2 anos? Hoje a gente já tá com terreno comprado até 2025, comprado assim formado. Então os terrenos que eu comprar hoje, é terreno pra 2026. Eu tenho tempo para formar ele, entendeu? Então se você pegar a maioria das incorporadoras. Se você pegar uma Cyrela por exemplo quando você for falar, eles são empresa de capital aberto, eles têm muito prazo, muito prazo para lançar, eles têm que estar tudo muito certinho. E a gente tem certa flexibilidade de ir carregando o terreno, de ir formando, até fazer o melhor projeto que a gente entende. A gente recebe esse terreno, analisa, primeiro a parte comercial, aí geralmente a gente faz uma viabilidade com o preço que a gente recebe do corretor para ver quanto que dá pra pagar, quanto que não dá pra pagar. Daí a gente passa pra uma negociação, após essa negociação assina-se contrato. Assinando o contrato a gente checa algumas coisas, faz o levantamento planialtimétrico, vê se tem algum potencial de contaminação, árvores, faz um

checklist do terreno, para aí a gente efetivar a compra. Então aí uma hora a gente passa para a resolutiva, que a gente fala, compra o terreno, escritura, e cuida do terreno aqui até a posse, até a demolição, quando entregam a chave pra gente, as vezes tem [inaudível]. Quando faz a demolição, basicamente quem assume é o departamento comercial de vendas, que aí eles montam o plantão, fazem toda aquela, aquele lançamento que você vê por aí.

[Ana Flávia] E em paralelo está a equipe de projeto fazendo tudo?

[José Jereissati Neto] Isso, em paralelo. A equipe de projeto a partir da hora que a gente fecha a compra do terreno, também começa a andar com protocolo, Prefeitura, etc, em paralelo também.

[Ana Flávia] Entendi. Então para a primeira pergunta, o fato do Plano Diretor de 2014, ter incentivado o adensamento nos Eixos, e o Zoneamento ter criado a ZEU e a ZEUs, é um fator decisivo para o aumento de projeto de vocês, assim nos últimos 5, desde a implantação do Plano? Aumentou a quantidade de projetos, favoreceu vocês? E qual o peso que a legislação tem na hora de tomar a decisão a favor de um projeto, de um empreendimento? Ou é uma questão realmente de lote a lote, não é uma questão global? Não sei se ficou claro. Ou depende do cenário econômico do momento, ou é realmente fechar a conta de cada empreendimento?

[José Jereissati Neto] A primeira pergunta, é se a gente acha que o Eixo foi benéfico pra gente?

[Ana Flávia] Isso, o que vocês veem desse adensamento para vocês.

[José Jereissati Neto] Tá olha, a gente acha assim. O Plano Diretor tem coisas que a gente gostou e coisas que a gente não gostou. A parte de você adensar perto do transporte público, ao meu ver é uma coisa que faz sentido. Adensar perto do transporte público, onde vai ter mais gente, precisa ter mais estrutura para as pessoas se locomoverem, ok. Mas eles restringiram muito a gente, eu entendo que eles poderiam adensar, dar o coeficiente de aproveitamento, mas não obrigar a gente a fazer o tamanho de unidade pequeno. Eles limitaram a gente a fazer apartamento de uma vaga, é a forma que limitaram a gente. Então eu entendo que deveria ser um livre mercado. Se eu entender que no Carrão, na

porta do metrô eu posso fazer um apartamento de 500 metros quadrados, se eu fizer o estudo e o risco é meu, eu deveria fazer isso. Então meio que pode ser que tenha uma sobre oferta de estúdio e apartamentos pequenos, porque eles meio que obrigaram a gente a fazer isso.

[Ana Flávia] Essa metragem quando você fala pequeno, é até que tamanho? Eu tenho uma ideia, mas não sei se é a mesma. Você diz de 20 a 50? Ou de 50 a 70, 90?

[José Jereissati Neto] Pequeno assim que a gente fala, o que a gente entende que comercialmente falando para ter 1 vaga que até uns 80 metros, você vende. Agora 90 metros com 1 vaga, já não é todo mundo que gosta, entendeu? E acima disso já não vende. Então a gente as vezes acaba tendo que fazer estúdio sem vaga, para gerar uma vaga para o apartamento de 100 metros. Você entendeu? Então acaba todo mundo tendo que fazer estúdio de 20, um apartamento sem vaga, pra você poder fazer, ah tá faltando apartamento de 110, 3 suítes que a gente fala no mercado, pô esse terreno tem vocação pra isso, mas eu tenho que fazer um pouco de estúdio para pôr uma segunda vaga. Então tiveram algumas limitações que não foram boas pro mercado, eu entendo. Mas a questão é, sim o adensamento ele foi devido ao Plano Diretor, todo aquele vetor da Radial, da linha Vermelha e ali no Monotrilho da Vila Ema se você pegar, Vila Prudente, tá muito em transformação, foi o que mais se transformou se você for lá, e foi devido ao Plano Diretor. O Plano Diretor para nós não foi ruim, a gente aprendeu a fazer esse tipo de projeto em ZEU, os terrenos acabaram que ficaram bem rentáveis. No começo eles ficaram bem rentáveis assim, a gente pegou um momento de crise econômica que poucas empresas tinham coragem de investir, foi a época de 2014, 2015, e o mercado ficou muito parado. Então teve uma fase que a gente comprou terrenos baratos e devido ao zoneamento ter o aproveitamento de eixo, quando a gente começou a lançar quando a economia já estava um pouco melhor, a gente lançou num preço maior do que a gente imaginava quando comprou o terreno, então a gente teve uma época de margens muito altas devido a isso, então a gente não tem do que reclamar. Mas assim, poderia ser melhor? Poderia, por causa das limitações, mas foi muito importante pra gente, esse eixo lá na Zona Leste, a gente não tem tanto concorrente como você falou, a gente procura ser sempre mais forte e vai procurar sempre ser mais forte ali na Zona Leste que é onde a gente já começou.

[Ana Flávia] Legal. Então esse cenário econômico pesa no sentido, chutando, os juros baixos para financiamento, não sei se vocês financiam a obra junto ao banco ou se vocês usam fundo próprio, então esse cenário de juros baixos, para investimento é importante?

[José Jereissati Neto] Sim, é importante nas duas pontas. É importante porque você financia a sua obra mais barato, e na outra ponta na venda do apartamento, o cliente em vez de deixar o dinheiro parado no banco ele vai querer comprar um apartamento. Porque ele vai deixar o dinheiro no banco com juros de zero, zero, x sei lá o que. Ou eu vou comprar um apartamento que vai ter essa valorização durante a obra? Entendeu? Então ele pega o movimento de tirar o dinheiro do banco e comprar um apartamento. Tanto que no meio da pandemia em 2020, bombou, não tinha estoque. Então com tudo isso, as vendas foram muito boas.

[Ana Flávia] Agora que tá aumentando os juros, tá diminuindo ou não?

[José Jereissati Neto] Isso, agora que tá aumentando os juros, existe um índice que a gente corrige a nossa tabela através do INCC, que é o Índice Nacional da Construção Civil. Então quando você compra um apartamento na planta, as tabelas são reajustadas por esse índice. Esse índice esse ano, ele foi muito alto. Então a pessoa que comprou uma parcela de mil reais, estava pagando uma parcela de 1150, 1200. Teve um aumento, e no saldo devedor dela também, então essa pessoa sentiu, muita gente reclamou do INCC. Só que nosso custo de obra também subiu, então se a gente não reajusta na ponta de venda, a nossa margem estrangula. Então a gente teve que passar o INCC, e tem gente sim repensando, porque o nosso mercado teve que repassar esse custo de obra pro preço de venda. Então a gente tá num novo patamar de venda, mas a gente entende que o mercado teve aquela euforia, e a gente tá num novo patamar e assim deve ficar. Porque você continuar subindo o preço de venda, a renda das pessoas, a renda das famílias não aumentou, então isso é perigoso. Nós na verdade apesar de termos comprado muito terreno, nesse momento, a gente tá num momento de esperar como o mercado vai reagir nesses próximos lançamentos. Vamos lançar 15% mais caro, vamos ver como vai ser? Se o mercado absorver, ok, então as coisas se equilibraram. Ah não, lançamos e não vendemos nada, puts tem alguma coisa errada. Então esse momento é um momento muito incerto. Os juros baixos dos últimos 2 anos também fizeram com que, não só os clientes, mas também outras empresas e fundos de investimentos, e bancos

e até fundos estrangeiros viessem investir no mercado imobiliário. Vamos incorporar porque dá mais dinheiro do que deixar dinheiro no banco, então também todo mundo correu para terreno em ZEU, então os preços de terrenos também subiram muito. E não tem empresas as vezes que tão aí a muito tempo com a gente, empresas novas, muita gente nova, que compra terrenos muitas vezes pequenininho, 800 metros, 600 metros, no meio do quarteirão então a gente viu muito esse movimento também. Então essas empresas agora que vão sofrer um pouco porque você faz a conta de um jeito e agora já está em outro.

[Ana Flávia] Agora eu vou passar, mas nossa o cenário é grande. Eu achava que era grande, me compliquei por escolher esse tema, mas agora vamos continuar. Então, eu tenho conversado com outros colegas que trabalham em outras incorporadoras e já trabalharam na área de novos negócios, mas ainda assim não fica muito claro, como que vocês estudam, o que que vocês olham para lançar um empreendimento, além de claro fazer a conta, ver qual o VGV, ver qual o ROI, não sei o que vocês levam em consideração. Mas também a questão de qual que é a renda familiar do bairro, qual que é o estilo, o que vocês olham além disso, vocês fazem pesquisas? Isso é meio difícil de achar, essa informação.

[José Jereissati Neto] Não existe uma matemática aqui, eu acho que vale muito de cultura da empresa e estratégia. Então por exemplo, a Diálogo gosta da Zona Leste, sempre, o primeiro empreendimento foi na Vila Carrão na Rua Picuri, enfim a gente faz em vários bairros, mas a gente gosta da Zona Leste. Porque você adquire experiência ao longo do tempo, você conhece o cliente, sabe o que vende, e também vai muito também vai muito do padrão da sua construção, a Diálogo faz médio e alto padrão, automaticamente você vai fazer isso nos bairros que comportam médio ou alto padrão. Enfim, eu não vou fazer isso lá em Ermelino Matarazzo, que é um bairro um pouco mais humilde e também não vou fazer esse padrão no Itaim, se eu fizer um empreendimento desse no Itaim vou ter que subir um pouco o padrão, por causa dos compradores que gostam de morar aqui. Então não existe uma mágica. A gente aqui, quando você fala de Zona Leste que é o tema do seu TCC.

[Ana Flávia] Eu não falei o perímetro, mas vai ser um perímetro entre os metros Belém, Carrão e Tatuapé. Os três assim.

[José Jereissati Neto] Ah Tatuapé. A gente não precisa fazer, lógico, o departamento comercial na hora de vender, eles fazem pesquisa de mercado

e tal, mas a pesquisa pra nós aqui ela não faz parte da tomada de decisão na compra do terreno, porque a gente já sabe que lá é bom pra gente. E você vai na rua, pra saber se o terreno é bom, se vai comprar ou se não vai, você tem que ir no local. Eu sempre vou lá e, eu moraria aqui? Ah não, tem um terreno, sei lá, uma coisa do lado, um cortiço, uma favela do lado, ah não vou implantar aqui. Então é muito ir lá, ver se é uma rua agradável, é muito do pessoal mesmo, não é só a matemática, a planilha, não existe muito uma lógica.

E aí entra na coisa de volume também, hoje a gente quer fazer terrenos maiores. Então tem potencial para crescer o terreno aqui? Ou não, só vai ficar nos 2 mil metros e não cresce. Ai a gente já repensa também. É meio que estratégia com *know-how* da empresa, para saber se lá é bom ou não, do que, não é uma coisa aventureira pra gente, é uma coisa corriqueira, então a gente sempre vai comprar terreno ali e conhece muito bem os bairros, a rua, e é isso.

[Ana Flávia] Entendi. Vocês veem aqui na Zona Leste então um grande potencial de crescimento, vocês estão expandindo a muito tempo. Para onde vocês veem, não exatamente, mas para onde vocês veem crescendo? Ainda sim explorando a área do Tatuapé, Carrão, indo para a Penha, Vila Matilde, é essa a dinâmica que vocês estão pensando? E é possível imaginar, ir até Itaquera, ir até outros lugares? Se sim, porque? Se não, o que impede?

[José Jereissati Neto] A Zona Leste é a região mais populosa de São Paulo, então tem essa questão que a gente estuda muito da Zona Leste, se você pega o mapinha, o cachorrinho de São Paulo, ela é comprida. Então existe aquela vontade de quem mora lá em Itaquera morar mais perto do Centro, porque as pessoas trabalham mais no Centro hoje em dia né, então seria melhor se isso mudasse. Então existe essa vontade de sempre ir vindo para a frente, então se você pega os lançamentos, a gente tem alguns estudos que mostram de onde vem nossos clientes, então vem (gestos mostrando que vem de trás, vem progressivamente, simbolizando que vem de Itaquera em direção ao Centro). Sim, Tatuapé, a gente fala que Tatuapé é Tatuapé, o Carrão também é um bairro que a gente considera muito importante para a gente. Sobre Itaquera, há poucos anos atrás, não faz muitos anos a gente não ia nem para a Vila Matilde, e foi o Eixo que permitiu isso, então a gente foi aos poucos testando os bairros e conhecendo os bairros, entendeu? Então, fomos para a Vila Matilde, fizemos (um empreendimento) na rua Suzano Brandão, e foi muito bem. Nós fizemos Suzano 1, Suzano 2, Suzano 3 e vamos fazer o Suzano 4 lá, na mesma rua.

[Ana Flávia] A rua da Diálogo.

[José Jereissati Neto] Sim, a gente fala que é a Diálogolândia. E aí fomos para a Guilhermina, uma estação para a frente. Também fomos lá, testamos na rua Astorga, vendemos o empreendimento em 1 mês, então a gente oba. A gente começou a perceber que esses bairros apesar de serem, uma estação mais longe do Centro, existem pessoas que moram lá e querem continuar morando lá, e gostam muito do bairro e estava carente de lançamento. A gente entendeu que às vezes não é que o preço que a gente vendia o apartamento, não era tão menor de uma estação para outra, então tinha uma demanda lá. Então na Guilhermina a gente comprou 2 terrenos grandes no mesmo quarteirão, um de 5 mil e outro de 7 mil, vamos lançar e está em aprovação. E aí fomos testar na Patriarca, não lançou ainda. A gente viu que não tinha prédio lá, era um Eixo, uma ZEU que estava inexplorada, e você vai, um terreno do lado da Praça, a 200 metros do metrô, a gente enxergou um potencial, e isso não tá no papel, não é pesquisa de mercado, isso é uma coisa nossa, de ir lá e enxergar. Então vimos lá, compramos um terreno e vamos lançar ano que vem. Então você fala para quem a 5 anos atrás não ia até a Vila Matilde, a gente tá indo até Patriarca entendeu? Então se você falar, pode ser que a gente acha que Itaquera daqui um tempo, pode ser que a gente esteja fazendo empreendimento lá, entendeu? Pode ser, eu nunca vou falar que não, e talvez é o Zoneamento que vai com certeza, é o Eixo que vai proporcionar isso, porque você ainda vai ter algum incentivo para você fazer. Então acho que isso pode acontecer sim, mas hoje eu não olho terreno além da Patriarca. Hoje.

[Ana Flávia] Mas é interessante ver que teve essa mudança, teve esse, não necessariamente construir, mas já olhar para aquela região. Pensar, será que dá? E deu, e esse é um movimento legal que vocês fizeram.

[José Jereissati Neto] Ao contrário, então a gente foi pro extremo, ao invés de ficar no mesmo bairro.

[Ana Flávia] Eu ia perguntar, muda muito o padrão de construção que vocês fizeram? Ou continua ainda média e alta renda, o preço do metro quadrado vocês dão uma ajustada ou vai igual você falou, no lançamento faz o teste, vê se no lançamento absorve, não absorve?

[José Jereissati Neto] O padrão é igual, o que muda, por exemplo, muita coisa é igual, a piscina que você faz no Tatuapé é a mesma piscina que eu vou fazer no Patriarca, entendeu, num terreno grande. O que pode mudar um pouco é por exemplo, algum detalhe na fachada, então algumas coisas que a gente pode simplificar um pouco. Porque o cimento é igual, o aço é igual, a matéria prima, o alumínio é igual, tudo é igual. Então existem algumas coisas que a gente varia mas não uma variação de padrão, por exemplo do alto pro médio pro Minha Casa Minha Vida, então a gente entende que tudo é o médio, mas alguns detalhes na obra a gente tem que fazer para ser uma coisa rentável para a gente, senão não fecha a conta. Ou você tem que repassar e vender muito caro lá, mas aí ninguém vai comprar. Tem que ser um negócio bom para a região.

[Ana Flávia] Entendi. Então eu vou perguntar sobre o empreendimento mais perto da minha casa, na verdade tem 3 aqui, que é o maior, do lado do metro Carrão, aquele que era um terreno do Metrô. Acho que chama Home Linea Resort. Ele, eu nunca achei que ia sair um empreendimento ali porque era do Metrô. Então eu queria saber, vocês fizeram alguma negociação com o Metrô ou Metrô que ofereceu? Isso estava dentro de alguma negociação do Estado?

[José Jereissati Neto] Ali foi uma licitação pública do Metrô. Foi uma licitação. O Metrô ele tem várias áreas, quando eles desapropriaram para fazer as estações, eles desapropriaram mais áreas do que precisava. Então eles ficaram com muito terreno colado na estação subutilizado. O Metrô foi o primeiro, a gente já comprou 3 deles.

[Ana Flávia] Tem um que era a feira, um que tinha alguma coisa dos funcionários, que é o que está em obras. E não sei se tem outros.

[José Jereissati Neto] E tem um na Guilhermina também. Então eles decidiram fazer uma desmobilização, e de tempos em tempos eles fazem uma licitação pública, e vai lá nós e os concorrentes. E a gente ganhou. Não foi uma negociação direta com o Metrô, foi uma licitação pública. O Linea por sorte, nós fomos lá e não tinha concorrente, então nós ganhamos sozinhos, porque estava num momento muito ruim do mercado, crise e tal. E ninguém queria comprar nada, a gente foi lá e comprou, até com medo do mercado, mas compramos. Ai dos outros a gente já teve concorrência. Eu já fui numa 5 licitações, a gente perdeu, perdemos algumas já. Ali no Linea em específico foi uma licitação.

[Ana Flávia] Legal, entendi. Eu achava que tinha sido vocês que abordaram o Metrô, não sei porque eu pensava isso, mas então foi o Metrô que fez a licitação e abriu. Por último, já tô indo pro final, mas pesquisei um pouco no site da Diálogo e vi que vocês estão diversificando um pouco, vocês focam mais no residencial, mas estão introduzindo o modelo, chama Diálogo Mall, com os comércios embaixo e também o Office. Queria saber se isso também veio do Plano Diretor, em incentivar fachada ativa, ou se vocês viram que é importante ter essa diversificação?

[José Jereissati Neto] Não, isso foi o Plano Diretor que fez. Ele te dá esse benefício de você fazer até 50% do terreno de loja e 20% da sua área computável de não residenciais, pode ser ou mais loja, como pode ser tudo que não é residencial, fala comercial, como você falou que é o Office. Então nesses terrenos maiores a gente acabou fazendo loja embaixo dos empreendimentos, inicialmente, a loja, inicialmente era para vender, e aí a gente criou esse negócio do Diálogo Mall que a gente tá tentando alugar elas, essas lojas embaixo dos empreendimentos. Não foi uma, foi o Zoneamento que nos levou a fazer isso, não uma ideia contrária. Hoje a gente tem, o Office é uma coisa bem pequena, loja a gente tem um volume grande de loja. O Office só por uma diversificação, um terreno muito grande com muita unidade, a gente entendia que dava para fazer um pouquinho de sala comercial porque tinha uma certa demanda, não que a gente gosta de fazer coisa comercial. Se você falar assim nosso feijão com arroz que a gente gosta é o residencial. A gente não sabe fazer, tanto que a gente nunca fez um prédio comercial mesmo, de escritórios grande. A gente faz porque o zoneamento nos induz a fazer.

[Ana Flávia] Entendi. Então a minha última, você já falou um pouco, mas se você pudesse mudar alguma coisa no Plano Diretor ou na lei de Zoneamento, o que você mudaria?

[José Jereissati Neto] Olha, o que eu mudaria seria a questão de vagas em Eixo, e eu criaria algum incentivo para você também fazer empreendimento também em remanso que é ZM, que é 80% e tantos da cidade.

[Ana Flávia] O miolo você diz? Que ficou coeficiente 1.

[José Jereissati Neto] Miolo, miolo. É um para 2, você paga a outorga e vira 2. Por exemplo ter um incentivo de outorga, isenção de outorga. Alguma coisa do tipo para você desenvolver também. Porque tem lugares maravilhosos, que putz poderia fazer empreendimento até de apartamentos maiores, por não ter restrição de vaga e etc. Só que o custo fica muito alto de outorga para a Prefeitura no terreno, entendeu? Então ter algum incentivo para fazer, trabalhar um pouco mais no remanso. Desde a isenção da outorga, até uma limitação um pouco maior da altura. Não fazer 8. Tipo você vai fazer as 2 vezes em 8 andares, ou você pode fazer as mesmas 2 vezes num prédio um pouco mais vertical. Então você não vai fazer mais metros quadrados, você só vai subir um pouquinho, entendeu? Então seria isso que eu mudaria. Até estava tendo uma discussão aí de quebra de gabarito, mas parece que não vai para a frente.

[Ana Flávia] Eu sei que eles estão discutindo a revisão do Plano Diretor, mas acho que tá meio parado, parece que teve alguma me falaram, acho que faz 1 semana, que entraram com algum recurso e vai ficar parado 1 ano, alguma coisa assim, mas uma hora vai sair, porque tem que sair. Mas então era isso as perguntas que eu tinha. Obrigada pela conversa muito boa.

[José Jereissati Neto] Qualquer coisa pode mandar e-mail. É @diálogo.com.br

[Ana Flávia] Vocês são uma empresa familiar né?

[José Jereissati Neto] Sim, a Diálogo é uma empresa familiar do seu Edgar Nahas, e os filhos.

[Ana Flávia] Aqui perto da minha casa, vocês estão dominando. Tem um na Rua da UPA Tatuapé, perto do Metrô, perto da biblioteca. Até numa disciplina de Construção da faculdade a gente visitou uma obra de vocês, foi um de duas torres do lado da biblioteca.

[José Jereissati Neto] O da Coronel Carlos Oliva, ali perto da biblioteca. Agora a gente espera que a Prefeitura libere o Eixo ali, do Metrô que corta o Carrão.

[Ana Flávia] O da linha verde?

[José Jereissati Neto] Da linha verde. Que a linha verde hoje é um eixo previsto, e pela lei quando começar as obras, a Prefeitura teria que liberar para a gente. E eles não liberaram, a gente comprou um terreno lá há 4 anos esperando isso e estamos lá com o terreno parado, mas a gente está esperando bem ansiosamente a liberação desse Eixo. Porque é uma região que a gente gosta, que a gente vai trabalhar muito ela. Então a hora que liberar vai até o Anália Franco, e a gente vai voltar a atuar bastante no Carrão. Se você ver, a gente não tá muito mais no Carrão por causa do Zoneamento, mas não no miolo do Carrão, a Guilherme Jorge, Lutécia, aquele canto ali a gente parou.

[Ana Flávia] A linha verde vai ligar até a Vila Prudente então vai conectar o que você falou que tá aquecido com o que tá aquecido aqui.

[FINALIZAÇÃO DA ENTREVISTA]

Entrevista Cyrela

Data: 19/11/2021

Entrevistado: André Britto

Cargo: Gerente de Novos Negócios Living (Grupo Cyrela)

[Ana Flávia] Vou me apresentar primeiro e em como que eu cheguei em vocês. Meu nome é Ana Flávia, sou estudante de arquitetura e urbanismo da USP, da FAU. Estou fazendo o TCC 1, a primeira disciplina. E eu moro aqui na Zona Leste próxima ao metrô Carrão, e na hora de encontrar um tema pro TCC, eu acabei vendo aqui na minha região mesmo, olhando pra onde eu moro, e vendo que estão surgindo muitos empreendimentos aqui próximos ao metrô, e aí com a mente de estudante, pensei se isso não seria o plano Diretor em ação, a questão do adensamento, das ZEUs, e aí eu queria entender mais sobre. No momento o meu recorte tá entre as estações Belém, Tatuapé e Carrão, entre mais ou menos a Avenida Paes de Barros até a Avenida Aricanduva, cortando ao Norte pela Avenida Celso Garcia e ao Sul, mais ou menos 500 metros, pegando um pouco a mais das ZEUs, mas ainda inclui. Então eu estou estudando, vendo quais empreendimentos estão sendo lançados, quais incorporadoras. Na semana passada eu conversei com a Porte e com a Diálogo.

[André Britto] Sim que são da região.

[Ana Flávia] Isso, que trabalham bem aqui. Então acho que a nossa conversa vai ser um pouquinho diferente porque vocês têm alguns empreendimentos aqui, mas acho que não é o foco. Então é legal entender como que a região pode ser atrativa, ou se não é. Então queria conversar sobre isso. Entender se a ZEU e o Plano Diretor tiveram alguma influência tanto aqui como em outras regiões, mas o foco é mais aqui. Eu tenho algumas perguntas aqui.

[André Britto] É eu até pedi pra meninas, para você me mandar umas perguntas mais para eu entender para que lado você queria ir. Qual que é exatamente o

título, o tema? É só de curiosidade, por eu ser arquiteto também e para saber. Qual o tema exatamente do seu TCC exatamente ou ainda não tem?

[Ana Flávia] Eu até apresentei de manhã na disciplina do TCC e as professoras comentaram que eu precisava definir melhor o produto, eu falei eu sei, mas tá indo, ainda não tem um produto. Mas por enquanto o nome está "Estudo sobre os eixos de estruturação na Zona Leste de São Paulo".

[André Britto] Okay, mas isso vem com o tempo. É monografia escrita? Tem projeto? Como que é?

[Ana Flávia] No meu caso sem projeto. Na FAU a gente pode fazer sem projeto, então pode ser mais uma pesquisa, uma análise, entender se o que o plano pensou está saindo, o que que tá saindo, entendendo se isso pode talvez ser replicado para outras regiões, pensando além da linha vermelha, se é possível chegar até Itaquera. Quero ver também nas minhas perguntas entender tanta a questão da legislação, quanto a questão da demanda e também o cenário econômico, que tem um papel bem grande, porque não adianta querer adensar se a economia não deixa. Então são meio esses três pontos, esse triângulo que eu estou considerando na pesquisa.

[André Britto] No seu recorte quais estações você está pegando? A Bresser-Mooça está ou não?

[Ana Flávia] Não, a Bresser-Mooça não entra, mas eu pego a partir da Avenida Paes de Barros e Rua Bresser, onde tem o viaduto.

[André Britto] Legal, tá bom. Vamos lá deixa até eu abrir seu e-mail aqui.

[Ana Flávia] Eu queria te pedir primeiro, se você puder se apresentar, apresentar sua trajetória na Cyrela, o que você estudou, o que você faz lá dentro. Só para eu te conhecer um pouco.

