

Do QuintoAndar ao topo: reestruturação do mercado de locação brasileiro via plataformas

From QuintoAndar to the top: the restructuring of the Brazilian rental market through platforms

Lucas Meirelles Toledo Ramos BATISTA [1]

Resumo

Este artigo apresenta as plataformas como estrutura central na organização e coordenação da reestruturação do mercado brasileiro de locação residencial a partir do estudo de caso da maior plataforma do setor. A análise se desenvolve em duas frentes. Por meio do método “seguir o dinheiro”, explora-se a inserção de capital estrangeiro no mercado imobiliário e seu papel para a centralização do capital a partir das fusões, aquisições e parcerias determinantes à consolidação de um complexo ecossistema. Com base em análise documental, apresenta-se a reestruturação do QuintoAndar, decorrente dessas dinâmicas, expressa pela expansão do mercado locatício e de novos negócios. Considerando os componentes do preço do aluguel, o artigo revela a importância da plataforma na ampliação dos mecanismos de extração de renda.

Palavras-chave: plataformas de mercado imobiliário; ecossistemas; locação; aluguel; rentismo.

Abstract

This article presents platforms as a central structure in the organization and coordination of the restructuring of Brazil's residential rental market. The analysis develops along two lines based on a case study of QuintoAndar, the sector's largest platform. Through the “follow the money” method, the study investigates the insertion of foreign capital into the real estate market, as well as its role in the centralization of capital via mergers, acquisitions, and partnerships crucial to consolidating a complex ecosystem. Based on documentary analysis, the article presents the restructuring of QuintoAndar arising from these dynamics, manifested in the expansion of the rental market and new business initiatives. Considering the components of rental pricing, the article highlights the platform's importance in expanding the mechanisms of rent extraction.

Keywords: real estate platforms; ecosystems; rent; rentierism.



Introdução

A transformação acelerada no mercado de locação, decorrente da crise do *subprime* de 2008, precisa ser entendida como uma nova dimensão da financeirização no contexto dos países centrais. A criação de uma nova classe de ativos (Fields, 2018), associada à convergência de capital em Plataformas de Mercado Imobiliário (*Platforms Real Estate*) (Sadowski, 2019; Shaw, 2018), introduziu uma nova lógica à dinâmica da locação residencial, agora conectada à intensificação e centralização dos negócios de aluguel, com a expansão dos mecanismos de capitalização.

A atuação dessas plataformas tem contribuído para transformações socioespaciais na produção do espaço (Raymond et al., 2016; Beswick et al., 2016; Fields, 2018; Paccoud, 2017; Shaw, 2018), estando, no cenário internacional, relacionadas a proprietários corporativos e sustentadas por investidores institucionais.¹

No caso brasileiro, essas novas relações precisam ser mais bem compreendidas. Apesar da criação de produtos e subsidiárias exclusivamente voltadas para a locação residencial, por incorporadoras a partir de 2015, e do crescimento dos negócios de locação, a reestruturação da locação tem avançado sobretudo a partir da centralização do direito à renda imobiliária, decorrente mais pela gestão de contratos de locação do que pela concentração de propriedades.

A empresa QuintoAndar é um caso paradigmático desse processo. A plataforma brasileira, criada em 2012, atua no mercado de locação e venda residencial. Estruturada como uma imobiliária digital em 2015, a plataforma intermedeia e conecta locador e locatário, sendo

responsável pela formalização de contratos de locação,² pela contratação de seguros residenciais e pela gestão das propriedades após a assinatura. Ao longo de sua operação, a empresa incorporou à sua gestão outros produtos vinculados à moradia, como análise de crédito e garantias, financiamentos, seguros e ofertas de serviços para a manutenção predial.

Inicialmente, a oferta de imóveis era viabilizada por meio de um cadastro online, na plataforma, feito pelos proprietários. Eram inseridas informações sobre as características do imóvel e, a partir desses dados e considerando a sua localização, o QuintoAndar estimava o preço do aluguel, que era validado pelo proprietário. Em seguida, era feito anúncio na plataforma, de maneira gratuita, diferentemente dos tradicionais portais de anúncio.³ Caso o imóvel fosse locado, a plataforma receberia o primeiro aluguel e nos meses seguintes uma porcentagem do preço do aluguel para a gestão contratual, ou seja, extraía uma parcela da renda imobiliária que circula por meio da locação.

