

VICTORIA ANTUNES HERENDY

**ESTUDO EXPLORATÓRIO ACERCA DAS ESCOLHAS DOS
EMPREENDEDORES IMOBILIÁRIOS EM TERMOS DE LOCALIZAÇÃO
DENTRE OS EIXOS DE ESTRUTURAÇÃO DA TRANSFORMAÇÃO URBANA À
LUZ DO NOVO PLANO DIRETOR ESTRATÉGICO DE SÃO PAULO**

São Paulo

2019

**ESTUDO EXPLORATÓRIO ACERCA DAS ESCOLHAS DOS
EMPREENDEDORES EM TERMOS DE LOCALIZAÇÃO DENTRE OS EIXOS DE
ESTRUTURAÇÃO DA TRANSFORMAÇÃO URBANA À LUZ DO NOVO PLANO
DIRETOR ESTRATÉGICO DE SÃO PAULO**

Monografia apresentada ao programa de Educação
Continuada da Escola Politécnica da Universidade
de São Paulo para conclusão do curso de MBA em
Real Estate – Economia Setorial e Mercados.

Orientador: Prof. M. Eng. Alessandro Vedrossi

São Paulo

2019

FICHA CATALOGRÁFICA

Herendy, Victoria

ESTUDO EXPLORATÓRIO ACERCA DAS ESCOLHAS DOS
EMPREENDEDORES IMOBILIÁRIOS EM TERMOS DE LOCALIZAÇÃO
DENTRE OS EIXOS DE ESTRUTURAÇÃO DA TRANSFORMAÇÃO URBANA À
LUZ DO NOVO PLANO DIRETOR ESTRATÉGICO DE SÃO PAULO / V.

Herendy -- São Paulo, 2019.

120 p.

Monografia (MBA em Economia setorial e mercados, com ênfase em
Real Estate) - Escola Politécnica da Universidade de São Paulo. Poli-Integra.

1.Real Estate 2.Planejamento urbano 3.Plano Diretor Estratégico do
Município de São Paulo 4.Mobilidade urbana I.Universidade de São Paulo.
Escola Politécnica. Poli-Integra II.t.

DEDICATÓRIA

Aos meus pais, Cecilia e Nicolau, grandes incentivadores e responsáveis por cultivar em mim a busca constante por conhecimento e evolução pessoal e profissional.

AGRADECIMENTOS

Agradeço ao meu orientador, Prof. M. Eng. Alessandro Vedrossi, pela paciência com minhas inconstâncias e por dividir comigo um pouco de seu conhecimento.

Aos professores do curso Prof^a. Dra. Eliane Monetti e Prof. Dr. Cláudio Alencar, cuja contribuição no direcionamento do trabalho nas etapas finais foi fundamental para sua conclusão.

Agradeço à minha família, em especial aos meus pais, pela compreensão e colaboração ao longo de todo o processo de desenvolvimento deste trabalho.

Agradeço aos meus amigos próximos, incentivadores e compreensivos com as ausências.

À minha ex-chefe e amiga Cátia Vicentini, grande fonte de inspiração e incentivo para que eu iniciasse o curso e o finalizasse com êxito.

Ao amigo Fernando Liboni, cuja boa vontade, apoio e vasto conhecimento do mercado imobiliário foram fundamentais ao longo de todo o processo.

À Brenda, amiga e companheira de curso, sempre positiva e parceira.

Agradeço, por fim, a Deus, por ter me permitido chegar até aqui.

RESUMO

Esta monografia se propõe a analisar, à luz do novo Plano Diretor Estratégico de São Paulo, as regiões de Eixo de Estruturação da Transformação Urbana para, num primeiro momento, identificar quais delas estão sendo mais atrativas aos incorporadores. Após contextualização do tema, através da apresentação de conceitos de real estate, Plano Diretor, caracterização das zonas de Eixo e sua relação com a mobilidade urbana, serão apresentados dados de mercado levantados acerca do assunto. Tais dados trazem informações sobre todos os empreendimentos lançados em zonas de Eixo entre os anos de 2016 e 2018 comercializados a valores acima de R\$ 6.000,00 (seis mil reais) por metro quadrado de área privativa, e permitirão a identificação das duas regiões de Eixo nas quais foram lançados mais empreendimentos imobiliários dentro do recorte da análise. Com base nestes resultados, na observação das principais características destas duas regiões e dentro do contexto de mercado e legislação descrito, será desenvolvida uma análise crítica a respeito dos possíveis fatores que levaram os empreendedores a priorizarem estas regiões, a saber: 1) mudanças na lei de zoneamento que tornaram os parâmetros urbanísticos mais favoráveis à incorporação imobiliária; 2) proximidade dos principais núcleos de escritórios; e 3) elevado nível de qualidade de vida nos bairros. Por fim, esta análise será extrapolada para as demais zonas de Eixo da cidade.

Palavras chave: Plano Diretor Estratégico do Município de São Paulo; Eixo de Estruturação da Transformação Urbana; mobilidade urbana; mercado imobiliário.

ABSTRACT

This monograph proposes to analyze, in the light of the new Strategic Master Plan of São Paulo, the Axes of Structuring Urban Transformation, in order to identify which of them are most attractive to the incorporators. After contextualizing the theme, through the presentation of the concepts of real estate, Master Plan, and characterization of the Axis zones and their relationship with urban mobility, will be presented the market data raised about the subject. These data provide information on all projects launched in Axis zones

between the years 2016 and 2018 marketed at values above BRL 6,000.00 (six thousand reais) per square meter of private area, and will allow the identification of the two regions of Axis in which more projects were launched within the analysis cut. Based on these results, the observation of the main characteristics of these two regions and within the market and legal context presented, a critical analysis will be developed regarding the possible factors that led the entrepreneurs to prioritize these regions, namely: 1) changes in the zoning law that made urbanistic parameters more favorable to real estate development; 2) proximity to the main business regions; and 3) high quality of life in the neighborhoods. Finally, this analysis will be extrapolated to the other Axis zones of the city.

Keywords: Strategic Master Plan of the Municipality of São Paulo; Axis of Structuring Urban Transformation; urban mobility; real estate market.

Sumário

1. INTRODUÇÃO.....	12
1.1. PLANO DIRETOR, MERCADO IMOBILIÁRIO E MOBILIDADE URBANA.....	12
1.2. OBJETIVO	13
1.3. METODOLOGIA.....	14
2. O SETOR DE REAL ESTATE.....	15
2.1. BREVE HISTÓRICO.....	15
2.2 – O CONTEXTO DE SÃO PAULO	18
2.3 A CONCEPÇÃO DOS EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS.....	20
2.4 SELEÇÃO DE TERRENOS.....	22
2.4.1. Zoneamento e Restrições Legais	23
2.4.2. Características Físicas	25
2.4.3. Vocação da Micro-Região	27
2.4.4. Negociação e Aquisição	28
2.5 DEFINIÇÃO DAS CARACTERÍSTICAS DO PRODUTO.....	29
2.6 ANÁLISE DA QUALIDADE DO INVESTIMENTO.....	31
3. O PLANO DIRETOR ESTRATÉGICO DO MUNICÍPIO DE SÃO PAULO.....	33
3.1. CONCEITO, HISTÓRICO E FUNÇÕES	33
3.2. PRINCIPAIS PROPOSTAS DO PLANO DIRETOR ATUAL	35
3.2.1 Socializar os ganhos da produção da cidade	35
3.2.2. Melhorar a mobilidade urbana.....	37
3.2.3. Orientar o crescimento da cidade nas proximidades do transporte público	37
3.3. A LEI DE PARCELAMENTO, USO E OCUPAÇÃO DO SOLO	40
3.3.1 Divisão em territórios	40
3.3.2 Zona Eixo de Estruturação da Transformação Urbana (ZEU)	42
4. MOBILIDADE URBANA.....	47
4.1. O DESAFIO DA EFICIÊNCIA NOS TRANSPORTES URBANOS.....	47
4.2. MOBILIDADE URBANA EM SÃO PAULO	49
5. ATRIBUTOS DE LOCALIZAÇÃO RELEVANTES PARA AQUISIÇÃO DE UNIDADES EM EMPREENDIMENTOS RESIDENCIAIS	53
5.1 TEORIA DA MAXIMIZAÇÃO DA UTILIDADE.....	53

5.2 ATRIBUTOS DE QUALIDADE DE LOCALIZAÇÃO E VIZINHANÇA	55
6. DESCRITIVO DO CASO: OBSERVAÇÃO DE FATORES RELEVANTES PARA A ESCOLHA DE TERRENOS LOCALIZADOS EM REGIÕES DE EIXO.....	57
6.1 CARACTERIZAÇÃO DA AMOSTRA.....	58
6.1.1 Período: empreendimentos lançados entre janeiro de 2016 e dezembro de 2018	58
6.1.2 Localização: empreendimentos situados em ZEUs	59
6.1.3 Padrão de produto: empreendimentos residenciais comercializados a valores acima de R\$ 6.000,00/m ² de área privativa	59
6.2 DADOS ANALISADOS	60
6.3 OS EIXOS IBIRAPUERA E REBOUÇAS	67
6.3.1 O bairro de Moema.....	72
6.3.2 O bairro de Pinheiros.....	73
7. POTENCIAIS FATORES RELEVANTES PARA EXPLICAR A PREFERÊNCIA DOS EMPREENDEDORES PELOS EIXOS IBIRAPUERA E REBOUÇAS	75
7.1 ZONEAMENTO ANTERIOR X ZONEAMENTO ATUAL.....	77
7.2 FACILIDADE DE ACESSO AOS PRINCIPAIS NÚCLEOS DE ESCRITÓRIOS.....	80
7.3 QUALIDADE DE VIDA NOS BAIROS DE MOEMA E PINHEIROS, SEGUNDO O IDH	84
7.3.1 O IDH – Índice de Desenvolvimento Humano.....	84
7.3.2 Atributos ligados à saúde nos bairros de Moema e Pinheiros	86
7.3.3 Atributos ligados à educação nos bairros de Moema e Pinheiros.....	89
7.3.4 Atributos ligados à renda nos bairros de Moema e Pinheiros.....	90
7.4 COMPORTAMENTO DOS ATRIBUTOS RELEVANTES NOS DEMAIS EIXOS	92
8. CONCLUSÃO.....	97
9. BIBLIOGRAFIA	101
10. ANEXOS	104

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: lançamentos imobiliários em São Paulo entre 1993 e 2013.....	17
Figura 2: Distribuição dos recursos arrecadados através de outorga onerosa	36
Figura 3: áreas de influência que estabelecem as zonas Eixo	38
Figura 4: incentivo ao uso misto e espaços mais generosos para pedestres ao longo dos Eixos	39
Figura 5: divisão dos três grandes grupos de classificação territorial de São Paulo.	41
Figura 6: definição das áreas de influência dos eixos segundo a LPUOS.....	43
Figura 7: espaço ocupado por 60 pessoas em diferentes modais	48
Figura 8: Distribuição das viagens diárias por modo principal.....	49
Figura 9: Distribuição das viagens diárias por modal em números absolutos	50
Figura 10: índices PNT e RTR para as regiões metropolitanas de São Paulo e Rio de Janeiro.....	52
Figura 11: Visualização da região central da cidade de São Paulo, com demarcação das zonas de Eixo em vermelho e dos empreendimentos levantados no estudo.	63
Figura 12: quadras em ZEUs nas regiões dos bairros de Perdizes, Barra Funda e Vila Madalena (Zona Oeste)	64
Figura 13: quadras em ZEUs nas regiões dos bairros de Pinheiros, Consolação, Jardins e Bela Vista (Zonas Oeste e Centro)	65
Figura 14: quadras em ZEUs nas regiões dos bairros de Vila Mariana, Vila Clementino, Moema, Saúde e Ipiranga (Zona Sul).....	65
Figura 15: quadras em ZEUs nas regiões dos bairros de Santo Amaro, Brooklin, Jardim Prudência e Jabaquara (Zona Sul)	66
Figura 16: quadras em ZEUs nas regiões dos bairros de Vila Prudente, Moóca, Tatuapé e Vila Matilde (Zona Leste)	66
Figura 17: Eixo Rebouças	68
Figura 18: Eixo Ibirapuera.....	68
Figura 19: Plotagem dos pontos de referência e respectivas distâncias em vista aérea parcial de São Paulo	83

LISTA DE TABELAS

Tabela 1: Participação das principais regiões metropolitanas no mercado imobiliário nacional.....	18
Tabela 2: Empreendimentos que constituem a amostra do estudo.....	62
Tabela 3: Caracterização geográfica dos Eixos Ibirapuera e Rebouças	67
Tabela 4: caracterização dos empreendimentos pertencentes ao Eixo Moema.....	69
Tabela 5: caracterização dos empreendimentos pertencentes ao Eixo Rebouças	71
Tabela 6: distâncias em linha reta entre os pontos de referência de cada Eixo e de cada núcleo comercial.....	82
Tabela 7: levantamento de dados a respeito dos atributos relevantes em todos os eixos de São Paulo que receberam empreendimentos dentro do recorte da amostra.....	93

1. INTRODUÇÃO

Apresenta-se aqui um pouco do contexto dentro do qual foram concebidos os Eixos de Estruturação da Transformação Urbana dentro do novo Plano Diretor Estratégico de São Paulo, o que está intimamente ligado à melhoria da mobilidade urbana, um dos principais objetivos do Plano. Contextualiza-se a importância destas regiões e do mercado imobiliário residencial como agente deste processo para, em seguida, ser apresentado o objetivo do presente trabalho e a metodologia utilizada para alcançá-lo.

1.1. PLANO DIRETOR, MERCADO IMOBILIÁRIO E MOBILIDADE URBANA

A população que vive em áreas urbanas nunca foi tão grande e segue crescendo a taxas elevadas no Brasil, mais precisamente a partir da segunda metade do século XX (REIS, 2014). Junto com este movimento nasceu o desafio: como organizar cidades com milhões de habitantes deslocando-se diariamente em diversas direções de maneira eficiente? O conceito de mobilidade urbana representa essa capacidade de deslocamento dos habitantes dentro de uma cidade, o que influencia diretamente seu desenvolvimento, na medida em que tem impacto direto em sua produtividade, qualidade de vida e meio ambiente.

Diversas metrópoles pelo mundo vêm aprimorando suas capacidades de prover mobilidade a seus habitantes, e as que têm tido sucesso são, também, cidades reconhecidamente desenvolvidas e com altos índices de qualidade de vida. O modo de implantação das estratégias adotadas varia de acordo com o contexto de cada uma, mas alguns pontos são denominadores comuns: variedade de meios de locomoção disponíveis e integração de qualidade entre eles, boas condições para uso de transportes não motorizados, desestímulo ao uso do automóvel individual e estímulo ao uso dos transportes coletivos¹. A cidade de São Paulo, foco desta análise, vem começando a implantar algumas destas estratégias, e uma das principais ferramentas legais deste processo é seu Plano Diretor

¹ 2019 Deloitte City Mobility Index, disponível em <https://www2.deloitte.com/insights/us/en/focus/future-of-mobility/deloitte-urban-mobility-index-for-cities.html>, acessado em 23/04/2018

Estratégico (Lei 16.050, de 31 de julho de 2014), que dispõe, de maneira geral, sobre como a cidade deverá ser ocupada e se desenvolver até o ano de 2030.

O PDE abrange diversos aspectos de desenvolvimento da cidade, desde a importância da preservação de áreas verdes até a distribuição das formas de uso e ocupação do solo. O mercado imobiliário, como principal agente privado responsável pela ocupação do espaço urbano, é diretamente afetado pelas determinações do Plano à medida que deve obedecer às restrições de uso e parâmetros urbanísticos impostos pelo mesmo. As regiões de Eixos de Estruturação da Transformação Urbana (às quais me referirei a seguir somente como “Eixos”) guardam características específicas voltadas para a instituição de mecanismos que induzam à melhora da mobilidade urbana na cidade, conforme será explicado adiante. Este trabalho analisará os fatores envolvidos nas escolhas que as incorporadoras têm feito em relação às regiões de Eixo após a entrada em vigor do novo Plano Diretor, com base em dados recentes do mercado imobiliário.

1.2. OBJETIVO

O presente trabalho busca fazer uma identificação preliminar dos principais fatores que tem influenciado as escolhas dos empreendedores em termos de localização para seus empreendimentos dentre as zonas de Eixo de São Paulo, após a entrada em vigor do novo Plano Diretor Estratégico do Município de São Paulo (Lei 16.050, de 31 de julho de 2014). Com base num banco de dados que engloba todos os empreendimentos imobiliários residenciais lançados entre 2016 e 2018 comercializados no lançamento por valores acima de R\$ 6.000,00 por metro quadrado de área privativa, serão identificados os dois Eixos que atraíram mais empreendimentos para, em seguida, ser desenvolvida uma análise crítica a respeito de suas características, tendo em vista que estas podem apresentar atributos que expliquem a preferência dos empreendedores por estas regiões.

1.3. METODOLOGIA

Como ponto de partida, será apresentada a problemática da mobilidade urbana, com definições, conceitos e exemplos de tratamento da questão em outras grandes metrópoles pelo mundo. Em seguida, será feita uma breve descrição do novo Plano Diretor Estratégico do Município de São Paulo, como foco na caracterização das zonas de Eixo, que serão as receptoras das principais mudanças que buscam garantir um dos principais objetivos do Plano, definido como a melhora da mobilidade urbana na cidade.

Ainda no âmbito da contextualização do tema abordado no trabalho, será realizada uma breve exposição a respeito da operação das incorporadoras que atuam no segmento escolhido para o recorte da análise, com enfoque no processo de escolha da localização e seu papel no desenvolvimento do produto e definição do público-alvo.

Em seguida serão apresentados os dados coletados que servirão de base para a análise, com as devidas explicações e considerações a respeito do cenário do mercado e dos recortes feitos para constituição da amostra. A partir daí serão identificadas as duas zonas de Eixo que têm atraído mais empreendimentos e, com base na bibliografia existente e em observações a respeito do histórico de movimentações do mercado, serão elencados potenciais fatores que expliquem a preferência das incorporadoras por estas regiões. Como conclusão, será desenvolvida uma análise crítica a respeito do papel destes fatores nas escolhas dos empreendedores, no intuito de identificar possíveis correlações entre a existência deles e a preferência pelas regiões destacadas.

2. O SETOR DE REAL ESTATE

O mercado imobiliário é um dos maiores motores – e termômetros – da economia brasileira mas, assim como outros setores, sua formalização é recente e sua regulamentação através de instrumentos legais, mais recente ainda. O setor está intimamente ligado às oscilações econômicas do país, mas o investimento em imóveis ainda permanece identificado pela sociedade com uma opção segura, uma vez que, de acordo com LAJUT (2016), aparentemente é capaz de preservar poder de compra mesmo durante períodos de mudanças e crises econômicas.

2.1. BREVE HISTÓRICO

Pode-se considerar que o aumento da demanda por imóveis nos grandes centros urbanos no Brasil começou por volta da década de 1930, acompanhando a aceleração do deslocamento da população das áreas rurais para as cidades. Este fluxo seguiu crescendo até que o contingente populacional urbano passasse a ser maior que o rural, em meados da década de 60, acompanhando a aceleração do processo de industrialização do país (BRITO, 2006). Este aumento da demanda por espaço, principalmente em São Paulo, foi o movimento gerador do mercado imobiliário da cidade, que teve sua atividade regulamentada pela Lei Federal 4.591 de 16 de dezembro de 1964, conhecida também como “Lei de Incorporação”, que dispõe sobre o condomínio em edificações e todo o processo envolvido no parcelamento da propriedade única (terreno) em unidades autônomas (apartamentos ou casas), em vigor até hoje. Segundo BARZI (2015), o principal instrumento disciplinador criado por esta lei para o mercado imobiliário foi o “Memorial de Incorporação”, que traz todas as informações relativas ao futuro empreendimento, bem como informações jurídicas e contábeis da empresa incorporadora. Este instrumento foi o responsável por tornar a relação de compra e venda de ativos imobiliários mais estável.

O sistema funcionou bem até meados da década de 80, quando a alta inflação e os sinais de estagnação da economia começaram a mostrar seus efeitos negativos sobre o mercado imobiliário, culminando, entre outros fatores, na extinção do BNH em 1986. De

acordo com ROCHA LIMA e GREGÓRIO (2008), até o ano de 2005 ainda existiam entraves legais que dificultavam a implantação de um sistema de financiamento adequado para a comercialização de imóveis e, além disso, não existiam mecanismos de captação de recursos de terceiros para alavancagem das empresas na produção dos empreendimentos, que são pontos fundamentais para o funcionamento da atividade imobiliária como se conhece hoje no Brasil.

Durante os anos 90 um caso emblemático de falência de uma grande incorporadora deixou 42 mil famílias sem os imóveis que haviam adquirido (cujos pagamentos da grande maioria já haviam sido feitos integralmente), o que gerou uma crise de confiança no setor, mas também promoveu a criação de um importante instrumento com o objetivo de evitar que o episódio se repetisse: a Lei 10.931/04, que institui o Patrimônio de Afetação. Basicamente, ela proíbe que os recursos de um empreendimento sejam realocados para outro e desvincula o patrimônio de cada empreendimento do patrimônio de afetação da empresa, de modo que, em caso de falência judicial da incorporadora, cada empreendimento segue recebendo as receitas advindas das aquisições de suas respectivas unidades e pode ser conduzido por uma comissão representante dos adquirentes. Esta proteção proporcionada pela lei devolveu a segurança aos investidores e clientes finais, atraindo até mesmo investimentos externos e se tornando um marco na história do mercado imobiliário brasileiro, que seguiu para um momento de rápida expansão através da abertura de capital das empresas na bolsa de valores.

A pioneira foi a Cyrela Brazil Realty, que realizou seu IPO (*Initial Public Offer*, ou Oferta Pública Inicial de Ações) em setembro de 2005. Daí em diante, todos os grandes *players* seguiram o mesmo caminho, alguns até alcançando vôos maiores, como a Gafisa S/A, que após abertura de capital na Bovespa se tornou a primeira incorporadora brasileira a ter ações negociadas na NYSE (*New York Stock Exchange*, ou Bolsa de Valores de Nova Iorque, em tradução livre). Ao final do ano de 2007, o setor já havia captado R\$ 12 bilhões em recursos advindos de renda variável², montante que ajudou a financiar um dos momentos de crescimento mais acelerado da história do mercado de real estate brasileiro. O gráfico abaixo mostra os dados dessa evolução, ao destacar que em 2007 a quantidade de

² Disponível em: <http://construcaomercado17.pini.com.br/negocios-incorporacao-construcao/81/empresas>, acessado em 02/05/2018.

unidades lançadas em empreendimentos residenciais foi a maior da história recente do mercado:

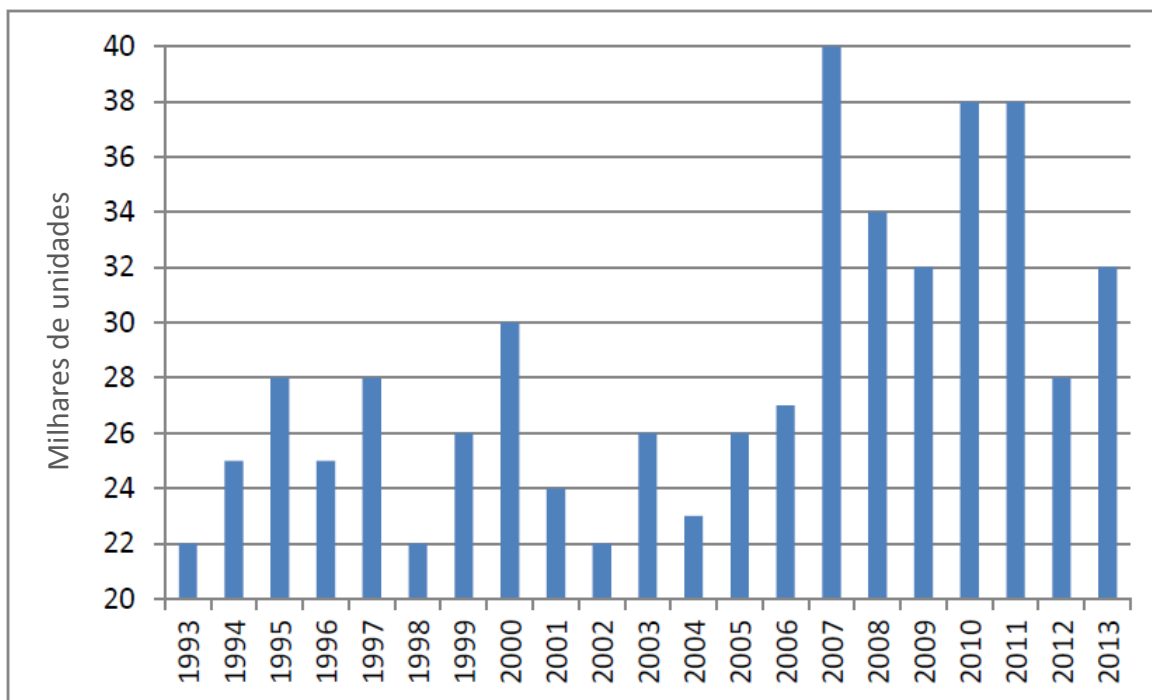


Figura 1: unidades lançadas em empreendimentos imobiliários em São Paulo entre 1993 e 2013
Fonte: BARZI (2015)

Até aqui, o mercado imobiliário do Brasil se mostrava num ponto de evolução semelhante na maioria das principais capitais que já contavam com algumas empresas mais estruturadas do setor (guardadas as devidas proporções de relevância econômica e infraestrutura de cada cidade). Mas é neste momento de grande expansão do setor que começa a ser construído o cenário que desenhou os principais contornos no mercado atual de Real Estate em São Paulo, o mais importante do país em termos de volume de negócios³, e foco da nossa análise.

³ Fonte: Indicadores Imobiliários Nacionais CBIC – disponível em: http://www.cbicdados.com.br/media/anexos/pesquisa_nacional_2016.pdf, acessado em 02/05/2018.

2.2 – O CONTEXTO DA CIDADE DE SÃO PAULO

Como consequência natural de ser a maior metrópole e grande centro financeiro do país, São Paulo conta também com o maior mercado de Real Estate do Brasil, conforme mostra a tabela abaixo:

PARTICIPAÇÕES (%)			
Região Pesquisada	Lançamento (%)	Vendas (%)	Oferta Final
Belo Horizonte	3,4%	4,4%	3,5%
Curitiba	3,7%	6,0%	6,0%
Distrito Federal	1,4%	2,7%	3,1%
Joinville	2,5%	2,4%	2,5%
São Luís	0,0%	3,8%	4,2%
Manaus	2,1%	4,0%	3,7%
Porto Alegre	3,5%	4,0%	3,0%
RM de Recife	9,4%	9,8%	10,2%
RM de João Pessoa	6,8%	4,3%	6,0%
RM de Maceió	0,9%	0,9%	3,3%
RM de Fortaleza	5,0%	5,5%	7,9%
RM de Goiânia	4,6%	5,2%	8,7%
RM de Rio de Janeiro	11,7%	12,3%	10,3%
RM de São Paulo	45,0%	34,7%	27,8%
Total	100%	100%	100%

Tabela 1: Participação das principais regiões metropolitanas no mercado imobiliário nacional
Fonte: Indicadores Imobiliários Nacionais CBIC⁴

A demanda por espaço em determinadas localizações é a semente que gera e desenvolve o mercado de Real Estate, e é natural que em grandes centros este espaço seja mais disputado, e portanto mais valorizado. Nas grandes cidades, de maneira geral, os locais mais disputados são os que oferecem melhor infraestrutura e proximidade aos pontos importantes da cidade, como centros financeiros e/ou histórico-culturais. Numa megalópole como São Paulo, não há apenas um local central que atrai um grande número de pessoas,

⁴ Disponível em: http://www.cbicdados.com.br/media/anexos/pesquisa_nacional_2016.pdf, acessado em 12/09/2018.

mas sim, várias centralidades e eixos de desenvolvimento ao longo do tecido urbano. O centro histórico, por exemplo, segue sendo uma localização importante e muito populosa, porém a falta de conservação das edificações e a degradação urbana de modo geral levou ao afastamento da demanda, que foi se espalhando por outras regiões, em busca de locais melhores tanto para fins residenciais como para comerciais. E assim foram nascendo as novas centralidades paulistanas, de acordo com o que o zoneamento permitia em cada região e com a infraestrutura disponível.

Esse movimento de expansão e requalificação de espaços é contínuo nas grandes cidades em desenvolvimento, e em São Paulo não é diferente. No entanto, está bem longe de ser um processo planejado e organizado, principalmente devido ao crescimento acelerado da cidade e à morosidade na implantação de instrumentos legais e políticas públicas que direcionem o desenvolvimento e ocupação da cidade que considerem a realidade atual de cada região e a disponibilidade de investimento em infraestrutura urbana e transporte. Na prática, o que acaba acontecendo primeiro é a ocupação do espaço mesmo que não haja infraestrutura adequada, e depois que o problema já está criado é que o poder público desenvolve estratégias para lidar com suas consequências. Locais com pouco escoamento para o tráfego de veículos e malha de sistema viário incoerente com a quantidade de pessoas que precisa se deslocar são os problemas mais gritantes do ponto de vista urbanístico, sem falar nas questões de saúde, segurança e todos os outros aspectos ligados à qualidade de vida nas cidades. E esse cenário de crescimento desordenado não é exclusividade dos bairros mais pobres – a região do Panamby, por exemplo, está aí para provar que mesmo nos locais de grande interesse do mercado imobiliário a estratégia urbana chega atrasada. Trata-se de um bairro relativamente novo, cuja ocupação se iniciou há menos de 30 anos atrás, estimulada principalmente por um dos primeiros fundos imobiliários do Brasil, o Fundo de Investimento Imobiliário Panamby. Este alavancou o desenvolvimento da região captando volumosos recursos para a instalação de empreendimentos com coeficiente de aproveitamento⁵ acima do que vigorava em toda a cidade, mediante algumas contrapartidas exigidas pela Prefeitura (VICENTINI, 2012). No entanto, tais contrapartidas não foram suficientes para atender o contingente populacional

⁵ Vide item 2.4.1 para compreensão do conceito de “coeficiente de aproveitamento”.

que o bairro acabou atingindo com o passar dos anos⁶ de modo que hoje o Panamby é um bairro de alta renda que conta com sistema viário nitidamente insuficiente para garantir bom fluxo de veículos entre os dois lados da Marginal do Rio Pinheiros, além de não contar com linhas de metrô e trem. Guardadas as proporções de escala, a região do Panamby representa muito bem o fenômeno de falta de planejamento na ocupação da cidade, resultado do desalinhamento entre a velocidade do interesse do mercado imobiliário e a morosidade na implantação de estratégias urbanas por parte do poder público.

Grande parte do desenvolvimento de cidades como São Paulo depende de uma relação entre planejamento urbano e mercado imobiliário coerente com a realidade. Para que o Plano Diretor não se torne apenas um instrumento teórico, ele deve propor diretrizes viáveis ao mercado imobiliário, que será um dos principais agentes responsáveis por coloca-lo em prática. No próximo capítulo serão apresentadas as bases da operação das incorporadoras, para que se entenda de que forma a legislação influencia no produto imobiliário.

2.3 A CONCEPÇÃO DOS EMPREENDIMENTOS IMOBILIÁRIOS

Independente do uso a ser dado para um edifício, seu ciclo de formatação, desenvolvimento e execução é consideravelmente longo – não raro, chega a atingir um intervalo de mais de 5 anos entre o processo de aquisição do terreno e a entrega da última chave de unidade autônoma. Para manter o foco de nossa análise, neste capítulo trataremos da descrição deste processo aplicado a edifícios residenciais, a serem projetados e construídos de acordo com as leis vigentes em São Paulo, dando ênfase à fase inicial, que engloba a seleção e aquisição do terreno, a concepção do produto imobiliário e a análise da qualidade do investimento.

Os processos descritos a seguir são muito semelhantes entre as incorporadoras do mercado, variando um pouco de acordo com o tamanho da empresa e seus procedimentos

⁶ De acordo com dados do IBGE, a região da Vila Andrade (que abriga o Panamby) passou de 22.548 habitantes em 1980 para 127.015 em 2010, um crescimento de 463%. Fonte: http://infocidade.prefeitura.sp.gov.br/htmls/7_populacao_recenseada_e_taxas_de_crescime_1980_10747.html, acessado em 18/09/2018.

operacionais, mas a essência da concepção do negócio é a mesma. De acordo com ROCHA LIMA JR (1993), a rotina de planejamento do produto imobiliário segue as seguintes etapas, com pouquíssimas variações de uma empresa para outra:

1. Definição do padrão de renda do público alvo;
2. Mapeamento das ofertas de mercado compatíveis com o padrão de renda do público alvo;
3. Identificação dos empreendimentos com o melhor equilíbrio entre oferta e demanda;
4. Posicionamento da qualidade esperada para o produto frente à qualidade ofertada no mercado;
5. Posicionamento do preço do empreendimento em relação ao preço ofertado no mercado;
6. Análise da qualidade do investimento.