[André Britto] A minha história é confusa então é bom eu explicar mesmo. Eu tô aqui na Cyrela desde 2014/2015, com uma saída no meio que eu fui tentar ser arquiteto e desisti logo, e em um aninho eu desisti, mas enfim desde 2015 eu tô aqui. Eu entrei aqui pela arquitetura 100% através de um concurso de estudante, na época eu estava estudando ainda arquitetura. Eles fizeram um concurso,

desses de ideia pra projetar um prédio, eu fiz, ganhei, e aí por consequência tinha um estágio aqui, acabei não vindo pro estágio porque eu já trabalhava, mas depois vim parar aqui. Então como base assim é isso, eu vim da arquitetura, tanto que a primeira área que eu trabalhei aqui foi na área de produto, que a gente chama, que a área de arquitetura que desenvolve a arquitetura junto com o escritório contratado. Aí um parêntesis antes, eu sou formado em marketing e no finalzinho da formação em marketing eu decidi fazer arquitetura. Então eu tenho a dupla formação, e aí nesse meio tempo quando eu já estava na arquitetura que eu vim para aqui pela primeira vez, fiquei aqui um tempo nessa área de produto que é uma área para arquitetos, mas que você tem uma relação com a arquitetura um pouco diferente porque a gente mais *briefa* arquitetos do que de fato projeta né, então a gente discute aqui o mix de como vai ser um projeto, apartamentos de 100, 60, 80 metros coisas do tipo, liga para um escritório de arquitetura nosso, e fala "ó preciso de um projeto assim". E aí a gente é quase como que sendo um professor, uma banca, o arquiteto devolve o projeto, a gente analisa, faz críticas, óbvio, desenha uma ou outra coisa, mas é muito mais a quatro mãos com o escritório mesmo. Então fiquei um tempo aqui nessa área, comecei a desenvolver uma área aqui a criar uma área aqui dentro, que hoje já é mais consolidada que chama de Design, mas é um nome meio, mas que é uma área que a gente faz pra desenvolver as nossas áreas comuns, aí sim uma área de projeto mesmo, as áreas comuns principalmente nos empreendimentos Cyrela que são alto padrão. A gente tem muita nossa mão na massa, porque a gente entende que é a partir disso que a gente vai se diferenciar da concorrência. Aí saí, fiquei um ano e pouco fora abri um escritório com dois amigos para tentar viver a vida de arquiteto, fiz uma ou outra coisa e voltei para cá depois de um tempo, aí numa área que a gente chama aqui de Área de Dono de Negócio. É uma área mais de gestão mesmo, não tem nenhuma relação direta com a lapiseira e com o Autocad, que é uma área nada mais que assim depois que compra um terreno aqui dentro é a área que fica responsável por esse terreno por todo o processo de incorporar, então de criar o projeto, desenvolver campanha de marketing, toda parte jurídica para lançar e continua responsável pelo empreendimento depois do lançamento, durante a obra, até entregar todas as unidades e vender. Então é meio como um gestor de carteiras. Então você tem um estagiário da minha equipe, por exemplo hoje, tem quatro empreendimentos sob gestão direta dele. Ele faz a gestão de todo o negócio, então cronograma, pra gente conseguir lançar no prazo que a gente combina, custo pra conseguir manter e hoje tá muito difícil, mas conseguir num

custo de obra, minimamente aceitável, pra gente por consequência conseguir vender num preço minimamente aceitável, e aí pra começar a entrar um pouco na discussão do seu TCC. Então eu fiquei nessa área até outubro do ano passado na marca Cyrela então cuidando dos nossos empreendimentos de alto e médio padrão. No finalzinho do ano passado, outubro, novembro, eu migrei pra área de terrenos que é a área que compra terrenos e outra área que embora quase não tenha arquitetos, a maioria é engenheiro, mas tem muita relação com arquitetura e com o seu TCC, porque é o dia inteiro com o GeoSampa aberto olhando oportunidades em zoneamento que a gente consiga construir. Mas acabou sendo uma passagem super rápida, por coisas de empresa, abriu uma, precisaram de alguém na mesma posição que eu tinha antes, só que na Living que é a nossa marca de médio padrão. E eu acabei vindo agora, tem uns 4, 5 meses e eu voltei. Então eu tive uma passagem curta em terrenos e voltei a fazer o que eu sempre fiz na bandeira intermediária da Cyrela.

[Ana Flávia] Se eu não me engano é a Living que constrói mais aqui.

[André Britto] É, varia. Até aí tem, você deve começar a ver assim, São Paulo é uma cidade muito maluca. Uma rua diferencia muito o que a gente fala assim da zona de valor sabe. Então você tem um quarteirão aqui que é de um jeito que talvez você venda 5/6 mil reais o metro, e três quarteirões pro lado você tem um que vai vender a 8/9 mil reais o metro. Tem muita variação em São Paulo, uma esquina que você dobra muda muito o entorno, muda muito alguma condição e você consegue fazer empreendimentos de formas diferentes. Então minha história é isso, só pra dar uma resumida, sou formado em arquitetura também embora não atue.

[Ana Flávia] Obrigada! Então eu queria ir para a primeira pergunta. O fato do plano diretor de 2014 incentivar o adensamento nos eixos e o zoneamento ter criado as ZEUs e ZEUPs, que são as previstas, é um fator que contribuiu com aumento de futuros lançamentos e novos projetos para a Cyrela pensando nos últimos cinco anos. Porque acho que não foi imediatamente que o plano teve impacto, então até encontrar terrenos enfim. Tanto aqui na Zona Leste quando na cidade toda.

[André Britto] Você diz um impacto na sua região ou impacto geral?

[Ana Flávia] Eu acho que para vocês eu acho interessante essa comparação porque vocês atuam na cidade toda. Para os outros que eu entrevistei como a atuação era mais aqui, eu perguntei mais aqui mesmo.

[André Britto] Tem total impacto. É parte, plano diretor e GeoSampa como eu falei é parte do nosso dia a dia, todos os dias. E vê-se muito esse impacto, começando a falar, como eu te expliquei, a gente tem 3 marcas, a Vivaz que é a nossa marca que atua na casa Verde e Amarela que é o popular, a gente tem a Living que é a marca intermediária e a gente tem a Cyrela e óbvio que se você pensar em tamanho de bola de mercado, a Cyrela é um mercado menorzinho, e vai aumentando, aumentando, aumentando. Pra responder a sua pergunta vou usar como estudo de caso a Cyrela porque é muito vivendo um pouco o mercado ou indo atrás de plantão de venda, você consegue entender muito bem isso. A criação do plano diretor e principalmente os eixos, as ZEUs segmentou muito a cidade e diminui lugares onde eu consigo desenvolver hoje um empreendimento da Cyrela, porque assim empreendimento Cyrela eu preciso de um terreno um pouco maior que eu consiga fazer um lazer maior, eu preciso conseguir adensar bastante, tem n coisas, preciso espaço para conseguir construir mais vagas porque apartamentos grandes, porque antes você tinha 1 vaga para cada 60 metros, hoje você tem 1 vaga para cada unidade. Então assim, a minha opinião com relação ao plano diretor é que ele é conceitualmente muito legal. E aí o meu viés arquiteto de tudo o que a gente estudou durante os 5 anos assim, ele é muito legal, ele é talvez de execução um pouco falha. Então hoje a Cyrela marca e todas as incorporadoras de alto padrão elas estão nos mesmos 3, 4, 5 bairros que é basicamente onde você tem terrenos de eixo que é aonde a gente consegue viabilizar. Então você tem Moema, Pinheiros, você tem uma ou outra coisa ainda sobrando aqui no meio do Itaim que quem tem CEPAC na Operação Faria Lima consegue, tem um pouco em Perdizes e Vila Mariana é um estouro de lançamentos e tudo mais. Então assim, é difícil você conseguir viabilizar terrenos Cyrela em outros bairros, que a conta fica muito difícil. Atrapalhou nesse sentido, hoje é muito difícil, o mercado de compra de terrenos é extremamente competitivo, você não consegue comprar terreno praticamente, porque tá todo mundo olhando os mesmos. Hoje a gente tem aqui sistema de cadastro, pra a gente entre a gente, pra eu não tá tentando comprar o mesmo terreno que o meu vizinho de mesa. Assim, todos os terrenos da cidade já estão cadastrados porque não tem tanta opção. E em todos os terrenos eu bato de frente com outras 2, 3 incorporadoras que estão olhando exatamente as mesmas coisas.

Isso falando especificamente de Cyrela que é o alto padrão.

Aí outro ponto que pra mim é o ponto mais caótico do Plano Diretor que gera grande polêmica do plano, é esse tal do incentivo ao uso misto, que é muito legal, que é incrível. Então você pega assim, já temos alguns empreendimentos ficando prontos dessa leva do Plano Diretor agora. O Plano Diretor ele tá desenhado se você der uma caminhada na Rebouças. A Rebouças se você pegar uma foto dela uns 3 anos atrás, ela era uma coisa, um monte de imóvel abandonado, uma ou outra loja, uma coisa um pouco confusa, se você passar lá hoje, você tem pelo menos 5, 6 torres novas fruto do Plano Diretor. Aí é um exemplo na minha opinião de onde o Plano Diretor funciona, porque incentiva o uso misto, ele incentiva um baita de um adensamento, então você faz 6 vezes a área do terreno. Pra conseguir fazer todas essas 6 vezes, na verdade assim, a única forma de eu conseguir pagar um terreno hoje nesses bairros, é eu adensando muito, porque aí eu vou trazer mais receita pra empresa e vou conseguir pagar mais pro dono do terreno. Só que aí na Rebouças ok, o negócio funciona, você tem a linha amarela do metro colada, você de fato consegue escoar e adensar de forma muito fluida e muito fácil, e aí tá tudo bem você não ter tanta vaga de garagem, você ter no mesmo prédio apartamentos, um monte de "estudiozinhos" com um monte de NR, os consultórios ou lajes, enfim cada um faz de um jeito. Agora, esse é um dos poucos casos onde isso minimamente faz sentido. Você vai pra uma Moema da vida por exemplo que tá cheio de ZEU que professor de arquitetura já critica naturalmente Moema, então talvez seja um bairro bom de se colocar. Você vai pra lá, você tem uma oferta de estúdio por exemplo, que não faz o menor sentido, porque o que que acontece, o Plano Diretor hoje é uma vaga pra cada 60 metros, que que eu incorporador preciso fazer, eu preciso conseguir vender pro meu público que vai comprar, senão eu vou ficar com unidade em estoque. Em Moema, é um público família, é um público isso é um público aquilo, com alto poder aquisitivo, então naturalmente eu vou vender apartamentos um pouco maiores. Pra vender apartamentos um pouco maiores, ainda existe um entendimento de senso comum que eu acho até que poderia estar um pouco mais mudado, mas ainda existe, que você não vai vender um apartamento de 120 metros quadrados com uma vaga só, porque esse cara família, ele provavelmente vai ter dois carros. Aí o que eu tenho que fazer, eu tenho que produzir um estúdio, pra dar a segunda vaga pro apartamento de 120 metros. Aí tem a história da cota mínima, né que o terreno precisa ter uma cota mínima de unidades, também me faz criar estúdios pra eu conseguir atingir essa cota mínima. Aí tem a história que eu preciso pagar o

terreno que é caro, então eu vou fazer um NR porque é uma outra área pra eu vender lá pra frente pra eu conseguir pagar o meu terreno. Aí você começa a ter terrenos de 5 mil metros que você começa a não ter nenhuma permeabilidade porque ele é mega adensado, com torres uma do lado da outra, e você começa a criar uma oferta muito maior que a demanda. Se você pegar, na sua análise de Plano Diretor assim, vale você pegar números de quantos estúdios foram lançados nos últimos 3 anos. Você vai começar a ver números que talvez não faça sentido, é muito mesmo. O Plano Diretor mudou completamente a dinâmica do mercado. Isso eu tô falando de questões mais macro. Se eu tiver fugindo muito dos temas que você quiser, me avisa.

Então esse é um ponto. E aí por consequência foi se criando obviamente alguns outros nichos pra você conseguir ir atuando, então o que que acontece com a gente que consegue olhar pra toda a São Paulo através das três marcas. Esses terrenos de eixos são muito caros, só me viabilizam a conta na Cyrela, porque a Cyrela eu consigo por um negocinho a mais, fazer um negocinho aqui outro ali, vender um pouco mais caro e equaciona-se o negócio. Living que é o nosso médio padrão, tá meio achatado porque a Cyrela ocupa um espaço em cima, e eu viabilizar um terreno de Living numa ZEU por exemplo é mais difícil, porque eu não vendo tão caro. Então pensando grosso modo assim, pensando em zonas de valor dos meus preços de venda, eu vendo um Vivaz que é o nossa Casa Verde e Amarela até, deveria ser até 7 mil metros quadrados, hoje a gente tem até coisa em mais porque a gente já tá fazendo HMP, que é um pouquinho mais, aí eu diminuo um pouquinho o tamanho da unidade, enfim, mas até uns 7 mil. De 7 a 9, deveria ser a Living, de 10 pra cima é a Cyrela. Pra eu viabilizar esses valores num terreno da Living eu preciso pagar barato nesse terreno, não tem como eu vender a 7 mil reais o metro um apartamento com um terreno que eu paguei 10 mil reais o metro, a conta não fecha, fica muito difícil de você viabilizar. Então acontecesse que a Living cresce um pouco [inaudível], então hoje se você pegar Living eu não consigo viabilizar obviamente nesse centro expandido, a região mais nobre de São Paulo, e a gente vai olhando pra mais longe, o que a gente tem tentado fazer, a gente tem tentado viabilizar terrenos Living por exemplo em ZC e ZM, que são zoneamentos mais difíceis de implantar pra Cyrela, mas que acaba que a conta pra Living a gente consegue fazer.

E aí criou-se um mundo de oportunidades, que até 6 meses atrás um ano era um mundo de oportunidades, que era o HIS incentivado, o HIS tem muitos benefícios por se tratar de HIS e basicamente pro HIS você consegue fazer em todo o zoneamento de São Paulo. De alguma forma ou de outra, mesmo tendo

alguma restrição de renda, alguma coisa assim, mas você consegue fazer em toda a cidade. Então o que aconteceu foi que de sei lá de 5 anos pra cá, a gente criou a Vivaz que a gente não tinha.

[Ana Flávia] Ah é recente, eu não sabia que era tão recente.

[André Britto] Ela fez 4, 5 anos agora, posso até pegar a informação mais no detalhe pra você, mas ela é bem recente. Isso não só por causa de análise de retorno, tem uma série de análises econômicas e tal, para abrir uma marca, mas o Plano Diretor incentivou muito de fato. Então criamos a Vivaz, e a gente em coisa de 2, 3 anos, passou a ser provavelmente a incorporadora de Casa Verde e Amarela com um dos maiores empreendimentos de São Paulo, porque a gente viu muita oportunidade e conseguiu viabilizar muito terreno. Então, sim, de forma bem macro, o Plano Diretor impacta 100% da nossa dinâmica de mercado.

[Ana Flávia] Deixa eu tirar uma dúvida, você falou que na ZEU em outras regiões que você falou, falou a conta ficou difícil. Quando você fala isso é com relação a margem de vocês pro retorno do empreendimento, é isso?

[André Britto] Isso, isso. Como que funciona de forma "rezumidona", a nossa vida aqui. A gente tem uma viabilidade financeira do negócio, que tem basicamente a entrada em dinheiro que é o quanto que eu vendo, e tem duas saídas muito grandes que é terreno e obra. E tem o retorno que eu preciso dar, a gente tem por convenção aqui que a gente precisa dar X% de retorno. Eu sempre faço uma conta de chegada, das 3 variáveis que eu tenho, preço eu defino através de mercado, custo de obra eu orço, ou seja, é uma variável controlável, e o que me sobra é pra pagar terreno. Eu estou sendo simplista, tem imposto, tem marketing, tem outras coisas, mas assim de grosso modo, é isso. Na hora que eu vou dar uma viabilidade, pra pensar se eu vou comprar um terreno ou não, não adianta. Falando da sua região aí, perto do Belém, a gente tem bastante terreno inclusive comprei um ano passado na Rua Júlio de Castilho, é uma rua do lado do Bresser-Mooca, o terreno inclusive dá fundo com o trilho do trem. Eu ali, eu sei que eu não conseguiria vender a 10 mil reais o metro, então eu tenho que rodar a minha conta com 6, 7 mil reais o metro provavelmente por aí. Aí eu tenho a minha obra, que vai ser sei lá 3 mil reais o metro quadrado privativo, vamos supor. A conta disso, então, se eu vou fazer 15 mil metros de privativa,

vou multiplicar pelo preço de venda que eu imagino vender, vai me dar o VGV, que é o quanto a gente espera de um negócio. Desse VGV, eu vou tirar a minha obra, e vou tirar a minha margem assim, de forma "resumidona", tem outras coisinhas que saem. O que sobrar é o quanto eu pago nesse terreno. Então, se é um terreno que eu vendo barato, se é uma região que vende-se barato, eu pago menos no terreno naturalmente, e aí eu não consigo, mas ainda eu não consigo pôr uma obra mais cara, a grande diferença entre Vivaz, Linving e Cyrela, é tipo de obra, método construtivo e acabamento. Então a gente tem em Vivaz e Living, a gente tem alvenaria estrutural, que é um método construtivo que impõem algumas limitações, mas é mais barato. Em termos de qualidade ele é tão bom quanto, só tem uma diferença técnica. A Cyrela não, a Cyrela ela é estrutura convencional, pilar, viga de concreto, padrão. Então quais são as diferenças disso, na Cyrela por exemplo eu consigo fazer prédios mais altos, porque a alvenaria convencional tem um limite, aqui por exemplo a gente tem por premissa que a gente não faz mais do que 20 andares. Existem empresas que fazem, a gente não faz por qualidade e afins. Numa alvenaria estrutural, eu não consigo fazer grandes vão, então eu não consigo ter aqueles apartamentos com varandas gigantescas por conta de balanço e tudo mais. Então começa a ter essas diferenças.

A obra da Cyrela, pior que agora falar de preço de obra é muito difícil, porque o momento é duro. Mas assim um ano atrás vai, que é quando era um pouco mais estável, eu teria uma obra Vivaz na casa de uns 2.500 o metro de obra privativo, uma obra Living na casa dos 3.200, uma obra Cyrela na casa de uns 3.800 por aí. Hoje está completamente "descassetado", hoje eu tenho obra Vivaz a quase 4 (mil), obra Living a 4 (mil), eu tenho obra Cyrela a 6, 7 (mil). Mas isso sendo reflexo da pandemia mesmo, está tudo bem bagunçado mesmo, é basicamente essa a conta que a gente faz.

[Ana Flávia] E assim na hora de vocês tomarem a decisão, acho que você já explicou um pouco mas se tiver alguma coisa que você queira acrescentar, na hora de dizer "vou comprar, vou investir num empreendimento aqui" o que que pesa mais para vocês, é a economia geral do país, vocês pensam em, estou fazendo a conta aqui, o que pesa mais, é a economia, o quanto vai ter de retorno, não sei, ou é cada empreendimento é único, vocês tem regras gerais?

[André Britto] Não é uma análise tão fria assim. Primeiro a gente tem uma régua base, que é retorno. A gente tem para cada marca, a gente tem que dar

um retorno, A, B, C para elas. Então a primeira coisa que a gente tem como meta é margem, que aí é o nosso lucro sobre receita, essa margem ela tem que ser sempre uma para eu comprar um terreno. Então quando a gente tá aqui trabalhando na compra de um terreno, depois que a gente forma ele, entende mais ou menos faz uma parametrização de obra para entender mais ou menos quanto vai ser, entende quanto que tem que pagar etc, faz uma viabilidade, faz uma apresentação, manda para um comitê que a gente chama de Comitê Aprobatorio que é com a Diretoria, Presidência, etc. Em teoria, se esse terreno não tá dando a margem que a gente precisa, eu nem mando ele, porque ele não vai ser aprovado. Tirando um ou outro caso muito específico que assim, é um terreno muito especial, um terreno com uma condição, enfim. Por grosso modo, a primeira avaliação é essa, eu preciso fazer a minha conta parar de pé dentro das premissas da empresa. E não adianta nada eu atingir a margem, mas eu estar colocando um preço de venda que você vai olhar e falar “cara, não faz sentido algum”, num bairro de 7 eu estar rodando uma conta para vender a 15, não faz sentido. Então essa é uma primeira coisa. E aí outra coisa que a gente faz uma análise bem profunda, e essa o nosso comitê inclusive participa, que toda segunda feira a gente tem esse comitê, e aí tá lá o diretor comercial, o diretor de incorporação, o cara de terrenos, o financeiro, os presidentes, etc, aí é de fato uma análise qualitativa do todo mesmo. Por exemplo, tem terrenos que há 2 anos atrás a gente comprou ou compraria que com certeza hoje a gente não tá comprando, porque a gente sabe que, por exemplo a obra nos últimos 12 meses o INCC subiu 18%, a renda da população não subiu 18%. E eu não tenho como não repassar esse INCC para as pessoas então meu preço vai naturalmente subir, talvez não os 18% porque eu vou fazer uma ginástica aqui, outra ali, mas vai subir. Os preços do mercado, se você olhar algum gráfico, alguma coisa assim, talvez esteja um pouco cedo ainda, não deve ter muita informação dada ainda, mas assim deixa eu tentar pegar algum exemplo que eu tenha vivido recente. Vamos ver Moema, usando Moema novamente como exemplo, que é um bairro clássico do mercado imobiliário. Quando eu entrei aqui e comecei a acompanhar o mercado, Moema era um bairro que vendia a seus 11, 12 mil reais o metro quadrado. Este ano, teve um lançamento lá vendendo a 27 mil reais o metro quadrado. Esse lançamento, atípico, *outlier* total, mas a média do bairro hoje, se você parar qualquer pessoa do mercado e perguntar “Quanto vende em Moema?” essa pessoa provavelmente vai te falar 18 mil, pelo menos. E eu não sou tão velho assim.

[Ana Flávia] É eu tô pensando na diferença para os preços daqui. Porque o Tatuapé que tem empreendimentos da Porte que está chegando a 16 mil o metro quadrado.

[André Britto] Eu estive no Figueira, no residencial Figueira da Porte, o mais alto, sei lá. São várias unidades que estão vendendo a 20 mil o metro. Mas é que aí é uma soma de coisas.

[Ana Flávia] Lá é tipo um nicho, nicho. Esse do Figueiras, não é o normal para a região.

[André Britto] Isso, isso, é como eu estava te falando da microrregião, de como muda. A gente lançou agora no Tatuapé, na rua Cantagalo.

[Ana Flávia] Olha, esse não identifiquei ainda.

[André Britto] Coloca, ele se chama Living Villagio.

[Ana Flávia] Ah sim, já sei qual que é. Só não identifiquei pela rua, mas sei qual é. O Villagio Tatuapé.

[André Britto] A gente lançou lá agora, tem 2 meses. Ele tá de carro, acho que a 7 minutos do Figueiras é muito perto. O Figueiras vende que seja a 15, 20 sei lá. A gente exatamente por todo esse problema de custo de obra etc, nosso custo descolou e a gente tem que repassar parte pelo menos no preço. A gente saiu a 10 e alguma coisa, 10.700, aqui internamente, conversando até com gente da região, chamaram a gente de louco porque em teoria deveria ser pelo menos 9, também na mesma história de Moema, se você parar alguém e perguntar "Quanto é o Tatuapé?" vão falar provavelmente alguma coisa perto de 9. Então a gente foi a quase 11 assustado. Vendemos muito, foi um lançamento que nos dois primeiros finais de semana, a gente bateu as duas metas que a gente tinha. Então para se lançar um empreendimento você tem que fazer uma análise muito, muito grande dessas coisas, porque são muitas coisas que estão em *check*. Por exemplo esse ano, a gente tem lançado coisas perdendo margem, eu não estou atingindo aquela margem A, B, C. Porque aí eu sei, que cara tudo bem para bater a minha margem eu preciso vender Tatuapé a 14 mil reais, é me iludir pensar que eu vou vender a 14 mil reais, então vamos perder um pouco

de margem, mas vamos num preço que a gente acredita que vai vender. Esse foi mais ou menos um caso.

Ai já fazendo um link com Plano Diretor, que eu acho que é o objeto principal, tem feito muita diferença pra gente, no otimismo do que faz sentido comprar e o que faz sentido vender em determinados preços, como é o projeto, em termos de legislação de fato. Então, o Cantagalo é um caso, que é esse do Villagio. Ele não é uma ZEU, ele é uma ZC. Ele é uma ZC então ele não tem estúdio, ele não tem nR, ele é um produto que a gente fala, ele é um puro sangue, ele é um produto que cara você não precisa vender 200 estúdios, você não precisa explicar pro cara porque que tem uma loja no térreo do prédio, porque que tem outros 10 consultórios em cima, ele é um produto redondinho. Então é um tipo de produto que o mercado absorve de forma mais fácil. Por isso que eu falei que o Plano Diretor ele é legal na teoria, na prática ele não funciona assim. Não é todo mundo que acredita nessa história de uso misto, não é todo bairro que faz sentido você ter o uso misto, não sei se São Paulo é uma cidade que a gente deva também adensar tanto assim. A gente não tá numa Manhattan que você precisa de fato adensar porque não tem espaço. Então tem muita coisa envolvida. A gente, por exemplo, tem sido difícil aprovar novas compras de terreno aqui, porque o momento é muito difícil econômico e a gente fica mais receoso. Um dos últimos que a gente aprovou, a gente aprovou por uma única razão, ele era um apartamento sem estúdios, sem nRs, sem nada, só uma torre de apartamentos de fato que é o que a gente sabe fazer, que é o que a gente sabe que existe demanda. Então para comprar um terreno, tomar uma decisão tem toda essa análise que é quantitativa em algum aspecto, obviamente, você precisa bater uma margem, você precisa de um preço que faça sentido, tem muita análise de mercado para fazer, mas ela é também bastante qualitativa no sentido de entender que tipo de produção arquitetônica e aí não estou falando de detalhes de arquitetura, mas que arquitetura a gente tá fazendo, que produto a gente tá pondo no mercado, versus o que o mercado absorve. Basicamente é isso.

[Ana Flávia] Entendi, deixa eu ver a próxima pergunta. Essa eu vou pular, era "Quais estudos sobre a região vocês fazem?" mas eu acho que vou mudar um pouco ela. Caso você queira pensar numa nova região, chutando vamos ver se tem a possibilidade de ir para a Vila Matilde, o que vocês teriam que estudar para ver se é possível ir para lá?

[André Britto] A gente estuda e acho que temos terreno na Vila Matilde, mas na Vivaz. O principal estudo, aí assim bem entre nós, o mercado imobiliário não é dos mercados mais científicos do mundo, está se tornando um pouco mais agora, então toda essa história de dados, de análises e tudo mais, é bastante nova no mercado imobiliário. O que se existe muito é conhecimento do local assim. O profissional do mercado imobiliário, alguém que trabalha aqui, está aqui de segunda a sexta e está fatalmente sábado e domingo em muito plantão de venda, em muito bairro, em muito terreno. Aqui por exemplo, em especial, por ser uma empresa judaica, aos sábados não pode trabalhar, mas domingo por exemplo tem várias equipes que saem e rodam terrenos. Terrenos que a gente tá cogitando comprar, vai 5, 6 pessoas juntas vê o terreno, anda na rua, vê como é, a gente fala muito que tem muito terreno que é muito bom pra morar, mas vai gerar uma dificuldade pra vender, porque é rua que não passa ninguém. Terrenos que é muito bom pra vender, mas talvez não seja tão bom pra morar. Então assim precisa estar no dia-a-dia, precisa estar na rua, é um mercado de vivência. Então a gente, pra qualquer bairro que a gente vai, ou até indo para outras cidades. Eu toco a nossa regional de Campinas, ela tá comigo, então por exemplo a gente vive um pouco de Campinas. Me liga o cara que compra terreno lá, e me fala vou comprar um terreno na rua Pedro de Toledo, eu não faço a menor ideia o que seja a rua Pedro de Toledo, porque eu não sou de lá então tem que pegar o carro, eu vou lá passo o dia lá, eu ando, converso com gente de lá, vai em imobiliária, entende como que é o mercado, então essas são as principais análises que a gente faz. Hoje em dia a gente já tem aqui dentro uma área de IM, que a gente fala, Inteligência de Mercado, e aí eu cruza isso com mapa de concorrência, pra entender o que o mercado tem produzindo, aí eu vou entrar mais um pouquinho na parte do Belém pra falar que era uma das coisas que você tinha mandado, pra entender um pouco do mercado, o que tem de oferta, o que tem de oferta nos próximos anos, a gente cruza com dados, mesmo os dados socio demográficos, quanto de dinheiro circula em tal região, qual que é a faixa de renda de determinada região, então tem outras análises sim um pouco técnicas vamos dizer assim que dá pra fazer, para tentar tirar alguma conclusão, então basicamente é isso. Aí por exemplo, falando um pouco do Belém que é um pouco o foco da sua pesquisa.