Em menos de 10 anos de existência, a plataforma expandiu seus negócios de São Paulo para outros 75 municípios brasileiros e cinco países latino-americanos, sendo responsável em 2022 por mais de 175 mil contratos de locação residencial correspondentes a um portfólio de R\$90 bilhões (QuintoAndar, 2022). O que contribuiu para uma avaliação de mercado, ou *valuation*, de US\$4 bilhões em 2021, superando o preço somado da MRV e Cyrela, as duas maiores incorporadoras brasileiras, que, naquele ano, valiam cerca de US\$3,3 bilhões (Manzoni Jr., 2021).

O crescimento da plataforma no cenário brasileiro pode ser explicado pelo que Gawer e Cusumano (2014) apontam como os pré-requisitos necessários para o desenvolvimento de

uma plataforma: a) a solução de um problema tecnológico interno a uma determinada indústria; e b) sua escalabilidade devido à arquitetura da sua plataforma.

No caso do QuintoAndar, a solução ofertada foi possibilitar a formalização dos contratos de locação, sem que fosse necessária a adoção de garantias tradicionais do mercado, como o fiador ou caução, garantias locatícias que em 2015 representavam 81% das modalidades adotadas no setor³ (Secovi, 2015). Por meio de uma análise de crédito para avaliar o risco de inadimplência dos locatários, a plataforma substituiu essas garantias tradicionais por um seguro locatício, que garante o pagamento do aluguel em caso de inadimplência.

Visando aprofundar a compreensão desse processo, o artigo tem como objetivo apresentar as plataformas como estrutura central na organização e coordenação da reestruturação do mercado de locação residencial brasileiro. Argumentamos que essa tecnologia é fundamental para a inserção de capital estrangeiro no mercado imobiliário brasileiro. E, para isso, adota-se um estudo de caso do QuintoAndar.

A escolha da plataforma é justificada devido ao seu pioneirismo ao propor um modelo de negócios disruptivo para a locação, criando um novo mercado. Essa proposta garantiu, à plataforma, uma importante vantagem competitiva que possibilitou uma maior participação e dominância no mercado, algo comum a plataformas pioneiras (Täuscher e Laudien, 2018).

As análises são desenvolvidas em duas frentes. Por meio das rodadas de investimento, explora-se o processo de centralização do capital a partir das fusões e aquisições e discute-se a ampla estruturação de parcerias determinantes à consolidação de um complexo

ecossistema. Na sequência, discute-se o processo de reestruturação da plataforma decorrente dessas dinâmicas que se expressam pela expansão do mercado de locação e pelos novos negócios nos quais se revelam a ampliação dos mecanismos de captura e extração de renda. É importante destacar que essa separação visa auxiliar a compreensão teórica das duas frentes, porém esses movimentos acontecem e se influenciam de maneira concomitante.

Acessar a caixa preta das plataformas tem sido uma dificuldade enfrentada por pesquisadores ao analisá-las (Fields, Bissell e Macrorie, 2020). Por possuir capital fechado, a divulgação de dados da empresa torna-se limitada ao que é publicado pelos meios de comunicação e pela própria empresa, que tende a não os divulgar completamente por considerar que essas são informações estratégicas (Tozi, 2020). Dada essas limitações, a pesquisa utilizou um conjunto de materiais que, após sua triangulação, contribuíram para o desenvolvimento do artigo. Foram utilizados: notícias, revistas econômicas, entrevistas com fundadores da plataforma disponibilizadas no YouTube, materiais divulgados nos sites da plataforma e imobiliárias parceiras, prospectos econômicos, relatórios setoriais e bases de dado (Tracxn e Preqin) de fusão e aquisição de empresas de capital fechado.

As notícias de jornais e revistas foram coletadas a partir do agregador de notícias do Google, o Google News, e por meio da assinatura do jornal *Valor Econômico*. O jornal foi escolhido levando em consideração a experiência do Grupo Globo em empresas do ramo imobiliário.⁵

A análise documental considerou a janela temporal entre 2015 (início da operação *online* da plataforma) e maio de 2024. As pesquisas foram realizadas delimitando o período de um

ano, 1º de janeiro a 31 de dezembro do ano analisado, de modo a verificar a evolução da empresa anual.

No caso do jornal *Valor Econômico*, foi possível identificar o endereço URL de todas as 278 matérias resultantes da pesquisa e tabulá-las para início da análise. Foram removidas as matérias que apresentavam títulos duplicados (n. 115), as que mencionavam a plataforma apenas para efeito de comparação com outras empresas, indicando alterações nos cargos de liderança, por exemplo, e matérias que não mencionavam o QuintoAndar, apenas possuíam *links* para matérias relacionadas (n. 76), o que resultou em 87 matérias que foram lidas e analisadas. Em seguida o mesmo procedimento foi feito considerando os resultados obtidos pela pesquisa com Google News, resultando em mais 131 matérias analisadas.