A semelhança nas etapas de desenvolvimento do produto imobiliário levam as empresas de Real Estate a apresentarem também formas de atuação semelhantes ao longo de todo o processo, o que tende a resultar em margens de lucro similares. Segundo ROCHA LIMA e GREGÓRIO (2006), as empresas de Real Estate apresentam quatro pontos fundamentais que explicam o motivo da semelhança entre suas margens de lucro:

- Terrenos, que são a matéria-prima inicial do negócio, têm preço muito semelhante para todas e aproveitamento idêntico;
- Os custos de construção, responsáveis pela maior parte das despesas do empreendimento, respeitam parâmetros médios de mercado com faixa muito estreita de oscilação;
- As contas de gestão são bem semelhantes e, muitas vezes, arbitradas até mesmo por benchmark entre diferentes empresas;
- As estruturas de financiamentos disponíveis se fundamentam no mesmo mercado competitivo e os preços são muito próximos;

No entanto, há pequenas diferenças práticas e operacionais que podem otimizar ou reduzir as margens de algumas empresas. A gestão das empresas atuantes no mercado de médio e alto padrão de São Paulo se diferencia principalmente por seus perfis de risco e sua

agilidade operacional, que muitas vezes se revelam em detalhes, mas que podem fazer a diferença na capacidade de geração de lucro da companhia. Ainda segundo ROCHA LIMA e GREGÓRIO (2006), há possibilidades de diferenciação nas margens devido aos seguintes fatores:

- As mais ágeis conseguem entrar no mercado com suas ofertas mais cedo, ficando menos tempo com o fluxo de caixa negativo ao reduzir o período de ciclo operacional e aumentar a eficácia para uma mesma margem de resultado operacional;
- As mais agressivas são capazes de acelerar as vendas, resultado novamente em fluxos de caixas com menor dependência de investimentos, aumentando a eficácia dos investimentos;
- Aquelas dotadas de sistema de planejamento e controle mais eficazes podem apresentar ganhos nos custos de produção, vinculados à programas de suprimentos mais eficazes;
- As que usam sistemas mais eficazes de planejamento e marketing são capazes de adiantar tendências de produtos, fazendo-os mais adequados ao público alvo.

A seguir, serão detalhados os processos de seleção de terrenos, concepção do produto e análise de qualidade do investimento, por serem os fatores cujas determinações do PDE e da LPUOS mais afetam e, portanto, estão diretamente envolvidos no foco deste trabalho.

2.4 SELEÇÃO DE TERRENOS

Antes de expor fatores que podem explicar a preferência dos empreendedores de São Paulo por determinadas regiões, é fundamental entender o processo que ocorre dentro das incorporadoras no momento de busca e seleção dos terrenos a serem adquiridos com objetivo de abrigarem futuros empreendimentos residenciais. Dada a relevância do tema para o foco da análise, vamos nos aprofundar um pouco mais neste item.

2.4.1. Zoneamento e Restrições Legais

Conforme será visto em mais detalhes no capítulo 3, o Plano Diretor e a Lei de Parcelamento, Uso e Ocupação do Solo (Lei 16.402/2016 do Município de São Paulo, popularmente conhecida como Lei de Zoneamento) são responsáveis pela divisão da cidade em zonas com características específicas, que regram quais tipos de usos podem ser colocados em cada região e de que forma cada lote pode ser aproveitado. Para este momento, cabe entender que o Plano Diretor estabelece as diretrizes para a ocupação do solo urbano, enquanto a Lei de Zoneamento é a ferramenta que ordena sua aplicação, determinando condições de uso, aproveitamento e parâmetros urbanísticos de cada quadra da cidade.

O ponto de partida para identificar a possibilidade de instalação de um empreendimento imobiliário vertical num terreno é o coeficiente de aproveitamento (CA) deste, que deve ser maior do que 1 para que seja legalmente possível multiplicar a área aproveitável do lote. Por exemplo, num lote de 1.000 metros quadrados com $CA = 1$, só será possível edificar 1.000 metros quadrados, o que limita o potencial de produção de área computável⁷ em 1.000 metros quadrados, colocando-o numa posição pouco atrativa para instalação de empreendimentos imobiliários verticais. Já num terreno com $CA = 4$, o máximo permitido na cidade, será possível construir 4.000 metros quadrados de área computável, o que favorece a instalação de um empreendimento imobiliário vertical. Em São Paulo a LPUOS estabelece que há 7 zonas com CA maior que 1: as Zonas de Estruturação Metropolitana e Zonas de Estruturação Metropolitana Prevista (ZEM e ZEMP, $CA = 2$), Zonas Mistas (ZM, $CA = 2$), as Zonas de Centralidade (ZC, $CA = 2$), as Zonas de Eixo e Eixo Previsto (ZEU, $CA = 4$ e ZEUP, $CA = 2$), e as ZEIS (CA entre 2 e 4, dependendo da região), mas estas, por permitirem instalação de apenas empreendimentos de interesse sociais, não fazem parte do foco desta análise. Portanto, o primeiro passo para localizar terrenos onde é possível instalar empreendimentos imobiliários (excluindo-se aqui empreendimentos de interesse social) é selecionar regiões que façam parte de um destes 6 zoneamentos: ZM, ZC, ZEM, ZEMP, ZEU ou ZEUP. No entanto, há ainda algumas

⁷ Área computável é a soma das áreas consideradas no projeto legal para cálculo do aproveitamento do terreno.

restrições a serem observadas, e a principal delas é a limitação de gabarito, que é de 28 metros em ZM, ZEM, ZEMP e ZEUP e 48 metros em ZC. Para ZEU, não há limitação. Essa combinação de fatores, referente ao CA = 4 a ausência de limite de gabarito, é responsável por transformar as regiões de eixo nas mais favoráveis em termos de legislação à instalação de empreendimentos imobiliários. No capítulo 3 aprofundaremos ainda mais a explicação a respeito das ZEUs.

Após determinação dos perímetros referentes a estas zonas, existem ainda algumas outras restrições de âmbito legal a serem consideradas, que se sobrepõem ao zoneamento. São 3 os principais fatores que devem ser observados: tombamento, largura de via e proximidade de vilas e/ou ruas sem saída.

No caso de tombamento, há uma série de restrições que podem ser impostas a um imóvel decorrentes da necessidade de conservação das características deste, que vão desde a limitação do gabarito de construções que estejam dentro de um raio determinado pela resolução do tombamento (mais conhecido como “envoltória de tombamento”) até a impossibilidade total de alteração de qualquer característica do imóvel ou de imóveis adjacentes. Ao contrário do que se conhece popularmente, o tombamento não se dá apenas por razões de preservação histórica, mas também por necessidade de conservação de características que, caso sejam alteradas, afetarão substancialmente o papel do imóvel na cidade – como é o caso de diversos parques, por exemplo, cujo entorno imediato apresenta restrições quanto ao gabarito de novas edificações. Já o tombamento por valor histórico-cultural para a cidade pode determinar que um imóvel não possa ter absolutamente nenhuma de suas características alteradas, o que já o exclui de qualquer possibilidade de participação em um terreno que abrigará um empreendimento imobiliário.

A proximidade de vilas e ruas sem saída também representa uma situação com limite de gabarito na envoltória. De acordo com a Lei de Zoneamento, para vilas deve ser respeitado o gabarito máximo de 28 metros em ZEUs para edificações que se situem dentro de um trecho de 20 metros de largura contados a partir dos limites dos lotes da vila, e 15 metros nos demais zoneamentos; para ruas sem saída valem as mesmas restrições, mas a envoltória de 20 metros é contada a partir do eixo da rua.

Outra restrição legal que deve ser observada no momento da escolha do terreno é a largura da via para a qual os lotes dão frente. Ela deve ter mais de 10 metros de largura por toda a sua extensão, medidos entre os limites dos lotes de cada lado, para que possa servir de acesso principal de veículos para um empreendimento residencial multifamiliar. Caso o terreno possua duas frentes e uma delas seja para uma rua que não atenda esta determinação, o acesso deve ser feito pela que atende; caso não haja essa alternativa, o empreendimento não poderá ser instalado no local.

2.4.2. Características Físicas

Excluídas as regiões que apresentam restrições de tombamento, vias com menos de 10 metros de largura e proximidade à vilas e ruas sem saída (a menos que, no caso de vilas, a intenção seja adquirir todos os lotes para, em seguida, descaracterizá-la via processo legal e incorporá-la ao terreno), deve-se levar em consideração as características físicas naturais do terreno. Os principais pontos a serem observados são os seguintes:

- Declividade: terrenos com muita inclinação podem dificultar a implantação de um empreendimento, ainda que isso não seja um impeditivo, podendo ser absorvido no projeto, ou até mesmo ser aproveitado no partido arquitetônico. No entanto, caso ele apresente trechos com mais de 30% de inclinação natural, a LPUOS determina que o gabarito seja limitado em 28 metros, independente do zoneamento em que estiver inserido.
- Árvores: algumas espécies de árvores não podem ser suprimidas e nem transplantadas para outros locais. Se houver árvores no terreno, as espécies devem ser levantadas através de um laudo arbóreo, a ser realizado por empresa especializada, que determinará a espécie e o tamanho de cada indivíduo, para que os órgãos responsáveis concedam anuência para corte, compensação ou transplante. Caso sejam espécies que não possam sofrer nenhuma alteração, sua localização e preservação de entorno devem ser considerados no projeto, o que muitas vezes inviabiliza a instalação do projeto.
- Nascentes e córregos: são considerados Áreas de Preservação Permanente, e deve-

se respeitar as restrições de distância mínima de intervenções para cada um deles, que são definidas pela Lei Federal 12.651/2012, conhecida como Código Florestal (mesmo em áreas urbanas). De maneira geral, ela determina que para cursos d'água que não sofreram ação humana, o limite a ser respeitado para edificações é de 30 metros de distância a partir das margens do leito e 15 metros para os que sofreram intervenção (como o caso de córregos canalizados, por exemplo). Dado o espaço exíguo disponível em nas regiões de maior interesse imobiliário em São Paulo hoje, de maneira geral a presença de Áreas de Preservação Permanente dificulta muito ou mesmo inviabiliza a implantação de empreendimentos imobiliários no terreno.

- Presença de rocha ou lençol freático próximo ao nível do solo: estes fatores não representam restrições legais à implantação de um empreendimento, mas devem ser considerados na Análise da Qualidade do Investimento (vide item 2.6) uma vez que podem tornar a obra mais cara e/ou mais demorada, principalmente no caso de projetos que incluam subsolos. A perfuração de rochas elevará o custo das fundações, da mesma forma que o lençol freático próximo à superfície elevará o custo de impermeabilização do subsolo.
- Contaminação: terrenos cujo uso atual ou anterior envolva atividades com uso de agentes químicos contaminantes (principalmente postos de gasolina e determinados tipos de indústria) exigem um laudo de avaliação a ser realizado por empresa especializada. Existe um cadastro na Prefeitura que divide todos os terrenos da cidade em 3 situações: não contaminado, potencialmente contaminado e contaminado. Para o caso dos dois últimos, a apresentação do laudo nos moldes pré-estabelecidos pela CETESB (Companhia Ambiental do Estado de São Paulo) é indispensável para a obtenção do alvará de aprovação do projeto. Caso o terreno seja contaminado, será elaborado todo um plano de descontaminação que deverá ser cumprido pela incorporadora para obtenção do alvará. Todo esse processo tem um custo e leva tempo, e deverá ser levado em conta na AQI do empreendimento, podendo, não raro, inviabilizar financeiramente o projeto.

2.4.3. Vocação da Micro-Região

Depois de considerar a legislação vigente e as características físicas do terreno, podemos passar para uma questão mais mercadológica, que trata de conhecer como funciona seu entorno imediato para entender se é um local adequado para receber um empreendimento imobiliário residencial. Para manter a análise deste fator alinhada com o foco do trabalho, trataremos apenas de considerações a serem feitas no caso de implantação de empreendimentos residenciais de médio padrão para cima, excluindo habitações mais populares ou de interesse social porque, para garantir o baixo custo, muitas vezes empreendimentos de interesse social são implantados em regiões de vocação residencial menos óbvia.

A(s) rua(s) em que se pretende instalar um empreendimento residencial devem, num ponto de partida, apresentar condições de não-incomodidade à instalação de moradias. Isto engloba um amplo espectro de usos que devem ser evitados no entorno próximo do empreendimento, como por exemplo, indústrias que produzam ruídos ou odores desagradáveis ou casas noturnas que, mesmo que possuam instalações de isolamento acústico, podem gerar aglomerações e ruídos em seu entorno em horários indesejáveis. Estes são os dois exemplos mais comuns, mas as possibilidades de vizinhança indesejável para um empreendimento residencial são diversas e devem ser observadas caso a caso no momento da escolha da localização de um terreno para este fim.

A via de acesso ao empreendimento também deve ser levada em consideração, no que se refere ao seu volume de tráfego. Uma via expressa, como é o caso das conhecidas Marginal Pinheiros e Tietê, por exemplo, são situações em que a legislação não permite instalação de via de acesso principal, o que vale também para vias com corredor de ônibus localizado próximo à calçada. Outro ponto importante é o nível de ruído que grandes avenidas geram, que podem ser indesejáveis à proximidade de uso residencial. Ruas ou avenidas com atividades intensas de comércio, com grande volume pedestres circulando, também não localizações desejáveis. Ainda que exista um público interessado em locais dinâmicos, próximo a locais de comércio e serviços, há um limite para isso, principalmente tratando-se de empreendimentos voltados à média e alta renda.

Ainda no âmbito da questão da renda, a correta leitura do entorno imediato é imprescindível para determinar a adequação do empreendimento ao público-alvo desejado, e aí não se trata somente de renda, mas também de perfil do cliente. Um empreendimento voltado para jovens casais ou solteiros pode se adequar melhor a um local com mais movimentação e entorno imediato de usos variados do que um empreendimento voltado a um perfil mais familiar, que tende a preferir uma vizinhança mais tranquila, por exemplo. Isso significa que, considerados todos os fatores de exclusão de localizações descritos anteriormente neste capítulo, ainda existe toda uma gama de fatores desejáveis para cada perfil de público-alvo, o que será tratado mais detalhadamente adiante.

2.4.4. Negociação e Aquisição

Superadas todas estas questões, chega o momento de negociar a aquisição do terreno. O valor a ser investido nessa etapa é crucial para garantir a rentabilidade do negócio, e deve ser calculado de acordo com o potencial de geração de lucros que o ativo apresenta, que é balizado por todos os fatores descritos acima. Neste ponto, a maior dificuldade é encontrar um valor que atenda às expectativas do proprietário do terreno sem inviabilizar o negócio para a incorporadora. Em outras palavras, o dono do terreno quer receber o quanto ele acredita que vale seu imóvel, e a incorporadora quer pagar, no máximo, uma quantia que não reduza sua taxa de rentabilidade desejada, e nem sempre esses valores são próximos. É nesse momento que entram algumas questões negociais, como forma de pagamento, que pode ser feito não só em dinheiro, mas também em permuta física no local – modalidade na qual a incorporadora oferece unidades do empreendimento a ser construído como forma de pagamento pelo terreno, e que pode representar um percentual da remuneração ou sua totalidade – ou permuta financeira – mesmo raciocínio, só que o proprietário recebe diretamente o valor da venda do percentual de unidades autônomas acordado, e não a propriedade do imóvel. No caso de pagamento em dinheiro, as formas de negociação mais comuns são as condicionantes de prazo, nas quais as parcelas podem estar contratualmente vinculadas a eventos específicos, como superação de resolutivas, lavratura da escritura, imissão na posse, aprovação do projeto pelos órgãos públicos, entrega das chaves, etc. Todos estes fatores dependem exclusivamente da

negociação a ser feita entre a incorporadora e o proprietário. No caso de terrenos em ZEUs, devido ao seu elevado potencial de aproveitamento e a forte concorrência entre os participantes do mercado tendem a valorizar o ativo e tornar as negociações mais difíceis.

Neste ponto cabe levantar uma questão importante. A valorização dos terrenos em ZEUs leva as incorporadoras a pagarem um valor por sua aquisição que não necessariamente é diretamente proporcional à capacidade de geração de lucros do ativo somente por seu elevado potencial de aproveitamento, o que pode gerar elevação de preços do produto final na região para que o negócio se mantenha atrativo para o empreendedor. Claro que há um limite do que o público é capaz de pagar pelo metro quadrado privativo em cada região, e ainda que haja uma certa elasticidade (em função das características e qualidade do produto) neste valor, caso ele ultrapasse o limite do que o empreendedor acredita que seja um preço aplicável para a região, o empreendedor pode enxergar que o negócio pode se inviabilizar. No entanto, todo este movimento em direção ao que se acredita ser o limite atual dos preços tende a tornar as regiões em ZEUs mais procuradas e, portanto, com preços de produtos finais mais elevados. Este não é o foco desta análise, mas fica como sugestão para aprofundamento do tema em outros trabalhos.

2.5 DEFINIÇÃO DAS CARACTERÍSTICAS DO PRODUTO

O planejamento do produto é uma etapa fundamental para o sucesso do empreendimento. Segundo CASTRO (2015), “ele deve ser desenvolvido com muito critério e lastreado em informações de mercado e público alvo que possam mitigar os riscos do negócio, pois produtos mal dimensionados representam sensibilidade aos resultados do empreendedor, podendo se tornar um verdadeiro fracasso.”

Durante o processo de aquisição do terreno, a incorporadora realiza o estudo de massa do projeto que poderá ser implantado no local. Ele é o embrião do que será o projeto arquitetônico do empreendimento no futuro, e leva em conta todas as restrições e incentivos da legislação, bem como o programa do tipo de produto imobiliário que a incorporadora pretende desenvolver. Este programa abrange algumas características fundamentais, como o uso do empreendimento (residencial, comercial ou de uso misto), o tamanho aproximado

da área privativa das unidades, a quantidade de dormitórios (no caso dos residenciais), a quantidade de vagas de garagem, o padrão do empreendimento e o perfil do público-alvo. Muitas destas decisões são tomadas com base em informações mercadológicas, que ajudam as incorporadoras a entenderem os anseios de seus potenciais clientes na região, e são adaptadas ao projeto de acordo com o que for tecnicamente viável e permitido pela legislação vigente. De acordo com ROCHA LIMA JR. (1993), “o produto imobiliário terá tanto mais qualidade quanto seus atributos, relacionados com localização, vizinhança, acessibilidade, desenho, dimensões e qualidade intrínseca dos materiais e acabamentos, se aproximarem daquilo que deseja o comprador”. No entanto, os principais fatores limitadores desta aproximação dos anseios dos potenciais compradores são a legislação e os patamares de lucratividade almejados pela incorporadora na realização do empreendimento.

Em termos de legislação, para tornar o argumento mais palpável, vamos tomar como exemplo uma situação aplicável ao nosso foco de análise: ao longo das regiões de Eixo em São Paulo há alguns bairros muito valorizados e com perfil familiar, o que sugere que produtos com 3 ou mais dormitórios e mais de 2 vagas de garagem seriam bem aceitos pelo público – porém, a legislação vigente não permite que mais de uma vaga de garagem por unidade residencial seja não-computável, de modo que a incorporadora precisa adaptar seu programa de produto para o que é permitido fazer, sem que este se desenquadre completamente dos anseios da demanda local.

Para o fator ligado à manutenção dos patamares de lucratividade, a relação direta é mais óbvia, uma vez que na comparação das ofertas o comprador estabelece uma relação preço x qualidade, buscando sempre a melhor qualidade dentro daquilo que pode pagar, ou ansiando por uma qualidade pela qual não pode pagar o preço (CASTRO, 2015). Em outras palavras, se durante o planejamento do produto a incorporadora incluir no projeto elementos que busquem atender todos os desejos do público-alvo, o custo de implantação do empreendimento pode ficar alto demais e derrubar as margens de lucro do negócio, caso o preço não sofra ajustes – porém, caso tais ajustes sejam feitos, o produto pode se desenquadrar do poder aquisitivo de seu público-alvo. A chave para um produto imobiliário de sucesso é encontrar este equilíbrio entre o que o público-alvo deseja e o que é possível ofertar sem que o preço final torne-se inviável para os potenciais clientes.

2.6 ANÁLISE DA QUALIDADE DO INVESTIMENTO

A tomada de decisão sobre investir ou não no desenvolvimento de um empreendimento é feita com base nos resultados da AQI (análise da qualidade do investimento), na qual a incorporadora leva em conta o preço de venda pretendido para o produto, todos os fatores legais e técnicos que possam limitar ou ampliar a quantidade de área privativa de cada uso que será construída no local, e qual será o custo total para que isso se viabilize, desde a aquisição do terreno até a entrega das chaves, passando por desenvolvimento de projetos, campanha de marketing, promoção e força de vendas, análises de crédito, processos de financiamento, despesas legais, relacionamento com o cliente e todas as fases da obra, só para citar alguns dos aspectos principais. Aqui, a relação entre o custo de construir cada metro quadrado de área privativa (envolvendo não só o custo de obra, mas todo o custeio da implantação e comercialização do empreendimento) e o valor pelo qual ele será vendido determinará a lucratividade do empreendimento. No entanto, no momento em que esta decisão deve ser tomada (aquisição do terreno), a grande maioria destes valores ainda são estimativas, e a qualidade destas é o que vai determinar o sucesso ou fracasso da decisão de investimento.

Além dos valores, a incorporadora precisa distribuir ao longo do ciclo do negócio⁸ os momentos nos quais ocorrerão as entradas de receita e os pagamentos de despesas – prazos estes que influenciam diretamente a rentabilidade do negócio, usualmente analisada através da TIR (Taxa Interna de Retorno). Os principais fatores cujo momento e duração de ocorrência afetam substancialmente os resultados são a velocidade de vendas (estimativa de quantas unidades serão vendidas em cada período de tempo, geralmente dividido entre fase de lançamento, obras e pós-chaves), a tabela de vendas (forma de pagamento de cada unidade, que pode ser desde à vista até financiamento a longo prazo através de instituição bancária) e qual percentual de compradores vai decidir pagar de cada forma, o prazo de aprovação do projeto (tempo decorrido entre o protocolo do projeto legal na Prefeitura e a emissão do Alvará de Aprovação, período no qual geralmente a incorporadora já teve custos incorridos mas ainda não pode lançar o empreendimento e está sob risco de não

⁸ Vide Anexo 1 – Linha do tempo do Ciclo do Negócio

receber a aprovação) o prazo de obra (duração total da obra, período de maior volume de gastos de todo o processo, e que determina também quando serão entregues as chaves e portanto quando será feito o repasse do financiamento, momento de principal entrada de receitas) e a forma de pagamento do terreno. Cabe à equipe técnica de cada incorporadora inserir cada variável da maneira mais precisa possível dentro do estudo para gerar indicadores confiáveis.

O encaixe de todas essas variáveis num mesmo estudo é o que caracteriza a AQI, que deve ser concluída para que se tome a decisão de investir na compra do terreno ou não. Cada incorporadora tem seus *targets* de rentabilidade representados pelos indicadores de resultados financeiros, e decidem investir em determinado negócio se a análise apresentar indicadores dentro dos parâmetros estabelecidos pela empresa para aplicar seus recursos. Dada a incerteza inerente à construção da AQI num momento ainda embrionário para o empreendimento, as incorporadoras costumam trabalhar com alguma margem de conservadorismo nestes indicadores, priorizando a aprovação de investimentos em terrenos que apresentem análises cujos resultados são um pouco melhores do que o mínimo necessário para aplicação do capital.

Há diversos indicadores em cenário referencial a serem observados para esta tomada de decisão, sendo os mais comuns a margem de lucro (que pode ser nominal ou trazida a valor presente), a margem EBITDA, a TIR (Taxa Interna de Retorno), a exposição máxima, entre outros. Cada incorporadora analisa o indicador que mais lhe convém para enxergar os potenciais resultados do projeto, mas de maneira geral, as incorporadoras que fazem investimentos com capital próprio (usualmente, as de menor escala) analisam a exposição máxima do projeto, que lhes mostrará qual o momento e qual o valor da maior necessidade de caixa, enquanto as incorporadoras maiores costumam analisar índices como margem de lucro a valor presente (utilizando uma taxa arbitrada por ela com base nos indicadores da economia e em seu próprio custo de capital) e TIR, que representam melhor os verdadeiros resultados que uma empresa que trabalha em grande escala e com cenários de alavancagem pode ter.

3. O PLANO DIRETOR ESTRATÉGICO DO MUNICÍPIO DE SÃO PAULO

Neste capítulo será apresentada a estrutura do Plano Diretor, bem como sua função, meios de aplicação e principais objetivos. Dentre estes objetivos serão destacados aqueles que envolvem a melhora da mobilidade urbana, foco desta análise, e como os instrumentos propostos afetam o mercado imobiliário da cidade.

3.1. CONCEITO, HISTÓRICO E FUNÇÕES

De acordo com DECARLI (2008), o Plano Diretor Estratégico de um município “tem o fito de indicar a forma de desenvolvimento do município, fixando as regras e as estratégias de planejamento, para que se alcance o efetivo desenvolvimento econômico, social e físico de seu território”. A Constituição Federal de 1988 foi a primeira a dedicar espaço à política de desenvolvimento urbano, na qual define que o objetivo principal do Plano Diretor é “ordenar o pleno desenvolvimento das funções sociais da cidade e garantir o bem-estar de seus habitantes” (Brasil, 1988: título VII, capítulo III, art. 182). De maneira muito concisa, o Plano Diretor pode ser considerado um conjunto de diretrizes para o desenvolvimento de uma cidade, elaborado de maneira a organizar e normatizar as ações a serem tomadas em cada setor para garantir o progresso do município de forma planejada e consistente.

Três anos depois de promulgada a Constituição de 1988 foi aprovado o Estatuto da Cidade (Lei 10.257 de 10 de julho de 2001), que regulamenta os artigos 182 e 183 daquela e é o pai do Plano Diretor, definindo suas características básicas, funções e aplicabilidades. De acordo com o Estatuto, o PDE é obrigatório para municípios:

- “ - Com mais de vinte mil habitantes ou conurbados;
- Integrantes de "área de especial interesse turístico" ou área em que haja atividades com significativo impacto ambiental;
- Que queiram utilizar de parcelamento, edificação ou utilização compulsórios de imóvel.”

Ainda, ele deve, ao menos, delimitar as áreas em que se poderão aplicar:

- “ - O parcelamento, edificação e utilização compulsórios de imóvel;
- O direito de preempção;
- O direito de outorga onerosa do direito de construir;
- O direito de alterar onerosamente o uso do solo;
- Operações urbanas consorciadas;
- O direito de transferir o direito de construir.”

Logo no ano seguinte, em 2002, foi aprovado o primeiro Plano Diretor de São Paulo que levava em consideração todas as determinações da Constituição Federal de 1988, do Estatuto da Cidade e da Lei Orgânica do Município. Entre outras atribuições, o Plano “estipula coeficientes de aproveitamento mínimos, básicos e máximos para as diversas zonas da cidade; define os parâmetros de cálculo da outorga onerosa do direito de construir; define os parâmetros de cumprimento da função social da propriedade; institui a utilização dos instrumentos de indução ao cumprimento dessa função; estabelece o direito de preempção do município sobre diversas áreas; institui o consórcio imobiliário e a concessão urbanística, entre outros.” (NOBRE, 2004). De maneira geral, ele organiza e ratifica as práticas e instrumentos que vinham sendo utilizados até então, de acordo com as necessidades atuais da cidade, já carregando em seu conteúdo dispositivos alinhados com a intenção de redistribuição do espaço da cidade entre todas as camadas sociais, como as Operações Urbanas, a criação de Zonas Especiais de Interesse Social (ZEIS) e a instituição da outorga onerosa do direito de construir em toda a cidade (ponderada por fatores que atenuam ou intensificam o adensamento de cada região).

Em 31 de julho de 2014 foi aprovada a Lei 16.050, que apresenta como conteúdo o Plano Diretor Estratégico do Município de São Paulo vigente atualmente. As intenções de utilizar a redistribuição do espaço físico da cidade como meio de redução da desigualdade sócio-espacial continuam, mas vêm acompanhadas de outros objetivos claros, entre os quais está a melhora da mobilidade urbana.

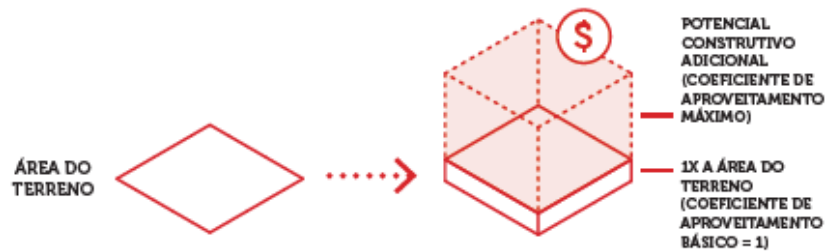
3.2. PRINCIPAIS PROPOSTAS DO PLANO DIRETOR ATUAL

A seguir serão apresentadas as principais estratégias propostas pelo Plano, sendo dado o devido destaque àquelas que fazem parte do foco da análise deste trabalho.

3.2.1 Socializar os ganhos da produção da cidade

Esta estratégia está apoiada no dispositivo que determina que toda a zona urbana da cidade passa a ter coeficiente de aproveitamento básico = 1, de modo que todo o excedente de potencial construtivo pertence à sociedade e, caso este seja utilizado, deverá retornar em benefício da coletividade. Até agora, somente poucas áreas da cidade possuíam CA básico = 1. Além disso, o valor da outorga onerosa passa a ser calculado com base no valor de mercado do terreno, sofrendo atualização anual, e de maneira diferenciada de acordo com a finalidade do empreendimento. Todo o valor arrecadado através da outorga onerosa do direito de construir será destinado ao FUNDURB (Fundo de Desenvolvimento Urbano), a partir do qual será investido em projetos que tragam melhorias voltadas para a cidade como um todo. A figura abaixo ilustra a lógica desta estratégia:

ENTENDA O QUE SIGNIFICA O C.A. BÁSICO = 1:



O QUE ACONTECE COM CONSTRUÇÕES ACIMA DO C.A. BÁSICO = 1?

Caso o empreendedor queira construir além do Coeficiente de Aproveitamento Básico, até o limite máximo estabelecido, terá que pagar uma **contrapartida financeira** chamada Outorga Onerosa, que é destinada ao Fundo Municipal de Desenvolvimento Urbano (FUNDURB)



Figura 2: Distribuição dos recursos arrecadados através de outorga onerosa
Fonte: Plano Diretor Estratégico do Município de São Paulo – Texto da Lei Ilustrado

Este item é importante porque o valor do CA é o que determina o potencial de aproveitamento do terreno, tanto mínimo quanto máximo. Em zonas de Eixo, foco da nossa análise, o coeficiente máximo é o maior de toda a cidade, permitindo que seja construída área computável correspondente a 4 vezes a área do terreno. Além disso, parte dos recursos do FUNDURB será destinada à melhoria do sistema de transporte público e individual não motorizado, conforme descrito a seguir.

2.2.2. Melhorar a mobilidade urbana

O PDE determina que no mínimo 30% dos recursos do FUNDURB serão destinados para investimentos que priorizem o transporte público, cicloviário e a circulação de pedestres, com o objetivo de incentivar o uso de diferentes modais que não envolvam o automóvel particular, qualificando as condições de mobilidade e integração entre eles e reduzindo o tempo de viagem da população.

O PDE propõe ainda dispositivos para desestimular o uso do transporte individual motorizado e incentivar o compartilhamento de automóveis, com o intuito de redução do número de veículos nas ruas. Neste sentido, não há mais um número mínimo de vagas de automóveis por unidade autônoma residencial, e passa a vigorar – em movimento contrário – o limite de uma única vaga não computável em regiões de Eixo.

Esta última medida é fundamental para a construção da nossa análise, que pretende verificar se, de fato, a relação entre nº de vagas de garagem e área privativa diminuiu após a implantação do PDE nas regiões de Eixos. Importante destacar que o PDE não proíbe a instalação de mais de uma vaga por unidade, e sim limita a área considerada não computável a apenas uma. Caso seja de interesse do empreendedor, ele pode colocar mais vagas, porém estas terão suas áreas computadas dentro do total permitido pelo coeficiente de aproveitamento máximo do terreno.