[Ana Flávia] Isso, Belém, Tatuapé e Carrão mais ou menos.

[André Britto] O Tatuapé a gente ficou muito tempo sem atuar, voltamos agora com o Villagio, como eu te falei. Então eu tenho menos base para te dizer assim. Não é tanto a nossa região, a gente entende que tem uma concorrência muito forte local, como a Porte.

[Ana Flávia] A Diálogo também imagino. Está construindo bastante, eles têm muitos terrenos.

[André Britto] A Diálogo tem bastante coisa, a Tegra se não me engano tá com bastante coisa aí.

[Ana Flávia] Eles estão com um só, eu até estou em contato tentando entrevista com eles também, que é o Universo Tatuapé, que são duas torres. Mas o que eu consegui monitorar deles até agora, só um terreno mesmo.

[André Britto] Eu acho que eles têm terreno comprado, não lançado ainda, se não me engano alguém comentou comigo. Então foi um mercado que a gente, talvez por falta de olhar mesmo, a gente não teve muito nos últimos tempos, embora todas as vezes que a gente lançou aí, a gente foi muito bem. E graças a Deus, o Villagio esse último que a gente lançou comprovou isso também. Agora pro outro lado, falando dessa região, a gente chama ali do Belém, que não é só Belém, mas enfim, próxima a estação Belém, Bresser-Mooca, e tudo mais, a gente tem alguns terrenos tá? Eu até peguei as informações aqui, porque não sou eu que cuido.

[Ana Flávia] Legal saber porque o meu recorte eu parei no Belém pela questão do que eu conheço, então legal saber que na Bresser também tem.

[André Britto] Tem, o nosso principal montante inclusive eu acho que tá um pouco mais pra baixo ali, mais pra perto da Bresser, mas é muito perto tá? É questão de andar um pouquinho no polígono. E lá a gente já tem 1000 unidades já lançadas da Vivaz, que é um empreendimento chamado Vivaz Estação Belém, que tem o 1 e o 2. Essas unidades majoritariamente HIS e aí entra naquela história assim que eu estava te falando, não é uma região que pega tanto preço e em contrapartida é uma região que eu consigo, pelo HIS tem incentivo então eu construo mais, então eu consigo trazer um VGV maior, pagar melhor no terreno e eu consigo comprar um terreno versus a concorrência, então mais ou

menos essas são as contas que a gente faz. E a gente entende que é um bairro que tem uma demanda muito grande, é um bairro extremamente central de São Paulo, aí falando do todo né. É um bairro que tá no meio, se você pegar São Paulo ele tá bem perto do meio, e ele tá muito perto de transporte público de alta capacidade, então tem tudo para ser um bairro muito bom. A gente entende que ele ainda tá no começo da curva de transformação dele, se você andar por essas ruas hoje ou você vai ver plantão de vendas, porque é um bairro que tá bastante ofertado, ou ainda vai ver bastante galpão industrial uma ou outra construção mais antiga, ele tá na fase de transição dele, você ainda não vê tantos empreendimentos novos prontos lá, pelo menos não dessa leva do Plano Diretor. Mas foi um bairro que valorizou muito, tem muita coisa lá, tanto que já lançando essas 1000 unidades, a gente vai lançar perto de 500 unidades até o final do ano, aí estou falando majoritariamente os lançados HIS, os próximos lançamentos com bastante coisa de HMP. Aí a subida pra HMP um pouco por causa de mercado, muito por causa de momento econômico que o custo de obra subiu demais, o HIS praticamente não tá viabilizando pra quase ninguém tá? O que eu falo é assim aberto. Como você tem um teto muito limitado de preço de vendas, se você sobe muito o seu custo de obra, a conta não tem como dar certo. Então a gente subiu um pouquinho o degrau foi pro HMP que você sobe um pouquinho o teto, e aí a conta da obra equaciona um pouquinho melhor, então devemos ter mais umas 500 unidades para vender de HMP até o final do ano. Tirando isso a gente tem mais 2 ou 3 terrenos em contratação lá, que são terrenos que já estão em produção aqui dentro, mas não são terrenos cravados, como certos que a gente vai lançar. Uns por questão de terreno mesmo, tem documento, análise ambiental, várias coisas que a gente tá fazendo que as vezes inviabilizam, e outros por que de fato, o momento, como você falou, momento político, econômico influencia? Sim, influencia muito, a gente tem essas 1000 unidades lançadas, não estão todas vendidas e é difícil acreditar que a população média em geral, vai ter um grande apetite e bolso para comprar muito apartamento, então a gente vai continuar lançando obviamente, tem muita coisa pela frente, a gente ainda vai crescer muito ano versus ano, mas é de forma um pouquinho mais contida. E aí assim, estava até conversando com a turma que toca a Vivaz para pegar um pouquinho de informação, basicamente a narrativa da região que você está estudando, ela é essa, ela é uma região de grande potencial no nosso entendimento, ela é uma região ainda de zona de valor um pouco mais baixa, então não se vende muito caro lá ainda, por isso consegue-se comprar terrenos com menos, um pouco,

se compra terrenos um pouco mais baratos, e é uma região que tá no começo, na minha opinião, em franco desenvolvimento porque pensa, só eu empresa vou levar 1000 apartamentos para lá. 1000 apartamentos muda um bairro. Isso sou eu. Ainda vai ter a Plano, a Cury, a não sei quem, não sei quem, vai ter 4 mil unidades novas lá de prédios de um médio geral, independente se a gente tá falando de HIS, HMP, o que que é, de um padrão bom, porque são empresas grandes com qualidade, etc. Colocando qualidade arquitetônica a parte, que eu sei que existe um grande dilema entre qualidade arquitetônica e mercado imobiliário, mas que leva padrão, que leva vida e que criam uma economia nova pro bairro. Hoje ele é um bairro provavelmente que de dia tem um pouco de gente da turma que trabalha nos galpões que de noite não deve ter nada, não todo né, estou sendo generalista.

[Ana Flávia] São quadras e quadras. Igual você tinha falado de uma quadra para outra muda completamente.

[André Britto] Isso, mas o grosso assim, pelo menos de onde o mercado entende como sendo oportunidade que é majoritariamente onde ainda é galpão, ainda são antigas fábricas, tudo isso vai mudar. O que hoje é um galpão, uma quadra inteira com um galpãozão vai virar uma quadra com 2, 3 prédios novos, que provavelmente os 2 ou 3 vão ter uma fachadinha ativa, que vai ser uma lojinha que vai ser isso que vai ser aquilo então ele tá num começo de desenvolvimento para se tornar um bairro um pouco mais misto de fato senão um bairro de fato residencial.

[Ana Flávia] Da Zona Leste você explicou um pouco, fez sentido isso, porque eu sempre morei aqui, então da minha perspectiva eu acho o Tatuapé super caro, mas agora que você falou em Moema, eu estou chocada que é 16 mil o metro quadrado, porque quando eu vi aqui o da Porte, acho que foi 17 se não me engano, eu pensei que a Porte estava doida. Como assim? Não vai vender, e vende.

[André Britto] O Figueira zerou a 20. Mas o Figueira por ser um outlier ele é legal de você avaliar, porque assim não é só uma coisa que dita o preço de um negócio. Esse mesmo prédio, em um terreno sem a figueira, a árvore, ele chama Figueira porque tem uma árvore dentro. Não ia valer isso tudo. Porque eles criaram todo um enredo, eles mantiveram a árvore linda lá, isso parece besteira,

mas isso sobe um pouquinho o preço. Esse mesmo terreno aqui no Itaim Bibi ia vender a 50 mil reais o metro, ao mesmo tempo que esse mesmo terreno mais longe em Itaquera não ia bater os 20, talvez batesse 15 para ser também um outlier, mas não ia bater 20. Então assim, tem muita coisinha, que varia, e a legislação cria ainda mais essas coisas. Outro caso legal, não tem muito a ver, na verdade não tem nada a ver com a sua mancha, mas assim falando de análise de Plano Diretor, hoje se você andar no eixo da Operação Urbana Faria Lima e até na Operação Urbana Água Espraiada você vai ver pelo menos 10 lançamentos de HIS, de Minha Casa Minha Vida, por que isso? Porque em teoria não faz muito sentido, eu poderia pegar esse terreno, lançar um apartamento não HIS e vender a 30 mil reais o metro quadrado, e vende, aqui na região vende a esse preço. Por que que acontece isso? Porque em cima do Plano Diretor você tem a Operação Urbana, não existe mais CEPAC, mas existe um incentivo pra HIS na Operação Urbana. Então hoje, eu pago num terreno da Faria Lima, eu pago mais no terreno se eu comprar pra fazer HIS do que se eu comprar pra fazer um apartamento SFH normal, porque no SFH normal como eu não tenho incentivo eu vou fazer 1 vez o terreno, duas vezes o terreno, porque eu não tenho CEPAC. Se eu comprar ele pra fazer HIS, eu vou fazer 4 vezes o terreno, isso vai me gerar um VGV maior, por mais que eu venda mais barato, vai me viabilizar pagar esse apartamento, esse prédio. Então a legislação, ela tá 100% ligada com como o mercado se comporta. Eu mesmo, vou lançar 2 empreendimentos meio nesse eixo Faria Lima, Pinheiros, tal, que são 2 torres de HIS em bairros que venderiam facilmente apartamentos que venderiam acima dos 15 mil reais o metro. Aí do olhar social-econômico vamos dizer assim, isso é muito legal, porque cara eu consigo trazer gente para morar, com certeza tem muita gente que trabalha na região e que não tem condição de hoje morar aqui e talvez vá ter. Em contrapartida, é um bairro todo que existe uma economia diferente, é mais caro. Então assim, cria-se várias anomalias, aí você vê muito por exemplo, gente e incorporadoras, não vou citar nomes, só vou garantir que a gente não faz isso, vendendo HIS desenquadrado da renda, para investidor. Aí você começa a criar um monte de bagunça no mercado que é fruto da legislação talvez não tão realista com o mercado, com a realidade sabe então?

[Ana Flávia] Eu ia perguntar assim do potencial que você vê para cá, se você não conhece muito a Zona Leste a região, mas pode chutar não tem problema. O que vocês veem que pode, porque aqui na região acho que sempre ou teve muita construtora local igual você falou, ou as pessoas construindo a própria

casa e vai passando de pai para filho, então esse adensamento de prédios e novas construções, dessas incorporadoras grandes vindo é desses últimos anos para cá. O que você diria que a região tem que ter, para trazer essas empresas, Cyrela, a Cury, etc., que trabalham na cidade toda? Aqui tem atratividade? O que falta?

[André Britto] Acho que tem total atratividade, e eu acho que o natural do mercado é todas as incorporadoras irem cada vez mais para aí e para outros bairros. A demanda por moradia, o déficit habitacional de São Paulo ainda é enorme, o mercado ainda existe, só que ele não vai conseguir existir só em Moema, então pensando aí do lado do incorporador. O incorporador ele precisa se manter vivo e/ou crescer, essa é a meta de todo empresário. Não tem como você pelo menos em empresas grandes, óbvio tem aquele cara que lança uma coisa ou duas por ano, ele pode ser bairrista. Mesmo a Porte que ela é grande, eu tive com um cara da Porte que foi quem me atendeu lá no Figueira, ele disse "A gente nem pensa em sair daqui por enquanto, ainda tem muita coisa para fazer aqui". E essa é a resposta, pensa um cara como a Porte, que já é grande, ele poderia facilmente estar fazendo empreendimentos em outros bairros e bairros grandes e bons, ele não quer sair, porque ali ele conhece a região, e tem uma demanda enorme. Toda a Zona Leste ainda não é uma região que estourou imobiliariamente falando, óbvio tem um ou outro polo que sempre estourou um pouco mais que é mais atrativo, mas não é que já estourou, ainda tem muita, eu não tenho números para dizer, mas assim como você falou no chute, tem uma população enorme.

[Ana Flávia] Sim, mais ou menos 33% da cidade

[André Britto] Exato, que já mora aí e que com certeza que faria mudanças, upgrades, downgrades coisas do tipo e tem uma população ainda maior de pessoas que não moram aí, moram talvez um pouco mais longe e querem chegar mais perto. Então assim, eu acho natural e a curva é totalmente crescente do mercado imobiliário na região, ainda mais que é uma região que é muito abastecida de transporte, ela é muito central. Se você tivesse me perguntado, por exemplo eu morei a minha vida toda no Morumbi, se tivesse me perguntando sobre o mercado do Morumbi, eualaria o contrário. Falaria cara, ele vai, sempre tem uma ou outra coisa, mas não é um mercado que tem tudo para ter uma curva mega ascendente. Enquanto a curva do Tatuapé sei lá da Zona Leste é

assim (sinal de ascendente), no Morumbi vai ser talvez um pouquinho para cima, porque até hoje não chegou o bendito do metro, o aerotrem. Você tem uma enorme dificuldade de escoamento de pessoas daquela região, então tem uma série de coisas que dificultam nesse sentido. É muito diferente da Zona Leste, ela é longe do centro econômico hoje? É. Mas tem tudo lá, aí, é completo e a gente, aí sendo bem franco, eu não frequento tanto, eu frequento os bairros hoje em função dos meus lançamentos, tem um na Freguesia, fui muito para a Freguesia, lancei o Villagio, fui muito pro Tatuapé. A rua Itapura é sensacional aquilo, sensacional, um monte de restaurante bom, movimentadíssimo, é um bairro muito bom. E tem muita oportunidade ainda. Então se você comparar, eu estava falando da história dos terrenos, se você olhar quantos terrenos tem na Zona Leste, Tatuapé, etc, ainda possíveis de se incorporar, de comprar, de fazer um empreendimento legal, versus quantos terrenos tem na Zona Sul, é meio evidente que o mercado vai caminhar para lá, porque uma hora acaba. A demanda diminui, porque aqui já tá mega ofertado e se nada muda no Plano Diretor, ok talvez tenha uma mudança daqui a pouco, mas se nada muda drasticamente, os terrenos continuam sendo os mesmos, então eu acho que o natural é que sim o mercado cresça bastante e acho que cada vez mais você verá placas de incorporadoras não locais aí. Acho que vai ter um momento que vai aparecer uma Even, vai aparecer uma Cury, vai aparecer a gente, a Tegra, acho que isso é o natural.

[Ana Flávia] Entendi. Fez sentido, eu estou pensando aqui na minha cabeça dois fatores. Um é a Zona Leste competindo com as outras áreas da cidade então no ponto de vista de empresas que atuam na cidade toda, tem outras áreas mais interessantes no momento e talvez essa barreira de entrada que seja as empresas que já atuam aqui e que já dominam um pouco talvez e para vir pra cá teria que ter um, não sei, um conhecimento maior.

[André Britto] É um mercado, que para crescer geograficamente, não é simples, porque é o que eu estava te falando, por mais que o geográfico seja na mesma cidade, São Paulo é muito grande, e é o que eu estava falando assim, a gente tem que viver muito o mercado, tem que conhecer muito, você vai implantar um prédio você tem que saber quem é o vizinho, como é o Sol, passa ônibus na frente, não passa ônibus na frente, quão perto tá de um metrô. É muita variávelzinha, aí do lado humano da arquitetura que querendo por mais que seja do mercado imobiliário com todos os problemas do mercado imobiliário,

ainda existe um pouco disso, que dificulta. Então enquanto existe demanda num bairro já conhecido, é o caso da Porte, porque que a Porte vai sair, se arriscar em outro mercado que já tem outra incorporadora, que eles não conhecem, que numa reunião da empresa quando forem falar na Porte da Rua Miguel Calfat, a Porte não vai saber nem o que é Rua Miguel Calfat. Se você for falar na Tegra o que é Rua Miguel Calfat na Tegra, vão saber, porque a Tegra atua na Vila Nova Conceição, Vila Olímpia, ela sabe o que que é. Então acho que é um pouco isso que acaba demorando com que o negócio aconteça, e porque o ciclo imobiliário é muito longo. O Plano Diretor mudou em 2014, 2016 a LPUOS. Mudou em 2014, você está começando a ver produto final deste Plano Diretor pronto agora, porque a gente demora meses para comprar um terreno, demora de 12 a 15 meses para lançar esse empreendimento, aí tem mais não sei quanto tempo entre começar a obra e lançar, e mais 30 meses de obra, então nisso são 4, 5 anos que se passam, então a gente tá sempre trabalhando no N-2, porque muda, e até a gente chegar demora um pouquinho.

[Ana Flávia] Legal. Então eu vou para a minha última pergunta. Você já soltou um pouco a sua visão do Plano Diretor, mas o que você alteraria no Plano Diretor se você pudesse alterar alguma coisa, ou na Lei de Zoneamento? O que seria? Uma ou duas coisas, para também não mudar tudo.

[André Britto] Agora você me apertou. Mas acho que eu mudaria a cota mínima, porque eu não sei se é uma análise tão fria e calculista assim sabe de para todo terreno adotar a mesma cota, eu acho que você gera algumas coisas extremamente densas em lugares que não faz sentido se adensar tanto. E eu acho, aí acho que é uma opinião polêmica, mas acho que vale para o seu estudo, eu acho que o modo como se tratou as vagas, é tapar o Sol com a peneira, eu acho que o caminho não é você limitar a produção de vagas, eu acho que é você olhar para a outra ponta. É você ofertar um bom transporte público de qualidade, então acho que a gente não devia estar olhando para “Vamos produzir menos vagas porque aí esse cara vai desistir de andar de carro e vai se virar para chegar nos lugares”, isso funcionaria se a gente tivesse uma malha urbana de transporte público de qualidade e de alta capacidade super consolidada. Se a gente tivesse um sistema viário e de ônibus que funcionasse super bem, se você tivesse um metrô perfeito que chegasse em todos os lugares que precisasse chegar, se você tivesse o Levi Fidelix com o aerotrem, sei lá o que você precisasse ter. Mas eu acho que essa inversão de papel, ela é bem cômoda,

bem polêmico, mas ela é cômoda pro lado político, porque ele vai lá e joga a responsabilidade pro lado do mercado. E fala "Ó, não produzam mais tantas vagas porque não faz sentido, queremos viver numa sociedade onde usa-se o transporte público". Isso é lindo, é perfeito, em Barcelona que funciona. Aqui ainda não funciona, eu acho que se acaba prejudicando aí em algum aspecto microrregiões porque, esse cara precisa ter um carro talvez. Existe por exemplo um negócio na lei que quase ninguém sabe, que a gente mesmo aqui esses dias estava discutindo isso que existe em algum lugar da lei, não sei onde, existe um incentivo para bolsões de estacionamento, para você criar como se fosse hubs. Que é aquela história, o cara mora de fato mais longe, ele vai ter o carro para fazer a primeira perna da viagem dele, ou seja, ele vai sair de casa, ele vai pegar o carro dele para deixar num bolsão de estacionamento, que este sim está do lado do metrô e aí ele pega o metrô e faz o resto da viagem, vamos dizer assim. Tem coisas que na teoria são muito legais, mas quantos desses bolsões você já viu funcionando aqui em São Paulo? Quem sabe disso? Acho que esse é um ponto que valeria ter uma análise talvez de possível mudança. Agora embora com todos esses problemas tem outras coisas que eu acho legais no Plano Diretor, eu concordo plenamente com o uso misto, a questão de segurança que você traz, você ter um prédio onde você consegue ter vida 24 horas. Embora a nossa produção arquitetônica não traga muito isso, você diminuir muros e aumentar permeabilidade tanto visual que seja através de vidro e fachadas ativas, quanto permeabilidade mesmo, conseguir criar essa malha urbana mais integrada, isso é muito legal do Plano Diretor. Eu acho que tem acertos no Plano Diretor, mas eu acho que ele veio num timing errado para São Paulo em alguns aspectos, sabe? Tem coisa que a gente não consegue absorver ainda. Não adianta a gente olhar para fora, achar muito legal, e achar que simplesmente escrevendo uma lei que o negócio vai se aplicar em São Paulo. Então é mais ou menos isso. Não sei se eu respondi a sua pergunta.

[Ana Flávia] Respondeu sim. Só para dar um contexto, o rapaz da Diálogo também criticou as vagas de estacionamento, então acho que vai ser um tema figurinha carimbada.

[André Britto] Vaga, aí sendo bem honesto, aí não querendo dizer que a minha análise vai ser melhor que a de alguém, vaga vai ser um negócio que todo mundo no mercado imobiliário vai reclamar.

[Ana Flávia] Sim, eu lembro quando saiu, falaram que foi uma disputa mesmo, parece que foi a briga mais intensa.

[André Britto] Porque divide muito a discussão. Aqui por exemplo, a gente tinha até outro dia consenso, principalmente da turma de vendas que apartamentos com mais de 90 metros não existe vender se não for com 2 vagas. Ok, o mundo mudou, eu mesmo por exemplo, que sou digamos assim um casal jovem, eu não pretendo ter 2 carros e uso pouco, venho trabalhar de bicicleta. Mas um apartamento de 100 e tantos metros, esse cara talvez vai ter 2 carros talvez. E aí entra o que eu estava te falando, eu acho que a gente poderia dar pelo menos a opção de ele ter 2 carros, se a gente construir uma cidade que ele não vai precisar de 2 carros, ótimo, golaço. Mas ele talvez hoje precise de 2 carros. E isso gera na conta mesmo do incorporador mesmo, isso gera muito problema. Porque era aquela história que eu estava te falando, e ela acaba sendo estopim de grande parte da produção arquitetônica estranha que a gente tem. Por causa da vaga, olha que lunático é isso. Por causa da vaga que eu preciso dar para um apartamento, eu produzo um estúdio de 20 metros, só pra eu dar a vaga. Então assim, é muito anárquico o negócio, não faz sentido. Você tentou melhorar um negócio, você tá piorando outro. Você tá criando 3 milhões unidades de estúdio que vão ficar ociosas, e que sei lá, o mercado não vai absorver, ou que vão ser usadas da forma que não era imaginada. O nR é uma enorme bagunça, ninguém sabe exatamente o que é um nR. Assim, a gente Cyrela é super Caxias e faz tudo muito dentro dos padrões, mas você rodar no mercado, você vê um monte de gente vendendo nR como se fosse apartamento normal. Você vê aprovação de nR que deveria ser apenas de um tipo, né, que tem nR1, 2, 3 que é de um jeito e os caras vendem como outro, e criam um monte de anomalia. Chega tem um monte de apartamento sendo vendido e você compra um apartamento e ganha um office, isso em teoria é proibido porque isso é venda casada. Enfim, cria anomalias, entendeu? Mais ou menos essa é a minha análise.

[FINALIZAÇÃO DA ENTREVISTA]

Entrevista Mitre

Data: 13/01/2022

Entrevistado: Cauê Bin

Cargo: Gerente de Novos Negócios

[Ana Flávia] Eu sou de arquitetura, e estou indo pro segundo e final semestre, comecei o TFG 1 em setembro, e agora o 2 que vai começar em março.

[Cauê Bin] Eu fiz USP também.

[Ana Flávia] Já aproveito e faço a primeira pergunta que é pedir para você se apresentar um pouco, apresentar a sua trajetória na Mitre, em Novos Negócios, o que te levou para essa área. E aí depois eu sigo para as perguntas do TFG, explicando a pesquisa e tudo.

[Cauê Bin] Bom eu como profissão, fiz engenharia civil na USP. E aí em 2016, quando estava pra me formar já, estava no quinto ano, aí eu fui procurar meu estágio e até porque na Poli na época a gente estagiava muito tarde. Hoje um pouco menos, hoje até tem gente de quarto ano, terceiro, até por conta da pandemia tá mais fácil assim de conciliar. Mas na minha época era só no quarto quinto ano, e ainda fui procurar estágio só no quinto ano, fui procurar em Janeiro, e aí foi bem naquela crise que a gente estava vivendo de construção estava uma porcaria. Aí eu fui trabalhar numa reforma de um escritório em Moema, nada a ver com a Mitre. Fiz mais porque queria um emprego, queria me formar e tal, aí beleza. Aí fiquei lá, ajudei a tocar a obra enfim, eram 600 metros quadrados, eram 3 casas residenciais que o proprietário ia converter em um escritório enorme comercial. Aí beleza, fui ficando lá, mas com a cabeça de só estou cumprindo a obrigação para poder me formar e preciso de alguma coisa melhor.

Aí a Mitre estava, na verdade a Mitre, já misturando com a Mitre. A Mitre tem 60 anos já de história, só que sempre foi uma empresa muito pequena até então. E

aí na época, nunca tinha ouvido falar da Mitre, a Mitre devia ter em 2016, que foi em quando eu estava procurando emprego, devia ter perto de 30 funcionários, mas 25 a 30, bem pouquinho mesmo. E desses 30, eu conhecia 2 pessoas que estavam na Mitre, 2 estagiários, e aí uma delas a Taís me indicou para uma vaga na engenharia, que foi quando eu fiz o processo seletivo e acabei entrando. Entrei como estagiário de Planejamento e Orçamento de Obra, fiquei uns 4 meses nessa área até me formar praticamente. Me formei em Dezembro de 2016 e fiquei em Planejamento e Orçamento até Outubro. E aí em outubro abriu essa vaga em Novos Negócios de estágio e aí eu vim para Novos Negócios mexer com terreno, e fiquei como estagiário 3 meses, Outubro, Novembro, Dezembro, e me formei. Aí começou a minha trajetória, de Analista, tudo, ia performando e fui subindo. Virei coordenador em 2020, e em 2020 ainda fui convidado para ser sócio da companhia e em 2021 virei gerente, né ano passado, em Setembro, virei gerente do time. Hoje a gente está em 8 compradores. Sou Gerente de 3 times, que ao todo dá 8 pessoas. Esses 3 times têm de 2 a 3 membros em cada time, que dá as 8 pessoas que eu comentei.

E ano passado a Mitre fez IPO, a gente abriu capital na bolsa, então hoje a gente de 25 funcionários de quando eu entrei, hoje a Mitre tá com 412 funcionários. Então é uma empresa completamente diferente de quando eu entrei, tanto é que quando eu entrei, eu era estagiário da única compradora da companhia, que hoje é a diretora que é a Gabriela. Então era basicamente nós dois, e hoje sou eu e mais 8. Então a equipe cresceu bastante. Mas é por conta disso, a gente abriu capital no ano passado e o volume de terrenos, antes a gente lançava, 1 ou 2 prédios por ano, porque era o que o nosso bolso permitia e não tinha tanto capital assim. E hoje com a Bolsa de Valores, e tudo, a gente conseguiu levantar capital e a gente passou a lançar 10 prédios por ano, mais ou menos. Então por isso que a gente teve que expandir bastante. Mas assim, bem rapidamente é o que eu tenho de trajetória.

[Ana Flávia] Entendi. Então agora eu explico um pouco do trabalho. Eu moro aqui na Zona Leste, moro próxima do metrô Carrão, então quando foi chegando a época do TCC eu falei "o que que eu vou estudar?" e eu sempre gostei mais da área urbana, do planejamento, e comecei a ver um monte de empreendimento aqui pipocando, e o Tatuapé já era uma das regiões daqui da Zona Leste onde tem mais empreendimentos, e eu falei, "tá diferente, tá diferente" vou ver se é por conta do Plano Diretor de 2014, do adensamento perto do metrô. Então eu decidi pegar esse tema mesmo, ver perto dos metrô Belém, Tatuapé e Carrão,

talvez vou comparar com o resto da linha, não sei ainda. Mas a ideia é essa, ver os empreendimentos que estão sendo lançados, ver qual o papel do Plano Diretor, se foi bom, se foi ruim. Então está sendo bem legal como metodologia, conversar com as incorporadoras e entender qual que é a visão de vocês sobre esse adensamento, se está sendo bom, ruim também, o que é positivo, o que que é negativo, qual a atratividade da região. Então é um pouco isso.

[Cauê Bin] Legal, é um bom tema. A Mitre tem se aproximado bastante da Zona Leste.