Estudos de plataformas são normalmente analisados a partir de um momento específico, como uma foto. Porém, para que a dinâmica do desenvolvimento da empresa seja compreendida, é necessária a análise de um longo período, identificando mudanças e as suas causas (Reuver, Sørensen e Basole, 2018).

Assim, para a primeira parte, adotamos o método “seguir o dinheiro”, ou *follow the money*, para identificar os montantes aportados em cada rodada de investimento, seus investidores e a origem, estratégia adotada por Kalinoski e Procopiuck (2022) ao analisarem Plataformas de Mercado Imobiliário no Brasil. Este trabalho, entretanto, complexifica a análise ao identificar de que maneira esses investimentos alteram a modelagem e gestão da plataforma, lacuna teórica identificada por Cooman (2024). Para isso, verificamos nas reportagens se os investimentos estavam atrelados a movimentos de centralização de capital por meio

de aquisição ou associação. Nem sempre as matérias descreviam essa relação de maneira clara, assim, essa análise identificou quando ocorreram as aquisições, associações, parcerias e novos negócios de modo a associá-los com as rodadas de investimento em caso de eventos subsequentes. Ao temporalizar essas ações, é destacado o papel da estrutura de organização e controle da plataforma, conhecida como arquitetura, na consolidação de um ecossistema capaz de receber tais investimentos.

Para identificar como esse movimento se expressa no espaço, mapeamos a expansão dos mercados para outros municípios e países. Estudos sobre a expansão das plataformas nos municípios brasileiros já haviam sido elaborados, como feitos sobre o avanço do Uber (Tozzi, 2020), porém esses não relacionam como essa expansão é viabilizada a partir de perdas constantes e suportada sobretudo por investimentos (Kenney e Zysman, 2019). Assim, ao “seguirmos o dinheiro”, conseguimos relacionar esse movimento.

Visando aprofundar o debate sobre as estratégias rentistas adotadas pela plataforma, o conteúdo dos documentos foi analisado e categorizado de acordo com os componentes do preço do aluguel previstos por Engels (2015): 1) renda fundiária; 2) juro sobre o capital investido na construção; 3) consertos manutenções e seguros; e 4) amortização do capital investido na construção.⁶ A partir dessa categorização, identificamos os mecanismos adotados pelas plataformas e seu ecossistema para ampliar as capturas da renda.

Este artigo se orienta a partir de três partes. Primeiro, conceituamos as noções de *Plataformas de Mercado Imobiliário* e *ecossistema* que guiarão este trabalho, e de que maneira se inserem no contexto brasileiro.

Na segunda parte, descrevemos o papel da plataforma no processo de centralização de capital, analisando as rodadas de investimento, e como esses investimentos contribuem para a constituição de um ecossistema a partir das fusões e aquisições e a ampla estruturação de parcerias. A terceira parte apresenta as consequências desse movimento com base na reestruturação da plataforma, apresentando sua expansão de mercado e novos negócios. Na sequência, são discutidos os mecanismos de captura de renda adotados pela plataforma e seus impactos na produção do espaço. Por fim, apresentamos nossas considerações finais.

Plataformas, ecossistemas e o mercado locatício

As plataformas se encontram “no centro da compreensão crítica da circulação da economia digital” (Langley e Leyshon, 2017, p. 13; tradução nossa). Essa tecnologia deve ser entendida como uma estrutura que intermedeia mercados (Thomas, Autio e Gann, 2014), facilitando e aproximando fornecedores e consumidores que antes não se conectavam (Gawer, 2014), porém não se limitando a isso. Trata-se de uma tecnologia cuja arquitetura, possibilita sua complementação por meio de módulos ou complementadores que ampliam os mecanismos de geração de benefícios (ibid.), e seu crescimento garante a ampliação de conexões visando à criação de efeitos de rede (Gawer e Cusumano, 2014).

Plataformas tendem a se beneficiar de economias de escala, uma vez que a adição de novos usuários ou complementadores representam custos marginais (Christophers, 2020). Isso

permite uma rápida escalabilidade, que se soma a ganhos decorrentes de vantagens competitivas, que podem ser obtidas devido ao elevado volume de transações ou usuários, reduzindo seus custos comparado com seus concorrentes.