2.2.3. Orientar o crescimento da cidade nas proximidades do transporte público

Para reduzir a necessidade de grandes deslocamentos diários através da aproximação dos locais de trabalho e de moradia, os corredores que contam com maior oferta de transporte público receberão incentivos à instalação de empreendimentos residenciais e principalmente de uso misto, reunindo moradia, comércio e serviços no mesmo local. A cota-parte, instrumento que determina uma quantidade mínima de unidades habitacionais para cada lote, será instituída nas zonas de Eixo. A figura abaixo destaca as áreas de influência dos sistemas de transportes coletivos para o estabelecimento das zonas de Eixo:



Figura 3: áreas de influência que estabelecem as zonas Eixo
 Fonte: Plano Diretor Estratégico do Município de São Paulo – Texto da Lei Ilustrado

Em conjunto com o incentivo ao adensamento populacional destas regiões vem a necessidade de que existam espaços públicos suficientes para circulação de grandes quantidades de pedestres, que deverão transitar entre os estabelecimentos comerciais, residenciais e as estações de acesso ao sistema de transporte público. Pensando nisso, o PDE propõe o alargamento de calçadas e com isso traz o estímulo ao comércio, serviços e instalação de equipamentos urbanos voltados para a rua, conforme mostra a figura a seguir:

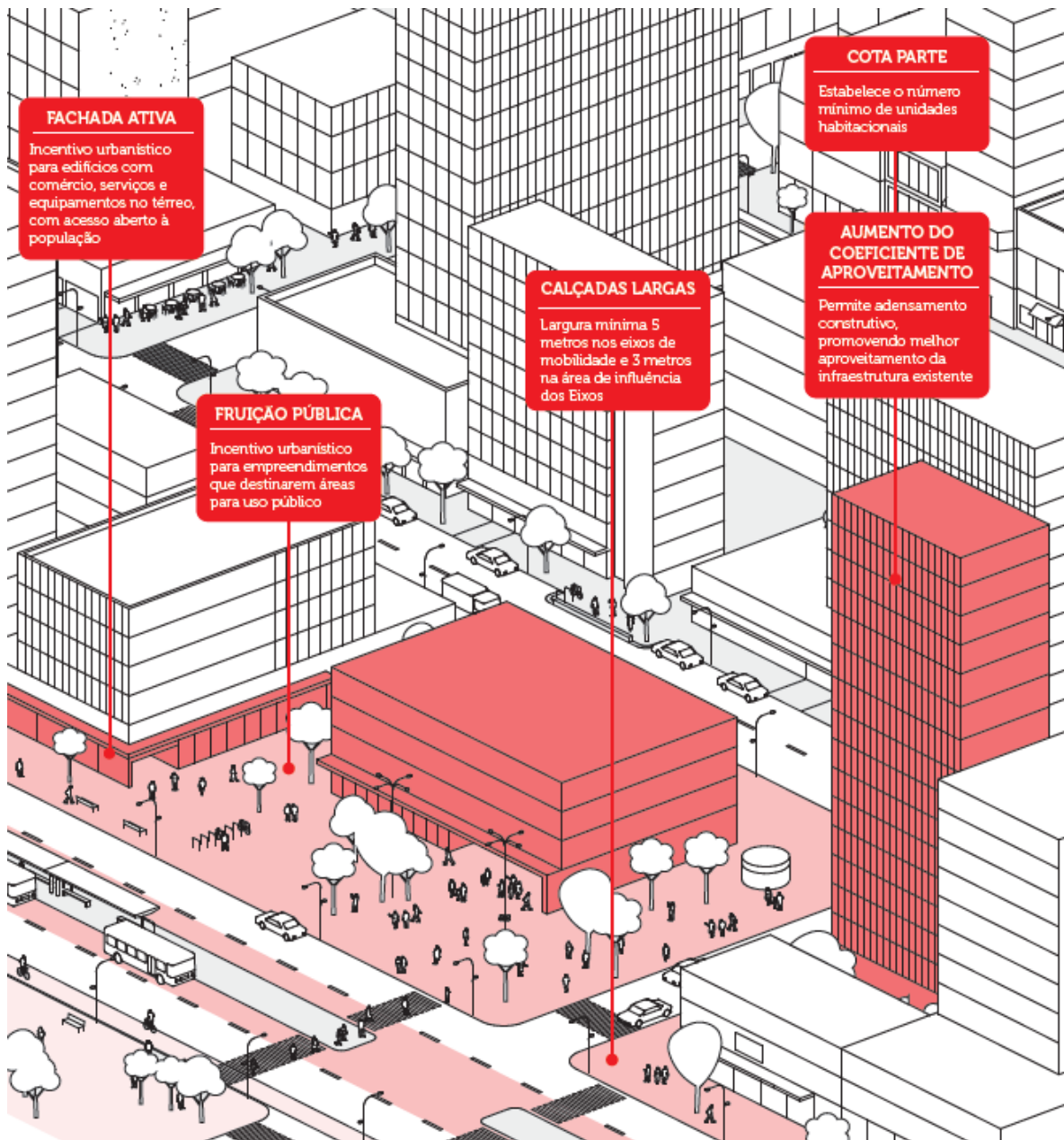


Figura 4: incentivo ao uso misto e espaços mais generosos para pedestres ao longo dos Eixos
 Fonte: Plano Diretor Estratégico do Município de São Paulo – Texto da Lei Ilustrado

Há, ainda, algumas diretrizes do plano que não foram detalhadas aqui por não serem relevantes para nossa análise, mas nem por isso são menos importantes para o desenvolvimento da cidade e serão citadas para conhecimento:

- Incorporar a agenda ambiental ao desenvolvimento da cidade maneira integrada em todas as esferas;

- Preservar o patrimônio e valorizar as iniciativas culturais;
- Fortalecer a participação popular nos rumos da cidade;
- Incorporar a agenda ambiental ao desenvolvimento da cidade;
- Reorganizar as dinâmicas metropolitanas e promover o desenvolvimento econômico da cidade;
- Qualificar a vida urbana nos miolos dos bairros;
- Assegurar o direito à moradia digna a quem precisa;
- Garantir o cumprimento da função social da propriedade.

3.3. A LEI DE PARCELAMENTO, USO E OCUPAÇÃO DO SOLO

A lei de zoneamento, nome popular da Lei de Parcelamento, Uso e Ocupação do Solo de um município, é o instrumento legal que garante a aplicação das determinações do Plano Diretor através do detalhamento da classificação das regiões da cidade em zonas divididas em quadras e lotes, agrupadas de acordo com os objetivos de ocupação de cada uma e normatizando a atuação dos poderes público e privado sobre o território urbano. Atualmente, cada nova lei de zoneamento elaborada para grandes cidades precisa considerar tudo que já está consolidado na cidade atual e, a partir daí, enfrentar o desafio de conciliar as aspirações em relação ao que deve ser melhorado com os elementos já existentes. Esse caráter adaptativo das leis de zoneamento pode ser verificado ao se analisar a evolução das LPUOS de uma mesma cidade ao longo do tempo. Quanto mais recente, ela se apresenta mais compartimentada, detalhada e aquiescente ao que já está estabelecido. Para ser aplicável e eficaz, uma boa lei de zoneamento precisa posicionar seus elementos entre as novas imposições possíveis e o respeito à ocupação existente.

3.3.1 Divisão em territórios

Trazendo essa ótica para a cidade de São Paulo, o processo de elaboração da LPUOS (Lei 16.402, aprovada em 22 de março de 2016) e que vigora no presente momento enfrentou o desafio de provocar o início de mudanças estruturais profundas a uma cidade

orientada pelo trânsito de veículos particulares e marcada pela segregação socioespacial, e que ainda é a 10ª maior cidade do mundo em número de habitantes. Com base nas diretrizes do Plano Diretor Estratégico, a Lei de Parcelamento, Uso e Ocupação do Solo propôs três grandes grupos de classificação das regiões da cidade:

- **Territórios de transformação:** objetiva a promoção do adensamento construtivo e populacional, das atividades econômicas e dos serviços públicos, a diversificação de atividades e a qualificação paisagística dos espaços públicos de forma a adequar o uso do solo à oferta de transporte público coletivo. (Formado pelas zonas: ZEU | ZEUP | ZEM | ZEMP).
- **Territórios de qualificação:** buscam a manutenção de usos não residenciais existentes, o fomento às atividades produtivas, a diversificação de usos ou o adensamento populacional moderado, a depender das diferentes localidades que constituem esses territórios. (Formado pelas zonas: ZOE | ZPI | ZDE | ZEIS | ZM | ZCOR | ZC).
- **Territórios de preservação:** áreas em que se objetiva a preservação de bairros consolidados de baixa e média densidades, de conjuntos urbanos específicos e territórios destinados à promoção de atividades econômicas sustentáveis conjugada com a preservação ambiental, além da preservação cultural. (Formado pelas Zonas: ZEPEC | ZEP | ZEPAM | ZPDS | ZER | ZPR)



Figura 5: divisão dos três grandes grupos de classificação territorial de São Paulo.

Fonte: gestaourbana.prefeitura.sp.gov.br/marco-regulatorio/zoneamento

A LPUOS determina quais são os zoneamentos que estarão dentro de cada grupo e os caracteriza de acordo com os objetivos propostos para a micro e a macro-região. Neste processo de tradução do Plano Diretor para determinações práticas e direcionadas, somente três dos dezessete zoneamentos apresentam características favoráveis à atividade imobiliária (sem fins de interesse social): a Zona Eixo de Estruturação da Transformação Urbana (ZEU), pertencente ao Território de Transformação; a Zona de Centralidade (ZC) e a Zona Mista (ZM), ambas pertencentes ao Território de Qualificação. Neste trabalho, nosso foco recai somente sobre as ZEUs, que exercem o papel principal dentro das propostas para melhora da mobilidade urbana. A seguir, vamos caracterizá-la em mais detalhes⁹.

3.3.2 Zona Eixo de Estruturação da Transformação Urbana (ZEU)

Visto que as zonas de Eixo abrigam o foco desta análise, vamos nos aprofundar um pouco mais em sua descrição. De acordo com a redação da Lei 16.402/2016 (LPUOS), as ZEUs “(...) são porções do território destinadas a promover usos residenciais e não residenciais com densidades demográfica e construtiva altas e promover a qualificação paisagística e dos espaços públicos de modo articulado com o sistema de transporte público coletivo (...)”. Em outras palavras, o objetivo é adensar a população (residente ou flutuante) das proximidades dos grandes eixos de transporte público coletivo, como estações de metrô e de trem e linhas de ônibus, sem transformar estes locais em grandes aglomerados urbanos desorganizados. Esta estratégia também procura reduzir o contingente de pessoas percorrendo longos trajetos do miolo dos bairros até as grandes avenidas, ao propor que mais pessoas morem ou trabalhem próximo ao acesso ao transporte público. A figura abaixo complementa a Figura 6, apresentada anteriormente, adicionando informações que foram elaboradas a partir da LPUOS, com base nas diretrizes do PDE:

⁹ Vide Anexo 3 para conteúdo mais detalhado da Lei.

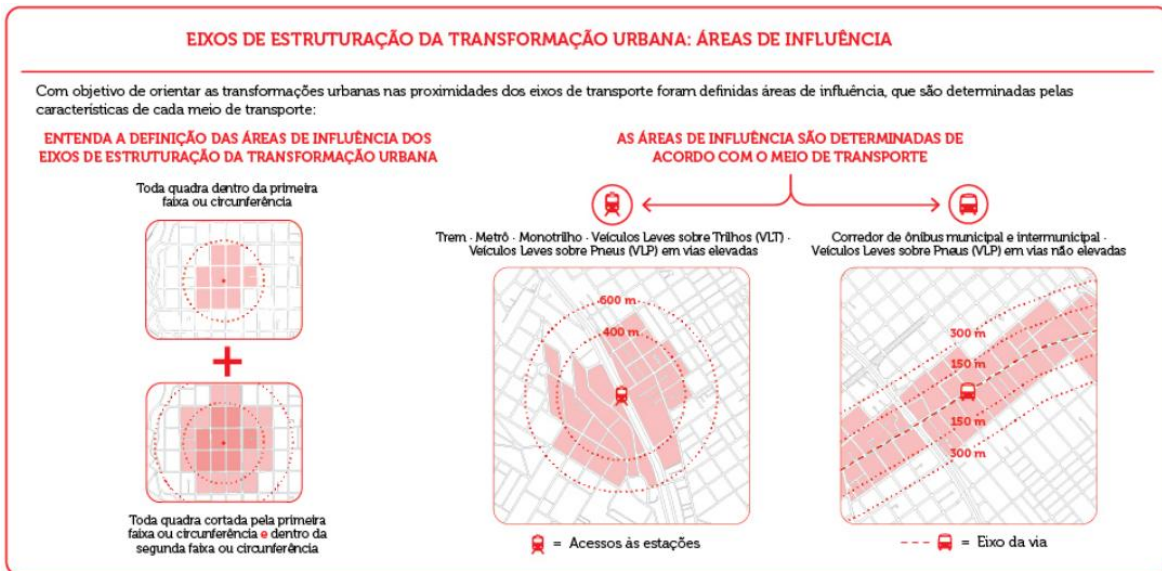


Figura 6: definição das áreas de influência dos eixos segundo a LPUOS

Fonte: gestaourbana.prefeitura.sp.gov.br/marco-regulatorio/zoneamento

Neste ponto cabe destacar, ainda que não seja o foco principal desta análise, um excipiente positivo relacionado ao incentivo ao uso misto e à instalação de fachadas ativas para dinamização do térreo. Grandes centros urbanos correm o risco de portarem áreas com sucessões de arranha-céus cuja vida acontece apenas em seus interiores e bem acima do nível da rua, esvaziando a cena urbana e criando ambientes propícios à violência e degradação. A criação das chamadas fachadas ativas pretende reverter este quadro, ao incentivar a instalação de comércio e serviços no térreo para garantir a circulação de pessoas que vão dinamizar e povoar estes espaços. Jane Jacobs descreve essa perspectiva com base em sua teoria dos “olhos da rua” em *Morte e Vida de Grandes Cidades* (1961):

“Uma rua com infraestrutura para receber desconhecidos e ter a segurança como um trunfo devido à presença deles – como as ruas dos bairros prósperos – precisa ter três características principais: primeira, deve ser nítida a separação entre o espaço público e o espaço privado. O espaço público e o privado não podem misturar-se, como normalmente ocorre em subúrbios ou em conjuntos habitacionais. Segunda, devem existir olhos para a rua, os olhos daqueles que podemos chamar de proprietários naturais da rua. Os

edifícios de uma rua preparada para receber estranhos e garantir a segurança tanto deles quanto dos moradores devem estar voltados para a rua. Eles não podem estar com os fundos ou um lado morto para a rua e deixá-la cega. E terceira, a calçada deve ter usuários transitando ininterruptamente, tanto para aumentar na rua o número de olhos atentos quanto para induzir um número suficiente de pessoas de dentro dos edifícios da rua a observar as calçadas. Ninguém gosta de ficar na soleira de uma casa ou na janela olhando uma rua vazia. Quase ninguém faz isso. Há muita gente que gosta de entreter-se, de quando em quando, olhando o movimento da rua.” (1961)

O dispositivo constante na LPUOS que incentiva a instalação de usos não-residenciais no nível térreo permite que até 50% da área do lote seja utilizada para este fim sem ser considerada no cálculo de áreas computáveis do empreendimento (desde que cumpra ainda os requisitos de ocupar pelo menos 25% de cada testada do terreno, não ultrapassando o limite mínimo de 3 metros). Isso significa que o empreendedor poderá inserir mais área privativa em seu empreendimento sem que ela faça parte do cálculo das áreas computáveis do projeto, o que é muito atrativo para o investidor que busca rentabilizar seu ativo imobiliário. Neste local podem ser instaladas lojas, academias, cafés, supermercados, cabeleireiros e todo tipo de negócio que se enquadre em uso não residencial e que respeite os parâmetros de incomodidade previstos na convenção de condomínio do empreendimento.

A partir do momento em que o projeto passa a considerar o uso do dispositivo da fachada ativa no mesmo lote onde se prevê um edifício de uso residencial, o empreendimento passa a se enquadrar na categoria de uso misto. A partir daí, ele pode aderir à outra estratégia proposta pela Lei de Zoneamento, que é o incentivo para instalação de áreas não residenciais acima do nível térreo. Em ZEUs, o projeto pode contar com até 20% do total da área construída computável do empreendimento para uso não-residencial não computável, em qualquer pavimento. A ferramenta objetiva inserir ainda mais pessoas circulando no local, funcionando perfeitamente para alocação de escritórios, consultórios e salas comerciais.

Essa mescla de usos traz ainda mais um benefício consigo, que é a eventual redução do trajeto casa-trabalho tradicionalmente cumprido pela população no início e no fim do horário comercial. A instalação de postos de trabalho próximos a locais de residências abre a possibilidade de que um maior número de pessoas possa trabalhar perto de onde mora, ou vice-versa.

Ainda na pauta do adensamento populacional, as ZEUs lançam mão de mais um artifício: a cota-parte mínima de terreno, que define uma fração mínima do lote correspondente a cada unidade residencial do empreendimento (independente de ser exclusivamente residencial ou de uso misto). De maneira simplificada, todos os projetos a serem instalados em ZEUs devem ter uma quantidade mínima de unidades residenciais, que corresponde à área total de superfície do terreno dividida por 20¹⁰, como se cada unidade fosse associada à porção de 20m² de terreno. O efeito prático disso é que a instalação de empreendimentos com poucas unidades e, portanto, de baixa densidade populacional, fica inviável, porque há uma área computável máxima permitida (de quatro vezes a área do terreno) e um número mínimo de unidades a ser atingido.

Para organizar toda a caracterização das zonas de Eixo proposta pelos dois instrumentos legais que o definem (PDE e LPUOS), segue um resumo das principais determinações que recaem sobre elas:

- Desestímulo ao uso do automóvel particular: limite de 1 vaga de garagem por unidade residencial e 1 vaga para cada 70 m² de área computável nos empreendimentos não residenciais. A área não-computável destinada a estas vagas limita-se a 32m², de modo que caso o empreendedor tenha interesse em aumentar esta área ou oferecer um número de vagas maior por unidade, estas áreas deverão ser computadas no cálculo do aproveitamento do terreno;
- Adensamento construtivo: CA máximo correspondente a 4 vezes a área do terreno com taxa de ocupação de até 70% do lote, sem limite de gabarito;

¹⁰ A cota-parte de 20m² desconsidera a aplicação do artigo 174 da LPUOS, que é um dispositivo transitório que flexibiliza alguns parâmetros impostos pela Lei, visando a criação de um período de adaptação de 2 anos para as incorporadoras e seus clientes. No entanto, nem todos os players do mercado aderiram a esta flexibilização devido a uma ação direta de inconstitucionalidade do artigo protocolada no Ministério Público, cuja íntegra está no Anexo 4.

- Cota máxima de terreno por habitação: no intuito de garantir a densidade populacional do empreendimento, a cota parte estabelece que todo projeto deverá ter, no mínimo, uma unidade habitacional para cada 20 m² de terreno.
- Incentivo ao uso misto: até 20% da área total computável permitida no lote em que seja instalado um empreendimento de uso misto poderá ser aplicado no uso não-residencial sem contrapartida financeira, o que aumenta a oferta de moradia, comércio, serviços e emprego no mesmo empreendimento, podendo reduzir as necessidades de deslocamento;
- Fachada ativa: estímulo à utilização do pavimento térreo dos empreendimentos para instalação de comércio e de serviços abertos diretamente para o passeio público, através da possibilidade de considerar como não-computável até 50% da área do terreno para esta finalidade;
- Fruição pública: estímulo à abertura do pavimento térreo dos empreendimentos para a circulação somente de pedestres, sem que haja construções e estacionamento de veículos e que permaneça aberta 24 horas por dia. Como forma de estimular a fruição, será concedido desconto de 50% na outorga onerosa correspondente à área ocupada por ela;
- Alargamento de calçadas: definição de largura mínima para os passeios públicos de 5 metros para os lotes de frente aos EIXOS de transporte e de 3 metros para os lotes nas áreas de influência¹¹, com a doação de área da testada do empreendimento para o aumento das calçadas. Como contrapartida a área doada para alargamento fará parte do cálculo de potencial construtivo mas estará isenta de pagamento de outorga onerosa;

¹¹ Vide figura 6 para definição de áreas de frente aos Eixos e áreas de influência.

4. MOBILIDADE URBANA

Para que se possa compreender o papel do Plano Diretor ao instituir as zonas de Eixo e do mercado imobiliário como agente de ocupação do espaço urbano é preciso primeiro entender o conceito do que motivou a criação destas regiões, que é a necessidade de melhora na mobilidade urbana de São Paulo. Neste capítulo serão apresentados, inicialmente, dados gerais sobre o tema e sobre a situação atual da questão na cidade, para em seguida serem descritas as interações entre Plano Diretor, mobilidade urbana e mercado imobiliário.

4.1. O DESAFIO DA EFICIÊNCIA NOS TRANSPORTES URBANOS

De acordo com dados do censo de 2010, a população que vive em áreas urbanas no Brasil atingiu o patamar de 84,3% do total de habitantes do país, número que cresceu cerca de 3% em comparação com o censo de 2000¹². Isso significa que até então aproximadamente 161 milhões de brasileiros viviam atualmente em áreas urbanas, contra 138 milhões em 2000, acompanhando a tendência mundial de movimento populacional de saída das áreas rurais em direção às cidades. Para acomodar todo este contingente de pessoas e colocar as cidades num modo de funcionamento eficiente, que proporcione qualidade de vida e desenvolvimento econômico e social aos seus moradores, gestores públicos e agentes privados vêm desenvolvendo estratégias para lidar com toda a complexidade de questões que envolvem o tema. Dentre elas, a mobilidade urbana situa-se como um dos principais pilares do desenvolvimento sustentável de uma grande metrópole, e pode ser definida como sua capacidade de transportar internamente pessoas e coisas com eficiência, qualidade e segurança.

Entender as raízes do planejamento das principais cidades brasileiras é ponto de partida para compreender o desafio da mobilidade urbana hoje. A partir da década de 1950, com a intensificação do processo de urbanização no país, surge como principal influência norteadora do planejamento urbano o modelo modernista, que levou à especialização

¹² Disponível em <http://censo2010.ibge.gov.br/noticias-censo?view=noticia&id=3&idnoticia=1766&busca=1&t=censo-2010-populacao-brasil-190-732-694-pessoas>, acessado em 21/09/2018

excessiva do uso do solo das cidades e estimulou a construção de vagas de garagem para automóveis na implantação de empreendimentos imobiliários. Ao priorizar o automóvel particular como meio de transporte, o modernismo contribuiu para o maior espraiamento das cidades, desvinculando a ocupação do espaço urbano da acessibilidade estrutural que poderia ser promovida pelo transporte coletivo (MOURA, OLIVEIRA E FIGUEIREDO, entre 2015 e 2018). O legado do modelo modernista para os grandes centros urbanos atuais é a dificuldade em reverter esta tendência de valorização do uso do automóvel particular, extremamente presente até hoje não só no traçado da cidade, mas também nos modelos de empreendimentos imobiliários. Este é um dos maiores desafios que os gestores públicos vêm enfrentando nas últimas décadas, e está devidamente destacado como um dos principais objetivos do PDE, conforme será apresentado em detalhes mais adiante.

Esta valorização do automóvel particular resulta no problema ilustrado na figura abaixo, que compara o espaço ocupado pela mesma quantidade de pessoas a pé, de bicicleta, dentro de um ônibus ou em automóveis particulares:

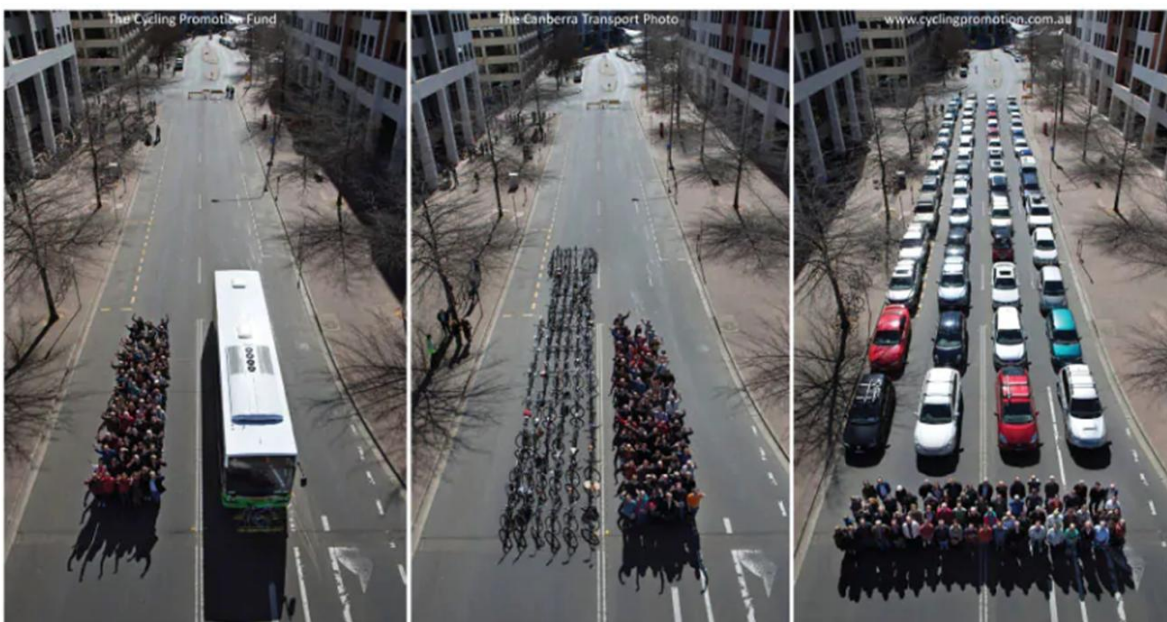


Figura 7: espaço ocupado por 60 pessoas em diferentes modais
Fonte: We Ride Australia¹³

¹³ Disponível em <https://www2.deloitte.com/insights/us/en/focus/future-of-mobility/deloitte-urban-mobility-index-for-cities.html>. Acessado em 29/01/2019.

Como se pode notar, o automóvel particular apresenta larga desvantagem em relação aos demais meios de transporte no tocante à ocupação de espaço no sistema viário, o que o torna o meio mais prejudicial à mobilidade urbana. Numa cidade como São Paulo, cuja intensidade do uso do automóvel particular é notável, fica clara a contribuição negativa deste modelo de transporte para a mobilidade urbana.

4.2. MOBILIDADE URBANA EM SÃO PAULO

Uma das principais fontes de informação a respeito da situação da mobilidade na cidade são as pesquisas origem-destino (OD) realizadas a cada 10 anos pelo metrô de São Paulo. A última edição foi concluída em 2017, e entre os resultados estão alguns indicadores importantes para a compreensão deste panorama:

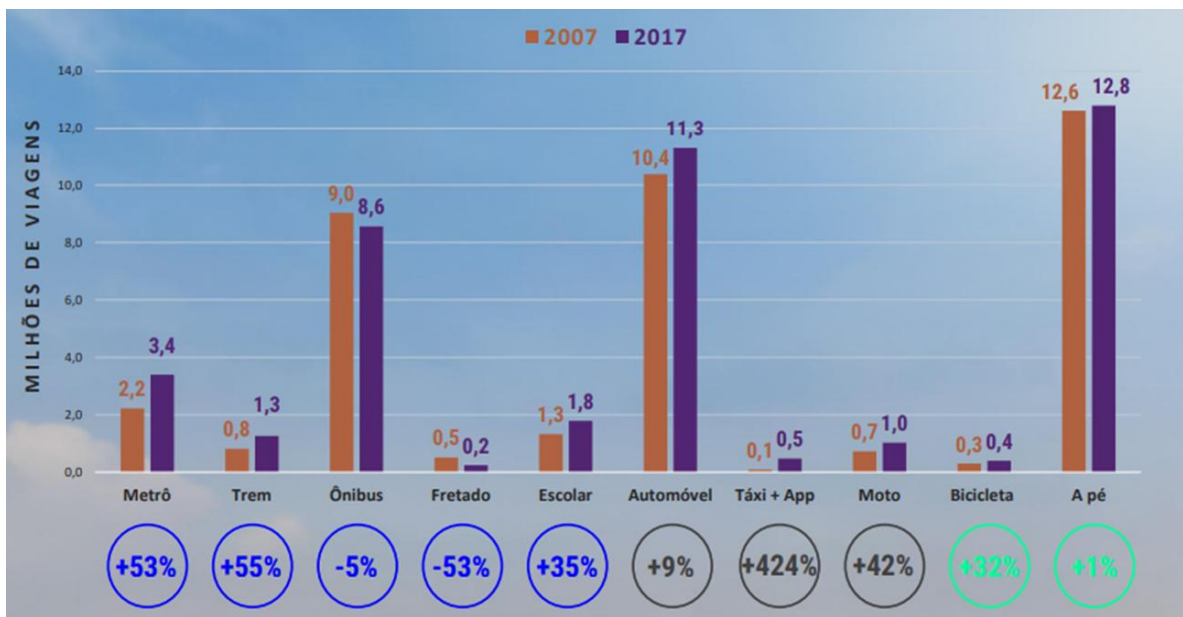


Figura 8: Distribuição das viagens diárias por modo principal
Fonte: Pesquisa Origem e Destino do Metrô¹⁴

Na figura 2 temos um comparativo entre a distribuição dos meios de transporte utilizados nas viagens diárias em 2007 e em 2017 na RMSP. Nota-se um aumento

¹⁴ Disponível em http://www.metro.sp.gov.br/pesquisa-od/arquivos/2018_12_12_Balanco_OD2017_Instituto_de_Engenharia_site_metro.pdf, acessado em 29/01/2018

significativo na utilização de transportes coletivos motorizados de alta velocidade (metrô e trem) e no uso de transportes individuais compactos como moto e bicicleta, mas estes dois últimos ainda têm participação pouco expressiva no total. O crescimento exponencial do uso dos transportes por aplicativos também é notável, mas sua participação no todo ainda é pequena também. Apesar de as viagens feitas com automóvel particular também terem crescido, seu aumento é substancialmente menor do que os dos demais modos. Em números absolutos, o deslocamento a pé, por automóvel particular e por ônibus, nesta ordem, são os mais utilizados na cidade para deslocamentos diários.

Ainda de acordo com a Pesquisa de Origem e Destino do Metrô, a Região Metropolitana de São Paulo conta com aproximadamente 20,8 milhões de habitantes que realizam cerca de 41,4 milhões de viagens por dia¹⁵, distribuídas conforme o quadro abaixo:



Figura 9: Distribuição das viagens diárias por modal em números absolutos
 Fonte: Pesquisa Origem e Destino do Metrô¹⁶

Nota-se que os transportes coletivos motorizados são os mais utilizados, ainda que sua vantagem sobre os individuais motorizados não seja tão significativa. Este dado sugere

¹⁵ Como muitos habitantes realizam viagens diárias entre municípios dos arredores de São Paulo que compõem a RMSP e o município de São Paulo, a interferência das viagens que incluem os municípios vizinhos é significativa no cenário de mobilidade da cidade e por isso estão incluídas na pesquisa.

¹⁶ Disponível em http://www.metro.sp.gov.br/pesquisa-od/arquivos/2018_12_12_Balanco_OD2017_Instituto_de_Engenharia_site_metro.pdf, acessado em 29/01/2019

que, ainda que o uso do transporte coletivo seja intenso na cidade, o uso do automóvel particular também o é. Porém, o espaço ocupado por este último no sistema viário é muito maior: considerando que a média paulista é de 1,2 pessoas por veículo e cada um ocupa cerca de 50m² no trânsito, são aproximadamente 42m² por pessoa, contra 9,8m² por passageiro de ônibus (NAVARRO, 1985). No caso dos trens e metrô, também segundo Navarro (1985), ainda que estes não ocupem o mesmo sistema viário dos ônibus e automóveis, a eficiência espacial é ainda maior: apenas 4m² por pessoa.