[Ana Flávia] Sim eu vi. Tem 2 na Vila Matilde, um na Guilhermina, um aqui no Tatuapé.

[Cauê Bin] Um no Tatuapé. E mais alguns terrenos que a gente tem aí que esse ano deve lançar mais um, mais pro final do ano, mais pra Novembro. E a gente segue procurando, na ZL como um todo. A gente vai na verdade do Tatuapé até a Guilhermina. Por enquanto. A gente não deve passar da Guilhermina. Porque assim, até já e antecipando, o produto da Mitre é bem de média, média alta renda, e até a Guilhermina a gente consegue um público que consegue pagar pelo nosso produto. Pro Patriarca, ali pra frente, a gente teria que entrar mais pra um Minha Casa Minha Vida, por exemplo, que é um produto que lógico, vai super bem, mas é um produto que a Mitre ainda não sabe fazer. Porque no Minha Casa Minha Vida, você tem que saber construir barato. A grande diferença do Minha Casa Minha Vida é essa. Uma obra enxuta, com pouco lazer, uma fachada mais simples, vaga descoberta, enfim, algumas unidades sem vaga. Enfim é um produto um pouco diferente do que a Mitre sabe fazer e a gente ainda preferiu se manter fora do Minha Casa Minha Vida, como uma estratégia da companhia mesmo. Assim como tem outras companhias que só fazem Minha Casa Minha Vida. A gente preferiu deixar pra quem faz bem feito, tocar esse produto. Como a gente tá na média e alta renda a gente vai na ZL do Tatuapé até a Guilhermina.

[Ana Flávia] Belém, Bresser vocês chegam a olhar? Porque tem outros que olham.

[Cauê Bin] Belém a gente olha, não temos nada hoje de landbank, de terreno comprado no Belém, mas a gente olha também. Bresser a gente já olha menos e

a gente já começa... Porque é uma zona um pouco industrial. Assim tem estações que a gente acha que é mais residencial, mais a nossa cara, sabe?

[Ana Flávia] Então eu vou pra minha primeira pergunta. Como vocês veem o fato do Plano Diretor de 2014 incentivar o adensamento dos eixos com as ZEUs e as ZEUPs, as previstas. E qual o peso que a legislação e economia tem na hora de tomar a decisão a favor de um empreendimento?

[Cauê Bin] Hoje, vou dizer 95% dos terrenos da Mitre são em ZEU. Isso não só na Zona Leste, tá? Na cidade inteira.

[Ana Flávia] Ah então posso pedir uma coisa também. É legal como você, eu não sei se dentro da Mitre você é mais focado na Zona Leste ou você também trata terrenos na cidade toda, fazer essa comparação. Porque eu conversei com a Diálogo e com a Porte que focam só aqui na Zona Leste, conversei com a Cyrela e agora com vocês que atuam na cidade toda. Então é legal, se você quiser fazer essas comparações ao longo da sua resposta.

[Cauê Bin] Assim, eu sou o único gerente da companhia, então eu acabo olhando meio que a cidade inteira. Mas mesmo os meus times, os 3 times a gente não segrega por região, a gente deixa livre pra todo mundo olhar tudo, a cidade inteira. Não tem ninguém que é especialista, que ah só compra na Zona Leste. Até porque as vezes alguma zona tá mais difícil de comprar aí prejudica a pessoa. Então a gente deixa todo mundo livre para comprar o que couber na conta, o que fechar a conta pra companhia. Mas na cidade inteira, a gente tem 95% ou mais de terrenos em ZEU e um só fora de ZEU que é uma ZC. Não desculpa é uma ZM, o terreno que a gente tem que não é eixo.

Então assim, historicamente, vamos dizer, desde 2014, 2016, quando vieram essas novas leis, o único zoneamento que fecha a conta para nós na cidade inteira é ZEU. A gente tenta comprar outros zoneamentos, tenta comprar ZC, tenta comprar ZM, mas historicamente não tem fechado muito a conta. Isso muito por conta do aproveitamento, ZEU 4 vezes e ZM 2. E por conta dos benefícios da ZEU. Na ZEU além das 4 vezes me permite fazer mais 20% de unidades não residenciais, mais a fachada ativa, que são as lojas e tudo. Com o mesmo terreno você constrói muito mais. Você ganha mais dinheiro, enfim, a conta ela melhora muito. Então eu já diria que não é algo específico da Zona Leste, mas da cidade como um todo, a ZEU é bem estimulada na cidade inteira.

Acho que por isso que você vê, aí não de forma específica da ZL, mas de tudo que todas as incorporadoras estão lançando perto de metrô. Porque é perto do metrô que a gente encontra ZEU. É o que tá fechando a conta para a grande maioria dos incorporadores. Aí tem alguns que conseguem fechar a conta em ZC e os que são especialistas em Minha Casa Minha Vida fecham muito a conta em ZEIS. Mas para nós é majoritariamente ZEU.

[Ana Flávia] E esse adensamento, e entrando no que é positivo e negativo, também pensando nas outras entrevistas, o que você vê de positivo e negativo nas ZEUs.

[Cauê Bin] O que a gente vê de positivo, é que bom primeiro que elas são perto do metrô então já tem um apelo comercial. Porque hoje o que todo mundo busca é um transporte eficiente, perto de casa. Mas do ponto de vista de viabilidade financeira do negócio, é um pouco do que eu respondi agora a pouco, de que o terreno, você as vezes paga a mesma coisa no terreno, mas você constrói o dobro por conta dos benefícios todos, do aproveitamento de 4 vezes. E então como você constrói muito mais com o mesmo terreno isso melhorou muito a nossa conta com esse tipo de terreno, entendeu? E ao passo que piorou muito para outros tipos de terreno. Então a ZEU tem esse ponto positivo de deixar a gente construir bastante. Aproveitamento alto e tudo mais, e a proximidade com o metrô, que é um ponto comercial que a gente vê que faz diferença.

[Ana Flávia] E negativo?

[Cauê Bin] Negativo, hoje eu já diria, por exemplo na ZEU até por conta do metrô, você tem alguns artigos lá que deixam a gente construir apenas 1 garagem por apartamento. E a gente sabe que as pessoas, tudo bem, tem um metrô perto, mas venderia melhor se eu tivesse duas vagas. E as vezes é uma vaga de uma pessoa que vai trabalhar e a outra vaga é da pessoa que as vezes tá em casa, precisa buscar o filho na escola, vai fazer compras, enfim. Tem muita gente ainda que tem 2 carros, então é uma reclamação que a gente recebe do nosso comprador. "Pô tô pagando meio milhão no apartamento e tem uma garagem só" ou mais as vezes 1 milhão, depende da região, mas com uma vaga só. Acho que isso é um pênalti. Outro pênalti, é que a ZEU limita o tamanho do apartamento, a tal da cota parte lá, que enfim, tem que ter um apartamento a cada 20 ou 30 metros. Acho que é 20. Então eu tenho que fazer

apartamento pequeno pra atender a cota parte. E as vezes, por exemplo, o Tatuapé é um exemplo, mas na Mooca é mais. Na Mooca, o pessoal gosta de apartamento grande com duas garagens, e é um produto que teoricamente não é o que encaixa na ZEU, porque na ZEU pela forma como ela foi construída tem que ser apartamento menor, com uma garagem só, as vezes eu não atendo o público nem na metragem, nem no número das vagas. E aí um terceiro ponto negativo também, a gente se vê obrigado a fazer muito estúdio. O mercado tá ficando meio inundado de estúdio, pelo menos um pouco. A gente no Tatuapé fez uma torre de estúdio e uma torre de residencial, e a gente acha que esse mercado pode saturar. Lógico que tem público, é uma moradia legal, porque com 200 mil você consegue morar no Tatuapé. Lá na Guilhermina, por exemplo, a gente vendeu estúdio pra todo o pessoal de Guarulhos, que meu mora longe, sem transporte e vai economizar um baita tempo no dia-a-dia, porque vai conseguir morar perto do metrô. Então o estúdio tem esse benefício social de dar oportunidade para gente que não tem tanto dinheiro e tudo, de conseguir uma moradia própria de morar num bairro bom e tudo. Mas a gente tem um pouco de receio desse mercado saturar, entendeu? Porque a gente é obrigado a fazer estúdio.

[Ana Flávia] Tá, vamos seguir aqui. Para lançar um empreendimento, quais estudos sobre a região vocês fazem? O que deve ser levado em consideração? Essa pergunta vem de um lado, onde conversando com todo mundo, a economia pesa, a obra e o terreno são os dois lados que mais pesam, se você puder explicar mais da perspectiva de vocês assim. E também se quiser, dois pontos com o cenário de juros baixos, há uns 2, 3 anos atrás e agora o negócio tá piorando, e o preço da obra que encareceu.

[Cauê Bin] É a gente pra escolher um terreno, como custo, os dois mais relevantes é o custo de terreno e o custo de obra. São as 2 linhas que mais impactam na nossa conta. Então a gente tem que ter conseguido comprar um terreno, vamos dizer assim, não é abaixo do preço, mas sem fazer loucura. A Mitre é muito racional na compra do terreno. Então por exemplo Tatuapé, a gente foi super bem nesse empreendimento que a gente lançou lá mês passado, o Raízes Tatuapé. A gente lançou mês passado, já vendemos 300 unidades, está indo super bem. A gente quer fazer outro no Tatuapé, mas a gente não tá encontrando outro terreno mais ou menos no mesmo preço. E a gente sabe que a gente tem que pagar mais ou menos o que a gente pagou pra poder

fazer a conta que a gente fez. Então uma coisa que a gente leva muito em consideração é o terreno, assim no tipo de custo dele, de localização. A gente dificilmente vai comprar terreno que não é óbvio. Esse terreno do Tatuapé está a 200 metros do metrô, do Shopping, meio que não tinha como dar errado, na nossa cabeça, e estava num preço bom. Então tudo se encontrou assim para a gente comprar, e a gente gosta de comprar desse jeito. De localização e preço dentro dos nossos parâmetros do que a gente considera bom. O custo de obra é extremamente relevante também e isso ficou muito mais alto de 2 anos pra cá, desde que começou a pandemia, subiu aí de 30 a 40% talvez, num chute vai. E isso, obviamente eu preciso da engenharia da Mitre comigo indo no terreno, fazendo orçamento de obra, me dando um número seguro de quanto vai custar aquela obra, pra eu ter certeza do que eu estou fazendo.

Acho que um outro estudo que a gente precisa fazer, muito importante, é o estudo de mercado, no sentido de qual que é a renda desse público, qual produto que ele busca. Por exemplo que eu te falei, na Mooca eles gostam de apartamento grande, o pessoal da Mooca gosta muito de carro, então tem que ter 2 vagas, se não for 3 ainda. Então tem que conhecer o público que você tá vendendo seu produto, tem que saber o que ele tá buscando, qual que é a renda dele, porque também não adianta ele dizer que quer um apartamento grande e não conseguir pagar. É, e a gente estuda muito a concorrência também, porque sei lá, as vezes tem 2 produtos que vende no bairro, vou chutar qualquer um, 2 dormitórios e 4 dormitórios. A gente fez uma pesquisa de mercado e viu que os dois vendem bem, é o que o público busca. Só que nos últimos 6 meses, todo mundo lançou 4 dormitórios, e aí teve muita oferta e começou a sobrar apartamento no mercado porque todo mundo fez a mesma coisa. Então eu vou fazer o outro pra fugir do que é óbvio, pra fugir do que todo mundo está fazendo. Então a gente estuda muito a concorrência para não imitar o que eles estão fazendo. Às vezes imita sim, porque as vezes é o que tá vendendo, a demanda tá alta, então meu, vamos fazer igual, vamos embora, vamos surfar a onda junto. Mas as vezes a gente tem que fazer diferente pra se destacar. Então a gente tem que estudar a concorrência.

E em relação aos juros que você comentou, quando os juros abaixam, que era a nossa situação a 2 anos atrás, 1 anos atrás, começo de 2021 até o apartamento e torna muito mais acessível né. Porque a parcela do financiamento ela diminui. Então sei lá se eu tinha que ganhar 10 mil por mês pra pagar aquela parcela, como a parcela diminuiu, agora uma pessoa que ganha 8 mil consegue pagar o apartamento. Então até um ano atrás, a gente conseguia vender o apartamento

para muito mais gente, porque os juros eram baixos e a parcela caía. Hoje com os juros subindo, a parcela, ela volta a aumentar de valor, e ela aumentando de valor, eu não consigo vender pro cara de 8 mil, tenho que voltar a vender pro cara que ganha 10. Ou eu diminuo o tamanho do apartamento, para poder vender ele mais barato e voltar a vender pro de 8 mil. Então é uma coisa que a gente tem que se atentar. Por exemplo a gente lançou alguns produtos ano passado com 130 metros quadrados, em alguns bairros, aí não é Zona Leste, é na Zona Sul, Vila Mariana, Vila Clementino, lançamos com 130. Aí a gente lançou no Campo Belo, um com 110, esses 20 metros a menos, as vezes é o que faz a diferença pro bolso do cara, do comprador. Do Campo Belo, que é 20 metros menor, vendeu muito melhor. É um produto que tá quase todo vendido e o de 130 do outro bairro, tá vendendo mais devagar. É uma coisa que explica pode ser isso, não que necessariamente é isso, mas pode ser isso. Às vezes é o que cabe no bolso. Então com os juros subindo a gente pode pensar em fazer apartamento um pouco menor para caber no bolso do comprador, entendeu?

[Ana Flávia] Essa questão dos juros também afeta, porque o ciclo imobiliário é longo, e tem como prever, mas não muito, vocês compram o terreno hoje, lançam daqui 4, 5 anos, às vezes, então como vocês se preparam para essa incerteza?

[Cauê Bin] Assim, engraçado o Fabricio até estava falando, o Fabricio é o dono da companhia, o CEO, o presidente. Ele há 2 meses atrás ele estava falando nisso, as vezes a gente compra um terreno com um presidente, lança com outro presidente já no país e entrega com outro presidente no país, então de fato é difícil, falar que vai prever todos os cenários acho que é impossível. E se a gente tiver muito medo de fazer as coisas a gente também não faz nada, então a gente tem que seguir fazendo o que a gente faz. Algumas coisas que a gente faz pra se prevenir eu acho que é o seguinte, primeiro que a gente não fica muito tempo com o terreno parado, então se eu comprei o terreno agora, se possível eu quero lançar ele esse ano, para eu não correr o risco de não saber o futuro, entendeu? Então a gente dificilmente fica com o terreno parado, acho que isso é bem positivo. E o segundo ponto que eu acho que é bem relevante também, a Mitre sempre tenta ser o melhor produto do bairro, então por exemplo, vou dar o exemplo do Tatuapé. A gente lançou lá um apartamento de 84 metros, se eu não me engano, um deles, tem outras tipologias também. Se eu não me engano a Tegra e a Diálogo também lançaram essa tipologia, um lançou

15 dias antes da gente que foi a Diálogo. Mas aí o que acontece, meio que 3 empresas lançaram a mesma metragem, teoricamente com o mesmo público alvo, é tudo parecido. Aí o que acontece, não necessariamente tem comprador pros 3 prédios, as vezes não tem, as vezes tem 100 pessoas que conseguem comprar aquele apartamento e os outros 2 prédios ali ficam, não conseguem vender. Então a Mitre sempre tenta fazer o prédio que é a primeira escolha do cara. Qual que é a nossa ideia, beleza vai lançar Mitre, Tegra e Diálogo o mesmo produto, o cliente vai no plantão dos 3, mas a gente quer que o cliente escolha o nosso, entendeu? E como é que a gente faz isso, a gente quer ter o produto mais bem resolvido, então lazer mais completo, fachada mais bonita, localização melhor, preço melhor, a gente tenta ganhar nos critérios de escolha mesmo do cliente, para na hora dele fazer abalança dele, de escolher o produto que ele vai comprar pra vida dele, ele escolha o nosso. Então via de regra, até acho que é legal você fazer a comparação dos 3, Mitre, Diálogo, e Tegra que lançaram tudo agora em Dezembro, você vai ver, mas na minha opinião, lógico que eu sou da Mitre, mas na minha opinião a gente tem a melhor localização, tem o melhor preço de venda, a gente pediu menos que os concorrentes e a gente tem o melhor produto, a fachada mais bonita, o lazer mais completo. Tipo, a gente tem uma piscina, o prédio tem 40 andares, esse que a gente lançou, a gente fez uma piscina, acho que ela não é aquecida, ela é climatizada, e é uma piscina enorme, raia semi-olímpica. Não tenho certeza e é semi-olímpica, mas é grandona, chama a atenção sabe? Então são esses pequenos detalhes que podem fazer o cliente acabar escolhendo o nosso. Então a gente independente do cenário que a gente tá a gente quer ser a primeira opção. Porque não dá para prever o futuro.

[Ana Flávia] Entendi. Só teve essa dúvida mesmo, como o ciclo é longo, eu mesmo na minha pesquisa agora a gente tá vendo o produto do Plano Diretor de 2014, 2016 do Zoneamento, só 6, 8 anos depois a gente tá vendo o resultado. Porque demora para se adaptar, então é meio por isso a dúvida.

[Cauê Bin] Acho que até só como exemplo, esse terreno do Tatuapé, a gente terminou de assinar ele, os compromissos de compra e venda em 2020. E já lançamos em 2021, então a gente não demora muito a girar, essa roda toda.

[Ana Flávia] Também estou estudando fazendo o levantamento dos empreendimentos, e vendo os alvarás de aprovação e realmente dá pra ver que

o tempo tá curto, 2019, e 2020 o de execução. Então está super rápido mesmo, acho que não só vocês. Todos os que eu estou olhando. Acho que o negócio tá imprevisível, todo mundo já está correndo.

[Cauê Bin] Não deixa terreno parado.

[Ana Flávia] Você já respondeu um pouco, mas, a Mitre vê na Zona Leste um potencial de crescimento? E qual o cenário para os próximos anos? E nessa eu vou acrescentar, comparando com as outras regiões da cidade, eu sei que cada terreno é único, mas você faz a conta pelo terreno e não necessariamente pela região, mas eu não sabia, mas agora eu sei, que o metro quadrado aqui é bem menor do que em outras regiões, então eu achava que o Tatuapé era super caro, depois eu descobri que não é.

[Cauê Bin] Ele é em relação a Zona Leste, mas em relação a cidade ainda não.

[Ana Flávia] Porque aqui é o meu mundo e já achava super caro. Porque eu moro aqui há muito tempo e a gente chegou aqui quando ainda era mais acessível. E aí depois descobri que Moema era super caro.

[Cauê Bin] Sim, Moema, Pinheiros, Vila Mariana.

[Ana Flávia] Então se puder comparar assim, quais zonas vocês veem que tem potencial por mais que meu foco seja aqui. Porque é importante eu comparar também porque a cidade não está isolada.

[Cauê Bin] Zona Leste a gente historicamente tem tido os resultados mais, não é necessariamente o produto mais lucrativo, tá? Mas é o produto que vende mais rápido. A gente lançou o da Guilhermina e passou 2500 pessoas no stand em um final de semana.

[Ana Flávia] No de lançamento?

[Cauê Bin] Sim, no de lançamento. Teve gente que dormiu na fila, parecia que estava comprando um Iphone. E era muita gente, muita gente mesmo. Então o produto da Zona Leste, ele tem essa característica muito legal para a gente que é assim eu acho que tem um déficit histórico aí, muito grande de moradia, e

tem um público com renda, super trabalhador e tudo, e tem essa carência. Tem condição de pagar, mas não tem quem entregue o produto. Não tinha, agora tem. Mas acho que tinha tanta demanda reprimida ali desse pessoal todo com dinheiro, que a gente faz o produto e é super bem aceito. Lógico que a gente, de novo dando uma opinião da Mitre, eu acho que a gente tá fazendo algo acima do que os nossos concorrentes fazem. Eu acho que os produtos da Mitre são mais bem construídos que o da Diálogo, um lazer mais completo, tudo mais. E acho que o público da Zona Leste também sabe reconhecer isso, tanto é que eu posso estar falando bobagem, não tenho certeza disso, mas quando a gente lançou o da Guilhermina que foi em 2017, o mercado imobiliário ainda estava bastante em crise, essa crise aí foi 2014, 15 e 16, 17 estava numa retomada. Quando a gente lançou, aliás a gente lançou em março de 18 o Guilhermina, quando a gente lançou ele. 18? Acho que foi Março de... Não, Março de 19. Mas enfim, a gente estava nessa retomada toda, e assim naquele trimestre, até onde eu sei, o Guilhermina foi o produto que mais vendeu no mercado naquele final de semana. Ele vendeu 86% no final de semana, das 2 mil pessoas lá. Então eu acho que o público da ZL ele gosta muito do produto da Mitre, além de ter essa demanda reprimida, ele gostou do que a gente está propondo para a região. Então plantas boas, lazer completo, fachada super bonita, localização legal, preço bom, melhor que do concorrente, lógico que não é barato. Acho que a gente está sendo bem feliz na Zona Leste. A gente lançou esse da Guilhermina, antes dele tinha lançado um na Vila Matilde e tinha ido bem também. Aí depois a gente lançou Guilhermina, depois a gente lançou outro na Vila Matilde, também está indo super bem, está em construção agora, na Rua Coronel Pedro Dias. Aí esse ano, né ano passado, a gente lançou Tatuapé que eu estava comentando que já vendeu mais de 300 unidades. É que lá são 600, então é muita gente, mas de 600 já vender 300 em um mês, sendo que o mês de Dezembro costuma ser o mais fraco, porque o pessoal já tá viajando, não está com cabeça de comprar apartamento, é festa de Natal, Ano Novo, enfim. Mas vendeu super bem e agora deve continuar vendendo porque as coisas começam a retomar. Então assim, tudo o que a gente lançou na Zona Leste a gente foi muito bem acolhido sabe? Então por isso que a gente continua olhando. É o que eu te falei, até extraoficialmente, esse ano em Novembro a gente deve lançar mais um, se tudo der certo. E a gente continua olhando pra 2023, 2024. Mas é isso, assim não é o produto mais rentável, mas é um produto dos que vende mais rápido, e isso é bom para a companhia também.

[Ana Flávia] Você acha que foi o primeiro que falou dessa demanda reprimida, e realmente, quando você vê a densidade populacional é um terço da cidade que mora aqui. [...] E eu vou te perguntar, vou falar que a Mitre abriu capital, essa pergunta eu não tinha, mas tem alguma diferença para a empresa, essa maior financeirização da empresa, entrar no mercado de capitais, é importante? Você falou que trouxe um fluxo de dinheiro maior para a empresa, que possibilitou fazer mais empreendimentos. Qual a mudança que tem? Qual a importância de abrir capital? E o que que muda? A margem de vocês tem que ser maior, já que agora vocês reportar aos investidores, a quem é "sócio".

[Cauê Bin] O Fabrício ele sempre foi muito exigente com resultado, até que quando o dinheiro era só dele, e do pai dele que eram os únicos sócios da companhia, puta se a gente errasse a gente estava errando com o dinheiro do dono. Então a pressão era, nesse sentido era a mesma assim, era o dinheiro dele que estava em risco. Ele quer ganhar dinheiro, como acho que qualquer empresário. E ele, o Fabrício a formação dele é mais em Finanças, é economista tudo, chegou a fazer também engenharia na Poli, mas acabou largando e foi estudar fora, e fez economia enfim, depois trabalhou em banco e depois assumiu a companhia. Então o negócio dele é número, apesar de lógico não é só número pelo número, mas é também número, mas ele é muito atento nessa parte. Então a Mitre sempre foi uma empresa de buscar resultado mesmo quando a gente era pequeno, o grande desafio que foi, foi manter essa filosofia de buscar resultado com a escala que a gente tem hoje. Porque uma coisa é você achar 1 terreno na cidade ou 2 por ano, que atenda a sua expectativa de retorno. Outra coisa é você ter que achar 10, todo ano. Porque agora a gente tem muito mais capital, e a gente obviamente tem que ter um retorno adequado para os nossos investidores. Então o grande desafio foi passar de achar 2 terrenos bons por ano para achar 10 terrenos bons por ano. E lógico que existe dor de crescimento nesse meio tempo, é pressão de volume, aí teve que crescer o time, aí a gente saiu de 2 pessoas, para 3, aí já estamos em 8, 9 comigo. E aí tem que gerar um alinhamento de cultura entre essas 9 pessoas para todo mundo ter esse mesmo critério de compra. A gente tinha muito costume por exemplo de comprar terreno em permuta, em dinheiro também, mas em permuta. Às vezes você quer 1 milhão no seu terreno, aí te dou 500 mil em dinheiro e um apartamento do futuro prédio que eu vou construir. Quando a gente abre capital, é engraçado isso, o cara que está me vendendo o terreno ele sabe, ele estudou a companhia e ele sabe que a gente está com dinheiro, então é mais

difícil dele aceitar o apartamento. E ele fala “Ah você tá com dinheiro em caixa, me paga em dinheiro”, entendeu? Então eu acho que é um trabalho a mais também de convencer o cara a aceitar o modelo de negociação com permuta e tudo. Então tiveram alguns desafios nesse sentido, mas acho que estamos conseguindo responder. E aí tem outros desafios que não são da minha área, uma coisa é você construir 2 prédios por ano, e aí você ter uma construção legal. Por exemplo, o nosso índice de satisfação, de aceite na primeira vistoria, o cliente compra o apartamento, ele vai vistoriar para entregar a chave, quando a obra fica pronta. Esse índice de satisfação nosso, de aceite na primeira vistoria, ele varia entre 96 a 100%. Então a cada 100 apartamentos que você constrói 96 não tem um probleminha, é muito bom, porque os outros 4 é sei lá uma pintura que precisa dar um retoque, alguma coisinha que não ficou tão legal, gente arruma e entrega. Mas isso quando você faz 2, 3, 4 prédios. Agora que a gente está fazendo 10 o desafio também é manter esse nível de satisfação. Mas acho que é tudo em decorrência da escala, esse dinheiro trouxe esses desafios para nós.

[Ana Flávia] Então vou para a minha última pergunta, já deu uns 40 minutos. Você já comentou um pouco daqueles pontos positivos e negativos, mas digamos que você é o Prefeito de São Paulo, eu sei que não é o Prefeito que faz o Zoneamento e o Plano Diretor, mas se você pudesse mudar alguma coisa no Plano Diretor ou no Zoneamento, o que você mudaria? Pode ser 1 ou 2.

[Cauê Bin] Hoje, tem algumas que eu mudaria.

[Ana Flávia] Então pode falar todas, não tem problema.

[Cauê Bin] Vou falar todas, e depois você vê quais você acha mais relevante. Uma é que eu não acho que a gente deveria ter uma cota parte tão pequena, porque isso está fazendo a gente não atender o público, as vezes o público tem dinheiro para comprar um apartamento grande e eu não posso fazer por causa da cota parte. Então eu acho que eu mudaria a cota parte, para melhorar um pouco a situação para o incorporador. Eu permitiria pelo menos a segunda vaga de garagem, não estou falando de uma terceira, quarta, só uma segunda porque para família acho que 2 carros ainda têm bastante gente que busca esse tipo de solução. Eu não tornaria tão obrigatório a questão do estúdio, como tem sido hoje. Eu tentaria deixar esse incentivo dos 20% a mais, mais amplo,

para se esse cara quiser fazer estúdio, quiser fazer residencial a critério dele, entendeu? Porque eu acho que estúdio pode saturarem algumas regiões.

E eu por fim, eu expandiria a área da ZEU. Porque ZEU hoje é a 300 metros do metrô. Como só fecha a conta para nós terreno em ZEU, por causa do aproveitamento e tudo, eu mudaria de 300 metros de ZEU em relação ao metrô para sei lá 800 metros. Porque daí ao invés de ter 10 terrenos em ZEU na Guilhermina, vai ter 50 terrenos em ZEU na Guilhermina. Aí como hoje são poucos terrenos que são ZEU e eles estão acabando porque está tudo virando prédio, o terreno em ZEU está ficando muito caro e aí quando o terreno em ZEU fica muito caro é ruim para quem compra o apartamento. Porque quem paga a conta é quem compra o apartamento, então o apartamento por consequência vai ficar muito caro. E aí se você deixa a ZEU ser maior, você vai ter mais oferta de terrenos em ZEU e aí eu não vou comprar aquele apartamento tão caro, eu comprar o do vizinho que tá um pouco mais barato. Enfim aí eu vou ter mais oferta de terrenos em ZEU, vou comprar o terreno mais barato e comprando o terreno mais barato, eu vou vender o apartamento mais barato. É bom para todo mundo. No final a gente tem que fazer algo bom que seja bom para o cliente final, mais barato, que caiba no bolso e tudo. Então acho que esse é um dos principais inclusive. Eu aumentaria bastante o raio da ZEU.