Normalmente, plataformas extraem renda da conversão de uma determinada venda, extraíndo uma taxa ou porcentagem do preço transacionado (Thomas, Autio e Gann, 2014; Christophers, 2020). Por meio das plataformas, podem ser transacionados o trabalho, como serviços de transporte; bens, possibilitando o acesso ou a venda de determinados produtos, como locação de carros ou imóveis; e mercadorias, vendendo todos os tipos de produtos (ibid.).

A extração de renda também pode ser feita pela atenção de seus usuários, ao facilitar transações e indicar determinados fornecedores para potenciais clientes, os chamados *leads* (ibid.). Essa extração pode se basear em *Algorithmic attention rents*, tipicamente adotados em plataformas que ofertam determinados produtos ou serviços de terceiros. Considerando que os consumidores que buscam por um determinado serviço ou produto se baseiam em resultados obtidos por buscas para realizar suas compras, os resultados que se apresentam primeiro, no topo da página, tendem a ser escolhidos primeiro. Assim, a plataforma consegue extrair renda cobrando uma maior exposição de determinados anúncios, garantindo que estes apareçam nesse lugar privilegiado, uma vez que tal localização reflete na atenção dos consumidores e na aquisição dos itens ofertados (O’Reilly, Strauss e Mazzucato, 2024).

As plataformas não devem ser analisadas isoladamente, dado que têm papel central na criação de ecossistemas. Reconhecido como uma estrutura que coordena múltiplos parceiros, independentes e com funções diversas,

que precisam atuar em conjunto para produzir ou ofertar um determinado bem ou serviço (Adner, 2017), o ecossistema de uma plataforma consiste em sua rede colaborativa de parceiros terceiros que não lhe pertencem (Tura, Kutvonen e Ritola, 2017). A utilização desses parceiros permite que a produção e extração de renda não seja restrita à plataforma (Barns, 2019), assim, a abertura para seus complementadores é essencial na composição de um ecossistema capaz de produzir, e transferir valor de forma eficiente (Langley e Leyshman, 2017; Fields e Roger, 2019).

Devido a características de rápido crescimento e sua capacidade de extrair uma porcentagem dos pagamentos intermediados, além de coletar um conjunto de dados, plataformas têm sido amplamente financiadas por investidores institucionais (Langley e Leyshon, 2017). O substancial impacto desses aportes ultrapassa o âmbito econômico, uma vez que esse tipo de investimento normalmente está atrelado a mudanças gerenciais. São contrapartidas impostas a partir da reformulação das estratégias de negócios, introduzindo e acomodando o racional desses investidores (Cooiman, 2024; Wainwright, 2023), que buscam um crescimento rápido e um retorno em um curto período de tempo (Langley e Leyshon, 2017; Christophers, 2023).

Comumente, plataformas utilizam estratégias que visam à falência ou compra de concorrentes, dando-se ao “luxo de operar com prejuízo com o objetivo de eventualmente triunfar” (Kenney e Zysman, 2019, p. 36; tradução nossa), adotando práticas conhecidas como de “vencedores ficam com tudo” (ibid.). Isso permite uma centralização de capital, ou seja, “uma modificação qualitativa que remodela a autonomia dos capitais e cria novas relações de

competitividade” (Aglietta, 1986, p. 195; tradução nossa). Esse processo de centralização é capaz de induzir novas formas de produção e de gestão da circulação da mercadoria, transformando a própria condição da produção e criando outras relações entre os capitais que antes eram fracionados. Para isso, esse processo pode ser organizado por meio da aquisição e o processo de fusão entre empresas (Aglietta, 1986; Lencioni, 2014).

Plataformas de Mercado Imobiliário

Nos países centrais, o desenvolvimento de plataformas de mercado imobiliário (Shaw, 2018) tem sido feito, sobretudo, para o gerenciamento de grandes portfólios, coordenando a venda e a locação de unidades oriundas da privatização de habitações que integravam programas de aluguel social, como na Espanha, Alemanha e Reino Unido, entre outros, ou de imóveis retomados por bancos após o não pagamento de dívidas hipotecárias, como no caso americano (Paccoud, 2017; Fields, 2014, 2018; Fields e Uffer, 2016).