Um interessante indicador de nível de desenvolvimento de mobilidade urbana na cidade é o PNT, ou People Near Transit, desenvolvido pelo ITDP (Instituto de Políticas de Transporte e Desenvolvimento), que “mensura o percentual de população de uma cidade ou região metropolitana que reside em um raio de até 1km de estações de sistema de transporte público de média e alta capacidade” (MARQUES, 2015). Ainda segundo a autora, “quanto mais pessoas vivem próximo à estações de transporte de média e alta capacidade, melhor é o acesso a bens e serviços. O ITDP considera razoável a distância de 1 km, percorrida entre 10 a 15 minutos de caminhada, para que os usuários tenham acesso ao transporte de média e alta capacidade. (BRT, metrô, trens e VLT), capaz de atrair e manter usuários do transporte de média e alta capacidade e reduzindo a dependência do automóvel.” Este indicador vem sendo utilizado pelo ITDP em conjunto com outro semelhante, o RTR (Rapid Transit do Resident), que consiste na razão entre a extensão total da rede de transportes de média e alta velocidade e o número de habitantes residentes em aglomerações urbanas com mais de 500.000 pessoas. O resultado é um índice que expressa quantos quilômetros de linhas de transporte coletivo existem em cada região metropolitana para cada milhão de habitantes. A figura abaixo mostra os níveis destes dois indicadores para as regiões metropolitanas do Rio de Janeiro e de São Paulo, as mais populosas do Brasil:

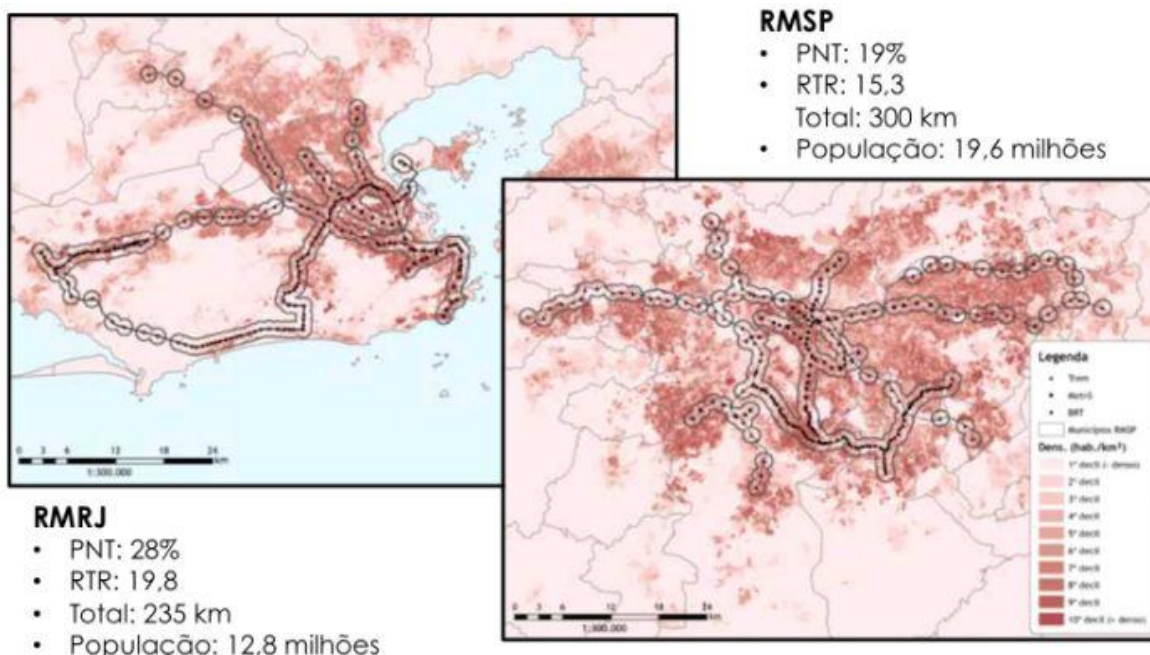


Figura 10: índices PNT e RTR para as regiões metropolitanas de São Paulo e Rio de Janeiro
 Fonte: ITDP Brasil¹⁷

Estes indicadores mostram que ainda que a RMSP conte com uma rede de transporte coletivo de média e alta velocidade mais extensa, ela é proporcionalmente menor em relação ao tamanho de sua população e o acesso às suas estações leva os usuários a percorrerem distâncias maiores do que na RMRJ. Este cenário sugere uma ineficiência na rede de transportes coletivos paulistana, problema que o Plano Diretor Estratégico vigente pretende corrigir através dos dispositivos que serão estudados mais adiante.

¹⁷ Disponível em <http://itdpbrasil.org/indicadores/>. Acessado em 29/01/2019.

5. ATRIBUTOS DE LOCALIZAÇÃO RELEVANTES PARA AQUISIÇÃO DE UNIDADES EM EMPREENDIMENTOS RESIDENCIAIS

Após entendimento de todos os fatores que limitam as escolhas dos empreendedores em termos de localização, chega o momento de se observar alguns fatores que orientam as escolhas dos incorporadores. Consideradas as restrições legais, físicas e mercadológicas já expostas, cabe ao incorporador, dentro da gama de possibilidades restantes, identificar aquelas que mais aderem aos anseios de seu público-alvo, visando o sucesso da performance de vendas. Neste capítulo será inicialmente abordada a teoria da maximização da utilidade, cuja aplicação prática no caso de São Paulo sugere uma abordagem de teoria microeconômica para explicar as escolhas dos compradores de unidades residenciais em regiões de Eixo. Em seguida, serão apresentados fatores considerados relevantes nas escolhas dos clientes de unidades residenciais, com base no estudo realizado por PASCALE (2005) no contexto do mercado paulistano para um público específico. Estes pontos são fundamentais para, nos capítulos que se seguem, ser analisada a amostra de dados a respeito dos Eixos mais procurados permitindo a proposição de atributos que expliquem a preferência dos incorporadores por estes.

5.1 TEORIA DA MAXIMIZAÇÃO DA UTILIDADE

De acordo com ATALA (2018), uma das principais teorias existentes na literatura a respeito das escolhas das famílias em termos de localização para moradia é a da “maximização da utilidade”, que sugere que “as pessoas buscam minimizar custos de deslocamento, selecionando um local de moradia que ofereça maior acessibilidade para o seu local de trabalho, em alternativa podem aceitar um aumento dos custos de deslocamento em troca de uma habitação mais barata” (Alonso 1964, apud Atala 2018). Ou seja, trata-se de uma escolha baseada no equilíbrio entre custos de deslocamento para o trabalho e custo de moradia, sugerindo que morar perto do trabalho reduziria os custos com deslocamento ao mesmo tempo em que tornaria o custo da moradia mais alto, por estar em local mais valorizado, e vice-versa. Trazendo esta ideia para a realidade de São Paulo, a

teoria seria aplicável, por exemplo, à casos de famílias que preferem morar em regiões mais distantes para poder ter uma casa maior, e para isso estão dispostas a enfrentar mais dificuldades para deslocamento, como é o caso de famílias que moram em regiões nos arredores dos limites do município, como Granja Viana, Cotia, Osasco e Itapeverica da Serra, para citar algumas, e enfrentam horas de trânsito diárias em direção ao trabalho em prol de viver numa casa mais confortável. No sentido oposto, mas corroborando com a teoria, está a tendência que vem sendo observada no mercado paulistano, de aumento da procura por unidades residenciais menores em regiões mais próximas aos grandes centros comerciais, e que é justamente a proposta do Plano Diretor para as regiões de Eixo. Conforme descrito no capítulo 3, o Plano instituiu a cota-parte máxima de terreno com o objetivo de limitar a área privativa da unidade média de todo empreendimento desenvolvido em Eixo e, assim, adensá-los com unidades menores. Esta estratégia vai de encontro ao interesse crescente de uma determinada fatia de potenciais clientes (em geral, jovens solteiros ou casais sem filhos, configurações crescentes no perfil demográfico brasileiro recente¹⁸) de viver em apartamentos menores, porém mais bem localizados, para dispendir menos tempo e dinheiro no deslocamento diário para o trabalho.

Existem muitas outras teorias na literatura a respeito das escolhas que as pessoas fazem em termos de localização para habitação, mas a teoria de maximização da utilidade fornece um bom ponto de partida para se compreender uma possível dinâmica por trás da procura por unidades habitacionais menores nas regiões de Eixo. No entanto, a escolha a respeito de localização de moradia é muito mais complexa do que o raciocínio binário sugerido por ela, uma vez que trata-se de um tema capaz de influenciar vários aspectos da qualidade de vida de um indivíduo ou família. De acordo com Pascale (2005), duas demandas se destacam dentre as apresentadas nos estudos já realizados a respeito do segmento residencial: demanda por acessibilidade e demanda por características da vizinhança, o que demonstra que os processos de escolha dos clientes finais também valorizam aspectos relacionados ao bem estar do indivíduo/família do que aspectos puramente econômicos.

¹⁸ Fonte: Censo 2010 – disponível em <http://censo2010.ibge.gov.br>, acessado em 29/01/2019

5.2 ATRIBUTOS DE QUALIDADE DE LOCALIZAÇÃO E VIZINHANÇA

Pascale (2005), em seu trabalho a respeito de atributos urbanos de localização e vizinhança valorizados nas escolhas de potenciais clientes residenciais em São Paulo, desenvolveu amplo estudo no qual foram aplicados questionários construídos com base no Método Delphi a um grupo de profissionais com experiência no mercado imobiliário residencial de São Paulo, o que resultou num conjunto de 74 atributos identificados, que foram hierarquizados e divididos em 5 grupos, descritos a seguir, com destaque para os fatores mais relevantes de cada grupo.

1) Qualidade ambiental

Aqui estão reunidos atributos que afetam a forma como o potencial morador percebe as características ambientais do bairro. Os mais relevantes foram os seguintes:

- Proximidade de parques ou áreas verdes;
- Distância de rios ou córregos poluídos;
- Baixo nível de ruídos (poluição sonora);
- Ausência de alagamentos;
- Distância de aterros sanitários ou terrenos baldios.

2) Acessibilidade, Sistema Viário e Transportes

Neste grupo estão os fatores que determinam a facilidade de acesso a locais de trabalho, lazer, serviços e comércio. As principais características identificadas foram:

- Proximidade de estações de metrô;
- Fácil acesso a vias arteriais;
- Bom dimensionamento de ruas e avenidas;
- Facilidade de estacionar na região;

- Proximidade de pontos de taxi.

3) Comércio e serviços

Aqui estão fatores ligados aos serviços e atividades complementares à habitação, incluindo tanto os corriqueiramente utilizados e mais ligados às necessidades rotineiras, como lavanderias, padarias e mercados, quanto os mais esporádicos e ligados ao lazer, como cinemas e restaurantes. Eis os principais atributos apontados:

- Proximidade de faculdades ou universidades;
- Proximidade de academias de ginástica;
- Proximidade de agências bancárias;
- Proximidade de lavanderias.

4) Infraestrutura urbana

Este grupo abrange as redes de infraestrutura de abastecimento e serviços públicos oferecidos. Interessante notar que este foi o único grupo no qual todos os atributos apresentados foram assinalados como de importância máxima entre os entrevistados, possivelmente porque todos eles estão presentes em todas as regiões urbanizadas mais valorizadas da cidade. Os itens analisados são os que seguem:

- Local dotado de mobiliário urbano;
- Local com calçadas em boas condições;
- Local servido por sistema de coleta de lixo;
- Local com ruas pavimentadas;
- Local com boa iluminação pública;
- Local servido por rede de gás canalizado;
- Local servido por rede de cabeamento de TV;
- Local servido por rede telefônica;
- Local servido por rede de energia elétrica;

- Local com rede de drenagem e águas pluviais;
- Local servido por rede de esgoto;
- Local servido por rede de água potável.

5) Aspectos sócio-econômicos

Neste último grupo estão fatores ligados ao perfil sócio-econômico da vizinhança, proximidade de favelas e índices de violência na região. Cinco dos seis fatores elencados receberam peso máximo na matriz de hierarquia:

- Baixo índice de violência na região;
- Local afastado de áreas de prostituição;
- Nível sócio-econômico da região;
- Local próximo a bairros valorizados;
- Local distante de favelas;

Interessante notar que o único fator deste grupo que não foi percebido como de importância máxima foi o “bairro com identidade histórica”. No entanto, há diversos estudos, principalmente na literatura americana, que discorrem sobre o papel do perfil socioeconômico dos habitantes de um bairro na escolha de localização residencial das famílias, como Gou & Bhat (2006, apud Atala 2018), que apontam que "as famílias tendem a se localizar em uma área com alta proporção de outras famílias com uma estrutura familiar semelhante e tamanho do agregado familiar como o seu próprio", ou como Toussaint-Comeau e Rhine (2004, apud Atala 2018), que enfatizam que os imigrantes hispânicos nos EUA tendem a morar nos chamados “bairros étnicos”. Neste contexto, é razoável sugerir que a similaridade de perfis familiares e socioeconômicos pode criar um cenário de condições conhecidas aos novos moradores, que se sentem confortáveis ao se mudar para uma vizinhança cujos moradores tem perfis semelhantes. São Paulo conta com um caso concreto para ilustrar essa teoria no bairro da Liberdade, conhecido por abrigar grande concentração de famílias de origem japonesa.

6. DESCRITIVO DO CASO: OBSERVAÇÃO DE FATORES RELEVANTES PARA A ESCOLHA DE TERRENOS LOCALIZADOS EM REGIÕES DE EIXO

Após quase 5 anos de vigência do Plano Diretor atual, já é possível observar o comportamento das empresas incorporadoras no que se refere às escolhas a respeito de localização de empreendimentos com base nas novas regras. Este capítulo descreve a amostra de dados com base na qual será desenvolvida adiante a análise dos fatores que potencialmente influenciam estas escolhas.

6.1 CARACTERIZAÇÃO DA AMOSTRA

Para efeito da análise proposta neste trabalho foram feitos alguns recortes de período temporal, padrão de produto e localização dos empreendimentos, conforme descrito a seguir.

6.1.1 Período: empreendimentos lançados entre janeiro de 2016 e dezembro de 2018

Conforme apresentado no capítulo 2, o ciclo de desenvolvimento do produto imobiliário é longo e pode durar alguns anos, considerando todo o período transcorrido entre a aquisição do terreno e a entrega das chaves aos compradores das unidades autônomas. Há dois períodos principais e mais longos dentro deste processo: o primeiro é o de aprovação do projeto legal, que começa no momento do protocolo do pedido e pode levar meses ou anos, dependendo do nível de complexidade do projeto e das instâncias de aprovações necessárias; e o segundo é período de construção, que geralmente leva entre 20 e 30 meses, dependendo do tamanho e da complexidade da obra. Para determinação do início do recorte temporal da amostra foi observado o período entre a aquisição do terreno e o lançamento, que geralmente leva de 14 a 18 meses, conforme cronograma disponível no Anexo 1. Assim sendo, levando em conta que o Plano Diretor atual foi aprovado em 31 de

julho de 2014 há um período de adaptação tanto por parte dos projetistas que desenvolvem os estudos de massa e projetos legais, quanto das incorporadoras que precisam adequar seus programas de necessidades dos projetos, quanto dos técnicos da Prefeitura que devem se adaptar às novas normas para analisar os projetos, parece razoável considerar que pouquíssimos empreendimentos cujo protocolo de pedido de aprovação tenha sido feito após a entrada em vigor do novo PDE – sabendo-se que o período de aprovação do projeto por parte dos órgãos públicos leva, comumente, entre 9 e 18 meses – tenha sido lançado antes do início de 2016, considerando também que após a emissão do Alvará de Aprovação de Edificação Nova é necessário, ainda, fazer o Registro da Incorporação em cartório antes do lançamento, e esse processo pode levar entre 30 e 60 dias.

Importante pontuar que, ainda que sejam minoria dentro da amostra, há também projetos cujo protocolo de pedido de aprovação foi feito antes da entrada em vigor do Plano atual e, portanto, estão baseados no Plano antigo, mas devido a particularidades específicas do projeto (que podem variar por motivos que vão desde retificações dominiais, questões ambientais ou até mercadológicas) foram lançados após 2016. Como estes casos representam menos de 10% do total e não se enquadram no foco da análise, tais empreendimentos foram excluídos da amostra.

6.1.2 Localização: empreendimentos situados em ZEUs

Dado que o objetivo deste trabalho é identificar potenciais fatores que expliquem a preferência de incorporadores por determinadas regiões de Eixo, o levantamento de dados se restringiu às quadras pertencentes a este zoneamento, determinadas na Lei de Parcelamento, Uso e Ocupação do Solo (16.402/2016), por toda a superfície da cidade de São Paulo¹⁹.

6.1.3 Padrão de produto: empreendimentos residenciais comercializados a valores acima de R\$ 6.000,00/m² de área privativa

¹⁹ Vide anexo 2 para mapa da Lei.

Este recorte de valor mínimo de venda por metro quadrado privativo visa excluir da análise empreendimentos residenciais populares, porque estes possuem características de produto e critérios de seleção de localização diferentes dos demais, conforme apresentado no capítulo 2. Ainda que inserir um limite apenas para valor mínimo de comercialização nos coloca num cenário de análise de uma gama muito ampla de padrões de empreendimento, excluindo-se os empreendimentos voltados ao público de baixa renda, os demais seguem padrões e critérios semelhantes para escolha de localização. Logicamente, cada micro-região e faixa de renda de público-alvo determinam os níveis de satisfação desejados para cada critério analisado, mas de maneira geral os atributos considerados são os mesmos.

6.2 DADOS ANALISADOS

Nesta seção serão apresentados os 109 empreendimentos levantados dentro dos recortes descritos acima, em ordem cronológica, começando pelo mais antigo.

Mês de Lançamento	Bairro	Endereço	Empreendimento
mar-16	PERDIZES	Euclides de Andrade (Rua) 29	PLACE MADALENA
abr-16	PERDIZES	Pompéia (Av) 2 361	YOU ESTAÇÃO MADALENA
mai-16	CHÁCARA KLABIN	Francisco de Vitória (Rua) 201	YOU KLABIN
jun-16	VILA PRUDENTE	Ibitirama (Rua) 461	SPACE VILA PRUDENTE
set-16	BELA VISTA	Santa Madalena (Rua) 72	YOU LINK PAULISTA
set-16	FREGUESIA DO Ó	Inajar de Souza (Av) 1 137	MOOV FREGUESIA
set-16	VILA SÔNIA	Eliseu de Almeida (Av) 3 307	PRAÇA BUTANTÃ
nov-16	VILA MADALENA	Paulistânia (Rua) 111	AUTHENTIC MADALENA
nov-16	VILA MARIANA	Sena Madureira (Rua) 80	YOU SENA MADUREIRA
nov-16	VILA MATILDE	Suzano Brandão, Dr (Rua) 720	CLUB STATION
dez-16	PINHEIROS	Maria Carolina (Rua) 601	YOU FARIA LIMA
dez-16	SAUDE	Bertioga (Rua) 291	SYNC PRAÇA DA ÁRVORE
fev-17	VILA MASCOTE	Av Mascote, 787	SKY HOME VILA MASCOTE
fev-17	SAUDE	Alameda Das Boninas, 306	BELLA BONINA
mar-17	BUTANTÃ	R Comendador Elias Assi, 126	ELDORADO RESIDENCIAL BUTANTÃ
mar-17	JARDIM PRUDÊNCIA	R. Das Flechas, 649	UNITÀ JARDIM PRUDÊNCIA
mar-17	VILA MARIANA	R Desembargadr Aragão, 76	KASA KLABIN
abr-17	TATUAPÉ	R Henrique Sertório, 388	YOU, TATUAPÉ BOULEVARD
mai-17	IPIRANGA	R Gama Lobo, 1.810	ROYAL ALTO DO IPIRANGA
mai-17	JARDIM PAULISTA	Av Reboucas, 499	REBOUCAS 499 - RESIDENCIAL
mai-17	PINHEIROS	Av. Pedroso De Moraes, 937	IQUALI PEDROSO

jun-17	VILA MADALENA	Rua Luminárias,602	AUTHENTIC WE
jun-17	PINHEIROS	Rua Cristiano Viana, 950	BENEDITO PINHEIROS
jul-17	VILA MATILDE	Rua Cel Pedro Dias De Campos, 877	TRADIÇÃO VILA MATILDE
ago-17	LIBERDADE	Rua Tamandaré, 340	IN DESIGN LIBERDADE
ago-17	PINHEIROS	Rua Capote Valente, 92	VN CASA CAPOTE VALENTE
ago-17	VILA MADALENA	Rua João Moura, 2.370	POESIA MADALENA
set-17	VILA EMA	Av. Prof. Luiz Ignácio Anhaia Mello, 2597	MAXMITRE
set-17	VILA MADALENA	Rua Amália De Noronha,155	IN OUT AMÉRICA
set-17	PINHEIROS	Rua João Moura, 433	YOU, COLLECTION JOÃO MOURA
nov-17	REPÚBLICA	Rua Amaral Gurgel, 489	BEM VIVER CONSOLAÇÃO
nov-17	BROOKLIN	Rua Ministro Luiz Gallotti, 74	BROOKLIN SKYMARK
nov-17	MOEMA	Av. Ibirapuera, 1.891	SINTESE SP
nov-17	PINHEIROS	R Dos Pinheiros, 833	PIN HOME DESIGN
nov-17	VILA MADALENA	Rua Alvez Guimarães, 1.450	YOU, COLLECTION ALVES GUIMARÃES
dez-17	MOEMA	Av Rouxinol, 1.011	CHEZ VOUS
dez-17	VILA MARIANA	Rua Joaquim Távora, 230	JT230
dez-17	VILA MATILDE	Rua Dr. Suzano Brandão, 846	METROPOLITAN RESIDENCIAL CLUBE
dez-17	PINHEIROS	Av Reboucas, 2.636	WIDE SÃO PAULO
dez-17	LIBERDADE	Rua Vergueiro, 1.009	VN CASA VERGUEIRO
jan-18	JARDIM PRUDÊNCIA	Rua Aracuipe, 59	FLORART
fev-18	MOEMA	Av. Cotovia, 737	Z.COTOVIA
fev-18	MOEMA	Av Dos Carinás, 301	IS MOEMA
mar-18	JARDIM PAULISTA	Rua Dr. Melo Alves, 268	VN CASA MELO ALVES
mar-18	PINHEIROS	Rua João Moura, 375	UPSIDE PINHEIROS
abr-18	MOOCA	Rua Jaibarás, 66	SPAZIO MOOCA
mai-18	BUTANTÃ	Rua Camargo, 440	WALK SP
mai-18	JARDIM PAULISTA	Rua José Maria Lisboa, 757	LUMINUS JARDINS
mai-18	PERDIZES	Rua Apiacás, 104	VN CASA APIACÁS
mai-18	PLANALTO PAULISTA	Av. Jabaquara. 2.781	BLUELINE SÃO JUDAS
mai-18	VILA MADALENA	Rua Harmonia, 1.085	ALTO VILA MADALENA
mai-18	VILA MARIANA	Rua Paula Ney, 428	HAUS MITRE
mai-18	BROOKLIN	Rua Das Margaridas, 133	QUARTIER BROOKLIN
mai-18	MOEMA	Av. Imarés, 295	EXP MOEMA
mai-18	PARAÍSO	Rua Afonso De Freitas, 59	UPSIDE PARAÍSO
mai-18	VILA MARIANA	Rua Eça De Queiroz, 325	PALAZZO VILA MARIANA
mai-18	VILA MARIANA	RUA HUMBETO L , 359	URBAN VILA MARIANA
jun-18	MOEMA	Av. Pavão X Rua Pintassilgo, 429	ELEVO MOEMA
jun-18	VILA MARIANA	Rua Gaspar Lourenço, 220	WONDER VILA MARIANA
jun-18	JARDIM PAULISTA	Al. Gabriel Monteiro Da Silva, 77	GABELL JARDINS
jun-18	ALTO DA MOOCA	Rua Serra Do Jairé, 82	MOOV BELÉM
jun-18	JARDIM DA SAÚDE	Av Jabaquara, 2.461	LOADD
jun-18	PERDIZES	Rua Bartira, 238	YOU, PERDIZES
jun-18	JARDIM PAULISTA	Al Lorena , 870	DSGN LORENA
jul-18	JABAQUARA	Rua Conduru, 49	STATION RESIDENCE MBIGUCCI
jul-18	SANTA CECÍLIA	Rua Major Sertório, 585	BEM VIVER VILA BUARQUE
jul-18	SAÚDE	Rua Bertioga, 123	MOBI ONE SAÚDE
ago-18	TUCURUVI	Rua Inglesa, 339	PAULO MALDI
ago-18	ALTO DA MOOCA	Rua Serra Da Bocaina, 287	FORMA 287
ago-18	VILA ROMANA	Rua Dr. Mirada De Azevedo, 198	ATEMPORAL POMPÉIA

ago-18	JARDIM PAULISTA	Al. Fernão Cardim, 84	EDIÇÃO JARDINS
ago-18	MOEMA	Av. Dos Carinás, 156	TEMPUS MOEMA
set-18	PINHEIROS	Rua Mourato Coelho, 111	MOURATO 111
set-18	TATUAPÉ	Rua Padre Estevão Pernet, 112	PRIMEVO PRAÇA SILVIO ROMERO
set-18	PINHEIROS	Rua Oscar Freire, 1.375	VN CASA OSCAR FREIRE
set-18	VILA MADALENA	Rua Senador Cesar Lacerda Vergueiro, 160	BANDEIRA VILA MADALENA
set-18	VILA MADALENA	Rua Capote Valente, 1.332	HAUS BY YOO
set-18	VILA MADALENA	Rua Senador Cesar Lacerda Vergueiro 160	HUB VILA MADALENA
set-18	BUTANTÃ	Rua Dráusio, 108	HAUS MITRE BUTANTÃ
set-18	MOEMA	Av. Iraí, 312	SIGA MOEMA
set-18	PINHEIROS	Rua Lisboa, 74	JARDIM LISBOA
set-18	VILA CLEMENTINO	Rua Estado De Israel, 745	STATE IBIRAPUERA
set-18	BROOKLIN	Av. Roque Petroni Jr., 110	BROOKLYN STUDIOS
set-18	PERDIZES	Av. Pompéia, 349	METRÔ ARENA
set-18	PINHEIROS	Rua Cunha Gago, 444	VISION PINHEIROS
out-18	MOEMA	Al Iraé, 652	VITRALI MOEMA
out-18	PINHEIROS	Rua Cristiano Viana, 62	POD
out-18	VILA MARIANA	Rua Joaquim Távora, 128	IMAN VILA MARIANA
out-18	MOEMA	Av. Dos Imarés, 160	KEY MOEMA
out-18	VILA CLEMENTINO	Av. Professor Ascendino Reis, 1.145	CYRELA IBIRAPUERA BY YOO
out-18	VILA CLEMENTINO	Rua Dr. Diogo De Faria, 912	DIOGO IBIRAPUERA
nov-18	SÃO MATEUS	Av. Sapopemba, 13.302	NEOCONX SAPOPEMBA
nov-18	VILA CLEMENTINO	Rua Dr. Diogo De Faria, 946	ID HOME & LIFESTYLE
nov-18	CONSOLAÇÃO	Rua Dr. Penaforte Mendes, 160	FACTO PAULISTA
nov-18	IPIRANGA	Rua Antonio Marcondes, 194	VITA IPIRANGA
nov-18	MOOCA	Rua Serra Da Bocaína, 547	MÓBILE VIDA E LAZER
nov-18	PERDIZES	Rua Diana, 375	D' HOUSE PERDIZES
nov-18	SAÚDE	Rua Potengi, 71	LOUNGE 71
nov-18	VILA MADALENA	Rua Prof. Nicolau De Moraes Barros, 163	ALBA
nov-18	VILA MADALENA	Rua Harmonia, 1.265	YOU, HARMONIA
nov-18	VILA MARIANA	Rua Dr. Nicolau De Souza Queiroz, 469	DOMY
nov-18	PINHEIROS	Rua Dos Pinheiros, 1057	Z. PINHEIROS
dez-18	CHÁCARA KLABIN	Rua Davi Hume, 25	LEGACY KLABIN
dez-18	TUCURUVI	Rua Cônego Ladeira, 297	LIVING EXCLUSIVE TUCURUVI
dez-18	VILA CLEMENTINO	Rua Dr. Bacelar, 682	CAB 682
dez-18	MOEMA	Al. Jauaperi, 411	ETERN IBIRAPUERA
dez-18	CONSOLAÇÃO	Rua Frei Caneca, 645	CHEZ VN FREI CANECA
dez-18	JARDIM CUPECÊ	Av. Cupecê, 1.260	WISE JARDIM PRUDÊNCIA
dez-18	MOEMA	Av. Lavandisca, 627	VISO MOEMA
dez-18	PERDIZES	Rua Turiassu, 1473	VN TURIASSU 1473

Tabela 2: Empreendimentos que constituem a amostra do estudo

Fonte: levantamento e elaboração própria

Para que se possa observar a distribuição destes empreendimentos pelas regiões de Eixo da cidade, suas localizações estão plotadas no mapa da cidade abaixo:

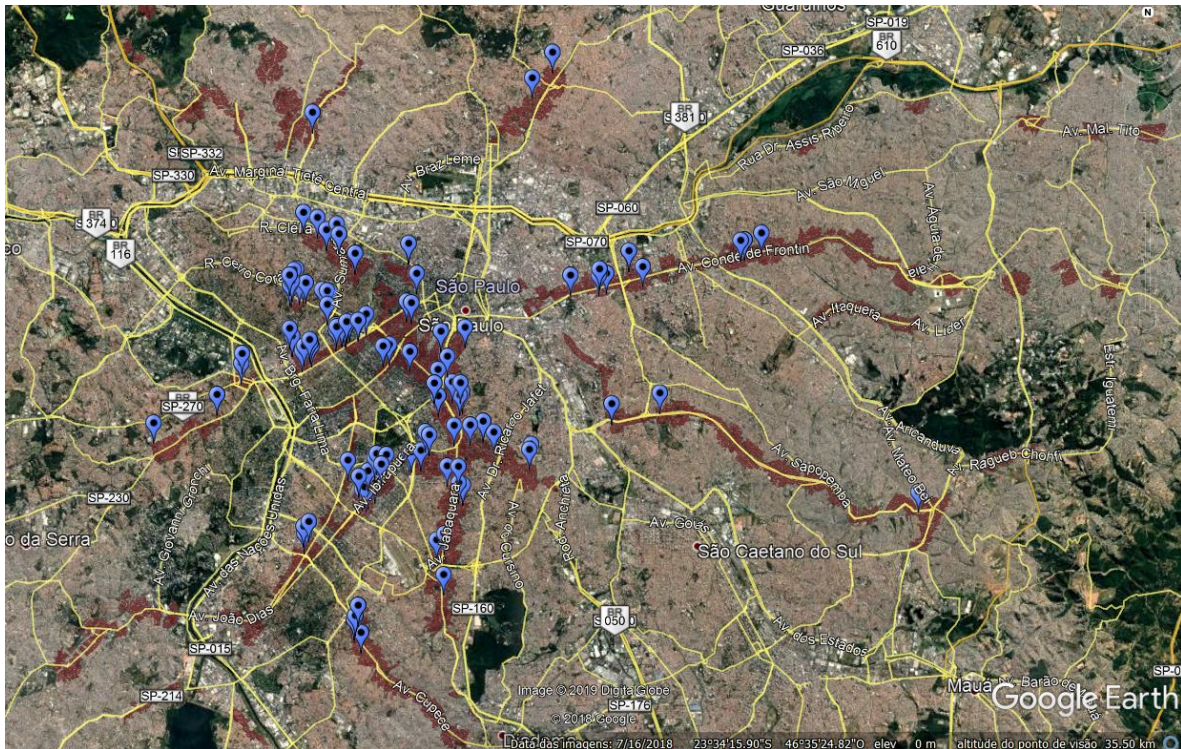


Figura 11: Visualização da região central da cidade de São Paulo²⁰, com demarcação das zonas de Eixo em vermelho e dos empreendimentos levantados no estudo.
 Fonte: Google Earth e elaboração própria

Como se pode observar na figura acima, as demarcações das quadras pertencentes às ZEUs seguem o curso das principais avenidas e se agrupam no entorno das estações de transporte público de alta densidade (trem e metrô), conforme previsto na Lei. Para melhor compreensão das regiões com maior quantidade de empreendimentos lançados, nas figuras a seguir são feitas aproximações destas áreas:

²⁰ A imagem não abrange toda a cidade, mas inclui todas as regiões de Eixo descritas na Lei. Os extremos Sul e Norte foram desconsiderados por não conterem ZEUs e para aproximar a visualização.