[Ana Flávia] Eu fiquei pensando aqui, e uma das críticas que eu tenho agora estudando, é a questão de ela ser meio que a mesma coisa na cidade toda, sendo que a cidade toda não é igual. Então igual você falou, o produto talvez, por exemplo limitar 20 metros na cidade toda, sendo que nem a cidade toda tem as mesmas pessoas, a mesma família, a dinâmica da ZEU na Zona Leste talvez seja diferente da dinâmica da ZEU em Moema. Então compartilhando aqui o que eu estava pensando, talvez a gente tenha que pensar um negócio menor não só, a cidade é gigante, não tem como você.

[Cauê Bin] Enquadrar todo mundo na mesma lei é difícil.

[Ana Flávia] É, a cota parte em Guilhermina talvez não funcione da mesma forma que no Centro, então não sei é uma das ideias que eu fico me questionando assim. Mas eu sei que é difícil. E isso em Congresso mesmo, em Seminários que a gente participa, muita gente fala isso, o negócio virou uma coisa só e a cidade não é uma coisa só e você tem que se adequar, ver que aqui é de um jeito, aqui é de outro. Não sei.

[Cauê Bin] Por um lado ter uma lei única facilita muito para nós porque a gente vira, não um copia e cola, mas a gente domina muito mais. Quando cria muitas regras, acho que um ponto negativo é esse, de você tem que pensar em muitas coisas, muita regrinha, em Moema é assim, isso pode ser negativo. Mas que de fato Zona Leste funciona diferente de Moema, de outro bairro funciona. Cada bairro tem suas peculiaridades mesmo.

[Ana Flávia] Mas então é isso Cauê, terminei minhas perguntas, muito obrigada por ter topado conversar, vai ajudar muito no trabalho. Agora é só o meu trabalho de transcrever.

[Cauê Bin] Imagina, boa sorte para você, e depois me manda quero dar uma olhada no TCC.

[FINALIZAÇÃO DA ENTREVISTA]

Entrevista Cury

Data: 17/02/2022

Entrevistado: Ronaldo Cury e Murillo Monteiro

Cargo: Diretor de crédito imobiliário, relações com investidores e institucionais / Gerente de Novos Negócios

[Ana Flávia] Vou gravar o áudio e depois eu transcrevo. Eu queria explicar rapidinho o trabalho, eu expliquei um pouco pelos e-mails, mas eu estou indo agora para o último semestre da faculdade, da USP e eu comecei a olhar os temas do que eu queria fazer e eu moro aqui perto do metrô Carrão, estou até perto de uma obra de vocês ali do Dez Tatuapé. E aí eu comecei a ver esse monte de prédio surgindo, aqui perto do metrô, eu moro mais próxima do metrô, e eu fiquei na dúvida se era a questão das ZEUs, questão dos Eixos. Aí eu queria olhar mais para região da zona leste, já que quando eu era criança eu morava em Itaquera e agora moro aqui então foi o que me motivou. Então eu estou olhando esses empreendimentos em volta dos eixos e eu cheguei em vocês porque foi a única aqui perto que entra no Minha Casa Minha Vida, no Casa Verde e Amarela e também tem uma construção um pouco diferente, porque eu só conversei com empresas de alto padrão e é legal ter uma visão do todo, não ficar só em um nicho. Então foi aí que eu queria ver e também vocês constroem em ZEIS, ZEIS 3 pelo que eu estava vendo.

[Murillo Monteiro] ZEIS 2, 3 e 5.

[Ana Flávia] ZEIS 2, 3 e 5, legal. Aí eu queria ter essa conversa, ver o que vocês acham do novo Plano Diretor, o que influenciou no trabalho de vocês, no dia-a-dia na busca de terrenos e então é um pouco isso. E antes de começar as minhas perguntas, eu queria pedir para vocês se apresentarem rapidinho, eu olhei o LinkedIn de vocês, mas é legal vocês contarem um pouco da trajetória de vocês, dentro da empresa, dentro da área de terrenos, novos negócios, se quiserem falar um pouco.

[Ronaldo Cury] Legal, eu sou o Ronaldo Cury, sou atualmente Diretor de Relação com Investidor, Diretor de Crédito Imobiliário e Diretor de Relações Institucionais, e também estou como Presidente do Conselho da Cury.

[Ana Flávia] Bastante coisa.

[Ronaldo Cury] É. Participo também das entidades de classe, da FIESP, represento a Cury no setor, através da FIESP, da ABRAINC, do SindusCon São Paulo.

[Ana Flávia] E na Cury você começou como estagiário?

[Ronaldo Cury] Não, na Cury, olha só. Eu fui estagiário numa outra empresa do setor, posso falar, na Gafisa. Entrei lá como estagiário, trabalhei lá, cheguei e fui subindo, analista, coordenador, estava avançando lá. Aí saí de lá fui ser empresário, montei uma outra empresa no setor financeiro, mas ligado ao imobiliário. Fiquei por uns 2 anos lá, e fui convidado para me juntar a Cury. Primeiro eu entrei na vaga desse cara aqui, eu era gerente de novos negócios. Então entrei na área de novos negócios, é uma área que eu sempre trabalhei, gosto, entendo, curto bastante. E vou passar a bola aqui pro nosso Neymar, o nosso Golden boy aqui, que é o Murillo que é o gerente de novos negócios da companhia.

[Murillo Monteiro] Meu nome é Murillo Monteiro, atualmente gerente de novos negócios da regional, a gente toca a parte inteira de São Paulo. A regional do Rio tem outra pessoa. Eu entrei na Cury como analista, e aí de analista, coordenador, gerente, foi subindo, foi escalonando. Sempre voltado a área de novos negócios, então hoje a gente toca toda a parte desde o cadastro do terreno, *briefing* de estudo de massa, reunião com proprietário, reunião com corretor, busca ativa com corretor, viabilidade técnica-econômica, interface de orçamentos com a engenharia, pessoal de infraestrutura, jurídico-imobiliário, incorporação, tem uma área nossa interna de meio ambiente, tudo isso hoje a gente tem interface, conversa muito com eles. E até a viabilidade de lançamento a gente ainda acaba fazendo na área de novos negócios. Depois tem uma área de definição do produto, tem algumas coisas que a gente vai fazendo um pente fino.

[Ronaldo Cury] Eu vou além, você participa da viabilidade de lançamento também. Ele faz duas viabilidades, a de compra do terreno e a viabilidade de lançamento, até a viabilidade de lançamento ele está envolvido.

[Ana Flávia] Para ver se por exemplo para ver se o custo da obra e essas coisas fecha?

[Murillo Monteiro] Tem 3 momentos, a gente tem uma viabilidade na qual a gente compra, que a gente tem alguns pré-orçamento e algumas métricas. Superação de diligência que seria um primeiro marco, a gente tem em contrato, a gente faz uma nova reunião de diretoria com a viabilidade atualizada. Passando adiante a gente tem uma nova viabilidade mais para a frente para lançar o produto. Aí com VGV já fechado, todas as tipologias aprovadas.

[Ronaldo Cury] Preço de venda mais refinado, custo de obra mais afinado.

[Murillo Monteiro] Então tem esses 3 momentos que acaba envolvendo bastante a área de novos negócios.

[Ana Flávia] Entendi. Então eu vou para a primeira pergunta.

[Murillo Monteiro] É se você quiser ir para a pergunta, acho que vai facilitar, mas acho que vai casar muito com o histórico da Cury, desde que eu entrei, foi um desenvolvimento de São Paulo mesmo que o Plano Diretor ajudou bastante, acho que vai te facilitar.

[Ana Flávia] Sim. Então vou fazer a primeira. Como vocês veem o fato do Plano Diretor de 2014 incentivar o adensamento nos Eixos e limitar o adensamento no miolo? Eu sei que vocês trabalham, como vocês falaram em ZEIS 3, ZEIS 5, não sei se impacta ou não impacta. E se isso impactou a busca de terrenos para vocês, se encareceu outras zonas da cidade e qual a relação desses terrenos da Zona Leste com outras zonas da cidade? É interessante porque vocês olham a cidade como um todo. Eu entrevistei a Diálogo e a Porte que atuam só aqui no Tatuapé e estão crescendo.

[Ronaldo Cury] Deixa eu dar uma resposta institucional e depois o Murillo dá a visão da Cury. A visão institucional é assim, já existia as ZEIS, ela foi criada no Plano Diretor de 2000 e Zoneamento de 2002. E lá na revisão do Fernando

Haddad, foi ampliada a área de ZEIS que foi muito bom para a cidade, acho que a cidade ganha muito com isso, você traz esse conceito da ZEIS que já tinha sido testado para áreas mais centrais, para áreas mais, você consegue trazer habitação popular para lugares que não tinham habitação popular. Esse do Tatuapé é um exemplo, entendeu? Você está numa área nobre, dando a oportunidade. Aí você tem a regra da ZEIS que um pedaço você tem que vender para famílias de até 3 salários, um pedaço para família que ganham até 6, e um pedaço livre. E aí dependendo se é ZEIS 1, ZEIS 2, ZEIS 3, você tem um pouco mais, um pouco menos de cada um desses quesitos.

Você trazer o adensamento nos Eixos, não é uma ideia nova, acho que nos anos 70 já teve isso daí. Então assim, é legal, é bacana. A única crítica que eu faço, aí é o setor inteiro que faz, é você querer definir que produto eu tenho que fazer ali. Você incentivar mais um produto do que um outro. Você incentivar mais o apartamento de 1 dormitório, você pode estar criando um monstrengo. Incentivar as lojas, ok. Mas incentivar os nRs, os estúdios, aí poxa isso daí não achei tão legal. E desincentivar as vagas de garagem, então alguns pequenos ajustes. Mas num todo, o Plano Diretor ele foi legal.

[Ana Flávia] Não gerou concorrência entre as ZEUs, o surgimento de empreendimentos ZEUs e ZEIS? Para vocês não, não são mercados iguais, não sei.

[Ronaldo Cury] Vou até passar a bola pro Murillo, ele vai dar um pouco do parâmetro do ponto de vista do que foi essa mudança do Plano Diretor para a Cury. A Cury é uma empresa que trabalho setor econômico, e se beneficiou muito com isso, né Murillo, passo a bola para você, você pode explicara melhor isso daí.

[Murillo Monteiro] Então Ana, na verdade quando eu comecei na Cury a gente tinha muita dificuldade em atuar mais nas áreas centrais de São Paulo e atuava mais na periferia. Guarulhos, áreas mais periféricas. Daí a gente fez um trabalho de busca ativa, a gente mapeou todas as linhas de metrô, trem, ônibus, shoppings, locais de grandes passagens. E levantou o zoneamento que na época fazia sentido para a gente, então ZEIS 2, 3 e 5. Colocou na mão dos corretores, pediu para eles trazerem, por que? Como a gente é especialista em baixa renda, eu teria menos concorrência em tese, porque na época que a gente começou a olhar os terrenos, não eram todas as construtoras que faziam baixa

renda. Então a concorrência era muito menor. Então a gente acabou nadando de braçada e comprando vários terrenos, então o Dez Tatuapé, o Barra Funda, o Canindé, Urban Mooca, a maioria tudo ZEIS, 2 3 ou 5. Aonde a gente começou a ter um pouco mais de dificuldade foi quando todas as empresas começaram a criar esse braço de baixa renda.

[Ana Flávia] Tipo 2007, 2008?

[Murillo Monteiro] Mais recente eu diria. Todo mundo começou a entrar de cabeça, tem uns 3 anos, que começa a pegar os concorrentes mais fortes com a gente mesmo. Então apesar da Cyrela ser sócia, ela vai lá e cria a Vivaz, tem Plano&Plano, tem Tenda, você tem muita gente. O que que aconteceu, as ZEIS foram acabando, e a agente teve que começar a se reinventar em outros Zoneamentos, que a gente tem o benefício de ter um potencial maior e não pagar outorga. Então qual que é a grande dificuldade, hoje a gente concorre em terrenos centrais e urbanos, de ZEU ou ZC, com pessoas do médio/alto. E aí eu entro fazendo o potencial de 6 sem outorga, ele entra no potencial de 4 com outorga. Minha obra é mais barata, tem lugar que eu não ponho vaga, ponho vaga. Então é um joguinho de xadrez que um tem que encaixar contra o outro. Então eles têm usado muito esse benefício do nR para colocar estúdio para aumentar VGV e conseguir fechar a conta. O nR deles é vendido, hoje a gente já vê a Benx e a Cyrela, como Living fazendo nR de 2 dormitórios, por exemplo e vendendo, não tá sendo só estúdio que eles têm feito. Então basicamente, com o Plano Diretor a gente foi muito beneficiado no começo, e depois que acabaram as ZEIS que eram a nossa especialidade, e o INCC aumentando muito o nosso custo de obra, você começa a ficar muito travado para vender para o cara que ganha 3 salários. Você só tem as variáveis de terreno, construção e venda. Se não abaixa o preço de terreno, não tem como essa conta começar a viabilizar mais. Então hoje a gente até começa a ver bem menos ZEIS 2 e 3, ZEIS 5 a gente ainda olha porque tem 40% de HIS 2, 20 HMP e 40 livre. Então o que a gente tem feito, que é um benefício do Plano Diretor, quando a gente enquadra como HIS, eu ganho potencial, mas eu ganho 20% fora. Então hoje a gente tem misturado no nosso produto o 2 sem vaga, e ao mesmo tempo eu tenho na ponta 2 dormitórios com suíte e com vaga, que eu vendo um pouquinho mais caro, mas ele está subsidiando o pessoal do HIS por conta de custo. A gente tem tentado se reinventar, mas cada vez mais é uma guerra. Porque cada empresa tem sua margem, cada empresa tem seu custo e tem gente que acaba fazendo

umas loucuras aí para tentar viabilizar terreno.

[Ana Flávia] É as outras comentam que tem que ir pro nR, porque terreno em ZEU eles falam que está difícil. Então imagino que esteja complicado mesmo.

[Ronaldo Cury] Uma coisa importante para tua pesquisa, aí Ana. Eu trabalho há 25 anos, eu nunca vi preço de terreno abaixar, nunca. Nunca vi.

[Ana Flávia] Sim, os gráficos você olha desde 90, e não abaixa mesmo.

[Ronaldo Cury] É pode não subir, pode ficar estável, mas ele nunca abaixa, ele sempre sobe.

[Ana Flávia] Sim. Eu estava lendo os anuários do SECOVI, e logo que saiu o Plano Diretor, eles comentaram a visão de que a ZEU, eu sei que não é a especialidade de vocês mas acho legal conversar porque vocês são do meio, de que a ZEU iria restringir muito a quantidade de terreno e aumentar o preço. Vocês acham que isso aconteceu?

[Murillo Monteiro] Na verdade a ZEU ela aumentou o preço, e o pessoal continuou comprando. Não restringiu. Então o pessoal tem feito cada vez mais loucura, mas não deixaram de comprar, não deixaram de lançar. Se você pegar os números mesmo de alto/médio padrão, o pessoal tem lançado bastante.

[Ronaldo Cury] É que eu entendo Murillo, quando eles falam isso, que assim você vai desincentivar a construção na ZEU (aqui acredito que ele quis dizer miolo), você vai privilegiar a construção nos corredores, e desincentivou. Assim, você para fazer um empreendimento numa ZEU você vai gastar muito mais do que você gastaria antes, você vai construir potencialmente muito menos do que você construiria antes. Então isso tornou mais caro. Ah mas as construtoras seguem acelerando na ZEU. Mas elas poderiam fazer o dobro do que elas estão fazendo, potencialmente.

[Murillo Monteiro] A cidade ficou com muita ZM, por exemplo. Isso é uma reclamação (inaudível). Para a gente também o custo de obra é horrível, é o pior custo.

[Ana Flávia] É o custo de obra, nos últimos 2 anos, eu olhei as tabelas do INCC,

sai de 3% para 12%, uma coisa bem maluca de pensar.

[Ronaldo Cury] Ana e voltando assim, pensando de uma forma macro o Plano é bom, a Cury se beneficiou pra caramba com o Plano. Mas para a cidade pensando no todo, acho que um ajuste é necessário. Aí esse ajuste que o setor reclama tanto, ele é um ajuste legítimo. Não é da boca para fora. Eu acho que a gente consegue ter uma cidade mais saudável se tiver esse ajuste.

[Ana Flávia] Esse ajuste, é uma outra coisa que eu penso, por exemplo, a Zona Oeste não é igual a Zona Leste, a Zona Norte não é igual a Zona Sul. Esse ajuste seria algo, por região? Ou algo, já que o produto que vende na Mooca não é o que vende em Itaquera, não é o mesmo que vende em Santana, chuto. Então seria algo por conta da ZEU ou por conta da região?

[Ronaldo Cury] Quer ver um exemplo que eu vou te dar? Quantas pessoas, você que conhece bem a realidade da Zona Leste, quantas pessoas, saem da Zona Leste para trabalhar no Centro?

[Ana Flávia] Todo mundo quase.

[Ronaldo Cury] Você não acha que seria inteligente, criar ou desenvolver um polo comercial, administrativo, x, e trazer emprego para a Zona Leste? É o que o pessoal da Porte tem tentado fazer.

[Ana Flávia] Sim é o que a Porte está tentando fazer com o Eixo Platina. Mas ainda em escala pequena.

[Ronaldo Cury] Sim, mas estou falando se você tem uma política municipal, do Plano Diretor, e da Lei de Zoneamento que incentiva isso daí, você vai atrair esse tipo de investimento para aí, para a região, e você muda a cidade entendeu? Então falta esses pequenos ajustes. Acho que o Plano em si é muito bom, mas ele tem alguns pequenos ajustes. É óbvio, cada região tem uma demanda, tem que pegar e olhar a demanda daquela região. O que que a cidade quer para aquela região?

[Murillo Monteiro] E os preços de terrenos variam também. Acaba variando o preço de terreno, em muitos casos a Outorga, que é o problema para eles, é alta

em qualquer parte da cidade. Então eu acho que é aonde acaba, eles procuram um lugar onde eles vão ter um ticket mais alto, que eles vão conseguir ter um melhor desempenho e por isso acabam fugindo de algumas zonas.

[Ronaldo Cury] Oh Ana, eu amo o tema cidades planejadas. Sou o cara maior fã da cidade de Maringá. Eu tive a oportunidade através da CBIC, que é a Câmara Brasileira da Indústria da Construção, de visitar Maringá duas vezes. Qual que é a história de Maringá rapidamente. Ela foi criada nos anos 50, uma cidade planejada lá pelos ingleses, que fizeram a ferrovia. Então era Maringá, Londrina, cada estação tinha uma cidade, e por lá essas cidades foram crescendo e em um determinado momento elas estavam se perdendo, tinham perdido aquela característica, o plano original já tinha ficado para trás, e precisava fazer um plano novo. Londrina não fez, Maringá a sociedade civil se organizou e contratou um escritório nos anos 90, de desenvolver o Maringá 20/30 que era um planejamento de longo prazo. Bom, a melhor resposta é só você ver o IDH de Maringá. É um dos melhores IDHs do Brasil, é uma cidade 100% saneada, déficit habitacional zero, não tem problema de mobilidade urbana, por quê? Tinha o trem que cruzava a cidade, aí os caras fizeram uma Operação Urbana para rebaixar a linha do trem e você conseguir passar de um lado para o outro em vários pontos dessa linha do trem. Fizeram um anel viário em volta da cidade, enfim os benefícios de uma coisa bem planejada. Então eu sou o cara que mais vai defender isso daí. O cara que gosta e que entende do mercado imobiliário vai defender um planejamento ideal. E para uma mega cidade como São Paulo, você tem que olhar qual que é a necessidade e o que que falta naquele bairro para os próximos 10, 15, 20 anos para você então direcionar e então resolver. Porque pô se a gente não desenvolver a Zona Leste com a cabeça comercial, levar emprego para Zona Leste, a gente vai ter que trazer 5 milhões de pessoas por dia pro centro da cidade. Se você deixar 1 trabalhando lá, você já está ajudando a para cacete.

[Ana Flávia] É, a linha vermelha agradece.

[Ronaldo Cury] A linha vermelha, a radial, todo mundo agradece.

[Ana Flávia] A Radial só vive parada, então deixa eu ir para a próxima. Para lançar um empreendimento quais estudos sobre a região vocês fazem? É, pensando que vocês vão para uma nova região, o que vocês levam em consideração?

Eu acho que eu vou separar, porque eu botei muitas perguntas junto. Então quando vocês pegam, estão pesando numa nova região, o que vocês olham, renda?

[Murillo Monteiro] Acaba sendo um mix de tudo na verdade. A primeira coisa que a gente olha é o terreno em si, o terreno. Topografia, metragem, potencial, qual o ticket de venda que a gente estima. Então se a gente nunca atuou lá, a gente tem algumas ferramentas, a gente vê os últimos lançamentos, como foram, VSO, etc. Depois que a gente tem isso mastigado, da primeira vez ali com o corretor, então a gente inicia uma negociação, faz reunião com o proprietário, desenvolve os estudos de massa com *briefing* baseado no que a gente pesquisou da região. Como a gente é muito focado no HIS, é muito parecido o que a gente faz na cidade inteira, é um caso ou outro eu a gente faz estúdio por exemplo. A grande maioria é o 2 dormitórios para vender para família, não é para fazer para investidor. Então a gente acaba fazendo esses estudos, viabilidade, enfim, a gente já tem alguns custos como premissa e validação da diretoria, validação interna. Mas São Paulo a gente acaba não tendo áreas novas para explorar porque acaba sendo meio concentrado onde a gente trabalha. Você estava comentando, por exemplo Santana, por conta do Campo de Marte é um lugar que a gente praticamente não consegue ver terreno porque ele é muito caro e [inaudível] verticalizado, então é uma região para o HIS em si, ele é muito complicado. Região Central você tem Operação Urbana, você tem algumas coisas que vão beneficiando e faz com que a gente vá migrando automaticamente praquela região.

[Ana Flávia] Entendi. Eu estou olhando, só explicando um pouco mais, a região perto das estações Belém, Tatuapé e Carrão. Ainda estou em discussão se eu estico até o final da linha, até Itaquera, e olho para as ZEUs que acho quando as ZEUs virarem ZEU, a Zona Leste vai ser a maior beneficiada. Então também estou pensando em olhar isso. Então porque que a Zona Leste, a região Leste 1 tem tantos lançamentos, e porque vocês por exemplo foram para aqui no Tatuapé com o Dez Tatuapé, o que que faz a região ser atrativa?

[Murillo Monteiro] Acho que o Ronaldo pode até ajudar. Mas historicamente a Cury sempre atuou muito na Zona Leste, então cabeça interna nossa, é um lugar que sempre funcionou, além do grande número de pessoas. Porque para a gente acabar vendo é um grande funil, na verdade você capta muita gente,

vem limpando quem tem renda, quem não tem, quem tem nome sujo, quem é aprovado, enfim, é meio um joguinho de xadrez. E esses terrenos que por um acaso a gente conseguiu lançar, esse caso do Tatuapé era uma ZEIS 5, então era um terreno que provavelmente, o pessoal da Tegra, de outras empresas não fariam, porque eles não teriam esse HIS para fazer. Então quando a gente acaba atuando nessas regiões a gente acaba pegando algum benefício de alguma legislação de terreno que encaixa a gente.

[Ronaldo Cury] É uma área central né. Mesmo sendo Zona Leste central, esse perímetro que você abraçou aí. E a gente sabe que todo mundo tem o sonho de morar aí, né. Quando você pega a Zona Leste mais longe, aonde eles querem morar, é aí, entendeu? Você colocar um produto abaixo do que está sendo oferecido pelo mercado, como abaixo? Como assim abaixo, como você vai conseguir construir mais barato que o mercado? Justamente como o Murillo falou, o Zoneamento ali era um Zoneamento de interesse social, era uma ZEIS. Então eu sou obrigado a respeitar, tem as regrinhas lá, tem que fazer unidade para vender abaixo. Apartamento de 200 mil nessa região aí, você sabe vai vender, não tem jeito.

[Ana Flávia] Vocês sentem que tem uma demanda reprimida aqui?

[Ronaldo Cury] Em São Paulo inteiro, não é aí ou ali. Para produtos com ticket mais baixo, acredito que abaixo de 200 mil você não consegue, numa área central ainda.

[Ana Flávia] Porque assim essa questão da demanda reprimida eu não tinha pensado até começarem a falar nas entrevistas. A Mitre, fazendo empreendimentos na Guilhermina, que eu não pensava que eles faziam, mas eles fazem. Eles falaram, quando põe na Guilhermina vende muito, tem uma demanda aí que a gente não sabia. Aí eu fiquei caraca vocês não sabiam, mas às vezes na Vila Mariana não sai tão bem. Sai tudo mas demora um pouco mais, e as vezes aqui na Zona Leste em 2 meses você vendeu tudo. Então é muito doido isso.

[Ronaldo Cury] São Paulo tem um déficit habitacional, estima-se de 1,5 milhões de moradia, na região metropolitana de São Paulo, é muita coisa. Então é muita gente querendo comprar, e acho que os programas habitacionais brasileiros

eles avançaram muito nas últimas décadas aí, a taxa de juros caiu bastante, o prazo para o financiamento esticou bastante. Eu lembro quando eu comecei a trabalhar 25 anos atrás, mesmo uma habitação chamada de Interesse Social, vai, o perfil de quem comprava era um cara, sei lá, no mínimo 35 anos de idade, 40 anos. Eles tinham que juntar mais dinheiro para dar a sua entrada e hoje a gente vê nossos clientes a maioria entre 25 e 30 anos, até abaixo disso, tem cliente de 20 a 25 anos que consegue comprar. Junta a renda do marido com a mulher, do casal, a renda familiar e eles conseguem.

[Ana Flávia] Legal! Deixa eu ir para a pergunta 6. O que mudou quando a Cury abriu capital em 2020? O que mudou na operação de vocês? Vocês tiveram um volume maior de dinheiro na companhia e vocês tiveram que buscar 10 vezes mais terreno? O que aconteceu com essa entrada assim do capital mais financeirizado?

[Ronaldo Cury] Na verdade assim, a gente levantou 970 milhões né.

[Ana Flávia] Nossa! Para mim é muito, não sei se para vocês é muito.

[Ronaldo Cury] 170 foram de primária, que ficam na companhia. O resto foi secundária que vai para os acionistas. Desses 170, sim a gente usou para pagar terrenos alguns que a gente já tinha comprado. Mas vou dar um exemplo real, a gente comprou, tinha um pessoal que abriu uma empresa, a Exto.

[Ana Flávia] Como?

[Murillo Monteiro] Exto, E-X-T-O.

[Ana Flávia] Não, não conheço.

[Ronaldo Cury] Eles abriram um braço popular, chamado Casa Viva. São ex-executivos da Cyrela, que abriram e tem a Exto como investidoras, e eles se espelharam na gente. Eles compraram um terreno em Pirituba e fizeram um produto muito parecido com o nosso produto, e já estavam com o projeto aprovado. Mas só que para você operar na baixa renda, tem algumas curvas, tem alguns cotovelos, algumas dificuldades que precisam ser vencidas. E eles tinham parado em uma dessas, eles não estavam conseguindo financiamento na Caixa

Econômica Federal. Como a gente tinha acabado de fazer o IPO em Outubro e a gente tem uma relação boa com esses executivos, porque eles trabalharam na Cyrela e a gente conhece um pouco de casa, acabou passando por aqui a oportunidade da gente comprar um pedaço desse empreendimento. A gente comprou em novembro, lançou em Março. O projeto já estava aprovado, e era um empreendimento de 4 fases, e a gente tinha previsto lançar 1 fase no ano passado. Foi tão bem que a gente lançou 3. Então o dinheiro foi usado dessa forma.