Historicamente, os investimentos em empreendimentos habitacionais com finalidade de renda, feitos por proprietários corporativos, se concentraram em propriedades já existentes (Christophers, 2023), porém, a partir de 2010, esses investidores têm aportado recurso na construção de novos empreendimentos com essa finalidade, em mercados não tradicionais, como Austrália, Irlanda, África do Sul, Espanha e Reino Unido (Christophers, 2023; Wainwright, 2023; Migozzi, 2023).

Plataformas têm possibilitado a introdução de novas práticas de gestão de portfólios, contribuindo para uma mudança na lógica de

oferta de moradia para a locação, reduzindo o tempo de circulação e aproximando-as da gestão de outros títulos financeiros. Esse tipo racional tem impactado a gestão da locação residencial de diferentes maneiras, como a classificação e avaliação de locatários e proprietários (Wainwright, 2023; Migozzi, 2023), o aumento do rigor no controle de inadimplência (Raymond et al., 2016), introduzindo estratégias de controle dos locatários por meio de tecnologia, como o uso de reconhecimento facial, acesso por meio de fechaduras inteligentes, instalação de câmeras, e uso de aplicativos para o gerenciamento dos inquilinos (McElroy, 2020; Rose, 2020), contribuindo para a ampliação dos mecanismos de captura de renda (Rogers et al., 2024).

Além disso, esse tipo de plataforma tem possibilitado uma melhor escolha em relação à gestão de ativos e oportunidades de investimento, agregando dados historicamente dispersos (Shaw, 2018). Esse tipo de informação é essencial para a tomada de decisão, e se tem observado que a centralização de capital auxilia a agregação desses dados. A partir desses movimentos, a plataforma passa a deter informações sobre histórico de transações imobiliárias e eventualmente dados sobre perfil de inquilinos e compradores, o que possibilita a ampliação da extração de renda e na criação de novos negócios (Sadowski, 2020; Rogers et al., 2024).

Locação no Brasil

No caso brasileiro, a relação entre investidores institucionais e locação precisa ser mais amplamente discutida. Aqui, a aproximação entre o capital financeiro e o imobiliário tem sido estudada, sob a ótica da produção imobiliária, com

foco sobretudo no papel das incorporadoras, Fundos de Investimento Imobiliários e instrumentos urbanísticos (Fix, 2011; Rufino, 2017). Essa discussão tem destacado como essa aproximação em um intenso ciclo de produção contribuiu para a adoção de estratégias gerenciais no setor e pela implantação de uma hipergestão da produção (Shimbo e Baravelli, 2022), contribuindo para o florescimento de uma lógica financeira geral (Sanfelici, 2013), que, por meio de indicadores de produção no canteiro, passam a considerar o valor do dinheiro no tempo e indicadores de rentabilidade (Borges, 2023) e cálculos para o gerenciamento de portfólio, aproximando e “tangibilizando” a produção imobiliária do racional existente no setor financeiro (Shimbo e Sanfelici, 2023).

Investimentos estruturados para a locação residencial são incipientes no cenário nacional. Considerando os Fundos de Investimento Imobiliários, o segmento residencial correspondia a menos de 2% em 2020 (Nakama, 2023) e se localizava, em maior presença, no estado de São Paulo (Franco, 2019). Porém, desde 2015, observa-se uma mudança na produção desse tipo de investimento imobiliário e em seus investidores.

O desenvolvimento dessa nova classe de ativos tem sido subsidiado por *asset managers* internacionais visando à produção expressiva de unidades residenciais, construídas por algumas incorporadoras e sendo geridas, eventualmente, por subsidiárias próprias (Bonatelli, 2022) desenvolvidas especificamente para essa finalidade (Tieghi, 2022a).

Estudos recentes sobre a locação têm se dedicado à “produção imobiliária voltada a investidores” (Kalinowski e Procopiuck, 2022, p. 121), com foco na realização da mercadoria por meio de plataformas digitais (ibid.); à

propaganda desenvolvida por incorporadoras, visando a venda de imóveis como investimento para pequenos proprietários (Valfré e Ribeiro, 2020); e a eventuais desdobramentos da gestão privada de locação no mercado informal e seu avanço em políticas públicas (Guerreiro, Rolnik e Marín-Toro, 2022).

Uma parte relevante do mercado de locação, porém, é composta por imobiliárias locais, fragmentadas com atuação localizada. Até 1995, no município de São Paulo o locador típico era o pequeno proprietário, cuja grande maioria (72%) possuía até dois apartamentos para a locação ou até duas casas (82%) (Pasternak e Bógus, 2014). Batista (2021), ao analisar cerca de 70 mil anúncios feitos pelo maior portal de anúncios no município de São Paulo, identificou que 33% dos anunciantes possuíam até dois imóveis anunciados, o que correspondia a apenas 3% dos imóveis disponibilizados pelo *site*. Considerando imobiliárias apenas os anunciantes que possuem mais de 15 imóveis anunciados, o ator identifica 877 imobiliárias em sua área de estudo (*ibid.*).