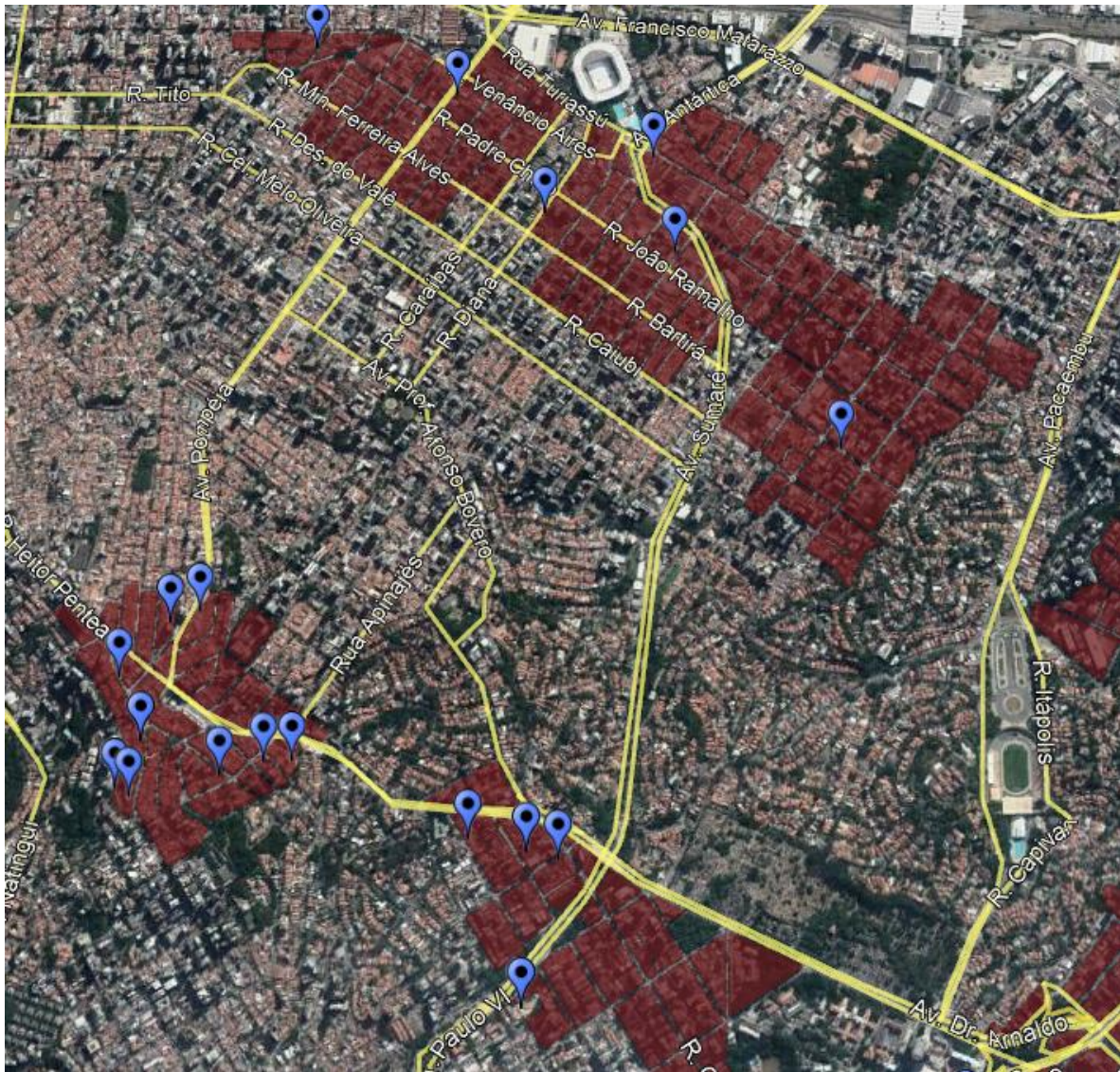


Figura 12: quadras em ZEUs nas regiões dos bairros de Perdizes, Barra Funda e Vila Madalena (Zona Oeste)
Fonte: Google Earth e elaboração própria

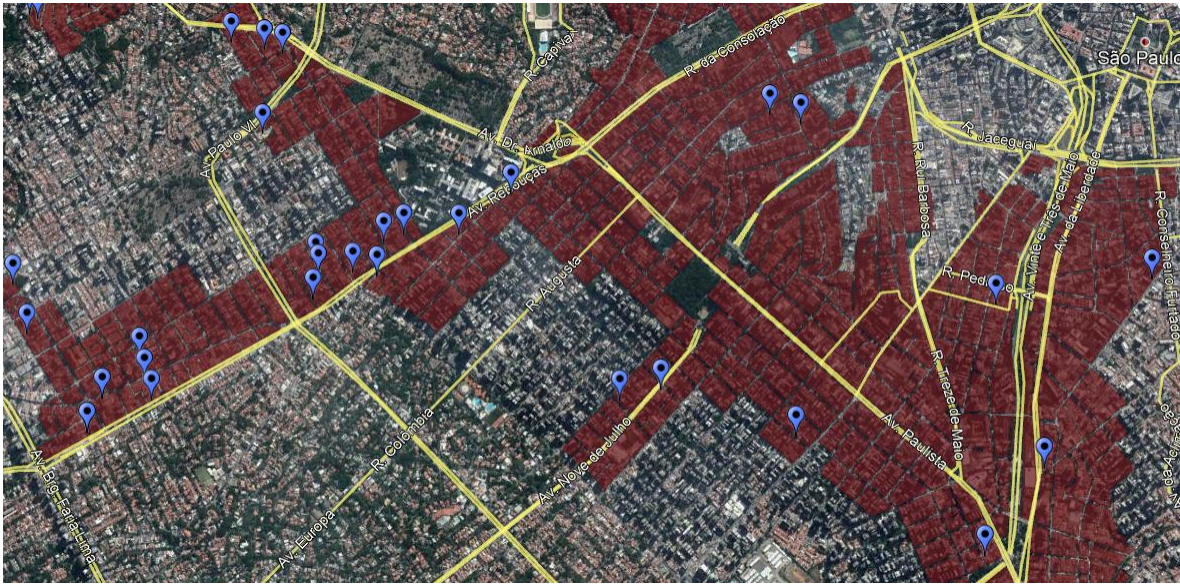


Figura 13: quadras em ZEUs nas regiões dos bairros de Pinheiros, Consolação, Jardins e Bela Vista (Zonas Oeste e Centro)

Fonte: Google Earth e elaboração própria

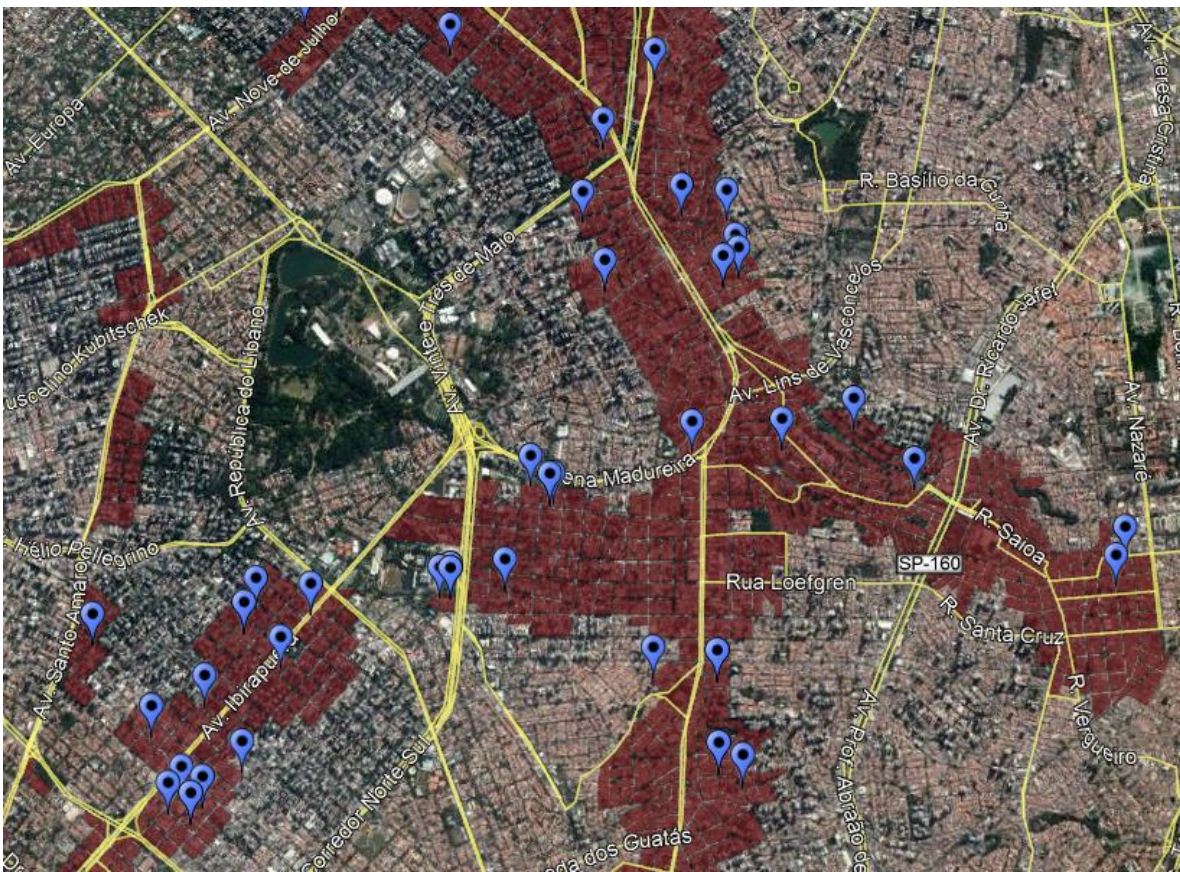


Figura 14: quadras em ZEUs nas regiões dos bairros de Vila Mariana, Vila Clementino, Moema, Saúde e Ipiranga (Zona Sul)

Fonte: Google Earth e elaboração própria

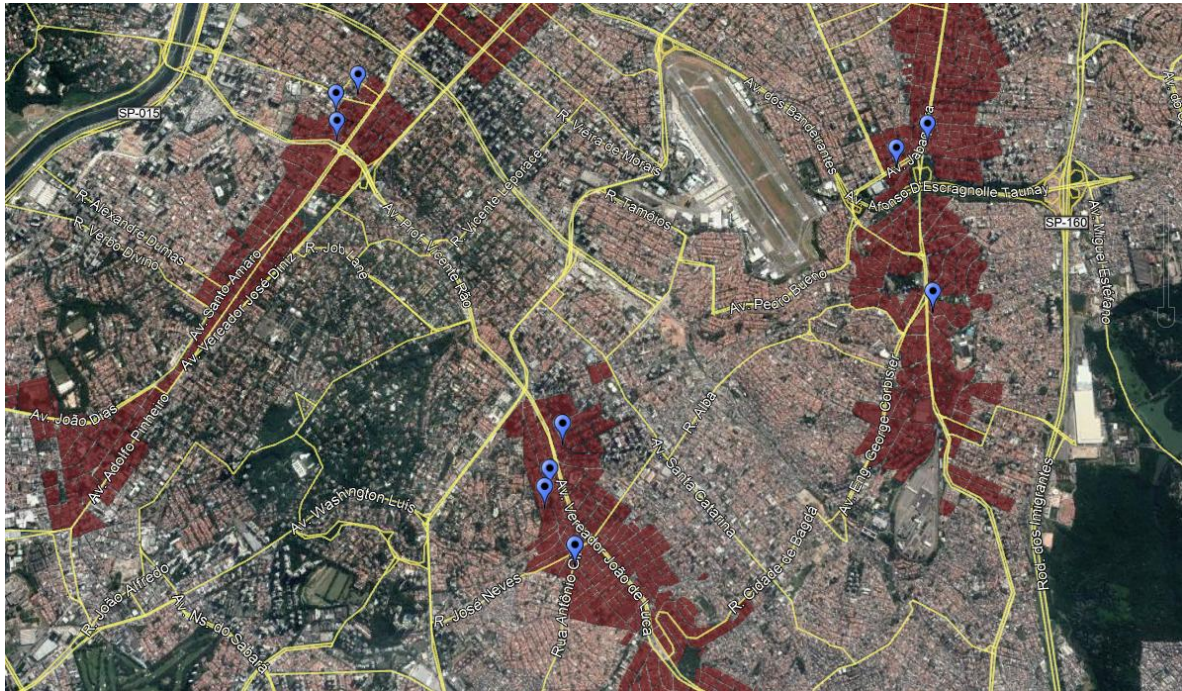


Figura 15: quadras em ZEUs nas regiões dos bairros de Santo Amaro, Brooklin, Jardim Prudência e Jabaquara (Zona Sul)

Fonte: Google Earth e elaboração própria

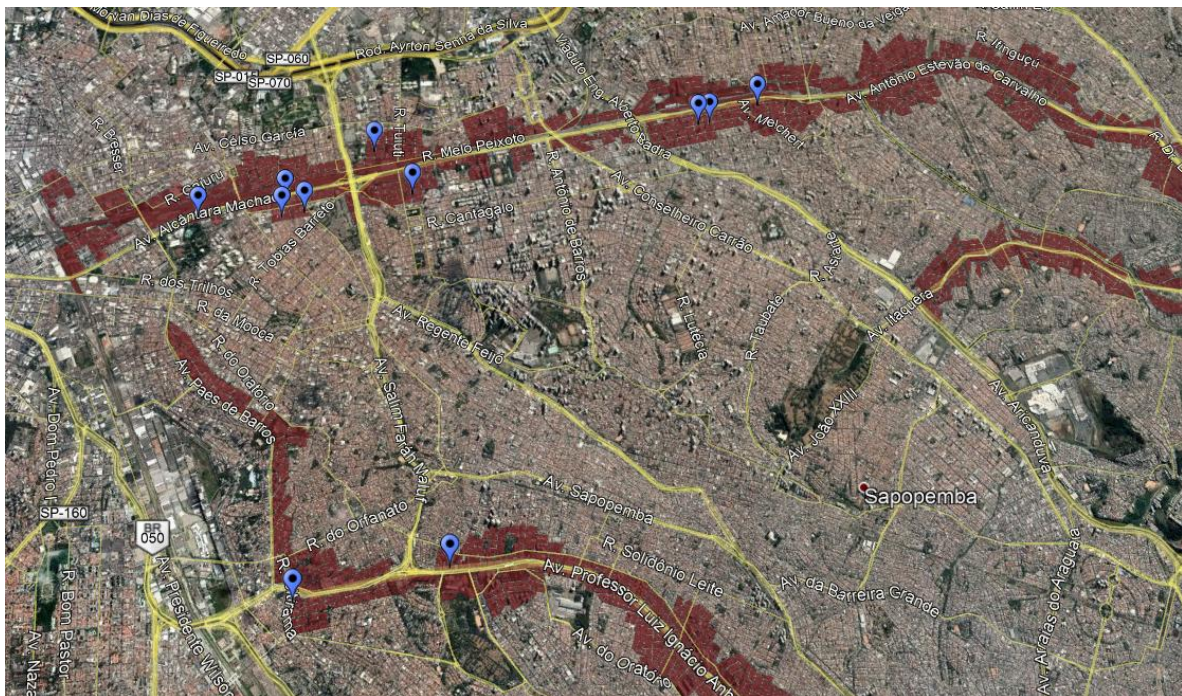


Figura 16: quadras em ZEUs nas regiões dos bairros de Vila Prudente, Moóca, Tatuapé e Vila Matilde (Zona Leste)

Fonte: Google Earth e elaboração própria

Conforme é possível observar nas imagens aproximadas, há maior concentração de empreendimentos nas regiões Sul e Oeste da cidade, nas quais os preços praticados para empreendimentos residenciais são mais altos²¹. É também nelas que estão as duas regiões de Eixo mais atrativas para os incorporadores dentro do recorte deste estudo: ao longo dos cursos das avenidas Rebouças e Ibirapuera, com 15 e 11 empreendimentos lançados, respectivamente. Em ambos os casos, o fato gerador da classificação das quadras adjacentes como ZEUs são os corredores de ônibus centrais das duas vias. Estas serão as regiões nas quais será baseada a observação dos fatores que podem explicar as escolhas dos incorporadores em termos de localização no novo PDE.

6.3 OS EIXOS IBIRAPUERA E REBOUÇAS

Nesta seção serão caracterizadas as duas regiões que servirão de base para o estudo exploratório. Começando pela definição geográfica delas, temos o seguinte:

Eixo	Definição	Trecho da avenida	Empreendimentos Novo PDE
Rebouças	Entre limite da OUFL e Al. Franca	2,6km	15
Ibirapuera	Entre Av. Bandeirantes e Av. Indianópolis	1,9km	11

Tabela 3: Caracterização geográfica dos Eixos Ibirapuera e Rebouças

O Eixo Rebouças conta com 71 quadras distribuídas em 1,29 quilômetros quadrados aproximadamente, que cruzam os bairros de Pinheiros, no lado norte da avenida, e Jardim Paulista, na porção sul e mais próximo à Av. Paulista. Já o Eixo Ibirapuera ocupa 91 quadras em cerca de 1,23 quilômetros quadrados, cruzando somente o bairro de Moema. As figuras 17 e 18, a seguir, mostram as áreas demarcadas:

²¹ Pesquisa da plataforma ImóvelWeb, disponível em <https://exame.abril.com.br/seu-dinheiro/onde-e-mais-caro-e-mais-barato-comprar-imovel-em-sao-paulo-2/>, acessado em 14/04/2019.



Figura 17: Eixo Rebouças
 Fonte: Google Earth e elaboração própria

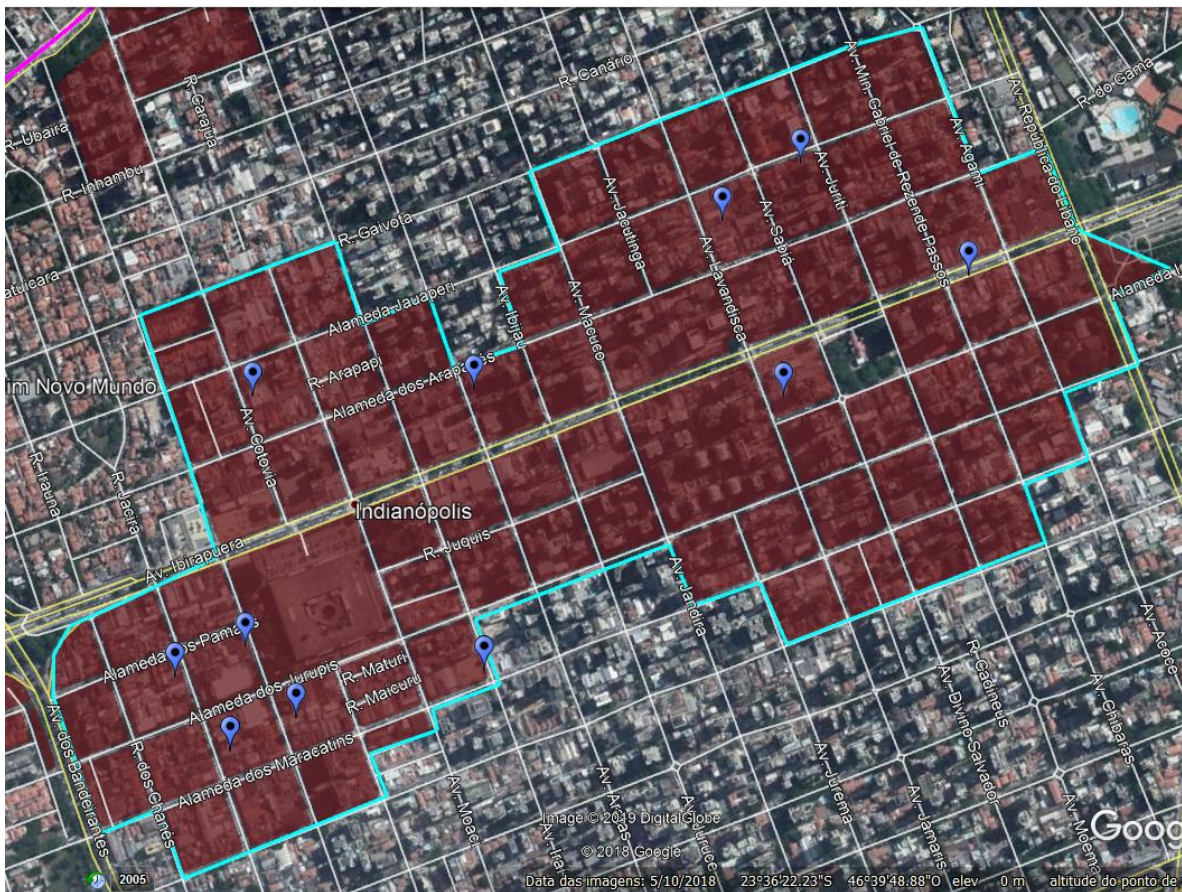


Figura 18: Eixo Ibirapuera
 Fonte: Google Earth e elaboração própria

Os empreendimentos destacados no mapa dentro de cada região estão caracterizados nas tabelas abaixo, com mês de lançamento, endereço, número de dormitórios, área privativa das unidades, quantidade de unidades de cada tipologia e preço praticado no lançamento:

Data de Lçto	Bairro	Endereço	Empreendimento	Dorms	Área Útil	TT Unid	R\$/m² Lçto
dez-17	MOEMA	AV ROUXINOL, 1.011	CHEZ VOUS	2	71,50	135	14.709,58
fev-18	MOEMA	AV. COTOVIA, 737	Z.COTOVIA	1	24,64	10	13.748,90
				1	29,88	55	15.984,08
				1	24,64	45	16.034,98
				1	50,07	70	16.104,04
fev-18	MOEMA	AV DOS CARINÁS, 301	IS MOEMA	1	27,20	38	11.192,71
				1	33,14	38	11.564,48
				1	26,14	172	11.804,49
mai-18	MOEMA	AV. IMARÉS, 295	EXP MOEMA	1	69,20	12	14.710,36
				2	76,79	23	15.493,79
ago-18	MOEMA	AV. DOS CARINÁS, 156	TEMPUS MOEMA	3	65,89	10	12.325,16
				2	52,68	26	12.562,44
				2	54,72	26	13.010,73
				3	65,89	18	13.701,07
set-18	MOEMA	AV. IRAÍ, 312	SIGA MOEMA	3	147,83	45	15.237,87
out-18	MOEMA	AL IRAÉ, 652	VITRALI MOEMA	Studio	33,01	33	13.400,33
				Studio	24,88	235	14.218,86
out-18	MOEMA	AV. DOS IMARÉS, 160	KEY MOEMA	2	64,22	111	13.486,79
				2	74,00	13	13.740,26
dez-18	MOEMA	AL. JAUAPERI, 411	ETERN IBIRAPUERA	2	79,99	10	15.321,43
				4	160,11	28	16.671,80
dez-18	MOEMA	AV. LAVANDISCA, 627	VISO MOEMA	2	74,71	49	14.216,92
				3	115,14	48	14.216,92

Tabela 4: caracterização dos empreendimentos pertencentes ao Eixo Moema
Fonte: levantamento e elaboração própria

Data de Lçto	Bairro	Endereço	Empreendimento	Dorms	Área Útil	TT Unid	R\$/m² Lçto
dez-16	PINHEIROS	MARIA CAROLINA (RUA) 601	YOU FARIA LIMA	2	55,94	67	13.418,66
				1	38,54	49	13.819,95
				1	24,26	72	14.294,10
				1	31,64	26	26.891,53
mai-17	PINHEIROS	AV. PEDROSO DE MORAES, 937	IQUALI PEDROSO	1	43,74	28	13.598,77
				2	67,69	14	14.093,33
ago-17	PINHEIROS	RUA CAPOTE VALENTE, 92	VN CASA CAPOTE VALENTE	3	117,04	9	10.220,09
				1	32,32	113	12.304,26
				1	52,48	13	13.375,11
				2	66,37	53	14.045,95
				2	78,56	8	14.728,56
				1	33,14	135	14.765,57
set-17	PINHEIROS	RUA JOÃO MOURA, 433	YOU, COLLECTION JOÃO MOURA	2	59,23	88	12.992,19
				1	25,89	36	13.000,00
nov-17	PINHEIROS	R DOS PINHEIROS, 833	PIN HOME DESIGN	2	72,24	120	13.435,42
dez-17	PINHEIROS	AV REBOUCAS, 2.636	WIDE SÃO PAULO	Studio	30,57	208	14.747,23
				1	40,13	110	15.114,05
				2	130,10	11	16.642,35
				2	69,21	10	16.697,85
mar-18	JARDIM PAULISTA	RUA DR. MELO ALVES, 268	VN CASA MELO ALVES	1	29,14	24	22.709,45
				1	31,55	96	23.469,46
				1	72,79	9	24.003,85
				1	47,23	5	24.125,25
				1	66,67	6	24.863,88
				2	72,86	8	24.889,65
				1	46,77	4	29.252,32
mar-18	PINHEIROS	RUA JOÃO MOURA, 375	UPSIDE PINHEIROS	4	162,30	63	13.993,83
				3	103,82	21	14.465,97
jun-18	JARDIM PAULISTA	AL. GABRIEL MONTEIRO DA SILVA, 77	GABELL JARDINS	2	70,17	114	16.604,33
				1	62,00	4	18.895,92
set-18	PINHEIROS	RUA MOURATO COELHO, 111	MOURATO 111	2	82,64	16	14.181,30
				3	147,23	22	14.524,16
				2	82,64	27	15.254,47
set-18	PINHEIROS	RUA OSCAR FREIRE, 1.375	VN CASA OSCAR FREIRE	Studio	22,91	47	15.620,72
				Studio	48,92	33	16.045,77
				1	70,97	6	16.091,23
				Studio	18,51	266	16.112,41
				Duplex	69,23	28	16.676,31
				Studio	25,37	24	17.886,35

set-18	PINHEIROS	RUA LISBOA, 74	JARDIM LISBOA	3	173,44	43	14.868,30
				2	85,62	40	15.020,22
set-18	PINHEIROS	RUA CUNHA GAGO, 444	VISION PINHEIROS	2	64,86	52	12.986,83
				3	81,63	35	13.024,73
out-18	PINHEIROS	RUA CRISTIANO VIANA, 62	POD	2	70,33	43	15.899,70
				1	46,53	84	16.076,89
nov-18	PINHEIROS	RUA DOS PINHEIROS, 1057	Z. PINHEIROS	Studio	35,00	44	12.798,46
				2	68,56	44	13.325,67
				Studio	30,14	60	13.436,66
				1	49,76	88	13.917,14
				Studio	30,14	72	14.454,21

Tabela 5: caracterização dos empreendimentos pertencentes ao Eixo Rebouças
Fonte: levantamento e elaboração própria

A análise das tabelas acima nos permite levantar algumas informações que podem ser úteis ao estudo exploratório. A primeira delas diz respeito ao perfil dos produtos ofertados, cuja grande maioria é de studios, 1 e 2 dormitórios. No Eixo Ibirapuera, das 1.250 unidades ofertadas, 1.101 correspondem a este perfil, representando 88% do total; no Eixo Rebouças, a proporção é ainda maior: das 2.572 unidades ofertadas, 2.414, ou 94% do total, são de unidades studio, 1 ou 2 dormitórios. Isso se reflete na área privativa média²² das unidades, que é de 53m² para a região da Av. Ibirapuera e 51m² para a da Av. Rebouças. Estes dados refletem, entre outros pontos, o impacto das restrições impostas pela Lei de Zoneamento nas zonas de Eixo, cujos empreendimentos precisam contar com, no mínimo, uma unidade para cada 20m² de terreno²³, o que força os empreendedores a trabalharem com tipologias menores para atingir o número mínimo de unidades. Entretanto, caso este tipo de produto não se encaixe no perfil do público-alvo destas regiões, certamente as incorporadoras escolheriam aloca-los em outras zonas de Eixo pela cidade. Nas seções seguintes serão descritas características gerais dos bairros envolvidos na análise dos Eixos Ibirapuera e Rebouças. Para este último, o foco será mantido no bairro de Pinheiros, onde estão concentrados 14 dos 16 empreendimento lançados, com 90% das unidades.

²² Ponderada pelo número de unidades de cada tipologia.

²³ Vide capítulo 3 para mais detalhes a respeito da regra da cota-parte de terreno.

6.3.1 O bairro de Moema

Moema pertence à Zona Sul de São Paulo, Subprefeitura de Vila Mariana, distrito de Moema. Considerado de alto padrão e bem consolidado, o início de sua ocupação remonta a meados do séc. XX, tendo como marcos a construção do Shopping Ibirapuera nos anos 70, que se localiza dentro do perímetro de estudo, e a consolidação do parque homônimo, um dos principais cartões postais da cidade, que se localiza bem próximo aos limites do bairro. A Avenida Ibirapuera e suas quadras adjacentes, conforme citado anteriormente, se tornaram uma ZEU devido à presença do corredor de ônibus Vereador José Diniz – Ibirapuera – Centro em seu canteiro central, e conta ainda com duas estações de metrô, pertencentes à linha 5-Lilás: a estação Eucaliptos, inaugurada em março de 2018 e localizada na confluência da avenida com as avenidas Cotovia e Imarés, e a estação Moema, inaugurada em abril de 2018, localizada na confluência com as avenidas Jamaris e Divino Salvador. Ambas possuem integração com o corredor de ônibus supra citado, evidenciando a importância do papel da Avenida Ibirapuera para a articulação do sistema de transporte público de São Paulo. Além disso, ainda no âmbito da mobilidade, Moema é circundado por importantes avenidas que dão acesso às demais regiões da cidade: Av. Santo Amaro, Av. Hélio Pellegrino, Av. República do Líbano/Indianópolis, Av. Moreira Guimarães (integrante do Corredor Norte-Sul) e Av. dos Bandeirantes.

Outro dado relevante a ser destacado sobre o bairro de Moema é o fato de pertencer ao distrito com o maior Índice de Desenvolvimento Humano Municipal (IDHM) da cidade, no valor de 0,981²⁴, comparável ao de países de primeiro mundo. O IDH é utilizado pela Organização das Nações Unidas para medir o progresso de países em relação a aspectos que envolvem renda, educação e saúde da população, com o objetivo de gerar uma medida para o nível de qualidade de vida dos habitantes, podendo ser aplicado também em escalas menores como a de cidades e bairros, mediante alguns ajustes, e recebendo o nome de IDHM²⁵.

²⁴ Vide anexo 11. Fonte: Atlas do Trabalho de Desenvolvimento do Município de São Paulo - Dados disponíveis em <http://atlas municipal.prefeitura.sp.gov.br/Login/Login.aspx>, acessado em 02/04/2019

²⁵ Fonte: adaptado de PNUD Brasil (<http://www.br.undp.org/content/brazil/pt/home/idh0.html>), acessado em 02/04/2019

Em termos de oferta de comércio e serviços, a região conta com alta diversidade de estabelecimentos que oferecem comodidade aos moradores. O shopping Ibirapuera, segundo shopping mais antigo da cidade (perdendo apenas para o shopping Iguatemi), é o maior centro de compras da região, que conta também com algum comércio de rua de lojas de grife. Moema possui também muitas opções de bares e restaurantes, em geral de perfil mais familiar, seguindo a característica do bairro. Em suas ruas internas, geralmente bem movimentadas, edifícios residenciais se misturam a incontáveis farmácias, padarias, pet shops, mercados e cafés. É possível realizar muitas atividades a pé na região e este hábito é notável entre os habitantes do bairro.

6.3.2 O bairro de Pinheiros

Pinheiros está localizado na Zona Oeste de São Paulo, administrado pela Subprefeitura de Pinheiros, em distrito homônimo. Assim como Moema, também é considerado um bairro de alto padrão e bem consolidado, tido por muitos historiadores como o bairro mais antigo de São Paulo, cujas origens remontam à ocupação indígena na segunda metade do século XVI. De lá pra cá, como marcos de desenvolvimento do bairro tivemos a fundação do Mercado de Pinheiros em 1910, da Sociedade Hípica Paulista em 1920 (que mais tarde se mudaria para o Brooklin) e do Hospital das Clínicas em 1944²⁶, até hoje considerado um dos maiores complexos hospitalares da América Latina. Outra importante referência do bairro é o Largo da Batata, ponto de encontro de lazer, comércio e serviços da região, além de ter recebido em fevereiro de 2010 a estação Faria Lima do metrô, pertencente à linha 4-Amarela. Além desta, Pinheiros conta também com mais 3 estações de metrô: Hebraica-Rebouças, na qual é possível fazer integração com a linha 9-Esmeralda da CPTM, Fradique Coutinho e Oscar Freire – estas últimas pertencentes ao Eixo Rebouças considerados em nossa análise. A Av. Rebouças conta ainda com o corredor de ônibus Campo Limpo – Rebouças – Centro, que deu origem à classificação da avenida e suas quadras adjacentes como ZEU.