Agora não mudou nada na nossa companhia, o jeito de comprar terreno, as regras de compra de terreno, as políticas de aquisição de terreno, permanecem iguais. Claro, o desafio é grande, porque a gente está falando de um *landbank* de qualidade, você repor esse *landbank* com a mesma qualidade é um desafio que o nosso Neymar aí tem que fazer acontecer aqui em São Paulo, e o par dele lá tem que fazer acontecer no Rio, entendeu? E óbvio isso acaba envolvendo todo mundo da empresa, toda a diretoria, todo mundo super envolvido. Eu não estou diretamente ligado a área de terrenos, mas eu tô no mercado, tô em reunião, tô sempre buscando um terreno e sempre mandando para eles aqui analisarem, tentando ajudar de alguma forma a viabilizar. Porque a gente sabe, é o coração né, se você tem terreno mal comprado, não adianta, é muito difícil.

[Ana Flávia] Então aumentou o volume de lançamentos, de unidades?

[Ronaldo Cury] Sim, o *landbank* cresceu bastante nos últimos anos, aí, nos últimos 3 anos. A gente fechou o ano passado, isso eu posso falar porque é público, com 9,8 bi, quase 55 mil unidades, de potencial.

[Ana Flávia] É bastante.

[Ronaldo Cury] Mas sabe que para nós não é tanto, a gente lançou ano passado 2,8 bilhões, e a gente está falando de um *landbank* de 9,8. É bastante, mas não é tanto assim, você tem que repor isso daí e não é repor de qualquer jeito. Acho que o mercado inteiro já aprendeu é com qualidade. A qualidade desse *landbank* é muito importante.

[Ana Flávia] Tá entendi. Qual o cenário para os próximos anos na visão de vocês? O Plano Diretor está sendo revisto, o que vocês pensam para os próximos anos em questão de Zoneamento e Plano Diretor? O que vocês gostariam, qual

o rumo que tomasse?

[Murillo Monteiro] Se pudesse alterar?

[Ana Flávia] Isso, aí já junta com a minha última, se você pudesse alterar alguma coisa, o que você mudaria?

[Murillo Monteiro] Algumas conversas que a gente tem, acho que isso aí seria primordial, em ZPI e ZDE a gente poder fazer o HIS. Mas

[Ana Flávia] ZPI e ZD?

[Murillo Monteiro] ZPI e ZDE, Zona Predominantemente Industrial e Zona de Desenvolvimento Econômico. A grande dificuldade é que eles liberaram para você enquadrar como HIS, sem ser indústrias, mas você tem 28 metros de gabarito. E essas regiões tem bastante infraestrutura, mas são áreas potencialmente contaminadas e o preço do terreno não é barato. Então uma coisa que a gente sempre tenta pedir é, se quebrasse gabarito por exemplo, essas áreas se tornariam praticamente ZEIS para a gente. Onde você não adensaria tanto, com um prédio colado no outro, você conseguiria fazer vagas ao tem? e você faria o mesmo HIS pro pessoal. Você só melhoraria a conta e melhoraria para todo mundo na verdade.

[Ronaldo Cury] Colocaria mais gente no produto, sem trazer aquele adensamento maluco.

[Murillo Monteiro] Então por exemplo, pegar a região do Tamanduateí ali, é tudo ZPI. Ali é uma região que a gente conseguiu um terreno ou outro, testou, vendeu tudo. Então é uma região que para fazer um térreo mais 9, ela é uma obra mais cara, menos eficiente, adensada e eu não consigo viabilizar mais nada ali, então se agente tivesse essa quebra de gabarito, ajudaria muito, muito. Foi o que eu falei antes também, as ZEIS praticamente acabaram na cidade, então criações de novas ZEIS, facilitaria muito pro mercado porque você acabaria tendo novos locais com mais infraestrutura pro pessoal de baixa renda também morar mais próximo da cidade. Não adianta criar ZEIS na borda, afastado, porque uma a construtora geralmente não se interessa, dois, a venda é difícil, três o cara talvez vá comprar ali, e ele já mora ali, ele não vai comprar apartamento se ele

já mora ali. Então um lugar onde ele vai ganhar 2, 3 estações menos de trabalho, qualidade de vida melhor para eles também. Acho que é basicamente isso. Acho que como a gente acaba focando mais na habitação popular em São Paulo, acho que a maioria das pessoas que você entrevistou deve ter reclamado de Outorga, CEPAC, deve ter reclamado de outros pontos que para a gente acaba não interferindo hoje, no modelo que a gente faz.

[Ana Flávia] Não mas é legal ter essa perspectiva de vocês, das ZEIS. Realmente se você olha os mapas das ZEIS tem muita na borda, então trazer essas ZEIS mas para o centro é legal. O meu receio com a ZEU é muita gente igual, então o mesmo padrão num lugar só, então só média e alta em um lugar só, não é benéfico para a cidade, a cidade tem que ser diversa. Então realmente trazer ZEIS, ter empreendimento diferentes em várias regiões, é legal. Então ver eu vocês estão atuando aqui, ali na Mooca, vi que tem vários empreendimentos, é bem legal.

[Murillo Monteiro] A gente vai ter um futuro lançamento perto aí, desse caminho que você está falando, perto do Eixo Platina. A gente conseguiu um terreno, tá em aprovação também. Então algumas coisas a gente vai pensando e vai sempre tentando ao máximo, mas é a dificuldade porque está acabando. O zoneamento está acabando para a gente.

[Ana Flávia] Entendi. Aí só uma dúvida, eu não sei como são as negociações para a revisão, é fácil essa troca de sair de ZM para ZEIS por exemplo. É uma disputa grande ou não?

[Murillo Monteiro] Até onde a gente sabe essa parte assim, o que é ZEIS é ZEIS, é inegociável, e na verdade a criação de novas ZEIS aí depende. Porque muita gente as vezes que acaba vendo revisão lá, a vai por ZEIS no meu terreno, pô mas ele valia 20 mil reais o metro, vai valer 5 agora. Então você tem muita discussão das pessoas físicas vendo o que está acontecendo versus o Plano. Não é uma coisa tão simples. ZPI e ZDE a gente já tentou algumas vezes, por conta de habitação mesmo, é uma coisa que faz sentido. A gente não está pedindo, na verdade tá pedindo uma coisa para beneficiar os HIS.

[Ana Flávia] Entendi, sim porque tem muita zona industrial parada, aqui mesmo no Tatuapé, pega entre a Celso e a Marginal tem muito terreno de indústria.

[Murillo Monteiro] Isso é bem ruim mesmo, e agora com essa volta de E-commerce, last-mile, tem até aumentado a procura por galpões. O pessoal tem buscado bastante galpões dentro da cidade para fazer venda online. Então acaba sendo um concorrente direto nosso, e a diferença é que a gente dispõe de muito pouco caixa para comprar um terreno, está sempre tentar vincular ele aos eventos que é onde a gente consegue fazer de fato o produto barato. O pessoal que entra por exemplo com galpão, vai entrar pagando na frente, então tem os dois lados da história para a cidade. Ela pode beneficiar um, mas pode atrapalhar o outro.

[Ana Flávia] Sim, entendi. Gente, eram essas as minhas perguntas, desculpa se eu não sabia muito sobre as ZEIS, mas vocês ajudaram bastante com a perspectiva de vocês.

[FINALIZAÇÃO DA ENTREVISTA]

Entrevista Lucas Chiconi

Data: 01/11/2021

Entrevistado: Lucas Chiconi

Cargo: Arquiteto e Urbanista

[Ana Flávia] Oi Lucas, eu só queria - criei aqui um roteirinho. Eu só queria que você apresentasse você um pouco, rapidinho. Eu pesquisei, mas aí você pode falar como foi sua trajetória, onde ou como que saiu esse interesse para estudar a Zona Leste, o eixo Platina...

[Lucas Chiconi] Vamos lá então. Eu sou arquiteto-urbanista, me formei na FMU (Faculdades Metropolitanas Unidas) em 2017 na Vila Mariana, e eu moro na região do Tatuapé, aqui no Anália Franco.

[Ana Flávia] Ah, eu moro perto do metrô Carrão.

[Lucas Chiconi] Ah é?

[Ana Flávia] Pra baixo, é.

[Lucas Chiconi] Somos vizinhos então. (risos) Que ótimo! Você mora do lado Norte?

[Ana Flávia] É, eu moro entre a Celso e a Radial.

[Lucas Chiconi] Ah tá, nossa, meu deus, vizinhos. (risos) Oh que ótimo. Bom então você sabe a dificuldade de pessoas, do campo de urbanismo e da arquitetura de entenderem tudo aquilo que é fora do quadrante sudoeste. Então começa aí um pouco dessas inquietações e indignações também né. Porque eu imagino que você assim como eu, morando na região do Tatuapé você deve ouvir muitas coisas do tipo, "Nossa, você mora na Zona Leste", mas assim tá. Mas e que Zona

Leste é essa? As pessoas pensam que você é periférica quando na verdade você mora numa região tão privilegiada quanto o quadrante.

Só uma coisa, pra mim, a minha imagem ficou um pouquinho mais clara, para você tá dando algum problema ou não?

[Ana Flávia] Não, ficou mais clara mesmo. Eu achei que alguém ligou alguma luz aí...

[Lucas Chiconi] É que não, pior que não.

[Ana Flávia] Deve ter sido o Google. Eu estou só com uma luz de fora. Eu estou aqui no interior de Minas (Gerais), então se ficar meio devagar pode ser porque a internet tá meio... andando.

[Lucas Chiconi] Sim! Ah não, então tudo bem.

[Ana Flávia] Mas eu tenho o mesmo sentimento, esse que você falou da Zona Leste.

[Lucas Chiconi] Sim, então é isso né, eu acho que essa motivação de pesquisa, de atuação começa aí. De perceber essa dificuldade que profissionais da área, sobretudo professores também que não são da região tem para falar dessas regiões, que não são do quadrante. E aí o que acontece, 2019, bom já me formei em 2017, daí em 2019 tem início essa questão da Vila. Então ali em fevereiro, dia 20 de Fevereiro de 2019 foi quando a Porte começou a fazer a demolição das 20 (vinte) casas que ela comprou. Então foi uma demolição legal, no âmbito jurídico mesmo, porque ela (Porte) comprou aquelas vinte casas há alguns anos e começou a fazer as demolições naquele momento. Alguns moradores já vinham denunciando nas redes sociais isso há algum tempo, mas ninguém levou a sério. Que aquilo iria cair e enfim né e aí passou o tempo. Bom, chegou dia 20 de Fevereiro, começa essa demolição e eu fiz na verdade um post no Facebook, no meu Facebook pessoal, na verdade foi mais um desabafo mesmo...

É por conta do que estava acontecendo e eu fiz justamente uma crítica à galera do quadrante. Quer dizer, se essa vila fosse Pinheiros essa cidade estaria caindo. Aí são outros quinhentos. Todo mundo se mobiliza - «Ai o patrimônio da cidade». Porque aí é da cidade, quando é do Tamanduateí pra cá, é da Zona Leste, mas quando é do Tamanduateí pra lá é da cidade.

[Ana Flávia] Nossa, eu nunca tinha pensado nisso, mas é muito real.

[Lucas Chiconi] Sim, exatamente. “Ai porque lá na Zona Leste, é o patrimônio da Zona Leste.” E quando é Pinheiros, é o patrimônio da cidade. Então muda né, a gente tem que ficar atento a essas palavras que a gente utiliza.

[Ana Flávia] É... E eu acho engraçado que agora você falou patrimônio da Zona Leste, e aí assim, alguém que mora em Itaquera não considera algo do Tatuapé sendo do mesmo “bolo”, então são bolos diferentes, mas realmente pra quem foca no quadrante sudoeste lá é Berrini, Chucri Zaidan, cada coisa tem o seu nome. Quando vai pra Zona Leste, tudo é o mesmo bolo. E não... É gigante, tem 30 (trinta) quilômetros, sei lá quantos quilômetros tem.

[Lucas Chiconi] Sim... Exatamente isso. Não, você tocou num ponto crucial que é: quem é da Zona Leste, entende as diferenças dentro da Zona Leste, e quem não é, quem é do quadrante não entende isso. Aham que tudo é uma grande periferia, sem diferenças sociais, de infraestrutura, culturais também e por aí vai. Bom e quando acontece essa demolição, então eu fiz esse post no meu Facebook pessoal, e eu fiz essa crítica. Só que, o que que acontece, até pra mesclar um pouquinho com a trajetória. Eu trabalhei na revisão do plano diretor, fui estagiário e quando a SMUL era SMTU e trabalhei com Cazu Nakano, Professor Fábio Mariz e tudo mais, trabalhei lá de 2013 a 2015. Então foi a revisão do plano diretor...

[Ana Flávia] Começo da lei de zoneamento...

[Lucas Chiconi] Isso, começo da lei de zoneamento, e começo dos planos regionais também, dessas revisões. É, naquele momento a gente estava com o plano regional da sede de Pirituba. Então o que acontece por eu já ter tido essas experiências e tal, acaba que eu tenho muito contato com essas pessoas do campo e tenho amizade com muita dessas pessoas, e elas estão nas minhas redes sociais, então a crítica foi direta, a crítica pegou. E aí foi que o lado cidade me convidou pra escrever. Querendo ou não, não deixa de ser uma forma de tipo. Hmm... Perdemos essa, deixa a gente chamar o Lucas, é porque meio que isso se nós que somos do quadrante não falamos nada, eles não vão falar por nós, então parte daí. A gente tem que meio que gritar um pouco, alto, para que nos escutem, lá do outro lado.

[Ana Flávia] Ai eu acho que em seguida eu queria falar sobre o meu TCC (Trabalho de Conclusão de Curso), a minha proposta acho que entra um pouco nisso. Porque como eu moro ali, moro perto do Hospital Municipal do Tatuapé, Hortifruti ali. Então, nos últimos 5 anos o negócio começou a mudar ali. Começou a surgir prédio, e prédio, e prédio e eu fiquei pensando. E aí vem o que eu aprendi "Ah... é o adensamento do eixo", "Eu moro perto da estação do metrô"... Mas aí eu pensei acho que vale a pena estudar, porque minha maior pergunta é "Pra quem é esse adensamento?" Porque parece mais do mesmo. Então assim, vai ser um adensamento, vai gerar aqueles mesmos prédios com a varanda gourmet. Vai gerar emprego em alguns prédios comerciais, mas no final pra quem que é esse adensamento? Acho que essa é a minha pergunta fundamental. Então quando eu vi o seu post que você fala, eu até tenho aqui "essa troca de população" fez muito sentido quando eu vi esse termo que você escreveu no texto, então eu queria trocar figurinhas com você sobre esse processo né. E também assim eu, até os dez anos (de idade) eu morei em Itaquera, eu morava na Cohab II.

[Lucas Chiconi] Ah tá certo.

[Ana Flávia] Então, eu tenho uma visão de criança de lá, e depois quando eu mudei ali pro Carrão, ali pro Tatuapé, então meio que cresci nos dois.

[Lucas Chiconi] Sim...

[Ana Flávia] Então realmente, eu vejo essa diferença, até a Penha é uma cidade e da Penha pra frente é outra cidade, até a Vila Matilde vamos dizer.

[Lucas Chiconi] Sim, exatamente.

[Ana Flávia] Assim eu lembro da faculdade, quando eles falavam "Ah, avenida Celso Garcia...". Meu coração se enchia de felicidade porque eles não estavam falando só de Pinheiros, não estavam falando só dali. "Ah nossa, eu conheço ali a Celso, a Radial." Quando tem visita de campo lá na Cohab, então às vezes fica esse estereótipo, ou o povo vê muito só as questões das Cohabs e a questão periférica ou não vê nada, entendeu... Então eu queria discutir também esse movimento. Então essa "Berrinização" ali do Tatuapé com a Porte né. Então

assim, meu trabalho vai assim, vou fazer o levantamento dos empreendimentos que estão surgindo, quem são esses agentes. Então quais são as incorporadoras, construtoras, quais produtos estão surgindo. Vou olhar renda, vou olhar cenário econômico, ver se foi realmente PDE, foi realmente zoneamento ou foi só uma conjuntura econômica que favoreceu o povo a comprar terrenos juros baixos e financiar. Então entender tudo isso aí, e aí eu estou tentando fazer entrevista com essas incorporadoras, com a Porte já está bem encaminhado, então pelo menos nisso eles foram receptivos né, de conseguir entrevista, então acho que já consegui na semana que vem uma entrevista com eles, com a Diálogo, com a Cyrela e com a Hellbor preciso conversar com eles também. Então está assim o TCC. Então, eu queria te perguntar, de forma geral, qual a sua percepção do adensamento proposto pelo PDE para esses eixos. Você vê como uma coisa positiva, negativa, qual sua visão? Porque você esteve lá dentro também, na formulação. Então assim, que o povo fala "Não isso é super revolucionário, não é aquele TOD. Se isso passava pela cabeça deles.

[Lucas Chiconi] Bom, vamos lá. Até uma questão importante que eu não comentei quando eu me apresentei. Eu também fui Coordenador do Núcleo de Valorização do Patrimônio do DPH, estive lá até Março agora desse ano e então também atuo entre o campo do patrimônio e do planejamento. E é até importante pra gente falar desse conflito eixos e patrimônio que foi um dos grandes... A João Migliari, a Vila ela se consolida até como espécie de farol para iluminar um pouco o que tem acontecido. Ela foi meio que o primeiro caso de conflito mais intenso, após ela começaram a despertar outros. Então que acabaram se iluminando por meio dela. Bom, sobre o adensamento dos eixos, é complexo, porque eu acho que envolve diferentes camadas. Acho que a gente tem uma camada que é de uma discussão mais técnica dentro da arquitetura e do urbanismo, mas num sentido restrito ao não questionamento de uma camada maior que é política, ideológica. E aí eu vou tentar aqui discutir um pouco essas camadas. Eu acho que do ponto de vista dessa camada arquitetônica quando a gente está tratando de instrumentos urbanísticos etc. Quer dizer, é a cidade com uma forma, é um conjunto de formas, geométricas, urbanas, enfim. Nesse sentido, é positivo que se coloque mais pessoas morando perto da estação de metrô, e tudo mais. E que você inclusive faça prédios maiores nessas áreas onde tem uma maior oferta de infraestrutura, diferente do que aconteceu com o Figueira, que é uma situação, uma aberração, do meio aqui no bairro.

[Ana Flávia] Eu vejo aqui de casa a pontinha dele.

[Lucas Chiconi] Não, é... É assustador, e detalhe, já emendando até um pouco, já dando um spoiler de algo que vou falar depois que eu acho que você, pela sua pergunta eu acho que você vai acabar entrando nessa parte também. O Figueira é só resultado do que já vinha acontecendo aqui há muito tempo. Ele só é, a diferença é que ele é alto suficiente pro quadrante sudoeste perceber o Tatuapé. "Opa, o que que é aquela ponta escura assim no horizonte?"

[Ana Flávia] "Tiraram o prédio mais alto aqui do centro? Como assim?"

[Lucas Chiconi] É... «Como assim? Nossa esse lugar chama Tatuapé?" Foi isso que aconteceu, é basicamente isso. Foi o que chamou a atenção do outro lado da cidade. Mas pra nós que somos da região, é só mais um. Foi só mais uma consequência, então aí voltando pra essa questão dos adensamentos dos eixos é isso, se a gente analisa por essa via de instrumento urbanístico, a cidade com essa métrica de tipo adensamento vs espraiamento.

[Ana Flávia] Melhor adensamento...

[Lucas Chiconi] Exatamente, é melhor adensamento porque uma cidade espraiada é muito cara, as pessoas se deslocam mais etc. Porém uma crítica que eu faço nessas discussões é, tá você vai colocar mais pessoas, mas que pessoas? É aí que tá. A cidade não é uma coisa chapada e homogênea, não dá pra achar que quando a gente fala pessoas, a gente está incluindo todo mundo e uma outra coisa, também achar que o prédio ele é uma coisa isolada, que as edificações são uma coisa isolada e que não tem influência no território. Sim, tem. Porque? Porque não se trata só de uma forma, se trata de um processo que vai colocar pessoas ali e as pessoas que vão morar ali elas vão ter uma influência ali. Vou dar um exemplo aqui do próprio Figueira: as pessoas que moram, que vão morar no Figueira, eu tenho certeza que diante da renda que elas têm, elas têm uma influência econômica no bairro. Ou seja, elas vão abrir empresas, se é que elas já não têm empresas no bairro.

Elas vão abrir comércios, serviços que são voltados pro grupo social delas. E isso vai ter um impacto. Se vai ser positivo ou negativo aí a gente avalia com o tempo, mas vai ter um impacto. Achar que é só "Aí mais pessoas na rua, mais olhos na rua". Aquela visão romântica que alguns tem.

E na verdade alguns tentam deturpar o que foi a Jane Jacobs. Porque a Jane Jacobs não foi essa coisa rasa e superficial que alguns tentam tratar, como se “Ai, olhos na rua...”. Gente, vocês querem mais olhos na rua do que essa morfologia urbana que nós temos na Zona Leste de casas de todas formas, tipos, tamanhos, bairros afora, tanto na região do Tatuapé quanto na região de Itaquera, de São Mateus, de São Miguel. A gente não precisa dos prédios, a gente não precisa de prédio na Zona Leste para ter olhos na rua.

[Ana Flávia] Até porque a pessoa do quinquagésimo não vai olhar pra baixo, vai olhar pro horizonte.

[Lucas Chiconi] Exatamente, não, desde o primeiro andar pra cima do Figueira as pessoas vão olhar pra dentro, elas não vão olhar pra fora. E assim, talvez elas nem andem a pé no bairro. Se elas andarem a pé, elas vão andar naquele pedacinho, nesse pedacinho charmoso, nem gosto de usar adjetivo, mas nesse “pedacinho” glamouroso, que é considerado glamouroso, que é considerado charmoso do Anália Franco. Elas vão fazer a corrida matinal dela aqui no Ceret, vão passar na academia, entendeu? E vão voltar pro prédio. E assim, então se a gente olha só pra essa métrica, o adensamento realmente faz sentido no eixo e tudo mais, até porque quando a gente constrói um edifício como o Figueira no miolo do bairro, o que que a gente tá fazendo: você imagina, se a gente já tem uma sociedade que é extremamente carrocrata, extremamente baseada no uso do carro e tudo mais que concebeu essa estrutura de cidade que é muito dependente do carro, tudo propício ao carro. Ou seja, isso já está enraizado na cultura dos vários grupos sociais da cidade. Até quem não anda de carro, quer ter ou gostaria de ter um carro. Então o que que acontece? Se a gente constrói esses prédios distantes de metrô, na minha visão a gente só está dando motivo para que essas pessoas usem carro. Porque se elas já não gostam de andar a pé, seja por distância, seja por problemas do espaço público, seja por insegurança, a sensação de insegurança. Elas vão ter mais um motivo, elas vão falar assim - ah desculpa, elas também vão ter um motivo maior que é a questão cultural, que é o carro, esse bem, de valor moral.

[Ana Flávia] “Agora eu tenho um carro!”

[Lucas Chiconi] Exato! “Me tornei superior.” Então se a gente construir esses prédios para essa classe social e tudo mais, distante de metrô, e nem precisa

ser só dessa classe social, as pessoas mais pobres também tem carro, ilusão achar que só classe média, alta, ou até a própria elite que vai andar de carro, aliás a elite vai andar de helicóptero, a classe média, e a classe média-alta anda de carro. Então assim, o que acontece, é ruim. Querendo ou não essas pessoas vão se sentir muito autorizadas, acho que nem autorizadas, mas incentivadas a usar o carro. Se a gente faz perto do metrô, ao menos é uma oportunidade, uma possibilidade delas usufruírem disso, porque a gente sabe que a classe média também usa o metrô, assim como eu uso o metrô...

[Ana Flávia] Eu uso o metrô. Eu amo o metrô.

[Lucas Chiconi] Viu, você usa o metrô. O nosso metrô é o mais limpo e mais moderno do que vários metrôs lá fora. Acho que essas contradições, da nossa classe média que anda nos metrôs de Paris, de Nova Iorque, mas em São Paulo faz cara feia e usa também, só que ela finge que não usa. Então tudo bem, quando a gente olha pra essa métrica, para essa camada, faz sentido. Porém quando a gente aprofunda isso para os estudos dos agentes, das motivações políticas, econômicas, culturais, a gente percebe, que não é só isso, porque existem por exemplo, com os fundos imobiliários existe uma motivação econômica por trás, aliás não só uma, mas várias motivações econômicas por trás da construção de um empreendimento. Tanto é que, você é orientanda da Royer, então você com certeza já deve ter ouvido o termo, o conceito aliás de reestruturação urbana. Reestruturação urbana, inclusive quem trata muito disso a Sandra Lancioni da Geografia, o Paulo César Xavier Pereira, os dois tratam muito disso, a Beatriz Rufino também da FAU, eles são.. Quem mais, a Lúcia Shimbo, todos eles, principalmente elas, tratam muito de reestruturação. E esses processos de reestruturação eles incluem uma série de questões. São muitos interesses em realmente alterar o território com base na infraestrutura que é promovida então é muito ingênuo que a gente pensa que o poder público não tá agindo a favor disso, o poder público tá. A construção do metrô em São Paulo, ela tem uma forte relação com as áreas mais valorizadas se a gente pegar a própria linha vermelha, gente, o entorno aqui da linha vermelha até Itaquera...

[Ana Flávia] Você é rico se morar perto.

[Lucas Chiconi] E asso, é um tecido urbano que assim, bem na média da cidade quando a gente chega em Itaquera que a gente tem uma noção que é uma

periferia. “Olha a Cohab I”. Porque antes disso, todo aquele trecho ali de Vila Matilde, Guilhermina Esperança, Patriarca, são muitas casas, tudo bem, tem muita classe média-baixa, mas ainda é uma classe média e são territórios que tem uma infraestrutura, claro você e eu sabemos disso (risos). Infelizmente, muitos outros veem isso como...

[Ana Flávia] Autoconstrução pura.

[Lucas Chiconi] Exatamente.

[Ana Flávia] Só vê a cidade como tudo já veio construído, não vê mais camadas nisso, não sei...

[Lucas Chiconi] Isso, exatamente. Como se a pessoa autoconstruiu não tivesse melhorado a sua renda, e não tivesse acesso a serviços. Isso falando de tudo que a gente tá falando aqui da Zona Leste, mas se a gente pegar outras linhas, gente, a linha azul, vai do Tucuruvi ao Jabaquara passando pelo centro. Você quer mais potência de privilégio para as classes médias, sobretudo altas. E daí mais uma vez, você e eu, a Zona Norte passa pela mesma coisa que a gente, você e eu sabemos que a região do Tucuruvi também é classe média é a mesma coisa que a nossa região aqui. Também é uma região com infraestrutura e privilegiada, que é a região de Santana e do Tucuruvi. Uma região muito rica também. Mas que o quadrante vai falar: “Ah nossa, mas lá é o Tucuruvi”. Como se o Tucuruvi fosse periferia né. Mas aí, quando a gente coloca uma lupa nessas obras públicas, a gente percebe que elas são muito associadas a alguns lugares onde o próprio mercado vai atuar com mais intensidade e é onde ele vai valorizar. Porém, aqui na região do Tatuapé, tem uma questão muito particular que, é o seguinte, você com certeza já deve percebeu isso, inclusive acho que você deve ter sentido isso muito no seu sentido pessoal, por você morar no lado norte, perto da estação e da Radial. Primeiro, você sabe da dificuldade entre lado norte e lado sul.

[Ana Flávia] Sei, eu falo que que moro no lado do primo pobre.

[Lucas Chiconi] É exato.

[Ana Flávia] É o primo rico e o primo pobre. Mas eu prefiro meu lado (risos).

[Lucas Chiconi] Exatamente, você ainda tem uma oportunidade de ter algum comércio mais popular, vamos dizer assim. Porque a gente aqui fica muito refém. Eu ainda moro, você conhece, aqui no Anália Franco, pro lado mais antigo, o lado da Rua Pantojo.