As imobiliárias locais possuem um papel importante na intermediação da locação residencial. Assim, o modo como essas se relacionam com as plataformas de mercado imobiliário é essencial para a compreensão da reestruturação do mercado de locação residencial.

Centralização de capital e sua reorganização

O sucesso das plataformas depende do seu “rápido crescimento de escala para tornar seu negócio viável” (Langley e Leyshon, 2017, p. 17; tradução nossa). Até que isso aconteça,

é comum que as plataformas aproveitem da abundância de dinheiro disponibilizado por *venture capitals* e similares para operar com perdas constantes, dando-se ao “luxo de operar com prejuízo com o objetivo de eventualmente triunfar” (Kenney e Zysman, 2019, p. 36; tradução nossa).

Para que os investimentos sejam feitos, é comum que as plataformas vendam uma fração da empresa, visando seu “crescimento e aumento da capacidade competitiva” (Lencioni, 2014, p. 42), em uma operação conhecida como *equity*.⁷

Rodadas de investimento

A evolução da organização do QuintoAndar não foi diferente. Desde o início da sua operação, em 2015, a plataforma recebeu cinco rodadas de investimento, totalizando aproximadamente 760 milhões de dólares, conforme detalhado pelo Quadro 1.

A plataforma recebeu recursos de investidores distintos. Em 2015, recebeu o primeiro aporte de US\$6 mi (Série A) pelo *venture capital* de *early-stage*, Kaszek (Grupo QuintoAndar, s.d.). Segundo o fundador da QuintoAndar, nesse momento a operação da empresa era deficitária em decorrência do elevado custo de seguro-fiança do aluguel, que correspondia, na época, a cerca de 7,5% do preço do aluguel (Latitud, 2024).

No ano seguinte, foram investidos outros US\$16 milhões (Série B) por *venture capitals* (QED Investors e Qualcomm Ventures) e *asset managers* Ruane, Cunniff & Goldfarb (Grupo QuintoAndar, s.d.). Em 2018, a Série C garantiu outros US\$70 milhões, sendo 90 investidos pelo *growth equity* General Atlantic (Reuters, 2018).

Quadro 1 – Rodadas de investimento, investidores e investimentos

Série	Ano	Investimento (U\$ MM)	Investidores	País investidor
A	2015	6	Kaszek	Argentina
B	2016	16	Qualcomm Ventures; Ruane, Cunniff & Goldfarb; QED Investors	EUA
C	2018	70	Qualcomm Ventures; Ruane, Cunniff & Goldfarb; QED Investors; General Atlantic	EUA
D	2019	250	Qualcomm Ventures; QED Investors; Dragoneer Investment Group SoftBank Group	EUA Japão
E	2021	420	Kaszek Grupo Globo; LTS Investments Tencent Greenoaks; Ribbit Capital; Maverik; Alta Park Capital; Dragoneer Investment Group;	Argentina Brasil China EUA

Fonte: elaboração própria, em 2025.

A Série D (2019) captou mais U\$250 milhões e, diferentemente das anteriores, foi liderada por investidores não estadunidenses, sendo o *growth equity* japonês, SoftBank Group, responsável pela maior destinação de recursos (Julio, 2019). Em 2021, foi realizada a última rodada (Série E), na qual foram aportados U\$420 milhões, sendo os maiores investidores o *hedge fund* americano Greenoak e o grupo chinês Tencent (Julio, 2021).

A última rodada não se limitou ao aporte de investimentos. Houve também a venda de parte da plataforma, em troca de anúncios publicitários, em uma operação conhecida como

media for equity. Nesse processo de associação, o Grupo Globo, o maior conglomerado midiático brasileiro, comprou uma parcela do QuintoAndar, “em troca de inserções publicitárias em seus veículos de mídia” (Santana, 2022, n.p.).

É a partir da última rodada que se iniciam os movimentos massivos de centralização de capital por meio da aquisição de outras empresas, de modo a ampliar e complementar a sua atuação no mercado de locação residencial, expandindo seus mecanismos de captura de renda em diferentes setores do mercado imobiliário, conforme detalhados a seguir.