²⁶ Fonte: Secretaria de Cultura da Cidade de São Paulo, disponível em https://www.prefeitura.sp.gov.br/cidade/secretarias/cultura/bibliotecas/bibliotecas_bairro/bibliotecas_a_l/alceu/index.php?p=82, acessado em 02/04/2019

Neste ponto cabe uma ressalva no que se refere à abrangência das quadras em ZEU no entorno da avenida. Conforme é possível observar na figura 17, o lado sul da Av. Rebouças não é considerado Eixo até o encontro com a R. Estados Unidos, mesmo tratando-se de quadras tão próximas da avenida quanto as da porção norte. O motivo dessa diferença está nas características particulares já existentes em cada região antes do estabelecimento do zoneamento. Ainda que o PDE e a LPUOS busquem a melhoria constante do aproveitamento do solo urbano (e até por isso ambas tem prazo máximo de vigência, para que findo este prazo sejam elaboradas novas versões, mais coerentes com a realidade e as necessidades da cidade no momento), há que se observar que em alguns casos mudanças drásticas de parâmetros urbanísticos e ocupação são incoerentes com a realidade atual da vizinhança, como é o caso da região em questão. O lado sul da av. Rebouças faz parte do bairro Jardim Paulistano, essencialmente composto por residências unifamiliares de médio a alto padrão, além de comércios e serviços de baixo volume, de modo que praticamente toda a região faz parte da ZER (Zona Estritamente Residencial), com exceção aos lotes que dão frente para a av. Rebouças e para a Al. Gabriel Monteiro da Silva, tradicional via de atividades ligadas aos setores de decoração e design, que pertencem à ZCOR (Zona de Corredor), que abriga atividades de comércio e serviços em meio a bairros estritamente residenciais.

Acompanhando o bairro de Moema, Pinheiros pertence ao distrito que apresenta o segundo maior IDHM da cidade de São Paulo, atingindo o valor de 0,980²⁷, o que reflete o elevado nível de qualidade de vida dos habitantes do bairro. Ainda como Moema, Pinheiros oferece ampla oferta de opções de lazer, sendo conhecido pela qualidade e diversidade de seus restaurantes e bares, que se destacam na cena gastronômica da cidade e movimentam a agitada vida noturna do bairro. Em termos de comércio, o shopping Eldorado, próximo à estação Hebraica-Rebouças, é uma das opções de centro de compras da região, que também é vizinho dos Jardins, onde estão conhecidas regiões de comércio de luxo como a R. Oscar Freire e adjacências, além da já citada Al. Gabriel Monteiro da Silva e do Shopping Iguatemi. Em termos de área verde, a Praça Victor Civita e o Parque Trianon (este nos Jardins), são as opções próximas.

²⁷Vide anexo 8. Fonte: Atlas do Trabalho de Desenvolvimento do Município de São Paulo - Dados disponíveis em <http://atlas municipal.prefeitura.sp.gov.br/Login/Login.aspx>, acessado em 02/04/2019

7. POTENCIAIS FATORES RELEVANTES PARA EXPLICAR A PREFERÊNCIA DOS EMPREENDEDORES PELOS EIXOS IBIRAPUERA E REBOUÇAS

Após breve retomada dos temas abordados na construção deste estudo, este capítulo tratará da descrição dos atributos percebidos como relevantes para as escolhas das incorporadoras em termos de localização de seus empreendimentos, tendo em vista as determinações do Plano Diretor vigente e a relevância das regiões de eixo.

Considerando a importância do tema da mobilidade urbana nas metrópoles atuais, o presente trabalho parte do princípio que há uma relação de inter-dependência entre o Plano Diretor, a melhora da mobilidade em São Paulo e o papel do mercado imobiliário local neste processo, à medida que o Plano impõe, entre outras determinações, diretrizes para formatação de produtos imobiliários que visam ter impacto positivo na mobilidade urbana. Conforme visto anteriormente, o principal instrumento de aplicação dessas mudanças dentro do Plano Diretor foi a criação das zonas de Eixo, orientadas para estimular o adensamento populacional no entorno das principais articulações do transporte público e paralelamente desestimular o uso do automóvel individual. Observando a importância destas regiões para o novo contexto legal de ocupação da cidade e dos objetivos do Plano em relação à melhora da mobilidade urbana, e sabendo-se que um dos pilares para o atingimento destes objetivos é aumentar a quantidade de pessoas residentes nas proximidades dos acessos ao transporte público, foram identificadas as duas regiões de Eixo que foram mais atrativas aos empreendedores que atuam nos mercados de médio e alto padrão, dentro de um recorte temporal coerente com o período de adaptação das incorporadoras as mudanças impostas, a fim de explorar os atributos que possam explicar estas preferências.

Neste ponto cabe traçar um paralelo entre o que os empreendedores do mercado imobiliário buscam fazer e o que os compradores de unidades residenciais buscam ao definir em qual empreendimento comprarão sua unidade. Assumindo que este público fará escolhas racionais e buscará maximizar sua utilidade dentro do que seus recursos disponíveis lhe permitem, a escolha será sempre pelo empreendimento cuja percepção de atributos valorizados embarcados seja maior, dentro de um mesmo patamar de preço em

comparação aos demais. Na outra ponta desta dinâmica estão os responsáveis por ofertar estes produtos: os empreendedores imobiliários, que também querem atender ao máximo possível os anseios de seu público-alvo para garantir um bom patamar de vendas e, conseqüentemente, atingir o retorno esperado do investimento. Estreitando esta abordagem para o quesito localização, o cliente que busca um empreendimento para adquirir uma unidade residencial vai escolher aquele que estiver melhor localizado, dentro do leque de ofertas disponíveis no patamar de preço com o qual ele pode arcar; os incorporadores, por sua vez, além de tentarem identificar quais são as regiões mais desejadas por seus clientes, precisam lidar com uma série de outros fatores que limitam ou impossibilitam a aquisição de terrenos e desenvolvimento de empreendimentos imobiliários nestas regiões. Conforme visto no capítulo 2, o processo de seleção e aquisição de terrenos em São Paulo para desenvolvimento de atividade imobiliária depende de legislação e zoneamento favorável, características físicas adequadas do terreno, entorno apropriado e disponibilidade de venda por parte dos atuais proprietários num patamar de valores que viabilize o negócio. Depois de superadas todas essas condições, a localização precisa, ainda, ser percebida pela incorporadora como objeto de desejo do público-alvo (as características do empreendimento podem variar para se adequar ao valor e perfil do cliente, mas há um limite para isso, dado pelo custo de se embarcar determinados atributos e pelo próprio custo de aquisição do terreno; se for necessário reduzir muito o valor de venda ou elevar demais o padrão do produto para torna-lo atrativo, a redução das margens de lucro podem fazer o negócio de deixar de ser interessante para o empreendedor) para que faça sentido desenvolver um empreendimento ali.

Nos itens a seguir serão abordados primeiramente o aspecto legal que proporcionou uma mudança na forma de ocupação das regiões estudadas, servindo dessa forma de incentivo às incorporadoras para a implantação de empreendimentos imobiliários e em seguida, serão apresentados dois aspectos práticos considerados atributos importantes em termos de localização para o público-alvo das incorporadoras, e que portanto também as estimula a buscar terrenos para seus empreendimentos nestes locais.

7.1 ZONEAMENTO ANTERIOR X ZONEAMENTO ATUAL

A Lei Municipal 13.885, de 25 de agosto de 2004, regia o zoneamento anterior da cidade, dispondo sobre todas as suas formas de ocupação e parâmetros urbanísticos, assim como a Lei 16.402/2016 faz atualmente. E também como a Lei de Zoneamento atual, ela detalhava e distribuía ordenadamente pela cidade as diretrizes propostas no Plano Diretor Estratégico vigente à época (Lei 13.430, de 13 de setembro de 2002), que apresentava uma diferença fundamental em relação ao atual ao não propor regiões que funcionassem como propulsoras da melhoria da mobilidade urbana. Ainda que existissem regiões nas quais o Coeficiente de Aproveitamento era 4, assim como nas zonas de Eixo atuais, elas não tinham qualquer ligação com a presença de infraestrutura de transporte público e ocupavam uma área menor da cidade em comparação a hoje. Este ponto é fundamental para entender a ocupação das zonas de Eixo, que hoje atraem os empreendedores devido a diversos fatores, mas entre os principais está o incentivo que a lei oferece de maior aproveitamento do terreno. As figuras abaixo compararam a distribuição do zoneamento anterior com o atual, nas regiões dos Eixos Rebouças e Ibirapuera:

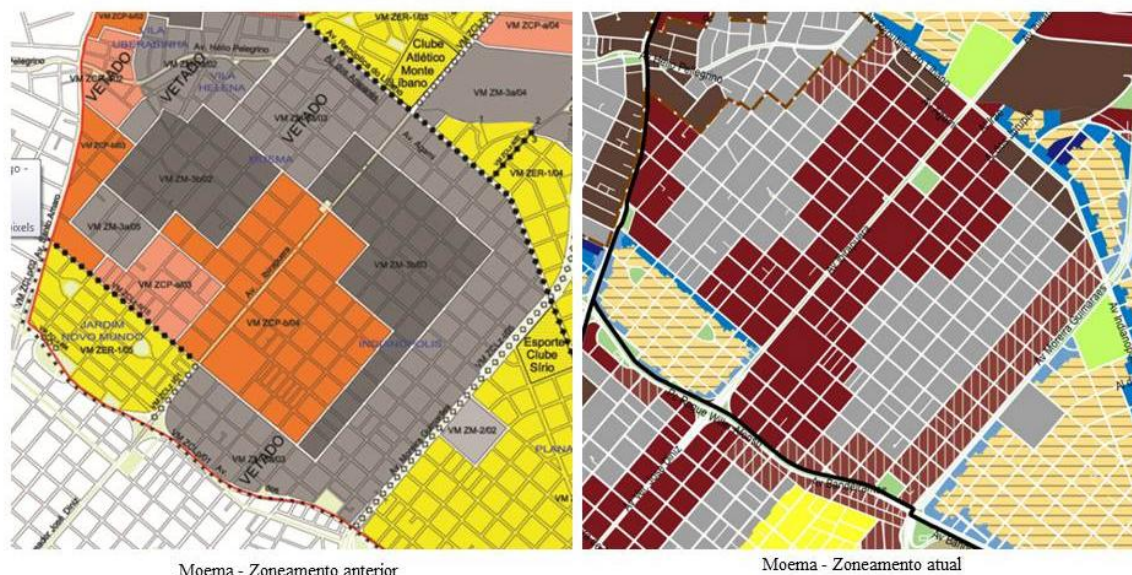


Figura 19: Comparativo de zoneamento anterior e atual em Moema
Fonte: <https://gestaourbana.prefeitura.sp.gov.br/>, acessado em 24/04/2019



Figura 20: Comparativo de zoneamento anterior e atual em Pinheiros
 Fonte: <https://gestaourbana.prefeitura.sp.gov.br/>, acessado em 24/04/2019

Como se pode observar, no entorno da Av. Rebouças haviam três tipos de zoneamento: ZER (Zona Estritamente Residencial) em amarelo no lado sul, que se mantém até hoje; ZM3-a, representado pelo cinza claro na figura, cujo Coeficiente de Aproveitamento máximo era 2,5 e a Taxa de Ocupação 50%; e ZM3-b, em cinza escuro, com os mesmos parâmetros. Já no entorno da Av. Ibirapuera haviam, além destes três, mais dois tipos: ZCP-a, representado em laranja mais claro, cujos parâmetros eram CA máximo = 2 e TO = 0,7; e ZCP-b, em laranja escuro no mapa, com CA máximo = 3 e TO = 0,7. Portanto, nenhuma zona oferecia Coeficiente de Aproveitamento 4, como são as ZEUs de hoje, e nem todas possuíam Taxa de Ocupação máxima de 0,7, também como os Eixos atuais, representados pelas quadras em vinho nas imagens à direita. Isso sugere que havia uma gama de terrenos que poderiam ser interessantes ao mercado imobiliário devido às suas características físicas e de localização, caso tivessem parâmetros urbanísticos favoráveis – porém, como o zoneamento vigente à época não lhes conferia estes parâmetros, estes se mantiveram “represados”, até que o zoneamento mudou e transformou-os em ZEUs, o que levou os incorporadores a enxergar nestes locais boas oportunidades para desenvolvimento de empreendimentos imobiliários.

Conforme visto no capítulo 2, as condições legais de ocupação representam ponto de partida para a escolha da localização de novos empreendimentos por parte das incorporadoras, e as regiões de Eixo são mais atrativas devido aos parâmetros urbanísticos

mais favoráveis. Esta informação poderia explicar, isoladamente, a potencial maior atração de empreendimentos em todos os eixos da cidade, mas há mais um ponto fundamental a ser explorado, referente à legislação anterior: ela foi a primeira legislação urbanística de São Paulo aprovada após a criação do Estatuto das Cidades, no qual estava prevista a criação das Operações Urbanas Consorciadas. Assim sendo, o PDE de 2002 previa a criação destes dispositivos legais que tivessem por objetivo estimular a ocupação e dinamização de determinadas regiões da cidade, nas quais o coeficiente de aproveitamento seria quatro, o mais alto permitido, mediante compra de créditos construtivos em leilões a serem realizados pela Prefeitura. Estes créditos construtivos, chamados de CEPAC (Certificados de Potencial Adicional de Construção), nada mais são do que o equivalente ao direito de construção de área computável adicional adquirido por meio de pagamento (assim como no caso do pagamento de outorga onerosa nas demais áreas), porém referindo-se às localidades pertencentes às Operações Urbanas. O funcionamento das operações e a aquisição de CEPACs estão sujeitos às determinações de lei específica elaborada para cada operação, mas os dois pontos principais que são comuns a todas as operações criadas (e ainda em vigor) são o aumento do CA e a obrigatoriedade de reinvestimento de todos os recursos arrecadados com a venda de CEPACs à iniciativa privada dentro do perímetro da mesma operação. Ou seja, trata-se de um instrumento que visa desenvolver tais regiões utilizando recursos privados de duas maneiras: o próprio investimento nos empreendimentos imobiliários e a venda de créditos construtivos para estes próprios empreendimentos que serão reinvestidos no mesmo local.

O incentivo à ocupação e os investimentos públicos em infraestrutura destas regiões fez com que elas se tornassem muito atrativas aos empreendedores, que passaram a focar seus investimentos nas regiões de Operação Urbana. No entanto, há uma quantidade determinada de CEPACs a serem disponibilizadas em cada uma delas, prevista em cada lei específica, e que foi ao longo dos anos comercializada através da emissão de editais de leilões públicos, nos quais o valor mínimo do metro quadrado adicional de potencial construtivo já estava pré-determinado, e vinha subindo conforme os leilões se sucediam e a demanda aumentava. Atualmente, devido à ausência de editais publicados para realização de leilões de CEPACs e ao elevado valor inicial praticado, tais regiões perderam

atratividade aos olhos dos empreendedores²⁸, ao mesmo tempo em que foi aprovada a LPUOS atual, trazendo as regiões de Eixo com parâmetros urbanísticos semelhantes ao da maioria das Operações Urbanas.

As regiões dos Eixos Rebouças e Ibirapuera não fazem parte de nenhuma das Operações Urbanas vigentes, mas são próximas a elas (nosso perímetro de estudo na av. Rebouças fica próximo à Operação Urbana Consorciada Faria Lima e o da Av. Ibirapuera, próximo à Operação Urbana Consorciada Águas Espraiadas²⁹) e podem ter sido favorecidas por essa proximidade de regiões que receberam muitos investimentos recentemente e por passarem a apresentar parâmetros urbanísticos atrativos aos incorporadores, semelhantes aos das Operações, porém sem necessidade de que a Prefeitura lance um edital para leilão de créditos construtivos com valor mínimo elevado.

Portanto, um dos fatores identificados como potencialmente capazes de explicar a preferência dos incorporadores pelos Eixos Rebouças e Ibirapuera é o contexto legal de zoneamento e parâmetros urbanísticos, cujas mudanças recentes transformaram as duas regiões em locais favoráveis à instalação de empreendimentos imobiliários residenciais, tanto pela instituição das ZEUs em substituição a ZMs e ZCPs, quanto pela proximidade de regiões que se valorizaram recentemente graças às Operações Urbanas, cujo modelo de funcionamento vem dando sinais de esgotamento, tanto pelo término do estoque de CEPACs quanto pelos valores de comercialização elevados do restante, que inviabilizam a efetivação dos negócios.

7.2 FACILIDADE DE ACESSO AOS PRINCIPAIS NÚCLEOS DE ESCRITÓRIOS

Atala (2018), em seu trabalho a respeito de atributos de moradia e localização residencial, apresenta os resultados que Wideman e Kelly³⁰ (2011) e Abibi³¹ (2011)

²⁸ CBIC – Câmara Brasileira da Indústria da Construção; disponível em https://cbic.org.br/wp-content/uploads/2017/09/Apresentacao_Dr_Vladimir.pdf, acessado em 29/03/2019

²⁹ Vide anexo 5 para mapa com o perímetro das Operações Urbanas Consorciadas Faria Lima e Águas Espraiadas.

³⁰ WIDEMANN, B e KELLY, J F, **What matters most ? Housing preferences across australian population**, Grattan Institute, 2011.

obtiveram em suas pesquisas a respeito das preferências da população em termos de escolha de moradia, segmentando os atributos por idade e momento do ciclo familiar. Em ambos os estudos, os atributos ligados à localização são predominantes no momento da escolha de uma nova residência, independente da faixa etária ou do perfil familiar. Dentre os atributos de localização, a proximidade de acesso ao transporte público aparece em todos os segmentos, e a proximidade do trabalho predomina na faixa etária de 25 a 44 anos, em todos os perfis familiares. Estes resultados evidenciam não só a importância da facilidade de acesso ao transporte público na escolha da localização do imóvel a ser adquirido para moradia, como a relevância da proximidade do local de trabalho para a população mais jovem, cuja faixa de idade considerada no estudo responde pela maior parte da pirâmide etária de São Paulo³².

Em seguida, Atala apresenta os resultados de sua própria pesquisa a respeito do tema, com 103 respondentes residentes na cidade de São Paulo, utilizando segmentação similar. Uma das conclusões apresentadas é que, dos 10 atributos declarados como mais relevantes pelos respondentes (independente da segmentação), 9 se referem à localização, sendo que o considerado como mais relevante em termos absolutos é a proximidade do trabalho.

Partindo das informações contidas neste referencial bibliográfico sobre a relevância da proximidade do trabalho para a decisão a respeito de localização de moradia, foram levantados dados acerca das distâncias entre os Eixos Rebouças e Ibirapuera e os principais centros de escritórios da cidade – Av. Paulista, Av. Faria Lima e Av. Eng. Luís Carlos Berrini. Para isso, foram considerados pontos geográficos aproximadamente centrais em cada uma das regiões, a saber:

- Eixo Rebouças: cruzamento com Av. Henrique Schaumann;
- Eixo Ibirapuera: cruzamento com Av. Ibiáú;
- Berrini: cruzamento com R. Hilário Furlan;
- Faria Lima: cruzamento com Av. Cidade Jardim;

³¹ ABIBI, A.E. **Proposta de Metodologia para Reconhecimento de Anseios de Segmento do Mercado Residencial**: Construção de um Protocolo para Estruturação de um Banco de Dados na Cidade de São Paulo. 2009. 148p. Dissertação (Mestrado) - Escola Politécnica da Universidade de São Paulo. São Paulo, 2009.

³² Atlas do Desenvolvimento Humano do Brasil, disponível em http://atlasbrasil.org.br/2013/pt/perfil_m/sao-paulo_sp, acessado em 12/04/2019

- Paulista: cruzamento com R. Pamplona.

Tomando-se as distâncias entre os pontos referenciais dos Eixos e os pontos referenciais dos núcleos de escritórios, temos que nenhum deles ultrapassa a distância de 5km, conforme a tabela abaixo:

Eixo	Berrini	Faria Lima	Paulista
Rebouças	4,9km	2km	2,5km
Ibirapuera	2,9km	3,4km	4,9km

Tabela 6: distâncias em linha reta entre os pontos de referência de cada Eixo e de cada núcleo comercial
Fonte: elaboração própria

Esta proximidade pode ser melhor visualizada na vista aérea da região, na qual estão indicados com setas brancas os pontos de referência de cada Eixo estudado e com marcadores amarelos os pontos de referência dos núcleos de escritórios:



Figura 21: Plotagem dos pontos de referência dos Eixos em estudo e das principais regiões de escritórios em vista aérea parcial de São Paulo
Fonte: Google Earth e elaboração própria

Conforme visto anteriormente, no momento da tomada de decisão a respeito da localização de novos empreendimentos residenciais, as incorporadoras buscam atender aos anseios de suas demandas e, de acordo com os estudos realizados por Atala (2018), citados acima, a proximidade do local de trabalho é um fator de suma importância para a maioria dos potenciais compradores de unidades residenciais. Portanto, com base nessas informações é razoável concluir que as incorporadoras buscarão locais para instalar seus empreendimentos residenciais que estejam próximos às principais regiões de concentração de postos de trabalho na cidade e, portanto, no que se refere aos Eixos Rebouças e Ibirapuera, a proximidade de grandes centros comerciais é um fator possivelmente

responsável por torná-los mais atrativos.

7.3 QUALIDADE DE VIDA NOS BAIROS DE MOEMA E PINHEIROS, SEGUNDO O IDH

A partir da análise do estudo de Gonçalves e Maeda³³ (2017), no qual o IDH (Índice de Desenvolvimento Humano) foi medido separadamente por cada subprefeitura de São Paulo, é possível notar que os bairros de Moema e Pinheiros pertencem às subprefeituras que possuem os índices mais altos da cidade, o que pode explicar a procura maior por empreendimentos nestas regiões por parte de potenciais compradores e, conforme discutido no início do capítulo, leva também os incorporadores a buscarem terrenos nestas localidades. Nesta seção será descrita a metodologia para construção do índice, para em seguida serem observadas as características das regiões dos Eixos Ibirapuera e Rebouças em relação aos aspectos levados em conta em sua composição, relacionando os atributos de localização com a qualidade de vida dos habitantes de cada uma.

7.3.1 O IDH – Índice de Desenvolvimento Humano

O IDH foi desenvolvido pelos economistas Mahbub Ul Haq, paquistanês, e pelo indiano Amartya Sen, vencedor do prêmio Nobel de Economia de 1998, com o intuito de criar um índice capaz de medir a qualidade de vida em cada país levando em consideração aspectos que vão além da dimensão econômica somente, medida renda per capita dos habitantes, como acesso a educação e saúde. O PNUD (Programa das Nações Unidas para o Desenvolvimento) utiliza este índice, que varia entre zero e um, para elaborar seu relatório anual de desenvolvimento humano (RDH) e acompanhar a evolução de cada país nestes aspectos. De acordo com trecho da descrição exposta no próprio site do PNUD, “o IDH

³³ GONÇALVES, André de Freitas; MAEDA, Marcos Toyotoshi: IDH E A Dinâmica Intraurbana na Cidade de São Paulo *In*: MARGUTI, Bárbara Oliveira Organizadora; COSTA, Marco Aurélio Organizadora; FAVARÃO, Cesar Buno Organizadora. **Territórios em números: insumos para políticas públicas a partir da análise do IDHM e do IVS de UHDS e regiões metropolitanas brasileiras**, livro 2. 2017.

pretende ser uma medida geral, sintética, do desenvolvimento humano (...) e tem o grande mérito de sintetizar a compreensão do tema e ampliar e fomentar o debate³⁴.”

Os três pilares que constituem o IDH são medidos da seguinte forma³⁵:

- Saúde – partindo do princípio que locais com níveis elevados de saúde geral da população apresentam expectativa de vida mais longa, este aspecto é medido pela expectativa de vida da população ao nascer;
- Educação – este aspecto é resultado da combinação de dois fatores: um que olha para o passado, através da média de anos que os adultos atualmente com 25 anos receberam de educação até o momento; e outro que olha para o futuro, através da média da expectativa de anos de educação que uma criança receberá ao longo de sua vida, considerando o momento em que ela entra em idade escolar;
- Padrão de vida – é medido através da renda nacional bruta per capita, expressa de forma a considerar a paridade do poder de compra constante, tendo o valor do dólar em 2005 como referência (lembrando que este é um índice criado inicialmente para comparar a evolução da qualidade de vida em diferentes países, daí a necessidade de um índice que equalize os valores de cada moeda).

De acordo com o último Relatório de Desenvolvimento Humano³⁶ (RDH) completo divulgado pela PNUD, em 2015, o IDH do Brasil é 0,755, o que o coloca em 75º lugar, dentro 188 nações avaliadas³⁷. Países com índices acima de 0,8 são considerados em situação de “muito alto desenvolvimento humano”, como é o caso da Noruega, primeira colocada, com IDH de 0,944, seguida de Austrália, Suíça e Dinamarca, com 0,935, 0,930 e 0,923, respectivamente. Neste grupo estão também dois vizinhos latino-americanos, a Argentina e o Chile, em 40º e 42º lugar, respectivamente. O grupo do Brasil, composto por países com “alto desenvolvimento humano”, reúne nações com índices entre 0,7 e 0,8, e nossa posição nos coloca a frente de países como Ucrânia (81º) e China (89º), mas atrás de

³⁴ Disponível em <http://www.br.undp.org/content/brazil/pt/home/idh0/conceitos/o-que-e-o-idh.html>, acessado em 02/04/2019

³⁵ Idem.

³⁶ Disponível em <http://www.br.undp.org/content/brazil/pt/home/idh0/rankings/idh-global.html>, acessado em 02/04/2019

³⁷ Vide anexo 6 para ranking completo.

Cazaquistão (56°), Irã (69°) e Venezuela (71°).

Este panorama, analisado de maneira conjunta com as condições políticas e socioeconômicas de alguns países citados, abre espaço para uma observação a respeito das generalizações contidas no índice. Em primeiro lugar, o IDH não leva em conta muitos aspectos relevantes para se determinar o nível de qualidade de vida em um país inteiro, como desigualdade de distribuição de renda, intolerâncias raciais ou religiosas e participação da população na política, somente para citar alguns. Além disso, é um índice que se baseia em outros índices calculados com base em “médias”, o que pode mascarar a realidade de parte da população, caso seja um país com elevado nível de desigualdades, assim como o Brasil. Este raciocínio sugere que a metodologia de cálculo do IDH pode levar a um resultado mais eficaz em termos de capacidade de representar a realidade de uma região quando se trata de uma área menor e mais homogênea, como uma cidade ou um bairro, do que no caso de um país inteiro.

Trazendo os pilares em que se baseia o cálculo do IDH para o foco desta análise, falaremos a seguir da situação de aspectos ligados à saúde, educação e renda das regiões às quais pertencem os Eixos Ibirapuera e Rebouças.

7.3.2 Atributos ligados à saúde nos bairros de Moema e Pinheiros

Começando por Moema, convém inicialmente demarcar os limites considerados para o bairro sobrepostos ao o Eixo Ibirapuera, conforme figura abaixo:



Figura 22: Delimitação considerada para o bairro de Moema sobreposta ao Eixo Ibirapuera
Fonte: Google Earth e elaboração própria

De acordo com levantamento realizado com auxílio das ferramentas Google, Google Maps e Wikimapia, foram levantados 212 estabelecimentos de saúde no bairro, sendo 102 clínicas médicas, 98 clínicas odontológicas, 7 laboratórios de diagnósticos e 5 hospitais, dentro do perímetro destacado, que encerra uma área de 3,64 quilômetros quadrados, aproximadamente. De acordo com dados do Censo de 2010, a população do bairro (dentro dos limites estabelecidos) é de aproximadamente 56.297 habitantes, o que dá uma média de 256 habitantes por estabelecimento de saúde – um número altíssimo se considerarmos que a OMS (Organização Mundial da Saúde) recomenda que exista pelo menos 1 médico a cada grupo de 1000 habitantes, e diversos destes estabelecimentos citados tem muito mais do que um médico a disposição, como no caso dos hospitais, laboratórios e clínicas com mais de uma especialidade. Para efeito de comparação, a média do Brasil é de 2,18 médicos por cada grupo de 1000 habitantes, e da cidade de São Paulo³⁸, de 4,98 – o que sugere que, com

³⁸ SCHEFFER, Mário et al. Demografia médica no Brasil 2018. 2018.

base no número de estabelecimentos voltados aos cuidados com a saúde, ainda que não se tenha um número exato de médicos por habitante no bairro, Moema está numa posição privilegiada em relação à média da cidade e do país.

No bairro de Pinheiros, a delimitação considerada para o bairro foi a seguinte:



Figura 23: Delimitação do bairro de Pinheiros sobreposta ao Eixo Rebouças
Fonte: Google Earth e elaboração própria

Os números encontrados foram bem semelhantes aos de Moema: 200 estabelecimentos relacionados a serviços de saúde, sendo 96 clínicas médicas, 90 clínicas odontológicas, 5 hospitais e 9 laboratórios. No entanto, a população residente dentro do perímetro acima, segundo Censo de 2010, é bem menor: cerca de 17.970 habitantes, distribuídos em aproximadamente 3,65 quilômetros quadrados. Conforme visto no início deste capítulo, a região de Pinheiros apresentava, em sua maioria, um zoneamento que coibia a instalação de edifícios multifamiliares, o que explica o fato de a densidade populacional ser muito mais baixa do que a da região de Moema (4.923hab/km² contra 15.466hab/km²), cuja área de zoneamento restritivo a grandes empreendimentos era menor. Isso significa que a relação entre número de habitantes e de estabelecimentos de saúde em Pinheiros é ainda mais favorável: há um local com serviços de saúde para cada 90 pessoas residentes no bairro.

Apesar dos números evidenciarem que a oferta de serviços de saúde nos dois bairros

é bem grande, é importante destacar que isso não quer dizer, necessariamente, que a saúde das pessoas que moram nestes bairros é melhor por causa disso. Não é possível afirmar, com base somente nos dados apresentados, que há uma relação causal entre a grande oferta de serviços médicos nas regiões e as boas condições de saúde de suas populações. O que se pode inferir com base nessas informações é que o fato de existirem muitos estabelecimentos ligados a cuidados com a saúde localizados nos dois bairros indica que as pessoas que moram nestas regiões contam com a facilidade de dispor destes serviços em locais próximos a suas moradias, e portanto isso pode estar ligado ao elevado nível de saúde da população. Partindo desta ótica, esta grande oferta de serviços médicos nas proximidades pode ser interpretada como um atributo positivo no momento de tomada de decisão do consumidor a respeito de localização residencial.

7.3.3 Atributos ligados à educação nos bairros de Moema e Pinheiros

O segundo pilar que participa da construção do Índice de Desenvolvimento Humano de uma região é o nível de educação de seus habitantes. De acordo com Gonçalves e Maeda (2017), esta é a dimensão que, apesar de ter apresentado o maior crescimento nos últimos anos, é a que atinge patamares mais baixos em valores absolutos para a cidade de São Paulo como um todo. Um dos dados mais alarmantes, também levantados por Gonçalves e Maeda (2017), é que em todo o município somente 68% das pessoas adultas completaram o ensino fundamental. Para atingir o nível alto de desenvolvimento humano para educação, o índice final, que leva em conta indicadores também de educação infantil e ensino médio, precisa estar acima de 70% e, também segundo Gonçalves e Maeda (2017), as únicas subprefeituras que alcançam este patamar são exatamente as de Pinheiros e Vila Mariana (na qual está contida o bairro de Moema).

Para relacionar estes números com a questão da localização, foi realizada uma pesquisa a respeito dos estabelecimentos educacionais existentes nos bairros de Moema e Pinheiros, seguindo o modelo aplicado aos estabelecimentos de cuidados com a saúde. Foram identificadas 56 escolas em Moema, distribuídas entre ensino infantil, fundamental e médio, e 42 em Pinheiros. Fazendo novamente uma analogia com o cenário nacional, no

Brasil há uma escola de educação básica para cada 1.150 habitantes³⁹, enquanto em Moema esta taxa é de uma escola para 1.005 habitantes e em Pinheiros, uma para cada 427. Estes números representam uma simplificação do cenário, ao não considerarem dois aspectos importantes: 1) idade escolar da população de cada região e 2) número de vagas em cada escola. No entanto, no que diz respeito aos atributos dos bairros, nos permite concluir que ambos apresentam mais escolas por habitante do que a média nacional. Ainda que valha a mesma ressalva feita no quesito saúde, a respeito da não comprovação de relação causal entre a presença de estabelecimentos de ensino e o nível de educação da população, o fato de existirem muitas opções de escolas nos dois bairros é, mais uma vez, um elemento que permite que os moradores tenham a comodidade de escolher uma escola para matricular seus filhos dentre uma ampla gama de ofertas dentro do próprio bairro em que reside – o que pode ser um fator atrativo em termos de localização para o cliente que busca adquirir uma unidade residencial.