[Ana Flávia] Não, olha, subindo, minha referência é sobe a Apucarana e passou a Emilia Marengo ali eu só sei ir pro Shopping (risos).

[Lucas Chiconi] Ah tá, quando você tá no Shopping, sabe o lado debaixo da Avenida?

[Ana Flávia] Sei.

[Lucas Chiconi] Então, eu moro pra esse lado, só que não subindo a Vila Invernada. Eu moro um pouquinho mais pra cá. Que é o lado Vila Regente Feijó. E aí o que acontece, esse lado tem uma ocupação mais antiga porque vem do alto da Mooca. Diferente desse miolo, de onde tem esses prédios mais altos que é uma ocupação um pouco mais recente. E o que que acontece, aqui, foi muito mais alvo da verticalização e do interesse imobiliário, acho que mais que a verticalização, do interesse imobiliário, do que por exemplo o eixo. Por mais que sempre teve prédio próximo ao metrô, não era uma coisa intensa como aqui, e aí entra naquela questão de que... Não sei, você chegou a acompanhar o fórum São Paulo 21?

[Ana Flávia] Sim, eu vi, eu tenho vários vídeos salvos. Tenho do Miolo de Bairro, do Eixo. São vários vídeos, eu vou assistir, eu não vi ao vivo, mas vou reassistir.

[Lucas Chiconi] Porque eu acho que vai te ajudar bastante. Porque eu apresentei justamente um trabalho sobre a região, e a gente ainda está enviando os artigos finais dos trabalhos que a gente apresentou porque eles prorrogaram os envios dos artigos, então acredito que eles devam publicar os materiais do evento agora no final do ano.

[Ana Flávia] É acho que para Dezembro. Eu até cheguei a procurar nos anais pra ver os artigos bonitinho, mas eu achei que tá pra Dezembro acho.

[Lucas Chiconi] Eu acho que sim, mas assim que eu souber eu posso te avisar. Eu te envio.

[Ana Flávia] Pode ser.

[Lucas Chiconi] Que eu acho que pode te ajudar. Mas de qualquer forma eu fiz essa apresentação lá, e é justamente sobre isso que eu falo, de que o miolo sempre foi mais valorizado aqui do que o eixo. O miolo querendo ou não está numa situação de privilégio acho que em termos de ambiência, por conta do parque Ceret, por conta da dinâmica, por conta de todo o comércio que se estabelece aqui, por exemplo aqui tem uma interface tanto como o alto da Mooca, do outro lado da Salim, quanto com a Vila Formosa, o começo da Avenida Sapopemba, tudo isso foi amparando esse interesse no miolo, além também que era uma área meio vazia por bastante tempo, você tinha oferta de terreno e tudo mais...

[Ana Flávia] Era uma fazendona né.

[Lucas Chiconi] Isso, isso mesmo. Ficou assim por muito tempo, enquanto o lado Vila Gomes Cardim, o seu lado é realmente o mais antigo onde se estabeleceu a indústria.

[Ana Flávia] A Rua do Tatuapé fica do meu lado! (risos)

[Lucas Chiconi] (Risos) Exatamente.

[Ana Flávia] Eu falo que o verdadeiro Tatuapé é do meu lado.

[Lucas Chiconi] É, o Tatuapé no sentido da indústria, ele é aí. Não que aqui não tivesse, mas aqui modificou muita coisa, aqui foi o lado que tentou apagar muito esse passado. Mas então, o que acontece quando a gente, até pra não perder o foco da pergunta, pra te responder certinho, mas, quer dizer a gente no fundo, a gente tá falando de quê, de interesses... Econômicos, políticos, de você alterar a composição social que tem nesses bairros, tudo a fim de interesses econômicos e políticos e sociais, ou seja, aí entra justamente a sua pergunta inicial de trabalho, mas esse adensamento é pra quem? Quer dizer, não é só uma construção de prédios, é muito curioso como tem alguns grupos

que acham que a cidade ela é só aquela coisa «ai olha, aqui precisa ter gente morando, vamos produzir habitação para essas pessoas morarem.» Faz um prédio, classe média, vê «tem pessoas morando, uau, vamos pro próximo». E gente, não é assim. É um pensamento muito inocente achar que a cidade é fruto disso, até porque o investidor nem sempre está preocupado com o que a cidade precisa, ele tá preocupado...

[Ana Flávia] Com o que ele precisa.

[Lucas Chiconi] Exato, ele tá preocupado com os interesses dele, do que ele tá querendo, não é nem o que ele tá precisando, é o que ele tá querendo. Então o que ocorre? Você pode perceber que o Eixo Platina, ele é algo muito diferente de tudo que foi feito na região e ele acaba sendo até mesmo um pouco diferente do que foi feito também em outras regiões porque ele vem com essa questão que se emplaca muito com “Berrini da Zona Leste”...

[Ana Flávia] Eu sei que não é, mas só pelo nível dos prédios.

[Lucas Chiconi] Não, com certeza, eu acho que é por aí mesmo. Na verdade, estou fazendo críticas a outros que falam isso, que falam isso com más intenções, que realmente falam isso com más intenções, para emplacar o projeto. Essa coisa de uma Avenida Paulista para a Zona Leste.

[Ana Flávia] O Eixo Platina é minúsculo....

[Lucas Chiconi] É então... E outra, de você quase que dizer, que pra você ser legitimado como cidade, você precisa ser uma Avenida Paulista, senão você não é cidade suficiente. Quer dizer algo mais colonizador que isso? Sabe, quase como se a Cohab fosse uma eterna periferia perdida num mundo sofrido, enquanto ela não se tornar uma Avenida Paulista. Sabe que é muito violento falar isso, é muito violento. Porque é como se você pegasse a maior referência na Paulista, é o MASP (Museu de Arte de São Paulo). Em termos de elemento, do que se tornou um cartão postal, um símbolo da Paulista, quer dizer, todos os bairros para terem cultura precisam ter um MASP? Entende? E aí eu acho que entra um pouco, do que eu acho que é essa visão de cidade que vem sendo emplacada, por vias, por apropriação pelo próprio PDE. Que são essas, é essa ideia de cidade compacta, e aí que nem você perguntou também, estou emendando aqui um

pouco as perguntas. Do que era discutido naquele momento de revisão lá do PDE. Naquele momento a gente tinha uma visão muito mais otimista, a gente estava numa gestão mais progressista, que era a gestão Haddad, assim, o campo do urbanismo assim das políticas urbanas como um todo, elas estavam muito mais fortalecidos. O país tinha uma democracia mais fortalecida. Então nós tivemos uma série de eventos maiores que influenciaram na nossa política urbana e no desenrolar de como essas estratégias de como essas diretrizes também acabaram se materializando no território. Por exemplo, naquele momento se usava muito Curitiba como referência para o adensamento dos eixos, porque Curitiba fez isso nos seus corredores de ônibus. Porém quem conhece Curitiba, sabe que não é qualquer pessoa que mora nesses eixos de Curitiba, a Avenida Sete de Setembro no Batel que é o bairro mais caro de Curitiba, mais valorizado, não é qualquer pessoa que mora naqueles prédios, naquele corredor de prédios. E aí entra, uma crítica que o campo liberal por assim dizer ou talvez neoliberal coloca, que é aquele achatamento e simplificação da cidade que eu comentei «Ah, mas é melhor você ter os ricos morando em prédios adensados, do que fazer subúrbios, senão eles estarão morando em Alphaville, vão estar espraçando.» Gente, e desde quando o rico ele tem só uma residência? Segundo, desde quando o rico ele, como eu posso dizer isso, se dispõe apenas de um mercado imobiliário. A Porte é uma coisa, a Cyrela é outra. A empresa que fez Alphaville, é outra. São muitos interesses, são muitas empresas. O mercado imobiliário não é único, eles tem muitos mundos, muitas camadas também, então a gente não pode confundir essas coisas. Então assim, não sei se você chegou a ter acesso à última matéria que saiu da Folha, sobre a verticalização, eu dei uma entrevista pra essa matéria. Essa matéria ela desenha muito, eu vou te mandar aqui o link.

[Ana Flávia] Tá.

[Lucas Chiconi] Porque essa matéria ela ilustra bem, ela foi do mês passado, final de Setembro. Ela ilustra bem essa discussão, porque tem justamente os entrevistados que dizem o seguinte: “Ah, mas esse prédio evita que ricos morem em condomínios suburbanos.” Não, o mercado imobiliário do Tatuapé foca no Tatuapé, nas pessoas que enriqueceram aqui na região.

[Ana Flávia] Alphaville Urbanismo não vai parar de fazer o negócio dela porque a Porte tá fazendo o negócio dela aqui.

[Lucas Chiconi] Entendeu, é isso.

[Ana Flávia] A Porte, a Cyrela, e a Diálogo vai, que é outra que me levanta as orelhas. Tipo a Diálogo não vai parar de fazer os empreendimentos dela no espaço de três casinha porque... É meio inocente achar que um depende do outro, um parou, e o outro foi meio que desincentivado que o outro vai bombar... Não necessariamente.

[Lucas Chiconi] Exatamente. Você chegou a ver um texto, é que isso é mais atual. É uma atualização do que veio acontecendo das discussões, das reverberações da João Migliari em 2019, é um texto que eu escrevi pra 451.

[Ana Flávia] Não...

[Lucas Chiconi] Eu vou te mandar aqui... Eu falo mais do Tatuapé, não focado na João Migliari, eu menciono, mas eu explano essas coisas que a gente tá discutindo aqui. Eu mandei aqui no chat.

[Ana Flávia] Deixa eu salvar aqui, vou botar o favorito aqui.

[Lucas Chiconi] O da Folha, talvez você tenha que colocar no outline. Depende se você já tiver passado naqueles seus acessos gratuitos do mês, talvez precise colocar no outline.

[Ana Flávia] Ele tá aberto aqui.

[Lucas Chiconi] Ah tá aberto? Ah, então tá bom. O da 451 não precisa, já tá aberto. Não precisa se preocupar.

Então é isso sabe, a gente vai vendo então quer dizer... o Eixo Platina, as diretrizes do PDE, então assim naquele momento, eram isso, aquilo era muito positivo, você usa de referência urbanas conhecidas, como o caso de Curitiba, tal, tal, tal. E aí de repente o país sofre o impeachment da Dilma, o golpe, e assim, tudo isso vai reverberar em muita coisa, quer dizer, o Dória foi eleito justamente sobre o antipetismo e aí, como ele se vendeu naquele momento? Tudo contra o que o Haddad fez... ele aumentou os limites de velocidade, ele começou a tentar desconstruir tudo aquilo que a gestão Haddad estava avançando. No

meu entendimento, tudo isso influencia, tudo isso vai influenciar nessa cidade que né, já está super na efervescência das discussões urbanas e tudo mais.

[Ana Flávia] Oi? Caiu? (silêncio) Lucas?

[Lucas Chiconi] Ana? Desculpa. O meu computador desligou porque eu não percebi...

[Ana Flávia] A bateria?

[Lucas Chiconi] A bateria entrou em modo de suspensão, mas eu vi que a bateria tava acabando e coloquei o carregador, ele suspendeu. (risos)

[Ana Flávia] Ah não, relaxa.

[Lucas Chiconi] Continua gravando né?

[Ana Flávia] Sim, tá gravando sim, eu não fechei.

[Lucas Chiconi] Ah, que bom então. Enfim, então em suma é isso, acho que tem todos esses processos por trás e o momento era super positivo. Mas com essas externalidades...

[Ana Flávia] Todo mundo que veio depois, não foi...

[Lucas Chiconi] É não foi, e também é aquilo que eu acho importante dizer, que a própria ideia de se trabalhar com instrumentos urbanísticos dentro do sistema capitalista, por mais que sejamos críticos ao sistema, o sistema é inerente.

[Ana Flávia] A gente tem que trabalhar nele...

[Lucas Chiconi] É exatamente, nós somos obrigados a trabalhar nele, então a própria ideia de instrumento, de você ter instrumentos de contrapartidas para atuação imobiliária, ou outorga onerosa, uma série de outras coisas, isso é dentro do sistema capitalista. E essas coisas então vão, independente da forma dos edifícios, vão estar envolvidas nos processos, que inclusive processos, como o próprio Lúcio Kovarick colocou, "espoliação urbana" que é um termo muito

mais apropriado para nossa realidade no Brasil do que gentrificação, muito mais espoliação intensa e muito mais brasileira e é um termo nosso, o Lúcio Kovarick era brasileiro. Então eu gosto sempre de dizer isso, porque é muito mais que gentrificação, é espoliação, as pessoas que são de Itaquera, elas sabem que elas dificilmente vão conseguir morar no Tatuapé, especialmente, especialmente num Tatuapé do Brasil de 2021, quando as pessoas não tem dinheiro nem para comprar comida. Isso porque a gente ainda tá falando de Itaquera que está nesse meio do caminho, porque o buraco é mais embaixo quando a gente vai...

[Ana Flávia] É, é o que eu falo por exemplo Itaquera é o sonho de quem mora em Itaim, Itaquera é um mundo maravilhoso, daí quem está em Itaquera sonha com Vila Matilde, uma Penha, que foi o que meus pais fizeram, quando eles estavam pensando em mudar quando a gente estava na Cohab, tinha várias situações assim de... Eles não queriam que a gente crescesse ali e tals e começaram a procurar, e a gente quase fechou na Penha, só que aí o nosso dentista era ali no Carrão, por um azar, um sonho, meu pai perguntou para o porteiro do prédio que era do lado do dentista tipo “ahhh, vocês tem algum apartamento que está em venda?” e daí tinha um apartamento que estava parado a muito tempo e o preço estava lá embaixo... Então assim que a gente conseguiu mudar, daí nossa vida mudou completamente. Então assim são etapas, então por exemplo, quando eu morava na Cohab II, nossa vizinha de porta mudou pra Cohab I, e a gente invejou eles num nível absurdo, porque a Cohab I é ao lado do Artur Alvin, do metrô e a Cohab II ao lado é na Dom Bosco, ao lado da CPTM (Companhia Paulista de Trens Metropolitanos), então assim, essas dinâmicas que o povo não tem ideia, eu acho.

[Lucas Chiconi] É exatamente isso, olha a complexidade, olha a complexidade. Até entre a Cohab II e Cohab I tem diferenças e a gente percebe, tem até uma diferença de uma ambiência, acho que a Cohab II com o passar do tempo ela melhorou muito essa ambiência de bairro, acho que as pessoas... Eu tenho um amigo que cresceu na Cohab II e tudo mais, e hoje ele mora do lado da estação da Penha, no lado da Vila Matilde, mas a mãe e o irmão ainda moram na Cohab II e eu já fui na casa deles, e mudou muito a ambiência, já não tem aquela coisa mais, não tem...

[Ana Flávia] A violência... Era muito difícil.

[Lucas Chiconi] Tinha uma carga mesmo. A Cohab I já há mais tempo que ela tem uma ambiência, uma coisa um tanto, quase que uma ambiência meio classe média às vezes... Tem uma diferença ali, tem até a diferença que você falou, do metrô, e também eu acredito, que pela proximidade do miolo do bairro com a Vila Matilde, que é classe média. Tem um meio de caminho ali né, entre a Cohab I, logo ali você tá na vila matilde...

[Ana Flávia] Chegou na Patriarca.

[Lucas Chiconi] Isso... É complexo o negócio.

[Ana Flávia] Olha, eu tenho mais algumas perguntas, eu não sei como está o seu tempo. Eu vou tentar juntar.

[Lucas Chiconi] Não, está tudo bem, pode perguntar, pode ficar tranquila.

[Ana Flávia] Acho que algumas coisas me saltaram no artigo, que por exemplo, você falou, você e o rapaz, Pedro Mendonça, houve uma transferência de população mais pobre e que trabalha na região, e eu sinto que é o que aconteceu na Vila. E também você escreveu troca de população. Então minha dúvida é, isso tá acontecendo só ali, ou se poderia ser freado, ou o que que você vê, se é só do Tatuapé ou se outras partes da cidade também têm isso acontecendo. Então eu queria só... esse nome troca de população que me chamou a atenção.

[Lucas Chiconi] Sim, exato. Bom, é uma coisa que é da cidade, não acho que seja só da região e não, acho que assim, termos de região falando aqui da região do Tatuapé, não acho que seja só ali, eu acho que ali, é mais contrastante. Então eu acho que chama mais atenção, justamente por essa vultuosidade dos prédios do Eixo Platina e outros também, é que a Porte tem muita essa distinção nos projetos que ela faz, então eles contrastam muito com o resto. Então, por exemplo, você falou sobre o Diálogo e sobre outras construtoras que também estão atuando, também estão fazendo muita coisa, só que os prédios delas estão mais dentro de uma média.

[Ana Flávia] Eles se misturam mais...

[Lucas Chiconi] Isso... Os da Porte não.

[Ana Flávia] É vidro, a forma... Você já entrou no site do Eixo Platina?

[Lucas Chiconi] Opa... É isso, é um espetáculo.

[Ana Flávia] É um show...

[Lucas Chiconi] É um show, exatamente. Então, esse tipo de atuação que eu acho que dá empresa, acho que isso chama mais atenção, acho que ali tem mais holofotes, porque se tornou um grande ponto de interesse. Mas o que acontece, isso vai acontecer de uma forma muito mais, não diria invisível, talvez invisível aos olhos de quem esteja longe desses espaços, de quem não quer observar esses espaços, mas de uma forma mais nebulosa, mais discreta.

[Ana Flávia] Lenta e gradual.

[Lucas Chiconi] Isso, exato. Aquele lento e gradual, que por exemplo, vamos supor, miolo de bairro, quando a gente tá num miolo de bairro, e esse miolo começa a se valorizar, algumas famílias, ou talvez muitas melhoram as suas rendas, então elas passam a melhorar, o seu acesso a cidade, aos serviços e ao consumo, e principalmente por meio do consumo. E aí isso vai atrair interesses imobiliários para aquele lugar e de repente começa a surgir um prédio que já pra classe média, média-alta e de repente surge outro e outro, e é aquilo que a gente falou no início, não é só um prédio, são interesses e são influências, ou seja, aquela população, essa população que tá morando naquele prédio, e até nas grandes casas, nos grandes sobrados e tal, essas pessoas não vão querer só consumir no mercadinho, no boteco, elas vão querer um serviço diferenciado, porque isso tá na nossa cultura, na nossa desigualdade, convive e reproduz no Brasil. Então elas vão exigir esses serviços diferenciados, ou seja, vai aparecer um supermercado mais caro. E por aí vai... e a gente tá no Brasil de 2021, tudo está absurdamente caro...

Uma simples ida ao mercado, pra comprar bobagem, é 100 reais, hoje, o que isso significa numa área que é mais cara, numa região, bairro que é mais caro, e que continua ficando cada vez mais cara, com esses serviços diferenciados. E outra, acho que tem casos, que também que você tem uma espécie de monopólio. Eu vou dar um exemplo muito pessoal que talvez ilustre bem, que é assim. O Tatuapé, ainda que seja uma região mais cara e tudo mais, você concorda

que ele tem uma diversidade muito grande de coisas. Você tem mercados de tudo quanto é tipo, tamanho, enfim, você tem uma infinidade de coisas, você encontra tudo. Eu tive uma experiência, de alguns anos, a gente está em 2021, acho que faz uns 5 anos, que eu trabalhava num escritório de arquitetura ali na Vila Madalena. E não era na Vila Madalena ali onde você tem o burburinho de comércio, e serviços e bares, era um pouco mais pra cima no Sumarezinho no miolo do bairro. Aquele pedaço, é assim, você tem a Avenida no alto, onde você tem o metrô Vila Madalena, ali tem uns comércios muito básicos, serviços muito básicos, não tem grande diversidades, você é meio refém de algumas coisas, e aí quando você entra pro miolo do bairro, que você desce, tudo ali bem residencial, você não tem diversidade de uso e nada, lá no miolo lá embaixo, você tem um mercado Natural da Terra, que é um mercado bem caro.

[Ana Flávia] Ah, eles abriram um ali no Tatuapé.

[Lucas Chiconi] Sim, na Apucarana, em frente ao Sonda. E esse daqui é novo. Tá esse natural da Terra, no horário do almoço, ali era o lugar, porque você não tinha opção. Para não dizer que não tinha nenhuma, tinha um restaurante mais caro, mais caro, tipo numa outra rua assim, nossa uma exceção, porque ele está no meio de uma área super residencial assim, e o escritório inclusive ficava numa casa, ali no miolo. Então assim pra gente não ter que subir aquela pirambeira pra ir pro metrô, porque era realmente, era um desnível absurdo, era bem cansativa aquela subida, a gente era refém do Natural da Terra, por mais que seja, também uma área rica e privilegiada, e o Tatuapé também, lá eles são obrigados a ir pro Natural da Terra, aqui não a gente tem até os mercadinhos de bairro, ainda que seja uma região cara, a gente tem diversidade desses acessos. O que eu quero dizer com isso, que, não dá pra dizer que qualquer mudança seja gentrificação ou espoliação, às vezes acontece isso também. Ah abriu um mercado mais caro, nossa está substituindo pessoas, não necessariamente isso vai acontecer, como você disse, de forma lenta e gradual, a depender de uma série de coisas. Eu falo isso até da Vila Formosa, ela tem uma centralidade de comércio popular muito forte, que resiste aqui do lado do Anália Franco, e a avenida Sapopemba a mesma coisa, é uma centralidade de comércio popular que existe também na região do Anália Franco. Apesar disso, não dá pra gente achar que os preços dos aluguéis também são os mesmos, ao longo da minha vida, eu vi muitas pessoas que estudaram comigo, na época de escola, que se mudaram para outros bairros por conta dos altos preços aqui da região. Eu

tive uma amiga que se mudou, isso na época do Ensino Médio, ela se mudou para uma casa alugada aqui próximo e não estavam dando conta do aluguel e acharam um sobrado maior lá em Sapopemba, e por um preço melhor de aluguel e foram pra lá. Tudo bem, ela se deslocava mais, sim, só que a casa era mais confortável, e aqui a casa era muito antiga, era dessas casas que você tinha mais de uma no mesmo quintal. E pra você ver, que é uma coisa que ainda resiste, existe aqui no Anália Franco e que as pessoas não estão conseguindo mais acessar, quem dirá esses grandes empreendimentos, essas outras coisas, acho que a gente entender as raízes dessas nossas desigualdades. Quando a gente toma o susto, quando a gente vê uma João Migliari e os prédios da Porte subindo, ali no Eixo, eu acho que é aí que a gente toma um susto.

[Ana Flávia] É, você falando eu lembrei, eu sei que aí pra cima, eu sei que é diferente aqui do meu lado. Ali na Celso, ainda tem aquelas casinhas, que tem ainda muito cortiços, então, assim, eu fico pensando, o Hortifruti, que fica em frente ao Tatuapé, ele está se glamuralizando, ele tem um preço bem mais caro, por exemplo que o Sonda. Ali pra baixo tem diversidade, tem gente que mora no prédio, tem gente que mora nas casinhas e gente que mora em cortiços. Então tem essa diversidade, não que cortiço seja algo bom, mas tem que entender essa diversidade que está ali, desigualdade e diversidade.

[Lucas Chiconi] Isso mesmo, tanto que... Aliás, eu vou te mandar outro texto, que não tem relação direta, é um texto desse ano, porque eu uso, justamente isso, eu escrevo, que o que deve ser combatido é a desigualdade e não a diversidade.

Eu te mandei, esse texto saiu no final de maio. Um texto de patrimônio no caso. Esse é focado em patrimônio, diante dos conflitos recentes que vem acontecendo. Porque o próprio campo do patrimônio expõe muito isso, o patrimônio é tratado de forma homogênea, como se o patrimônio fosse referência para toda a sociedade, e não o patrimônio é um campo de disputa. Os patrimônios tem diferenças entre si, as pessoas que se amparam na João Migliari como referência, não são as mesmas que vão se referenciar por exemplo com casarão da Paulista, com palacete tombado da Paulista. Da mesma forma como o trabalhador periférico que é lá do lajeado de Guaianazes, ele não vai se amparar na João Migliari, ela é pra classe trabalhadora que se consolidou como classe média no final do século XX. A João Migliari ela é de um período onde essa classe trabalhadora operária é o que deu origem à classe média de hoje.

Então são essas pessoas da região e tudo mais que vão se referenciar naquilo. O trabalhador periférico que teve que construir as casas com as próprias mãos, autoconstrução, que sempre morou na marginalidade imposta a ele, nunca teve acesso às melhores áreas da cidade. Esse trabalhador que também é negro, geralmente é negro, quase sempre nas periferias são negras, as periferias são femininas, então também tem essas questões de raça, de gênero, que o planejamento ignora completamente. Muito mais do que a gente... Tá mas quando a gente pensa, tá mas que pessoas que estão acessando esses prédios nos Eixos. Não é só a questão de renda, é a questão de raça também. Porque se a nossa desigualdade, ela tem a questão da raça muito forte, por que ela não é considerada nesse adensamento dos eixos? Quer dizer, se trata só de colocar mais pessoas? Nessa... Perto do metrô? Não. Tem outras subjetividades aí né... Não sei se eu estou falando demais, se eu estou me explanando demais.

[Ana Flávia] Não... Tá me ajudando muito, você não tem noção. (risos)

[Lucas Chiconi] Que bom.

[Ana Flávia] É, eu vi que teve, não foi no seu texto, mas outras pesquisas, que eles tentaram um tombamento na Vila, eles tentaram "salvar" a Vila, aí eu queria ver, você teria alguma visão da Porte, com relação aquele projeto em si. O que que a Porte falou, ou a Porte "não, meu desejo vai acontecer, não importa o que aconteça, já comprei" e se você acredita que o tombamento poderia ter salvo a Vila, não sei.... Como foi essa relação, que a população que estava ali, você tem algum relato para onde eles foram?

[Lucas Chiconi] Bom vamos lá. Já até me perguntaram exatamente essa questão de onde as pessoas foram. A gente não tinha contato com todas as pessoas ali até porque quando isso aconteceu muita gente já tinha...

[Ana Flávia] Já tinha esvaziado.

[Lucas Chiconi] Sim, muita gente já tinha saído, muita gente já vinha saindo. O que saiu por último, ali assim, predominantemente foram os usos não residenciais. Foram os comércios e os serviços. As pessoas que moravam que tinham nas casas como residência, porque isso é uma coisa muito importante, a ser falada, é que é justamente que eu tratei disso no Fórum. No Fórum de

São Paulo 21, que é o seguinte, os eixos estão muito nessa tentativa de achar paz, unificar a cidade, eles são tratados como iguais. E os eixos não são iguais. Isso precisa ser dito de uma vez por todas. Os eixos não são iguais. Eles não demandam as mesmas diretrizes de adensamento, ou de mistura de uso, a própria Vila ela teve, ela foi, a vida toda dela, a existência dela no território, de uso misto. Aquelas casas não eram só casas, aquelas casas também tinham comércios, tinham serviços, eu usava um serviço da Vila. Eu fazia terapia na Vila. Minha psicóloga atendia numa clínica que estava em uma daquelas casas, por isso que eu acabei também me envolvendo mais de forma, de forma mais próxima. Na verdade, foi minha psicóloga que me avisou, que a Porte estava demolindo as vinte da rua de trás. Que é a rua João Migliari, a casa se eu não me engano, todas as vinte voltadas para Padre Estevão, o lado do Mendel, todas voltadas pro Mendel eram comércio e serviços. As da João Migliari, que é aquela interna, que tinha maior parte de residências né. Então ela é de uso misto, então gente, isso é diretriz do Plano Diretor. E é aqui que entra o sistema capitalista, o mercado imobiliário que se acha o grande construtor da cidade, que se acha o grande produtor e promotor da cidade. "Não, mas a gente tem que construir outra coisa", daí você vem com essa tábula rasa que você tem que substituir o que já existe. Colocar a baixo e fazer de novo. São Paulo tem muito essa cultura, o Brasil tem essa cultura de modo geral, principalmente São Paulo, que é uma cidade que vai realmente, ela se destrói, se reconstrói muitas vezes. E eu acho que isso está ficando cada vez mais intenso em outras regiões, como é o que acontece tanto na Zona Leste quando na Zona Norte, que são regiões menos pesquisadas, menos observadas pelos profissionais do urbanismo. Então hoje tá chamando a atenção o que tá acontecendo. E eu sempre falo, sempre meto a Zona Norte na roda porque eu tenho muitos amigos que estão na Zona Norte, então eu frequento muito a Zona Norte e eu fico muito incomodado mesmo com esse narcisismo do quadrante Sudoeste, de só olhar pra esse mesmo de achar que Pinheiros é o umbigo da cidade, sabe, que o que acontece ali é mais relevante do que acontece nos outros lugares e não é, sabe. O centro, o nosso centro pessoal de vida é onde a gente tá. Não é onde... os grupos dominantes tentam emplacar essa ideia de cidade que eles querem, ou seja, o centro é onde eles estão. Quando eles estavam no centro antigo de cidade, ali na região dos Campos Elíseos, a República, aliás a Sé, era o centro aí foi pra República, aí eles se movimentaram para Paulista, desceu para Faria Lima e aí de repente chegou lá no brejo, que era a Berrini. A Berrini era um brejo, uma área de periferia, favelas foram removidas. Trabalho da professora Mariana Fix.