Aquisições

Desde 2020, a centralização de capital promovida pelo QuintoAndar tem sido estruturada por meio de fusões e aquisições que podem ser distribuídas de acordo com sua área de atuação: a) portais de anúncios e *marketplaces*;⁸ b) ferramentas para gestão de clientes; c) imobiliária; e d) marketing e propaganda. Esse processo reflete na expansão do mercado e novos negócios, ambos destacados adiante.

A aquisição de portais de anúncio tradicionais e *marketplaces* visou empresas que atuavam ofertando serviços para a administração condominial e outras que ofertavam imóveis. No primeiro caso, a plataforma adquiriu o SíndicoNet em 2020 (Valor Econômico, 2020). A empresa é composta por duas frentes, um núcleo de formação de funcionários para a administração condominial e um *marketplace* para cotação de serviços de facilidades, como limpeza, segurança, manutenção, entre outros.⁹ No ano seguinte, a empresa continuou a centralização de capital por meio da aquisição de concorrentes, como a Noknox (Fontes, 2022).

Em relação aos *marketplaces* de oferta de imóveis, o movimento mais significativo se deu com a aquisição do grupo argentino Navent em 2021, o que tornou o QuintoAndar proprietário de empresas atuantes em diversos países latino-americanos (Tieghi, 2022b).

A aquisição do grupo argentino garantiu ao QuintoAndar a propriedade de uma ferramenta para gestão e relacionamento de clientes, ou CRM, a Tokko Broker. Esta, ao se integrar à plataforma e seus portais de anúncio, auxilia na venda e locação de imóveis, por meio da gestão e controle dos anúncios imobiliários e de potenciais clientes.

Além disso, a plataforma adquiriu imobiliárias consolidadas no mercado, como a Casa Mineira, que, na época, era a maior empresa de corretagem de Belo Horizonte (Quintão, 2021), e empresas que atuam com crédito imobiliário, crédito habitacional, garantias locatícias e refinanciamento imobiliário como a Atta Franchising e a Velo (Rodrigues, 2021; Sakate, 2022).

Esses recursos, investidos por diversos tipos de gestores de ativos, possibilitaram uma reorganização do QuintoAndar, incorporando a sua plataforma produtos complementares a atividades de locação imobiliária, ampliando significativamente sua capacidade operacional. Como é desenvolvido a seguir, esse crescimento foi acompanhado e possibilitou a estruturação de múltiplas parcerias, garantindo a expansão do seu ecossistema.

Parcerias

As parcerias são ações relevantes para os negócios do QuintoAndar desde o início de sua atuação, sendo uma estratégia típica de plataformas na constituição do seu ecossistema. Diferentemente das associações de capital comumente adotadas no setor imobiliário para a construção de empreendimentos, as parcerias aqui descritas não se enquadram em uma forma clássica de centralização do capital, uma vez que não há uma alteração no controle das propriedades. Mesmo assim, essas parcerias contribuem para a reorganização dos ciclos de valorização dos capitais, preservando a autonomia das empresas.

A plataforma articulou diferentes formas de parcerias que evoluíram com o crescimento da empresa. A partir de 2016, o QuintoAndar

buscou desenvolver parcerias com incorporadoras já estabelecidas no mercado nacional. O início dessas parcerias se deu no município de São Paulo, em um momento de elevado estoque de unidades habitacionais não vendidas e altas taxas de juros (Secovi, 2016). Nesse ano, a Cyrela sugeria para seus clientes que adquiriam imóveis visando a renda com locação, que a gestão da propriedade fosse feita pela plataforma, argumentando que se tratava de uma “alternativa mais tecnológica às imobiliárias” (Época Negócios, 2016). As parcerias com outras incorporadoras também foram replicadas em 2019, como no caso da HM Engenharia.¹⁰ Diferentemente de unidades adquiridas para a locação, ofertadas pela Cyrela, a plataforma ficou responsável pela gestão de parte do estoque de unidades não vendidas, produzidas para o Programa Minha Casa Minha Vida, visando a redução dos custos fixos do imóvel, como condomínio, IPTU e eventuais manutenções (Quintão, 2019).

A partir de 2019, as parcerias se iniciaram visando à expansão da plataforma para novas regiões, buscando imobiliárias locais para isso, como Casa Mineira (Belo Horizonte), Cipa (Rio de Janeiro) e Foxter (Porto Alegre), e outras 12 imobiliárias (Neiva, 2019). Estratégia que se repetiu nos anos seguintes com a Crédito Real (Rio Grande do Sul e Santa Catarina) (Tieghi, 2022c), e parcerias menos significativas como com a Startup Lounge.¹⁶¹, especializada na conexão entre investidores e incorporadoras que produzem imóveis pequenos, visando a locação e revenda futura (Imóveis de Valor, 2022a).