7.3.4 Atributos ligados à renda nos bairros de Moema e Pinheiros

O terceiro pilar da construção do IDH é o nível de renda, que basicamente considera a divisão do PIB (Produto Interno Bruto, que representa a soma de tudo que foi produzido em determinado local durante determinado período⁴⁰) da região em estudo pelo seu número de habitantes, chegando ao PIB per capita. Este é um indicador importante por proporcionalizar a dimensão do que foi gerado de renda ao número de habitantes, porém apresenta a limitação de não considerar as desigualdades da região analisada. Para se ilustrar essa ideia, tomemos o ranking mundial de PIB per capita, no qual o Brasil figura em 50º lugar, com renda média de US\$ 13.650 ao ano por habitante, de acordo com dados de 2015 do FMI⁴¹ (Fundo Monetário Internacional) que analisou informações de 184 países.

³⁹ DA EDUCAÇÃO BÁSICA, INEP Censo Escolar. notas estatísticas. **Brasília, DF: Inep**, 2017. Disponível em <https://drive.google.com/file/d/1ul8OptGdTzory5J0m-TvvSzILCrXmWeE/view>, acessado em 18/04/2019

⁴⁰ Adaptado de texto disponível em <http://www.brasil.gov.br/economia-e-emprego/2016/06/entenda-como-e-medido-o-produto-interno-bruto-pib>, acessado em 18/04/2019

⁴¹ Disponível em https://pt.wikipedia.org/wiki/Lista_de_pa%C3%ADses_por_PIB_nominal_per_capita, acessado em 18/04/2019

No entanto, outro relatório, do IBGE⁴², divulgado em 2017, afirma que 26,5% da população brasileira, o equivalente a cerca de 55 milhões de pessoas, vivem abaixo da linha da pobreza, com menos de R\$ 406,00 por mês⁴³, o que mostra o quanto a renda per capita que nos coloca em 50º lugar no ranking do FMI está mal distribuída.

Aplicando a mesma lógica deste cálculo para regiões menores, chegamos à dimensão “renda” considerada no IDH dos bairros de Moema e Pinheiros. Novamente é possível considerar que a aplicação deste índice para regiões menores e com características socioeconômicas mais homogêneas eleva sua probabilidade de assumir um valor mais coerente com a realidade da maioria dos habitantes. Para o bairro de Moema, de acordo com dados do Censo de 2010 do IBGE⁴⁴, cada habitante com mais de 10 anos de idade apresenta renda mensal média de R\$ 7.384,73, colocando-o na posição de bairro com renda per capita mais alta da cidade. Já Pinheiros assume o 4º lugar, com R\$ 6.169,36 mensais por habitante com mais de 10 anos. Considerando que a média nacional é de R\$ 1.268,00 e a da cidade de São Paulo é de R\$ 1.789,00, é possível afirmar que os bairros aqui estudados concentram um nível de renda muito mais alto do que a média da cidade e do país.

No entanto, a relação entre o elevado nível de renda per capita e os atributos de localização dos bairros não é tão facilmente observável quanto no caso das dimensões saúde e educação analisadas anteriormente. Em outras palavras, traduzir o efeito do elevado nível de renda da população residente no bairro em características de localização que possam ser percebidas como atrativas pelos incorporadores ou por potenciais compradores de unidades residenciais envolve uma compreensão do contexto socioeconômico das regiões que vai além de identificar quantidades de estabelecimentos ligados a tal atributo, como foi feito anteriormente.

De acordo com South e Crowder (1997, apud Atala, 2018) “a suburbanização é em parte desejo de segregação em que os agregados familiares de classe superior se mudam

⁴² Disponível em <https://agenciadenoticias.ibge.gov.br/agencia-sala-de-imprensa/2013-agencia-de-noticias/releases/23298-sintese-de-indicadores-sociais-indicadores-apontam-aumento-da-pobreza-entre-2016-e-2017>, acessado em 18/04/2019

⁴³ Linha de corte adotada pelo Banco Mundial.

⁴⁴ Disponível em <https://ultimosegundo.ig.com.br/brasil/sp/2013-08-04/veja-quais-sao-os-dez-bairros-mais-ricos-da-capital-paulista.html>, acessado em 18/04/2019

para se distanciar daquelas famílias de classe mais baixa”. Também neste sentido, Hallam (1992, apud Pascale, 2005) defende que pessoas com orçamentos semelhantes tendem a ocupar as mesmas comunidades, tornando-as mais homogêneas. Tais afirmações sugerem que bairros com um nível de renda elevado, como Moema e Pinheiros, tendem a continuar atraindo moradores com nível de renda alto, com capacidade para arcar com valores elevados de metro quadrado para fins residenciais em prol da preferência por morar em regiões valorizadas da cidade. Conforme poderá ser observado na tabela X no item seguinte, os bairros de Moema e Pinheiros abrigam regiões que estão entre os metros quadrados de empreendimentos novos mais caros da cidade. Este dado representa um fator de atração para os incorporadores que, conforme visto no capítulo 6, buscam atender os anseios de suas demandas visando vender as unidades de seus empreendimentos. Em regiões nas quais a demanda absorve preços mais elevados, as incorporadoras que atuam nos segmentos abordados neste trabalho tendem a ter mais liberdade de atuação quanto à composição de custos dos empreendimentos, porque a chance de estes serem absorvidos pelo preço é maior. Portanto, é sob esta ótica de bairros valorizados pelo público-alvo de elevado poder aquisitivo que o alto nível de renda per capita dos bairros estudados pode ser considerado um atributo que explica a preferência dos incorporadores pelos Eixos Ibirapuera e Rebouças.

7.4 COMPORTAMENTO DOS ATRIBUTOS RELEVANTES NOS DEMAIS EIXOS

Para expandir o espectro da análise para toda a cidade e reforçar a compreensão do papel dos três atributos considerados relevantes para as escolhas dos empreendedores em termos de localização, nesta seção serão analisados dados compilados a respeito de todos os empreendimentos considerados neste estudo, separados por eixo, no que se refere a estes atributos. Tais dados estão compilados na tabela 7 abaixo:

Eixo	Extensão	Empreend. Novo PDE	Dist. Berrini	Dist. Faria Lima	Dist. Paulista	Somatória das distâncias	Zoneamento anterior	IDH médio Distritos	Valor m ² médio
Rebouças	2,6km	15	4,9	2,0	2,5	9,4	ZER, ZM-3a e ZM-3b	0,980	R\$ 16.057
Ibirapuera	1,9km	11	2,9	3,4	4,9	11,2	ZER, ZCPa, ZCPb e ZM-3a e ZM-3b	0,981	R\$ 14.063
Vila Madalena	Raio de 450m	10	6,5	3,8	4,2	14,5	ZM-2 e ZM-3a	0,979	R\$ 13.339
Vergueiro	1,8km	9	6,2	4,8	2,6	13,6	ZCPa, ZCPb e ZM-3a e ZM-3b	0,970	R\$ 12.096
Jabaquara	4,4km	6	5,6	5,7	5,4	16,7	ZCPa, ZCPb e ZM-3a e ZM-3b	0,950	R\$ 10.150
Alcântara Machado	4,7km	6	13,4	11,4	7,9	32,7	ZCPa, ZCPb e ZM-3a e ZM-3b	0,922	R\$ 8.137
Borges Lagoa	2,3km	5	5,2	4,5	3,8	13,5	ZCPa, ZCPb e ZM-3a e ZM-3b	0,960	R\$ 13.139
Chácara Klabin	2,8km	5	7,4	6,6	4,8	18,8	ZCPa, ZM-2, ZM-3a e ZM-3b	0,960	R\$ 9.917
Nove de Julho	2,8km	5	6,3	3,7	0,4	10,4	ZCPb e ZM-3b	0,958	R\$ 17.926
Avenida Sumaré	1,4km	4	8,2	5,2	3,8	17,2	ZM-1, ZM-3a e ZM-3b	0,977	R\$ 12.893
Metrô Sumaré	Raio de 450m	4	6,3	3,4	2,8	12,5	ZER e ZM2	0,978	R\$ 11.917
Vinte e três de maio	2,5km	4	6,7	4,6	1,4	12,7	ZCPa e ZCPb	0,938	R\$ 12.918
Cupecê	4,9km	4	7,1	9,4	11,1	27,6	ZCPa, ZM-2, ZM-3a e ZM-3b	0,855	R\$ 7.427
Radial Leste	2,7km	3	18,0	16,2	12,6	46,8	ZM-1, ZM-2 e ZCPa	0,871	R\$ 7.130
Santo Amaro	4,7km	3	3,4	6,4	9,1	18,9	ZER, ZM-2, ZM-3a e ZM-3b	0,965	R\$ 10.990
Pompéia	0,8km	2	8,6	5,9	5,0	19,5	ZM-2, ZM-3a e ZM-3b	0,977	R\$ 10.715
Butantã	Raio de 450m	2	4,2	2,7	5,6	12,5	ZER, ZM-1 e ZM-2	0,928	R\$ 10.238
Luiz Dumont Vilarés	1,9km	2	16,3	13,5	10,3	40,1	ZM-1, ZM-2, ZCPa e ZCPb	0,899	R\$ 7.426
Consolação	2,2km	2	7,2	4,3	1,4	12,9	ZCPb e ZM-3b	0,965	R\$ 16.077
Francisco Morato	2,8km	2	4,0	4,6	8,0	16,6	ZER, ZM-1, ZM-2, ZCPa e ZCPb	0,915	R\$ 8.232
Anhaia Mello	4,5km	2	13,6	12,4	9,4	35,4	ZCPa e ZCPb	0,875	R\$ 7.182
Sapopemba	2,2km	1	21,4	20,8	18,4	60,6	ZCPa e ZM-2	0,804	R\$ 6.091
Inajar de Souza	3,5km	1	13,5	10,7	9,1	33,3	ZCPa e ZM-2	0,878	R\$ 6.963
Conceição	Raio de 450m	1	6,1	7,4	8,2	21,7	ZCPa, ZCPb e ZM-3a e ZM-3b	0,909	R\$ 8.779

Tabela 7: comportamento dos atributos relevantes em todos os eixos de São Paulo que receberam empreendimentos dentro dos recortes da amostra

Fonte: elaboração própria

A tabela está hierarquizada pelo número de empreendimentos que cada eixo recebeu, iniciando pelo maior em direção ao menor, usando como critério de desempate em

caso de quantidades iguais a área aproximada ocupada pelas quadras classificadas como ZEU em cada um. Nesta mesma linha, alguns eixos muito longos foram divididos em seções de até cinco quilômetros de extensão cada, para que não se perdesse o critério comparativo e para evitar distorções que possam surgir devido às diferenças regionais existentes entre os bairros cruzados pelas longas avenidas. Além disso, foram considerados apenas eixos que receberam, no mínimo, um empreendimento. Para tornar a tabela mais legível no formato deste trabalho, dados auxiliares – como pontos de referência para cálculo de distâncias, identificação dos distritos abarcados por cada eixo e seus respectivos IDHs⁴⁵ – estão disponíveis em tabela apresentada no Anexo 8. Ainda, no Anexo 9, consta uma tabela com os parâmetros urbanísticos de cada classificação de zoneamento anterior presente na tabela 7, para melhor compreensão do cenário de determinantes legais antes da entrada em vigor da lei de zoneamento atual.

À primeira vista logo podemos observar que outras regiões de eixo em São Paulo também apresentam os mesmos atributos destacados em Moema e Pinheiros, mas talvez não na mesma intensidade e simultaneidade. No entanto, os eixos Ibirapuera e Rebouças são os únicos que estão a menos de cinco quilômetros de distancia de todos os centros comerciais, apresentam IDH muito elevado (entre os quatro maiores da cidade) e zoneamento anterior menos favorável à instalação de empreendimentos do que o atual (nenhum com CA = 4 e ainda incluíam ZERs). Em seguida temos o eixo Vila Madalena, terceiro colocado entre os que receberam mais empreendimentos, apresentando parâmetros semelhantes aos dois primeiros, exceto por estar um pouco mais longe da região comercial da Berrini, e por seu zoneamento anterior ser ainda menos favorável à implantação de empreendimentos (o que, teoricamente, poderia torna-lo ainda mais atrativo). O quarto colocado, trecho da Av. Vergueiro compreendido entre a Av. 23 de Maio e a Av. Lins de Vasconcellos, apresenta somatória de distância dos centros comerciais menor que o terceiro colocado, mas pertence ao distrito da Vila Mariana, sétimo maior IDH da cidade. Já o quinto colocado, Eixo denominado Jabaquara, está a pouco mais de cinco quilômetros de todas as regiões comerciais e pertence ao distrito da Saúde, décimo maior IDH.

⁴⁵ Vide anexo 8. Fonte: Atlas do Trabalho de Desenvolvimento do Município de São Paulo - Dados disponíveis em <http://atlas municipal.prefeitura.sp.gov.br/Login/Login.aspx>, acessado em 02/04/2019

Esta breve observação dos cinco primeiros colocados, ao demonstrar que todos eles apresentam os três atributos levantados (ainda que em maior ou menor medida), reforça não só a relevância destes, mas também a importância de observá-los em conjunto para cada região. Entre o terceiro e o quarto colocado, por exemplo, há apenas um empreendimento de diferença no recorte da amostra, e a somatória das distâncias entre os pontos de referência de cada um e as principais regiões comerciais é maior no terceiro colocado do que no quarto. No entanto, a região da Av. Vergueiro fica no distrito com o sétimo maior IDH da cidade, e a da Vila Madalena, no segundo e terceiro IDHs mais altos. No entanto, somente IDHs altos não significam maior atratividade para os empreendedores, conforme exemplo do eixo da Av. Sumaré, que está totalmente inserido no distrito de Perdizes, com o terceiro maior IDH de São Paulo – porém, está em 13º lugar na somatória das distâncias para os polos comerciais e recebeu somente quatro empreendimentos dentro do recorte da amostra.

Os dados levantados trazem ainda o valor de metro quadrado médio praticado na comercialização das unidades dentro de cada eixo, o que pode ser um dado interessante à medida que vai além de apenas estar ligado à dimensão “renda” da composição do IDH. Ele nos permite observar que o eixo com metro quadrado mais valorizado da cidade é o da Av. Nove de Julho, mas este recebeu apenas cinco empreendimentos e está em nono lugar entre os eixos mais procurados. A região do Jardim Paulista e da Bela Vista, pelas quais o eixo Nove de Julho se distribui, vem sendo verticalizada e densamente ocupada há algumas décadas, o que deixa pouco espaço para novos empreendimentos e, conseqüentemente, contribui para valorizar os espaços restantes (em conjunto com outros fatores). Uma lógica semelhante, de observação do contexto, pode ser aplicada ao sexto colocado do levantamento, o Eixo Alcântara Machado. Este se encontra muito afastado dos principais centros comerciais (19º lugar), distribui-se pelo 14º e 26º colocados entre os distritos de maior IDH, apresenta os mesmos zoneamentos anteriores do que os eixos Jabaquara e Vergueiro, e mesmo assim atraiu seis empreendimentos, o mesmo número do quinto colocado. Novamente, observar o contexto da região pode ajudar a entender o caso particular: a Zona Leste, onde está localizada a Av. Alcântara Machado, apresenta poucas regiões de elevada verticalização e, dentre as existentes, esta é a mais valorizada. Ainda que os valores praticados não sejam altos em comparação com as Zonas Sul e Oeste, o trecho

entre a Av. Paes de Barros e a Av. Conselheiro Carrão representam locais de valorização imobiliária dentro da microrregião, o que pode ser interpretado pelos empreendedores como uma oportunidade em termos de localização.

8. CONCLUSÃO

O presente trabalho se propôs a realizar um estudo exploratório para identificação de potenciais atributos relevantes para as escolhas dos empreendedores em termos de localização de novos empreendimentos, dentre as zonas de eixo, à luz das determinações do novo Plano Diretor Estratégico de São Paulo. Para se construir o raciocínio sobre o embasamento desta análise, inicialmente foram feitas conceituações sobre o mercado de Real Estate, como seu funcionamento, premissas, ciclo do negócio e *modus operandi* das principais empresas atuantes no setor, além da apresentação de dados de abrangência nacional e local. Em seguida, foram expostas as principais características do Plano Diretor atual, dando o devido destaque às regiões de Eixo e seu papel fundamental na melhora da mobilidade urbana na cidade, um dos principais objetivos do plano. Neste contexto, a fim de ressaltar a importância das ZEUs para o desenvolvimento e bom funcionamento da cidade, um capítulo inteiro foi dedicado à temática da mobilidade urbana, no qual se concluiu o raciocínio de conexão de interdependência entre esta, o plano diretor e o mercado imobiliário.

Avançando em direção ao foco da análise, no quinto capítulo foi apresentada uma revisão bibliográfica a respeito dos fatores relevantes na escolha de localização residencial do ponto de vista dos clientes finais, levando em conta que, no final do dia, as escolhas dos empreendedores estão diretamente ligadas à busca do atendimento das expectativas de seus consumidores. O que se identificou foi que, de maneira geral, as pessoas tendem a fazer escolhas baseadas em acessibilidade e características da vizinhança, o que vem ao encontro dos resultados observados na análise da amostra descrita no capítulo 6, que serviu de base para a identificação dos atributos relevantes para as escolhas dos empreendedores em termos de localização. Composta por todos os empreendimentos lançados entre 2016 e 2018 localizados em zonas de eixo e comercializados por valores a partir de R\$ 6.000,00 por metro quadrado de área privativa, a análise apresentou os eixos das avenidas Ibirapuera e Rebouças como os mais procurados. Por fim, com base na observação das características factuais dos bairros pelos quais transcorrem as quadras classificadas nestes dois eixos, ao longo do sétimo capítulo, foram analisados os três atributos considerados mais relevantes para explicar as escolhas dos empreendedores acerca de localização para novos

empreendimentos nas regiões da cidade: surgimento de oportunidades de aquisição e consolidação de terrenos favoráveis à implantação de empreendimentos imobiliários devido à mudança de zoneamento; distância dos principais pólos comerciais da cidade; e qualidade de vida dos bairros. Complementarmente, foi apresentada uma tabela nas quais são compilados os dados referentes a estes três atributos em todos os eixos da cidade, no intuito de aumentar a base de informações sobre as quais se apoia a identificação destes fatores, e que trouxe informações relevantes à análise.

No entanto, a compreensão dos fatores que afetam as escolhas dos empreendedores acerca de localização não é uma ciência exata e está sujeita a uma série de variáveis que fogem ao alcance dos dados tratados neste estudo. Ainda que seja possível, através da observação dos três atributos elencados aqui, compreender alguns dos principais elementos levados em conta pelos incorporadores no momento de escolha de localização de seus novos empreendimentos, é importante entender que estes não são os únicos e que outros fatores podem ser ainda mais relevantes do que estes em determinados casos, como se pode observar em alguns exemplos apresentados na análise da tabela 7. Seguindo este raciocínio, cabe destacar que observar individualmente a participação de cada fator pode deixar de lado uma abordagem mais integrativa, que envolve compreender como a dinâmica da relação entre eles funciona em cada região. Dada a complexidade do tema e das múltiplas variáveis que afetam o contexto em que está inserido, olhar para as interações entre os atributos identificados permite ampliar o olhar sobre o assunto e trazer novas conclusões para esta análise. Esta questão da interação é possivelmente o aspecto que melhor explica a preferência pelos eixos Ibirapuera e Rebouças, pois estes apresentam, concomitantemente, os melhores indicadores nas três variáveis observadas.

Além de considerar a análise da interação entre os fatores, é interessante destacar que os três atributos considerados como mais relevantes na escolha dos empreendedores em termos de localização são oriundos de dimensões distintas (legislação, localização em relação a outros locais relevantes e questões socioeconômicas), mas possuem uma importante característica em comum, e que está alinhada com as premissas da atividade imobiliária: o prazo no qual estão sujeitos a sofrer alterações significativas. Conforme visto ao longo do trabalho, a tomada de decisão a respeito da aquisição de um terreno para

instalação de um empreendimento imobiliário acontece cerca de 1 ano e meio a 2 anos antes do momento de lançamento do mesmo, e por volta de 4 anos antes de sua conclusão, de modo que a decisão de investimento é, necessariamente, baseada em expectativas a respeito do comportamento do mercado e das demais variáveis envolvidas ao longo dos anos seguintes. Os três fatores aqui elencados como relevantes para esta tomada de decisão se referem a questões que dificilmente sofrerão alterações muito significativas dentro deste prazo, o que oferece segurança à análise do empreendedor: a legislação urbanística vigente tem prazo previsto de duração e uma revisão ou substituição das leis que compreendem o Plano Diretor e o zoneamento da cidade não acontecem sem consulta e participação dos principais players do mercado e da população; a constituição e consolidação de novas centralidades ou eixos de escritórios comerciais é um processo que também está atrelado a fatores que determinam o desenvolvimento de empreendimentos imobiliários em geral, e portanto também levam alguns anos; por fim, os níveis de qualidade de vida da população de uma região dependem de fatores que, novamente, levam alguns anos para serem alterados de maneira relevante. Toda atividade empreendedora envolve tomadas de decisão com base no que é possível analisar ou prever, o que não a torna imune ao imprevisível e imponderável. No entanto, é justamente por se estar sujeito ao que não é possível prever que é necessário analisar cuidadosamente os aspectos sobre os quais se tem informações que permitem fazer algum tipo de previsão, e é aí que está a importância dos atributos aqui elencados terem características temporais que se encaixam às da atividade imobiliária, permitindo que os empreendedores tomem decisões com base em indicadores construídos sobre cenários que tendem a não sofrer grandes alterações em curto prazo.

Por fim, é possível afirmar que a distância dos principais centros de negócios da cidade, o nível de qualidade de vida da região e a oportunidade deixada por um zoneamento anterior desfavorável à implantação de empreendimentos imobiliários têm sido fatores relevantes para as escolhas dos empreendedores em termos de localização, desde a entrada em vigor no novo Plano Diretor Estratégico de São Paulo, dentre os eixos. Os casos analisados ao longo do trabalho, dos dois eixos mais procurados (Ibirapuera e Rebouças), corroboram esta conclusão, junto com os dados apresentados na tabela 7, acerca de todos os eixos da cidade que receberam empreendimentos enquadrados no recorte da amostra deste estudo. No entanto, ao se observar dados da cidade inteira, principalmente devido ao fato

de tratar-se de uma megalópole com diversas “micro-cidades” de realidades muito distintas dentro de si, novas nuances são adicionadas à análise, o que sugere que novos estudos podem aprofundar o estudo exploratório dentro de regiões específicas.

9. BIBLIOGRAFIA

ATALA, Rogério Calil Haddad. Hierarquização dos atributos de localização e de características de moradia considerados nos processos de escolhas residenciais de moradores da cidade de São Paulo. 2018. Dissertação de Mestrado. Universidade de São Paulo.

BARZI, Luciana Andrade. Desempenho financeiro dos projetos de empreendimentos imobiliários e sua influência nos preços das ações de empresas com real state. 2015. 83 f. Dissertação (Mestrado Profissional) - Escola Paulista de Política, Economia e Negócios, Universidade Federal de São Paulo (UNIFESP), Osasco, 2015. BRITO, Fausto. O deslocamento da população brasileira para as metrópoles. *Estudos Avançados*, v. 20, n. 57, p. 221-236, 2006.

CASTRO, J. L. D. Análise dos impactos de implantação de empreendimentos imobiliários em Eixos de Estruturação da Transformação Urbana do novo Plano Diretor da Cidade de São Paulo - Caso de empreendimentos voltados para o público de média renda, 2015. 126p. Monografia. MBA em Real Estate. Escola Politécnica da Universidade de São Paulo.

DECARLI, Naiara. Plano Diretor no Estatuto da Cidade: uma forma de participação social no âmbito da gestão dos interesses públicos. id/507848, 2008.

GONÇALVES, André de Freitas; MAEDA, Marcos Toyotoshi: IDH E A Dinâmica Intraurbana na Cidade de São Paulo *In*: MARGUTI, Bárbara Oliveira Organizadora; COSTA, Marco Aurélio Organizador; FAVARÃO, Cesar Buno Organizador. Territórios em números: insumos para políticas públicas a partir da análise do IDHM e do IVS de UHDS e regiões metropolitanas brasileiras, livro 2. 2017.

JACOBS, Jane. *Morte e Vida de Grandes Cidades*, 1961. 3ª ed. – São Paulo: Editora WMF Martins Fontes, 2011

LAJUT, Julianna. Análise do impacto do novo plano diretor estratégico da cidade de São Paulo no planejamento de produtos residenciais. Dissertação de Mestrado. Universidade de São Paulo.

LIMA JR, João da Rocha. Efeitos Imediatos do Plano Diretor nos Preços do Mercado Residencial de São Paulo. Carta do NRE – Núcleo de Real Estate da Escola Politécnica da Universidade de São Paulo, São Paulo, n. 37, 12 p., jul-set. 2014. Disponível em http://www.realestate.br/dash/uploads/sistema/Carta_do_NRE/cartanre37_3_14.pdf.

Acessado em 12/09/2018.

LIMA JR, João da Rocha. Planejamento do produto no mercado habitacional. Boletim Técnico da Escola Politécnica da USP, n. 110, 1993.

MARQUES, Rafaela. ITDP lança o indicador PNT (People Near Transit). [S.I.] 2013. Disponível em: <<http://itdpbrasil.org.br/pnt/>>. Acessado em 30/01/2019.

DE MOURA, Iuri Barroso; DE OLIVEIRA, Gabriel Tenenbaum; DE FIGUEIREDO, Aline Cannataro. Plano Diretor Estratégico de São Paulo (PDE-SP): Análise das Estratégias sob a Perspectiva do Desenvolvimento Orientado ao Transporte Sustentável.

NAVARRO, Ricardo A.; BECK, Victor; HEIERLI, Urs. Alternativas de Transporte em America Latina: la bicicleta y los triciclos. SKAT, Centro Suizo de Tecnología Apropriada, 1985.

NOBRE, E. A. C. (2004). *Novos instrumentos urbanísticos em São Paulo: limites e possibilidades*. In: IV Seminário Internacional da LARES - Latin America Real Estate Society. São Paulo: LARES

PASCALE, Andrea. Atributos que configuram qualidade às localizações residenciais: uma matriz para clientes de mercado na cidade de São Paulo. São Paulo: Dissertação (Mestrado)-Escola Politécnica da Universidade de São Paulo, p. 120, 2005.

PNUD Brasil – Desenvolvimento Humano e IDH. Disponível em: <http://www.br.undp.org/content/brazil/pt/home/idh0.html>. Acessado em 11/04/2019.

REIS, Manoel de Andrade et al. Modalidade urbana: um desafio para gestores públicos. 2014.

SÃO PAULO (Município). Lei nº 13.430, de 13 de setembro de 2002. Plano Diretor

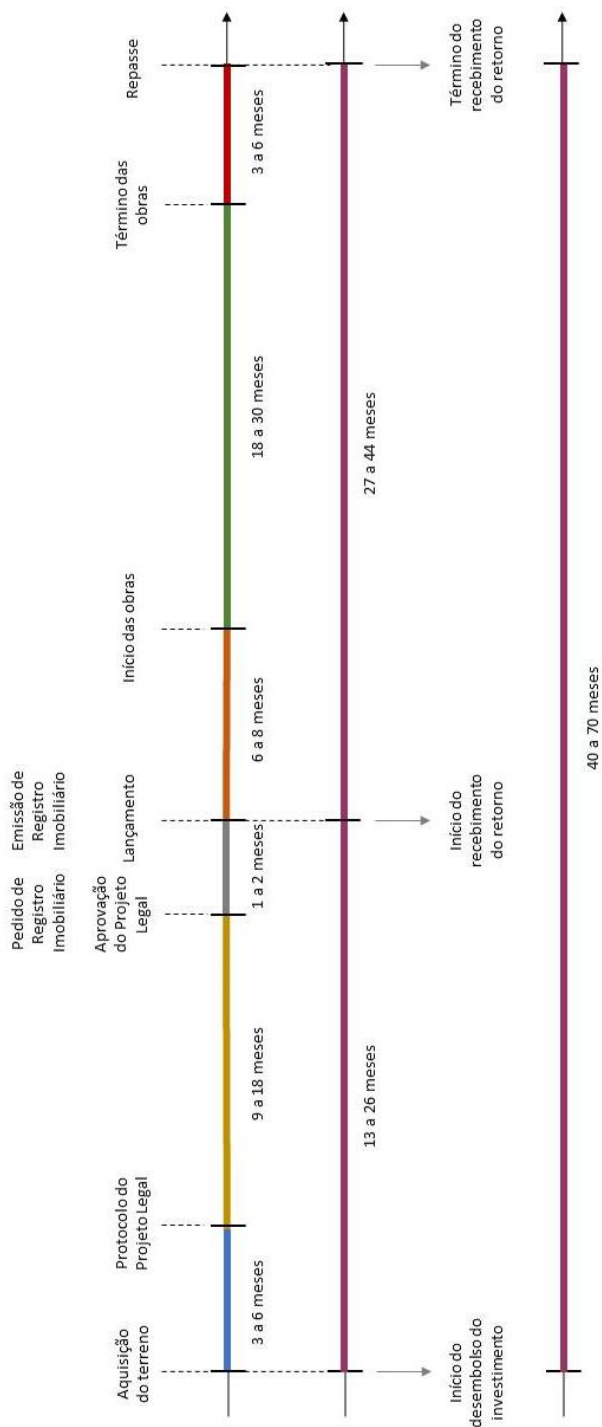
Estratégico. Institui o Plano Diretor Estratégico e o Sistema de Planejamento e Gestão do Desenvolvimento Urbano do Município de São Paulo. Disponível em: http://www3.prefeitura.sp.gov.br/cadlem/secretarias/negocios_juridicos/cadlem/integra.asp?al t=14092002L%20134300000. Acessado em 28/08/2018.

SÃO PAULO (Município). Lei nº 16.050, de 31 de julho de 2014. Texto da Lei Ilustrado. Política de Desenvolvimento Urbano e o Plano Diretor Estratégico do Município de São Paulo e revoga a Lei nº 13.430/2002. Disponível em: <http://gestaourbana.prefeitura.sp.gov.br/texto-da-lei-com-hyperlinks/>. Acessado em 28/08/2018.