Sim, nossa, é maravilhoso, na que ela mostrou ali e tudo mais. E aquilo ali, eu tenho inclusive, um outro ponto que eu tratei, que eu trato né, que é muito diferente em relação ao Tatuapé. A Berrini era uma área realmente periférica, você tinha favelas, essas favelas foram removidas, por meio de muita violência para se constituir aquela centralidade que é a Berrini. No Tatuapé é uma outra coisa. O Tatuapé ele já era transformado e primeiro ele não era uma periferia, segundo ele já foi transformado ao longo das décadas pelo próprio mercado local etc. Então o Tatuapé tem um predomínio de classes médias, ele é uma grande convulsão de classes médias, é uma outra coisa. Então, quer dizer o seguinte, que quando a gente, ah sim, os grupos dominantes usam essas palavras, como “centro”, o que que é o centro, o que que é a cidade? São sempre eles determinando quem somos, o lugar que nós ocupamos, percebe que não somos nós que falamos, a pessoa que te disse que você é periférica por morar na Zona Leste, foi um urbanista do Quadrante. Não foi um urbanista da Zona Leste, foi um urbanista lá do quadrante. Então eu sempre coloco a Zona Norte no meio junto com a Zona Leste porque eu sinto que ela também é muito injustiçada nessas diretrizes, nesse pensar a cidade, porque lá passa por questões muito parecidas com a gente. E aí essas memórias desses bairros, vão sendo muito transformadas, muitas vezes elas são destruídas mesmo, e isso não vira pauta, é como se o nosso lado da cidade não tivesse relevância para o que é considerado cidade, é Zona Leste, não é São Paulo, é Zona Norte, não é São Paulo.

E aí, aprofundando o que você perguntou em relação ao tombamento, que mexe com mais uma vez, os instrumentos são aquela coisa bem da técnica, tá nessa camada aqui, na verdade tem algo muito maior que rege e no campo do patrimônio isso é mais chocante, eu acho que no campo do planejamento falando da política urbana como um todo, eu vou abrir um leque aqui. Na política urbana você tem muitos setores, o planejamento, habitação, mobilidade, questões ambientais, o patrimônio, que vai entrar nas questões culturais também, enfim. No planejamento, o planejamento tem muito essa relação dos instrumentos urbanísticos que vão ter interface com o mercado imobiliário etc, o planejamento ele tem essa coisa muito ideológica, que eu acho que até pra ilustrar mais o que eu to falando, você vai perceber que no governo Haddad de falar do direito da cidade, ainda que a própria gestão Haddad tenha feito seus conchavos com o mercado, por que? Porque faz parte, a gente tá dentro do sistema capitalista. Como que essa gestão não vai falar com o mercado imobiliário paulistano, que é um negócio absurdo de influente, não tem como,

esses caras mandam e desmandam nas gestões. A diferença é que têm gestões que conseguem impor mais limites a eles, e tem outras que, como a que a gente tá vendo, que abre as portas pra eles. Passam por cima de conselhos participativos, passam por cima dos técnicos. Então eu acho que o campo do planejamento tem essa grande tensão, só que você viu, a frente São Paulo pela Vida conseguiu adiar a revisão do Plano Diretor. (não audível) Conseguiu adiar a revisão do Plano Diretor pela CMPU (Conselho Municipal de Política Urbana), conseguiu essa semana, e a revisão foi adiada para daqui um ano, e se bobear pode até ser adiada para depois. E aí, o que isso significa, pra você ver que esse lado, o nosso lado da força, querendo ou não, institucionalmente, apesar de todos desmontes etc a gente tem força né, força. A gente realmente tem uma força, porém dentro de todo esse cenário, esse leque, tem o patrimônio, e o patrimônio é difícil. Ele sofre muito. Os órgãos de patrimônios são frequentemente aparelhados, desmontados. Eles são assim, tão sobrecarregados de trabalho, que muitas vezes não dá tempo de atender urgências. A João Migliari conviveu com algo que é muito comum, mas comum do que se imagina, que não é muito falado assim. Por que que essa Vila resistiu tanto tempo numa área valorizada, e detalhe, ela teve um feito que eu sempre celebro muito isso e que foi o que mais causou indignação também. A João Migliari era maravilhosamente bem conservada, a pintura dela estava sempre em dia, nunca... A gente nunca viu essa vila maltratada. Muito pelo contrário, a pintura sempre em dia, as portas, as janelas... Assim, uma qualidade de conservação que é raro, quem dera se outras Vilas fossem assim. E o que fez com que isso se mantivesse dessa forma? O proprietário original, ele contou uma mentira no bairro. Ele disse que a vila, ele falou a vida toda que a vila era tombada.

[Ana Flávia] Que esperto...

[Lucas Chiconi] Pois é, e quando acontece a virada? Quando ele morre e o herdeiro assume. Aí a verdade veio à tona. Todo mundo no bairro achava que a Vila fosse tombada.

[Ana Flávia] Tombada... Porque ela era bem conservadinha.

[Lucas Chiconi] Exatamente, rolou isso. Mas é isso, parece uma coisa super inocente, mas é muito comum. Uma sociedade como a nossa que é super ignorante politicamente, que tem uma dificuldade de acesso às políticas públicas, sobretudo políticas urbanas.

[Ana Flávia] Alguém conta uma história, poder, autoridade, ali... A pessoa que mora lá não discute né.

[Lucas Chiconi] Exatamente, e quando aconteceu isso, então assim, o tombamento, ele é um instrumento que parte da sociedade. Somos nós que pedimos o tombamento, são as pessoas que pedem. Só que pra esse tombamento ser efetivado, não é o órgão técnico, DPH, é o conselho. DPH é uma cadeira só nesse conselho. Esse conselho é frequentemente aparelhado. Esse conselho que nós temos lá hoje, ele está aparelhado. Olha que... Depois dá uma pesquisada quem é o presidente do Conselho. Vou te jogar aqui o nome.

[Ana Flávia] O DPH?

[Lucas Chiconi] É o CONPRESP. É o Conselho de Preservação de São Paulo.

[Ana Flávia] O cara jogou a mentira... (risos).

[Lucas Chiconi] Uhum... Exatamente.

[Ana Flávia] Peguei.

[Lucas Chiconi] Esse é o nome dele, e eu quero que você pesquise depois pra ver quem que é ele. Daí você vai ver que não tem absolutamente nada a ver com o patrimônio e mais do que isso, ele está sofrendo uma acusação de coisas bem graves.

[Ana Flávia] Ele é o diretor do Conselho?

[Lucas Chiconi] Ele é o presidente do Conselho. Isso, e aí a diretora do DPH, que era a diretora até o ano passado, e depois ela tinha conseguido inclusive ser eleita presidente do Conselho também. E ela é uma técnica da prefeitura, concursada, é profissional do campo do Patrimônio, professora, e ela levou um golpe em 2020, ela levou um golpe, ela foi retirada da diretoria do DPH, anularam a eleição do CONPRESP e modificaram toda a estrutura do conselho. Ou seja, aparelharam o conselho com a maioria de advogados, quer dizer, como que a gente protege o patrimônio com isso?

[Ana Flávia] Com um cenário desse...

[Lucas Chiconi] Isso que o patrimônio, ou desculpa, isso que o Conpresp, ele ainda está transmitindo, você ainda consegue participar via o chat do YouTube, agora durante a pandemia. As reuniões são abertas ali. Porém o CONDEPHAAT que é o órgão estadual, é uma situação assim que eu não tenho nem palavras pra descrever o que aconteceu naquele conselho... é dez vezes pior. Então assim, e porque isso? Porque o Patrimônio impõe limites aos interesses do setor imobiliário, ele impõe limites, então o patrimônio é frequentemente deturpado, distorcido, apropriado de forma, por exemplo você tem um bem tombado... O tombamento não salva o patrimônio, é uma ilusão, o que salva o patrimônio é um conjunto de políticas públicas, de movimentações da sociedade civil para que aquele bem tenha uso. Para que aquele bem tenha dinheiro para manter sua conservação, para ter um possível restauro, mas principalmente o uso. Mas então são um conjunto de ações, e ali. Eu sou referente do pedido de tombamento e inclusive, eu tinha sido alertado que esse caso deve voltar para o CONPRES P ainda esse semestre, não voltou até agora, ainda tem poucas reuniões, acho que só tem mais três do Conselho esse ano, só se de repente surgir nas ultimas do ano. Mas o caso voltaria pro CONPRES P, dois anos depois, para ser julgado aí, se seria tombado ou não.

[Ana Flávia] O da Vila?

[Lucas Chiconi] O da Vila, lembrando que não são só cinco casas, tem as duas vilas do Belém também, tem duas vilas irmãs lá no Belém, que são da mesma família. A gente incluiu as duas vilas no mesmo pedido, para bater de frente com o que aconteceu no Tatuapé, então a gente tá falando aí, de mais de 50 casas, 5 no Tatuapé e pelo menos umas 50 no Belém. Então assim, eu, sinceramente, até que eu estou otimista, porque foi um caso que chamou muita atenção, porque o que aconteceu? A Porte ela fez essa demolição lá em Fevereiro e tal, mas foi dentro da legalidade, ela comprou triste, ela mexeu com a história do bairro, ela foi hipócrita, mas ela fez dentro da legalidade. O proprietário, ele soube, e aí que estão por menores, o patrimônio. Proprietário soube que o caso ia pro CONPRES P, e ele acionou o pessoal dele pra colocar a Vila abaixo, antes que ela fosse pra reunião, e daí que teve um final de semana inteiro de destruição, de destruição ilegal no sentido de segurança, porque ele não usou nem tapumes,

nem rdes, nenhum objeto de segurança, ele poderia ter matado alguém naquela destruição, porque as pessoas continuavam passando na calçada, tinham carros estacionados, eles não colocaram nada de segurança. Ele fez um bota baixo para evitar o tombamento do conjunto, porque ele queria destruir tudo para vender o terreno para incorporadora. E o tombamento ia impedir isso.

[Ana Flávia] E lá o terreno por exemplo, tinha a quadra por exemplo, na quadra que a Porte pegou quase toda, a Porte comprou só aquela parte, ou ela comprou aquela "menorzinho" também que tinha os dois lados de casa.

[Lucas Chiconi] Não, não... Ah sim, é verdade você tinha me perguntado.

[Ana Flávia] Porque tem, são meio que três, aí a Porte derrubou uma da quadra grandona, e aí tem as duas fileirinhas. Aquela caiu também né?

[Lucas Chiconi] Isso, essas duas fileirinhas, foi o proprietário. Não foi a Porte, a Porte derrubou.

[Ana Flávia] Porque?

[Lucas Chiconi] Pra ele vender o terreno para incorporadora, e aí que a gente retoma no que a gente falou lá no início, não se trata só de um prédio ou de dois, se trata de uma influência no território, o proprietário da Vila se sentiu instigado pela valorização que o Eixo Platina vai causar ali. Já está causando, então ele quis vender, ele queria vender o terreno, ele queria pôr abaixo tudo pra vender o terreno, para alguma incorporadora, poderia ser para Porte também.

[Ana Flávia] Talvez não tenha um destino, mas ele já aproveitou e...

[Lucas Chiconi] Exatamente, a ideia era essa. O projeto da Porte, é aquilo né, duas torres conectadas por um andar de co-working. Assim, foi até o que eu falei numa entrevista pra Folha, lá naquela época que eu falei assim... Olha, eu naquele momento eu não tinha uma grande objeção ao Eixo Platina, mas é aquilo né gente. Vivemos num sistema capitalista e infelizmente é por meio de centralidades como essas que muitos de nós temos empregos, não é à toa que as pessoas vão pra Paulista trabalhar, para Faria Lima, Berrini... Então assim, não dá pra gente escapar. A gente é crítico a ele? A gente é muito crítico a ele, mas

a gente vive nele, então tem que lidar um pouco com isso, ainda que sejamos críticos. Então naquele momento eu considerava o Eixo Platina como algo bom pra Zona Leste como um todo, porque realmente, as vezes uma empresa que era lá do quadrante, essa empresa pode abrir aqui no Tatuapé e a pessoa que mora na periferia aqui da zona leste, nossa, muito melhor ir aqui pro Tatuapé, do que ir lá pra Berrini. Nossa, não tem nem comparação. Porém também, é muito inocente, a gente achar que as coisas se resolvem por essa métrica de uma cidade achatada e simplificada, ah só porque tá construindo ali uma centralidade, uma grande centralidade lá no Tatuapé, pronto a vida de quem mora Cidade Tiradentes foi resolvida, entendeu? A vida de quem mora numa favela de barraco na margem do Rio Tietê lá no jardim Pantanal foi resolvida. Não gente, porque? Do que essas pessoas vão trabalhar aqui? Vamos imaginar que nessa torre, que tenham escritórios de direito, de advocacia, de arquitetura, de engenharia, prestações de serviços como um todo. A pessoa que mora na favela do Jardim Pantanal, ela é arquiteta, ela é advogada, ela é engenheira? Ou seja, ela vai trabalhar do que exatamente? Ela vai ser a faxineira do escritório? Ai mais, faxineira também né, mas é subemprego. Aí eu acho que aí entram nessas minúcias que não são tratadas no planejamento, que muitas vezes ele ignora, sabe assim, meio que finge que não tá acontecendo. Por isso é importante, a gente combater a gente enfrentar essa significação da cidade, achar que aí construímos um prédio ali, corrigimos o problema. Não porque o problema atravessa a gente de diversas maneiras, tipo não se trata só de forma, de uma forma arquitetônica. A forma arquitetônica urbana, ela é importantíssima, a gente tem uma série de discussões a partir disso, inclusive o patrimônio é muitas vezes ignorado pelo planejamento porque o patrimônio nos obriga a discutir a forma urbana, quando a gente tá colocando diretrizes para um bem tombado, diretrizes de preservação a gente tá colocando a preservação em relação a forma arquitetônica. Quando a gente está elaborando uma área envoltória, a gente tá falando de forma mais uma vez, então muitas vezes o patrimônio é ignorado pelo campo do planejamento por conta disso. Porque vão dizer que o patrimônio discute muito a forma, não discute os processo e é isso aí pronto e acabou, daí ignoram. O Patrimônio é bem isso aí, esse primo pobre da política urbana, eu acho que muitas vezes ele nem é pobre, mas ele é agredido, aquele primo que apanha e não consegue ter, porque ele tá sendo destruído por dentro. Os órgãos são destruídos por dentro. Nesse momento o DPH tá com uma diretora que é uma técnica do DPH que está acumulando o cargo dela no DPH, mais a diretoria, porque a nova diretora colocada pelo prefeito

não colocou ninguém ainda na diretoria do DPH, então ela tá acumulando dois cargos. Então como você trabalha, você preserva o patrimônio de uma cidade desse tamanho com essas condições de trabalho, com essa manipulação política. Então tem uma série de coisas, mas voltando ao projeto em cima, que é o Almagah, Almagah 227, é isso assim...

[Ana Flávia] É o que vai ser duas torres, eu lembro que tem uma coisa em cima conectando as duas...

[Lucas Chiconi] O co-working, o andar de co-working. Então é assim, okay. A classe média do bairro, vai se apropriar dos serviços que vão ser oferecidos ali, tá legal. Mas aquele terreno é grande o suficiente pra você fazer um prédio e as casas da Vila poderiam ter continuado ali. Agora vou dar de exemplo a gente tá tratando desse caso específico, vou dar de exemplo, aquilo que eu falei no início da camada arquitetônica, técnica, instrumento e a camada política, mais crítica. Em termos arquitetônicos as vinte casas poderiam ter continuado ali, e o prédio da Porte poderia ficar atrás. Ela não precisava ter destruído as casas. E tudo bem, eles iriam conviver e tal, por outro lado, os processos que envolvem o bairro, que dão força e motivação para Porte fazer esses prédios todos com essa envergadura, o que a associação comercial do Tatuapé queria para Vila? Porque assim, a destruição da Vila não mexeu com todos da mesma forma, e aí que entram várias nuances do Patrimônio, porque muita gente que acha que o Patrimônio é só arquitetônico, "ah é uma coisa antiga..." Não. O campo, o lado conservador do Patrimônio pensa dessa forma, mas o lado Progressista do Patrimônio não, é aí que entra o seguinte. Na minha visão o que configurava aquela vila como patrimônio, não era só o bom estado de conservação dela etc. Mas eram as pessoas que moravam ali, que moraram ali a vida toda, nós do bairro aqui da região que íamos até lá usar aqueles serviços, que eram serviços acessíveis, muito acessíveis num bairro que está cada vez mais caro, isso pra mim era o patrimônio ali, e que óbvio, se materializava também ali naquele conjunto construído. O que eu quero dizer é, as pessoas e os usos, as dinâmicas que se tinham ali, as dinâmicas sociais, era o que davam, era o que atribuíam valor social aquele patrimônio arquitetônico. E o que a associação comercial do Tatuapé queria, e ficou muito triste quando a Vila foi destruída, queriam transformar em uma Normandia, numa rua Normandia. Você já conhece essa rua em Moema?

[Ana Flávia] Não...

[Lucas Chiconi] É uma rua de Moema que tem um casario antigo e foi totalmente transformado para ser uma rua boêmia e de luxo. Então eles usam da estética, da aparência dessas casas antigas para ter serviço de luxo, ali você vai ter lojas caras, bares caros, restaurantes caros, então eles queriam transformar a Vila numa espécie de cenário, de cenografia para explorar isso turisticamente, tipo, você usar aquela paisagem pra fazer algo super boêmia e diferente. Tá a vila ia continuar de pé, bacana.

[Ana Flávia] Mas não ia ter a relação de usos com o bairro.

[Lucas Chiconi] Aí a gente vê que não se trata só de tombamento, tem muita coisa envolvida, tem muita coisa envolvida, então por mais que a Vila por, de uma certa forma, continuaria de pé, ela teria o seu valor social totalmente alterado. E aí entra na substituição de população que você também comentou, de qualquer forma essa população estaria sendo substituída, modificada e expulsa. E aí a gente tá falando do que principalmente, do processo neoliberal, capitalista que tem acima de tudo isso, pra quem é o patrimônio? A gente vê que o patrimônio também está dentro dessa roda do que os processos neoliberais vão destituir os valores, que eles vão modificar, que eles vão botar abaixo. Ah, e tanto é que a gente vê, eu vejo muitos arquitetos do mercado imobiliário que às vezes falam que "não, mas a gente pode juntar, fazer aqui o prédio e tal de alto padrão tal tal e manter aqui um casarão antigo na frente". Tá, mas o casarão antigo vai continuar tendo o mesmo uso social que ele tem hoje? Ou ele vai... e assim, não tem problema que algumas coisas tenham usos um pouco mais "sofisticados", entre muitas outras. Só que a gente tem que entender se isso vai resguardar o valor que existe naquele lugar, ou se isso vai alterar, justamente porque não se trata só da casca.

[Ana Flávia] É mais profundo.

[Lucas Chiconi] É bem muito mais profundo, é isso. Eram três fileiras de casa, essa fileira aqui que dá pro terreno da Porte, a Porte comprou e fez essa demolição que eram essa vinte, e as outras 35, porque de 40, as outras 35, foi o proprietário que demoliu, motivado por essa valorização por esses empreendimentos ali do Eixo Platina, ele queria vender e colocou isso abaixo. Só que aquelas 5 que

sobraram que estão para tombamento, elas se mantiveram por que? O Ivan, que era proprietário do Bar e da barbearia da esquina, conseguiu uma liminar para continuar ali, porque ele tinha feito uma baita reforma interna do bar e tal. O cara, o proprietário veio ali pra pedir pra ele, a casa, depois que ele gastou uma nota pela reforma, tipo como assim, eu vou perder todo esse dinheiro então? Daí ele pediu uma liminar para não sair dali. Foi isso que salvou as outras quatro casas, porque elas eram subconjuntos que se amparavam estruturalmente, então elas sempre eram de cinco em cinco. Então se ele tinha uma liminar era pra se manter ali, as quatro ali do lado precisam ficar de pé também porque senão ele cai. Por isso que essas cinco se mantiveram ali. Inclusive uma dessas cinco, a terceira do meio, era onde eu fazia terapia.

[Ana Flávia] Gente... Quanta história. Olha, então eu vou pra minha última pergunta. Porque todas as outras você já respondeu. Vendo tudo isso, o que você mudaria no PDE, ou no zoneamento, com relação aos eixos, se você pudesse adicionar alguma coisa tipo.

[Lucas Chiconi] Olha, eu vou ser um pouco ousado, mas vou usar um pouco da minha trajetória e da minha atuação tanto no Patrimônio, mas também no planejamento. Eu acho que, eu colocaria um instrumento que obrigue a termos de novo, os inventários urbanos. Você sabe o que é inventário?

[Ana Flávia] Não... Desculpa.

[Lucas Chiconi] Imagina.

[Ana Flávia] Não, o inventário sei de família, quando alguém morre, tem que fazer...

[Lucas Chiconi] Sim, isso, mas só que para cidade. É que isso é um instrumento do campo do patrimônio que é usado para que? É o seguinte, você percebe que o tombamento, a gente está sempre correndo atrás, a gente está sempre nessa angústia, nessa batalha, pelo tombamento. Puts, não conseguiu o tombamento, aí olha só tão destruindo tudo, tínhamos que tombar. O inventário é justamente um instrumento justamente pra gente se antecipar a essas destruições. Então, o que acontece, o inventário inclusive já foi feito em outros momentos. Um inventário muito conhecido que eram os IGEPACs, o nome do instrumento em si

da ação. Um muito conhecido é o da Liberdade, do bairro da Liberdade, então o que a gente faz, a gente faz um estudo, trabalho de levantamento, pra ver tudo aquilo que tem valor, cultural, valor paisagístico, valor histórico naquele lugar, e que precisa de um tombamento. Então é uma antecipação do conflito. Então a gente inventaria tudo que é importante, vai para um estudo, uma análise, tomba aquilo que é importante pras pessoas ali, e aí sim, o resto a gente pode pensar em transformações. Então eu mudaria isso, eu colocaria o inventário, o inventário urbano, a prática do inventário como uma obrigatoriedade. Então você está colocando uma diretriz de transformações massivas de um território, pois muito bem, pois antes de fazer essas transformações a gente vai inventariar esse lugar. Justamente para que não se violente, não se destrua, pontos importantes para a memória política das pessoas e tudo mais, o que inclui também, é um próprio levantamento das fragilidades desse lugar, porque, vou até usar os cortiços que você disse da Celso Garcia. Muitos desses cortiços não estão levantados, porque o nosso censo de cortiços está super defasado, super atrasado, parece que agora que estão começando a falar, que esse censo de cortiço vai ser atualizado, não sei eu ouvi isso um dia num grupo. É, tem um tempinho, talvez uns dois meses que eu ouvi isso, porque a gente não tem censo atualizado, a gente tem isso tudo desatualizado. Então, é importante justamente, pra gente poder aproximar o patrimônio dessas outras esferas que envolvem a cidade, então o patrimônio tem uma interface muito forte por exemplo com a habitação social, justamente por conta dos cortiços e ocupações, muitos cortiços são em prédios históricos tombado, nem histórico, prédio antigo, a gente às vezes usa o termo histórico de forma irresponsável, porque tudo é histórico, tudo é história, prédios da Porte também são história, em algum momento esses prédios vão ter duzentos anos. E que patrimônio é esse que a gente tá deixando? O que esses prédios vão significar daqui 100 anos, daqui 200 anos... O que a gente vai deixar? É isso que a gente tem que pensar. O inventário, pra te dar uma explicação, porque eu estou pautando, porque eu to usando o inventário, porque eu colocaria isso. Inventário no PDE e zoneamento. Porque o inventário deixou de ser feito por todo o desmonte que os órgãos de patrimônio sofrem... Eles não...

[Ana Flávia] Eu ia falar isso, será que dá muito trabalho por isso ele não tem porque, não tem gente, deve dar um trabalhão pra levantar. Mas é interessante, eu me antecipar o que pode acontecer, parece que te salva muito trabalho lá na frente.

[Lucas Chiconi] Aí, se o órgão está sendo desmontado, não tem como ter antecipação, aí os interesses econômicos, passam por cima. Então é por isso, os inventários é uma obrigatoriedade, você tem que cumprir, e esses inventários não é só corpo técnico, ele tem que partir de participação popular. Isso não deixa de acontecer, eu também não vou ser injusto, com a participação popular da revisão de 2014. Não vou ser injusto até porque eu trabalhei no que a gente chamava de oficinas participativas, eu participei de duas, da subprefeitura de Aricanduva, que aconteceu aqui na Unicsul (Universidade Cruzeiro do Sul), porque esse pedaço aqui do Anália Franco pertence à subprefeitura do Aricanduva. Eu moro no lado que é da Mooca, mas o miolo aqui do shopping, ele está na Vila Formosa, o distrito, entendeu. Esse pedaço pertence ao distrito da Vila Formosa, então pertence à sub de Aricanduva, e fizeram a oficina aqui da Unicsul, e trabalhei nessa e trabalhei na de São Miguel Paulista também, que foi na subprefeitura de São Miguel. Então eu não posso ser injusto porque, as pessoas poderiam falar muitas coisas, elas também poderiam indicar bens para tombamento, ou coisas do tipo, só que, é muita coisa pras pessoas pensarem né gente. Se a gente não colocar um sinal de exclamação, ou uma luz vermelha piscando no patrimônio, olha gente pensem no patrimônio...

[Ana Flávia] Porque vai ser a última coisa.

[Lucas Chiconi] Exatamente. Então ele não vai ser tratado com a prioridade que ele merece, eu acho que deveria ter oficinas participativas, participação só pra isso, e que fosse obrigatório pra que isso gerasse um inventário, um inventário para várias regiões da cidade, pros bairros todos, e que a gente fosse conseguindo construir isso de uma forma mais equilibrada em relação às transformações.

[Ana Flávia] Nossa, vou mostrar (levanta o caderno para a câmera), ah não vai mostrar... Mas está tudo cheio de coisa... (risos)

[Lucas Chiconi] Ah deu, deu pra ver!

[Ana Flávia] Muito obrigada, acabaram as minhas perguntas, essa foi a última, tenho muita coisa pra refletir. Acho que quando eu for transcrevendo vão surgir mais quinhentas, e é muito legal que você tem a visão lá do Tatuapé né. Então isso é raro de eu achar, e ou o povo mora para lá do Rio, ou para lá do centro,

então é legal ter alguém que conhece a região e sabe de tudo que aconteceu. Então muito, muito obrigada, nem sei como agradecer, e quando tiver meu TFG, vai ser acho que meio online meio não sei... Se as coisas não continuarem melhorando, eu posso compartilhar, e se você puder assistir vai ser legal.

[Lucas Chiconi] Com certeza, sim me manda. A gente fica em contato, se você precisar de alguma coisa, pode me mandar.

[FINALIZAÇÃO DA ENTREVISTA]