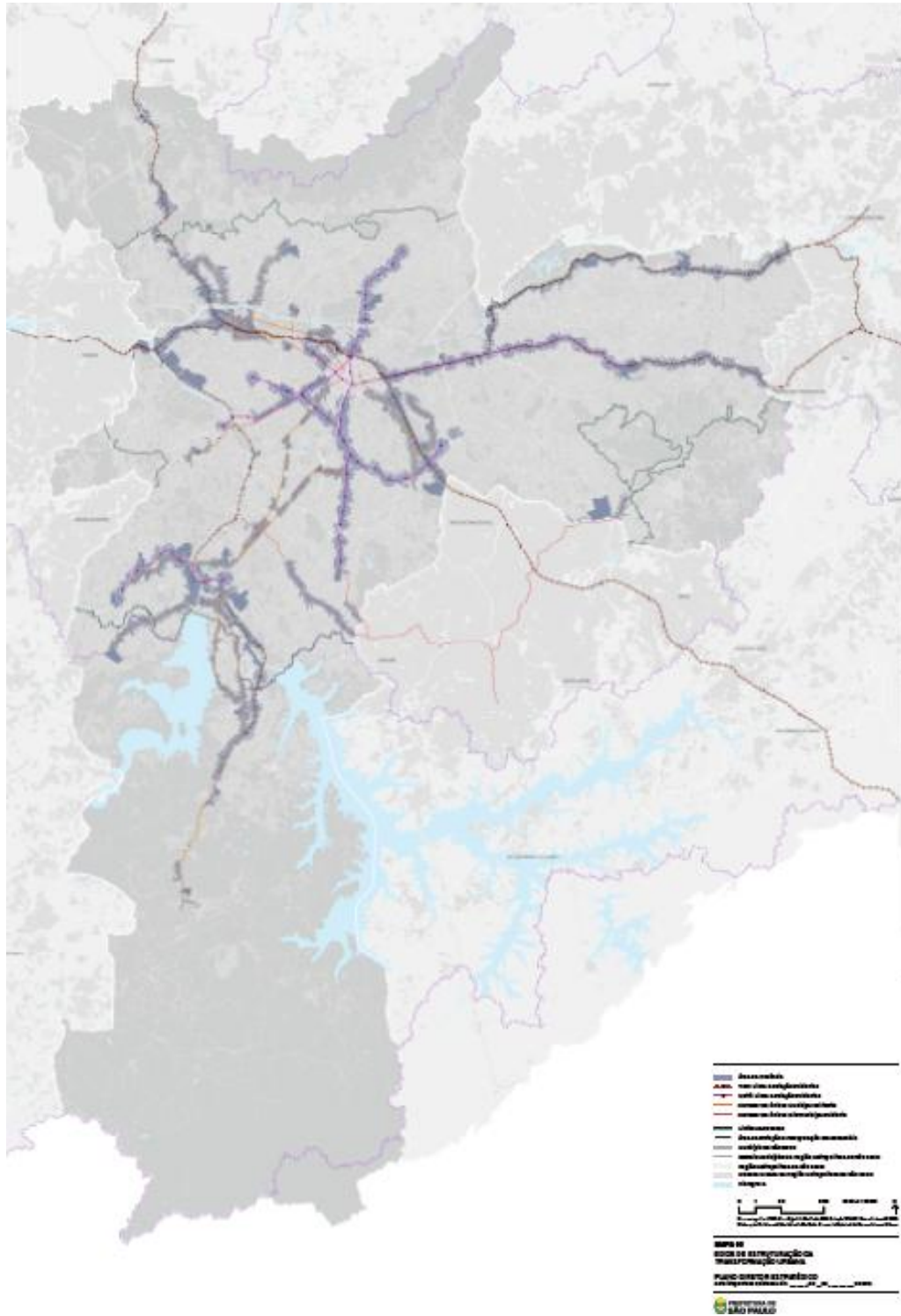
SÃO PAULO (Município). Projeto de Lei 272/2015. Projeto da Lei de Uso e ocupação do Solo. Disponível em: <http://gestaourbana.prefeitura.sp.gov.br/wpcontent/uploads/2015/06/2015-06-01-LPUOS-PL272.pdf> . Acessado em 28/08/2018.

10. ANEXOS

ANEXO 1 – Linha do tempo do ciclo do negócio de incorporação imobiliária



ANEXO 2: ZONAS DE EIXO DE ESTRUTURAÇÃO DA TRANSFORMAÇÃO URBANA



ANEXO 3: TRECHOS DA LEI Nº 16.402/2016 QUE DISPÕEM SOBRE A CARACTERIZAÇÃO DAS ZONAS DE EIXO DE ESTRUTURAÇÃO DA TRANSFORMAÇÃO URBANA

“Art. 7º As Zonas Eixo de Estruturação da Transformação Urbana (ZEU) são porções do território destinadas a promover usos residenciais e não residenciais com densidades demográfica e construtiva altas e promover a qualificação paisagística e dos espaços públicos de modo articulado com o sistema de transporte público coletivo, subdivididas em:

I - Zona Eixo de Estruturação da Transformação Urbana (ZEU): zonas inseridas na Macrozona de Estruturação e Qualificação Urbana, com parâmetros de parcelamento, uso e ocupação do solo compatíveis com as diretrizes da referida macrozona;

(...)

Art. 62. São consideradas áreas não computáveis:

I - nas ZEU, ZEUA, ZEUP, ZEUPa, ZEM e ZEMP, as áreas cobertas, em qualquer pavimento, ocupadas por circulação, manobra e estacionamento de veículos, desde que o número de vagas, exceto as especiais, motocicletas e bicicletas, não ultrapasse:

a) nos usos residenciais, 1 (uma) vaga por unidade habitacional, desde que observada a cota de garagem máxima igual a 32m² (trinta e dois metros quadrados) por vaga;

b) nos usos não residenciais, 1 (uma) vaga para cada 70m² (setenta metros quadrados) de área construída computável, excluídas as áreas ocupadas por circulação, manobra e estacionamento de veículos, desprezadas as frações, desde que observada a cota de garagem máxima igual a 32m² (trinta e dois metros quadrados) por vaga;

(...)

V - as áreas cobertas nos usos residenciais, em qualquer pavimento, destinadas às áreas comuns de circulação, incluindo a circulação vertical, limitada a 20% (vinte por cento) da área coberta do pavimento, exceto nas ZEU, ZEUA, ZEUP, ZEUPa, ZEM e ZEMP;

VI - as áreas não computáveis previstas na legislação edilícia;

VII - as áreas construídas no nível da rua com fachada ativa mínima de 25% (vinte e cinco por cento) em cada uma das testadas e de no mínimo 3m (três metros) de extensão, destinadas a usos classificados na categoria não residencial que sejam permitidos nas respectivas zonas, até o limite de:

a) 50% (cinquenta por cento) da área do lote nas ZEU, ZEUA, ZEUP, ZEUPa, ZEM, ZEMP, ZC e ZCa;

(...)

VIII - nos lotes localizados nas ZEU, ZEUA, ZEUP, ZEUPa, ZEM, ZEMP, ZC e ZCa, a área destinada aos usos não residenciais, até o limite de 20% (vinte por cento) da área construída computável total nos empreendimentos de uso misto com fachada ativa;

IX - as áreas cobertas, em qualquer pavimento, ocupadas por circulação, manobra e estacionamento de veículos, na proporção de 1 (uma) vaga de estacionamento para cada 70m² (setenta metros quadrados) de área construída não computável incentivada nos termos do inciso VII do “caput” deste artigo, desde que observada a cota de garagem máxima igual a 32m² (trinta e dois metros quadrados) por vaga;

(...)

§ 2º A somatória das áreas construídas não computáveis referidas nos incisos I a VI do “caput” deste artigo fica limitada a 59% (cinquenta e nove por

cento) do valor correspondente à área construída total da edificação, excluídas as áreas não computáveis previstas nos incisos VII a XVI.

§ 3º Para fins de aplicação do disposto no inciso VII, poderão ser consideradas áreas construídas no pavimento imediatamente superior ou inferior de acesso direto ao logradouro, desde que façam parte do mesmo compartimento edificado.

(...)

Art. 64. *Nas quadras que contenham vilas ou via sem saída com largura inferior a 10m (dez metros), aplicam-se as seguintes disposições:*

I - *na faixa envoltória da vila ou via sem saída deverá ser observado o gabarito de altura máxima de 28m (vinte e oito metros) nas ZEU, ZEUP, ZEM e ZEMP e de 15m (quinze metros) nas demais zonas, quando o gabarito definido para a zona não for mais restritivo;*

(...)

Art. 67. *Em ZEU, ZEUA, ZEUP, ZEUPa, ZEM, ZEMP, ZC, ZCa, ZM e ZEIS, os passeios públicos deverão ter a largura mínima de 5m (cinco metros), observado que:*

I - *nas ZEU, ZEUA, ZEUP, ZEUPa, ZEM e ZEMP, o alargamento do passeio público será obrigatório;*

(...)

§ 5º *Reforma de edificação existente em lotes com área menor que 500m² (quinhentos metros quadrados) fica dispensada da doação prevista no “caput” em ZEU, ZEUA, ZEUP, ZEUPa, ZEM e ZEMP.*

(...) **Art. 83**

§ 8º Nos casos de empreendimentos em lotes com área superior a 2.500m² (dois mil e quinhentos metros quadrados) e localizados nas ZEU, ZEUA, ZEUP e ZEUPa, os incentivos previstos no “caput” deste artigo deverão estar associados à aplicação da Fachada Ativa em 20% (vinte por cento) da testada do lote.

(...) **Art. 84**

§ 4º Nas ZEU, ZEUA, ZEUP, ZEUPa, ZEM e ZEMP, quando o interessado utilizar taxa de ocupação maior ou igual a 50% (cinquenta por cento) da área do terreno, com no mínimo 20% (vinte por cento) de cobertura verde, com fachada ativa no térreo e gabarito de altura máxima de 28m (vinte e oito metros), o desconto concedido em outorga ou a área não computável concedida será equivalente ao dobro da pontuação obtida no projeto, até o limite máximo de incentivo.

(...)

Art. 87. *Nas ZEU, ZEUA, ZEUP, ZEUPa, ZEM, ZEMP, ZC e ZCa, quando a área do lote for superior a 10.000m² (dez mil metros quadrados) e menor ou igual a 20.000m² (vinte mil metros quadrados), será obrigatória a adoção dos seguintes parâmetros qualificadores da ocupação:*

I - *fruição pública nos empreendimentos de usos não residenciais permitidos nas respectivas zonas, em área equivalente a no mínimo 20% (vinte por cento) da área do lote, em espaço livre ou edificado;*

II - *limite de 25% (vinte e cinco por cento) de vedação da testada do lote com muros;*

III - *fachada ativa em no mínimo 25% (vinte e cinco por cento) da testada do lote em empreendimentos residenciais ou não residenciais.*

§ 1º *O disposto no “caput” deste artigo se aplica somente para edificações novas e reformas com ampliação de área construída.*

(...)

Art. 88. *Em lotes com área até 10.000m² (dez mil metros quadrados) localizados nas ZEU, ZEUA, ZEUP, ZEUPa, ZEM, ZEMP, ZC e ZCa, quando uma parcela do lote for destinada à fruição pública não será cobrada outorga onerosa correspondente à metade do potencial construtivo adicional previsto para a área destinada à fruição pública, desde que atendidas simultaneamente as seguintes condições:*

I - *a área destinada à fruição pública tenha no mínimo 250m² (duzentos e cinquenta metros quadrados) e esteja localizada junto ao alinhamento da via, ao nível do passeio público, sem fechamento e não ocupada por estacionamento de veículos;*

II - *a área destinada à fruição pública deverá ser mantida permanentemente aberta à circulação de pedestres, atendido o disposto no art. 70 desta lei;*

III - *a área destinada à fruição pública seja devidamente averbada em Cartório de Registro de Imóveis.*

(...)

Art. 114. *Para novas construções e reformas com ampliação de área construída de hospitais, estabelecimentos de ensino, bem como de hotéis localizados em ZEU, o coeficiente de aproveitamento máximo será majorado em 50% (cinquenta por cento) do coeficiente de aproveitamento máximo definido no Quadro 3 desta lei.*

§ 1º *Quando o coeficiente de aproveitamento utilizado for superior ao básico, incidirá a outorga onerosa de potencial construtivo adicional, nos termos da Lei nº 16.050, de 31 de julho de 2014 – PDE.*

§ 2º *Para hospitais e estabelecimentos de ensino localizados nas ZEM, ZEMP e ZEUP ou localizados no raio de 600m (seiscentos metros) das estações de trem e de metrô localizadas na Macroárea de Estruturação Metropolitana estabelecida na Lei nº 16.050, de 31 de julho de 2014 – PDE, serão aplicados os*

parâmetros estabelecidos para a ZEU, independentemente do zoneamento incidente sobre o imóvel e do disposto no § 1º do art. 8º desta lei, quando for o caso, com exceção de imóveis localizados em ZER, ZCOR, ZOE, ZEPAM e áreas integrantes do SAPAVEL.

§ 3º Nos casos previstos no parágrafo anterior, os acessos principais de pedestres deverão estar inseridos dentro do raio de 600m (seiscentos metros) disposto no § 2º deste artigo.

(...)

***Art. 174.** Durante o período de 3 (três) anos após a entrada em vigor desta lei, aplicam-se os seguintes incentivos na zona ZEU:*

***I** - a cota parte máxima de terreno por unidade residencial será igual a 30m²/un (trinta metros quadrados por unidade residencial);*

***II** - no disposto na alínea “a” do inciso I do art. 62 desta lei, fica admitida 1 (uma) vaga a cada 60m² (sessenta metros quadrados) de área construída computável da unidade.*

***Parágrafo único.** A vigência dos incentivos previstos neste artigo será improrrogável.”*

ANEXO 4 – Trecho da Ação Direta de Inconstitucionalidade nº 101.520/2016 que discorre sobre o exposto no Artigo 174 da Lei de Parcelamento, Uso e Ocupação do Solo

“O adensamento construtivo e populacional nessas áreas, definidas segundo a rede estrutural de transportes coletivos existente, compreendida como sistema de infraestrutura que propicia a implantação dos eixos de estruturação da transformação urbana (arts. 9º, II, b, e 22, §§ 1º e 2º, PDE), foi fixada em lei com objetivos urbanísticos estratégicos, especialmente “*o aumento da densidade construtiva, demográfica, habitacional e de atividades urbanas*”, a ampliação da “*oferta de habitações de interesse social na proximidade do sistema estrutural de transporte coletivo*”, e o desestímulo ao “*uso do transporte individual e motorizado, articulando o transporte coletivo com modos não motorizados de transporte*” (art. 23, I, IV e VII, PDE).

Os propósitos de aumento do adensamento construtivo e populacional nos Eixos de forma a aproveitar a rede estrutural de transporte coletivo e desestimular o transporte individual e motorizado, inclusive por restrição do número de vagas, foram instrumentalizados no PDE 2014, por meio de parâmetros de uso e ocupação do solo, dentre eles uma **cota parte máxima de terreno** (número mínimo de unidades habitacionais que deverão ser construídas em função da área do terreno) e uma **cota de garagem máxima** (limite de vagas de estacionamento não computáveis, ou seja, número de vagas por área construída que não exige outorga onerosa, pagamento para construir mais), com o escopo de estimular a construção de imóveis menores e desestimular o uso do automóvel.

Ocorre que a Lei de Parcelamento, Uso e Ocupação do Solo, em seu artigo 174, ora impugnado, definiu que os parâmetros definidos para o Eixo de Estruturação Urbana pelo PDE/2014 não precisam ser seguidos durante o período de 3 (três) anos após a sua entrada em vigor. Para esse período, a LPUOS/2016 previu uma maior cota parte máxima de terreno por unidade residencial e uma maior cota de garagem máxima, afrontando diretamente os objetivos do PDE/2014 de adensamento construtivo e populacional em unidades habitacionais de menor dimensão e desestímulo ao uso do automóvel.

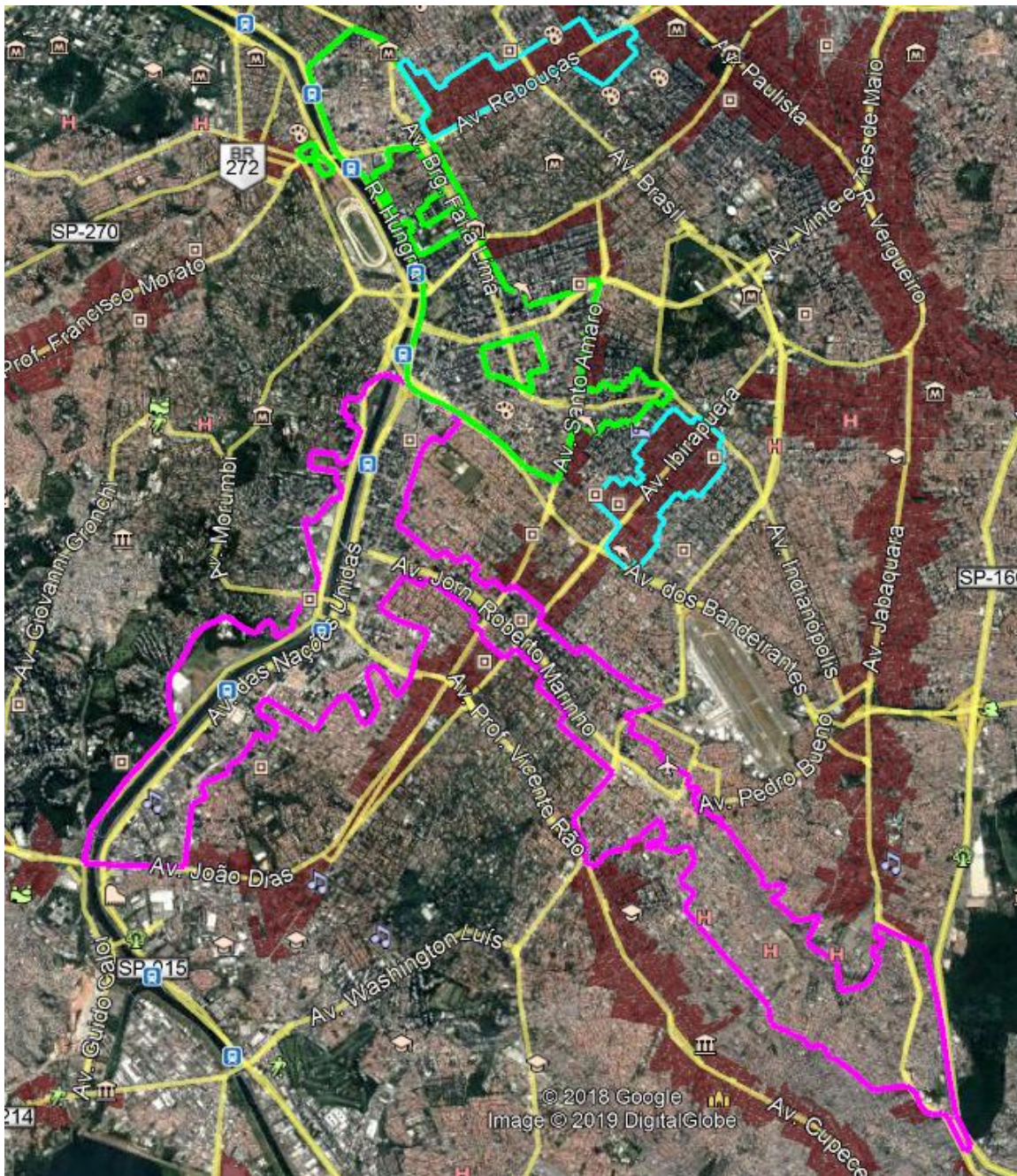
(...)

Não bastasse, a LPUOS/2016, em seu artigo 174, inciso II, também elevou o número de vagas de garagem permitidas nos Eixos de Estruturação Urbana, nos seus três primeiros anos de vigência. Enquanto o PDE/2014 previu que, nas áreas de influência dos eixos, somente pode ser considerada área não computável uma vaga de garagem por unidade habitacional para o uso residencial (art. 80, I, “a”), a LPUOS/2016 admitiu uma vaga a cada 60 m² de área construída computável na unidade (art. 174, II).

(...)

Resta evidente que a possibilidade de aumento do número de vagas de garagem por unidade habitacional de uso residencial nos eixos de estruturação urbana, sem a obtenção de outorga onerosa, viola as diretrizes de ordenação do território nas zonas de estruturação urbana, por meio das quais o PDE/2014 pretende estimular o transporte público e desencorajar os empreendedores que, se quiserem construir mais vagas por unidade habitacional, terão que computá-las como área construída e pagar pelo direito de construir quando ultrapassado o coeficiente de aproveitamento máximo.”

ANEXO 5 - MAPA DAS OPERAÇÕES URBANAS CONSORCIADAS ÁGUAS ESPRAIADAS E FARIA LIMA



- Operação Urbana Consorciada Águas Espraiadas
- Operação Urbana Consorciada Faria Lima
- Eixos Rebouçás e Ibirapuera

ANEXO 6 – RANKING DAS NAÇÕES POR IDH

Ranking IDH Global	País	IDH 2014
MUITO ALTO DESENVOLVIMENTO HUMANO		
1	Noruega	0,944
2	Austrália	0,935
3	Suíça	0,93
4	Dinamarca	0,923
5	Países Baixos	0,922
6	Alemanha	0,916
6	Irlanda	0,916
8	Estados Unidos	0,915
9	Canadá	0,913
9	Nova Zelândia	0,913
11	Singapura	0,912
12	Hong Kong, China	0,91
13	Liechtenstein	0,908
14	Suécia	0,907
14	Reino Unido	0,907
16	Islândia	0,899
17	Coreia (República da)	0,898
18	Israel	0,894
19	Luxemburgo	0,892
20	Japão	0,891
21	Bélgica	0,89
22	França	0,888
23	Áustria	0,885
24	Finlândia	0,883
25	Eslovênia	0,88
26	Espanha	0,876
27	Itália	0,873
28	República Tcheca	0,87
29	Grécia	0,865
30	Estônia	0,861
31	Brunei Darussalam	0,856
32	Chipre	0,85
32	Qatar	0,85
34	Andorra	0,845
35	Eslováquia	0,844

Ranking IDH Global	País	IDH 2014
ALTO DESENVOLVIMENTO HUMANO		
50	Belarus	0,798
50	Federação Russa	0,798
52	Omã	0,793
52	Romênia	0,793
52	Uruguai	0,793
55	Bahamas	0,79
56	Cazaquistão	0,788
57	Barbados	0,785
58	Antígua e Barbuda	0,783
59	Bulgária	0,782
60	Palau	0,78
60	Panamá	0,78
62	Malásia	0,779
63	Maurício	0,777
64	Seicheles	0,772
64	Trinidade e Tobago	0,772
66	Sérvia	0,771
67	Cuba	0,769
67	Líbano	0,769
69	Costa Rica	0,766
69	Irã	0,766
71	Venezuela	0,762
72	Turquia	0,761
73	Sri Lanka	0,757
74	México	0,756
75	Brasil	0,755
76	Geórgia	0,754
77	São Cristóvão e Nevis	0,752
78	Azerbaijão	0,751
79	Granada	0,75
80	Jordânia	0,748
81	Macedônia	0,747
81	Ucrânia	0,747
83	Argélia	0,736
84	Peru	0,734

36	Polónia	0,843
37	Lituânia	0,839
37	Malta	0,839
39	Arábia Saudita	0,837
40	Argentina	0,836
41	Emirados Árabes Unidos	0,835
42	Chile	0,832
43	Portugal	0,83
44	Hungria	0,828
45	Bahrein	0,824
46	Letónia	0,819
47	Croácia	0,818
48	Kuwait	0,816
49	Montenegro	0,802

85	Albânia	0,733
85	Armênia	0,733
85	Bósnia-Herzegovina	0,733
88	Equador	0,732
89	Santa Lúcia	0,729
90	China	0,727
90	Fiji	0,727
90	Mongólia	0,727
93	Tailândia	0,726
94	Dominica	0,724
94	Líbia	0,724
96	Tunísia	0,721
97	Colômbia	0,72
97	São Vicente e Granadinas	0,72
99	Jamaica	0,719
100	Tonga	0,717
101	Belize	0,715
101	República Dominicana	0,715
103	Suriname	0,714
104	Maldivas	0,706
105	Samoa	0,702

Ranking IDH Global	País	IDH 2014
MÉDIO DESENVOLVIMENTO HUMANO		
106	Botswana	0,698
107	Moldávia	0,693
108	Egito	0,69
109	Turcomenistão	0,688
110	Gabão	0,684
110	Indonésia	0,684
112	Paraguai	0,679
113	Palestina, Estado da	0,677
114	Uzbequistão	0,675
115	Filipinas	0,668
116	El Salvador	0,666
116	África do Sul	0,666
116	Vietnã	0,666
119	Bolívia	0,662

Ranking IDH Global	País	IDH 2014
BAIXO DESENVOLVIMENTO HUMANO		
145	Quênia	0,548
145	Nepal	0,548
147	Paquistão	0,538
148	Mianmar	0,536
149	Angola	0,532
150	Suazilândia	0,531
151	Tanzânia	0,521
152	Nigéria	0,514
153	Camarões	0,512
154	Madagascar	0,51
155	Zimbabué	0,509
156	Mauritânia	0,506
156	Ilhas Salomão	0,506
158	Papua-Nova Guiné	0,505

120	Quirquistão	0,655
121	Iraque	0,654
122	Cabo Verde	0,646
123	Micronésia	0,64
124	Guiana	0,636
125	Nicarágua	0,631
126	Marrocos	0,628
126	Namíbia	0,628
128	Guatemala	0,627
129	Tajiquistão	0,624
130	Índia	0,609
131	Honduras	0,606
132	Butão	0,605
133	Timor-Leste	0,595
134	Síria, República Árabe da	0,594
134	Vanuatu	0,594
136	Congo	0,591
137	Quiribati	0,59
138	Guiné Equatorial	0,587
139	Zâmbia	0,586
140	Gana	0,579
141	Laos	0,575
142	Bangladesh	0,57
143	Camboja	0,555
143	São Tomé e Príncipe	0,555

159	Comores	0,503
160	Iêmen	0,498
161	Lesoto	0,497
162	Togo	0,484
163	Haiti	0,483
163	Ruanda	0,483
163	Uganda	0,483
166	Benin	0,48
167	Sudão	0,479
168	Djibouti	0,47
169	Sudão do Sul	0,467
170	Senegal	0,466
171	Afeganistão	0,465
172	Costa do Marfim	0,462
173	Malawi	0,445
174	Etiópia	0,442
175	Gâmbia	0,441
176	Congo	0,433
177	Libéria	0,43

ANEXO 7 – IDH DOS DISTRITOS DE SÃO PAULO

	Distrito	IDH		Distrito	IDH		Distrito	IDH
1	Moema	0,981	33	Aricanduva	0,886	65	Jaçanã	0,816
2	Pinheiros	0,980	34	Vila Formosa	0,885	66	Cidade Dutra	0,815
3	Perdizes	0,977	35	Casa Verde	0,883	67	São Miguel Paulista	0,808
4	Jardim Paulista	0,975	36	Vila Guilherme	0,880	68	Campo Limpo	0,806
5	Alto de Pinheiros	0,972	37	Freguesia do Ó	0,878	69	São Mateus	0,804
6	Itaim Bibi	0,971	38	Vila Prudente	0,875	70	José Bonifácio	0,804
7	Vila Mariana	0,970	39	Penha	0,872	71	Cachoeirinha	0,802
8	Consolação	0,965	40	Vila Matilde	0,870	72	Ermelino Matarazzo	0,801
9	Santo Amaro	0,958	41	São Lucas	0,867	73	Cidade Ademar	0,800
10	Saúde	0,950	42	Pari	0,865	74	Parque do Carmo	0,799
11	Lapa	0,941	43	Jaguara	0,864	75	Jardim São Luís	0,796
12	Bela Vista	0,940	44	Sé	0,862	76	Itaquera	0,795
13	Morumbi	0,938	45	República	0,860	77	Jaraguá	0,791
14	Tatuapé	0,936	46	Rio Pequeno	0,858	78	Sapopemba	0,786
15	Liberdade	0,935	47	São Domingos	0,856	79	Capão Redondo	0,782
16	Campo Belo	0,932	48	Vila Andrade	0,855	80	Vila Jacuí	0,779
17	Santa Cecília	0,930	49	Brás	0,850	81	Pedreira	0,777
18	Butantã	0,928	50	Jaguaré	0,849	82	Anhangüera	0,774
19	Santana	0,925	51	Bom Retiro	0,847	83	Perus	0,772
20	Campo Grande	0,924	52	Limão	0,847	84	Brasilândia	0,769
21	Barra Funda	0,920	53	Socorro	0,841	85	Guaianases	0,768
22	Mooca	0,915	54	Pirituba	0,841	86	São Rafael	0,767
23	Vila Leopoldina	0,911	55	Sacomã	0,839	87	Cidade Tiradentes	0,766
24	Cambuci	0,910	56	Vila Medeiros	0,836	88	Vila Curuçá	0,765
25	Jabaquara	0,909	57	Ponte Rasa	0,834	89	Itaim Paulista	0,762
26	Belém	0,908	58	Artur Alvim	0,833	90	Grajaú	0,754
27	Ipiranga	0,906	59	Cursino	0,830	91	Jardim Helena	0,751
28	Vila Sônia	0,902	60	Tremembé	0,826	92	Iguatemi	0,751
29	Tucuruvi	0,899	61	Cangaíba	0,825	93	Jardim Ângela	0,750
30	Carrão	0,895	62	Vila Maria	0,824	94	Lajeado	0,748
31	Água Rasa	0,890	63	Raposo Tavares	0,819	95	Parelheiros	0,747
32	Mandaqui	0,887	64	Cidade Líder	0,817	96	Marsilac	0,701

ANEXO 8 – DADOS AUXILIARES DOS EIXOS APRESENTADOS NA TABELA 7

Eixo	Definição	Pontos de referência para cálculo de distâncias:	IDH Distritos
Rebouças	Entre limite da OUFL e Al. Franca	Cruzamento com Av. Henrique Schaumann	Pinheiros 0,980 e Jd. Paulista 0,975
Ibirapuera	Entre Av. Bandeirantes e Av. Indianópolis	Cruzamento com Av. Ibjauá	Moema 0,981
Vila Madalena	Entorno da estação Vila Madalena do metrô	Estação Vila Madalena do metrô	Pinheiros 0,980 e Perdizes 0,977
Vergueiro	Entre Av. 23 de Maio e Av. Lins de Vasconcellos	Cruzamento com R. Machado de Assis	Vila Mariana 0,970
Jabaquara	Entre Av. Lins de Vasconcellos e Av. dos Bandeirantes	Cruzamento com Av. Bosque da Saúde	Saúde 0,950
Alcântara Machado	Entre Av. Paes de Barros e Av. Conselheiro Carrão	Cruzamento com Av. Salim Farah Maluf	Belem 0,908 e Tatuapé 0,936
Borges Lagoa	Entre Av. Ibirapuera e R. Dr. Lopes de Almeida	Cruzamento com R. Napoleão de Barros	Vila Mariana 0,970 e Saúde 0,950
Chácara Klabin	Entre Av. Lins de Vasconcellos e Av. Nazaré	Cruzamento com Av. Ricardo Jafet	Vila Mariana 0,970 e Saúde 0,950
Nove de Julho	Entre R. Estados Unidos e limite da OUC	Cruzamento com a Av. Paulista	Bela Vista 0,940 e Jd. Paulista 0,975
Avenida Sumaré	Entre R. Vanderlei e R. Turiassú	Cruzamento com R. João Ramalho	Perdizes 0,977
Metrô Sumaré	Entorno da estação Sumaré do metrô	Estação Sumaré do metrô	Pinheiros 0,980 e Jd. Paulista 0,975
Vinte e três de maio	Entre R. Coronel Oscar Porto e limite da OUC	Cruzamento com Viad. Beneficência Portuguesa	Bela Vista 0,940 e Liberdade 0,935
Cupecê	Entre Av. Washington Luís e Av. Yervant Kissajikian	Cruzamento com R. Cidade de Bagdá	Jabaquara 0,909 e Cid. Ademar 0,800
Radial Leste	Entre Av. Aricanduva e Av. Dr. Bernardino de Carvalho	Cruzamento com Av. Melchert	Vila Matilde 0,870 e Penha 0,872
Santo Amaro	Entre limite da OUAE e R. Laguna	Cruzamento com R. Alexandre Dumas	Itaim Bibi 0,971 e Santo Amaro 0,958
Pompéia	Entre R. Des. Do Vale e R. Turiassú	Cruzamento com R. Padre Chico	Perdizes 0,977
Butantã	Entorno da estação Butantã do metrô	Estação Butantã do metrô	Butantã 0,928
Luiz Dumont Vilarés	Entre R. 25 de Fevereiro e R. Purús	Praça Rotary Distrital	Tucuruvi 0,899
Consolação	Entre Al. Franca e limite da OUC	Cruzamento com a R. Pedro Tacques	Consolação 0,965
Francisco Morato	Entre R. João Batista Filho e R. Min. Edmundo Lins	Cruzamento com R. Santa Alpina	Butantã 0,928 e Vila Sônia 0,902
Anhaia Mello	Entre Av. Paes de Barros e R. Francisco Felt	Cruzamento com Av. Alberto Ramos	Vila Prudente 0,875
Sapopemba	Entre trav. Jean Galbin e R. Rhéa	Cruzamento com R. Ribeiro Duarte	São Mateus 0,804
Inajar de Souza	Entre R. Dornelândia e R. Ribeirinhos	Cruzamento com R. Delfim Moreira	Freguesia do Ó 0,878
Conceição	Entorno da estação Conceição do metrô	Estação Conceição do metrô	Jabaquara 0,909

ANEXO 9 – PARÂMETROS URBANÍSTICOS REFERENTES ÀS CLASSIFICAÇÕES DO ZONEAMENTO ANTERIOR PRESENTES NA TABELA 7

Zona	CA máximo	TO máxima	Gabarito
ZER	1	0,5	9m
ZM1	1	0,5	15m
ZM2	2	0,5	25m
ZM3a	2,5	0,5	sem limite
ZM3b	2,5	0,5	sem limite
ZCPa	2,5	0,7	sem limite
ZCPb	de 2,5 a 3	0,7	sem limite