A parceria com a Rede Lopes, em 2023, ilustra um avanço importante nesse processo de articulação com as imobiliárias. Essa parceria com a maior empresa de vendas do setor

imobiliário naquele ano (Embraesp, 2023) possibilitou o “compartilhamento de dados cadastrais de imóveis prontos disponíveis para venda e compra e para locação nas respectivas plataformas, formando um banco de imóveis compartilhados” (LPS Brasil, 2023, p. 1).¹¹ No final desse ano, o QuintoAndar coordenava um ecossistema com mais de 300 imobiliárias parcerias (Fernandes, 2023).

No caso de parcerias com imobiliárias, o QuintoAndar não é responsável pela gestão do imóvel, porém é remunerado com a primeira locação, caso o novo inquilino tenha sido captado pela plataforma,¹² e em alguns casos a plataforma também é remunerada por uma porcentagem da taxa de administração que é destinada à imobiliária parceria (Neiva, 2019).

É prática do mercado de locação residencial que o primeiro aluguel seja destinado para a imobiliária responsável pela condução da negociação da locação, que divide o montante com o corretor imobiliário que acompanhou a transação comercial. Para as imobiliárias, a parceria com o QuintoAndar é ofertada como vantajosa, sobretudo por possibilitar uma maior inserção das imobiliárias locais no ambiente digital, dado o tamanho da plataforma, contribuindo para um aumento no número de clientes gerenciados.

Até 2023, as parcerias feitas entre o QuintoAndar e incorporadoras visavam à locação de um número pequeno de imóveis, sem relação com proprietários corporativos. Porém, isso se altera a partir da parceria formalizada com a gestora de propriedades, ou *property managers*, Greystar, no mesmo ano, para a gestão do recém-construído empreendimento de *multifamily*¹³ Ayra Pinheiros¹⁴ em São Paulo. A escolha da plataforma para a gestão da carteira

imobiliária da Greystar é decorrente sobretudo da velocidade da empresa em alugar os imóveis ofertados na plataforma (Tieghi, 2023).¹⁵

A reestruturação do QuintoAndar

O papel das rodadas de investimento foi essencial em um primeiro momento para garantir a operação da plataforma mesmo que com perdas constantes, característico de novas empresas visando à disrupção de mercados existentes (Kenney e Zysman, 2019).¹⁶ A constante injeção de capital por meio de investidores institucionais reforça a importância desse movimento na estruturação da plataforma nos seus anos iniciais.

O processo de centralização de capital, a partir das rodadas de investimentos, permitiu que o QuintoAndar ampliasse sua atuação territorial ao mesmo tempo que desenvolvesse novos negócios, conforme detalhado a seguir.

A expansão do mercado de locação

A ampliação da atuação territorial da plataforma pode ser entendida a partir de três vertentes principais, sendo elas: 1) a expansão financiada pelas rodadas de investimento; 2) a expansão por meio de parcerias; e 3) a expansão em decorrência das aquisições.

O capital de risco investido na plataforma ao longo das cinco rodadas foi essencial para garantir a expansão da plataforma no mercado nacional brasileiro. A Série A possibilitou a expansão da empresa, de maneira não rentável, para São Paulo, atuando predominantemente nas zonas Sul e Oeste, com uma oferta inicial

de cerca de 1.650 imóveis (Braz, 2016). A Série B garantiu que a empresa consolidasse sua atuação nesses municípios, além de possibilitar o processo de expansão para outros, como Rio de Janeiro, Belo Horizonte, Brasília e Goiânia, estando presente nessas capitais em 2018 (Veja, 2018).

A expansão para o Sul e Sudeste do país iniciou-se a partir da Série C, tendo como objetivo principal consolidar a atuação da plataforma nos municípios atuantes e expandir sua área de abrangência para novos, como Porto Alegre e Curitiba (Caputo, 2018). No ano seguinte, em 2019, o QuintoAndar atuava em 25 municípios brasileiros sendo sete capitais: São Paulo*, Rio de Janeiro*, Porto Alegre*, Belo Horizonte*, Brasília, Goiânia e Curitiba.¹⁷ No final daquele ano, a empresa gerenciava um portfólio de R\$28,9 bilhões e, mensalmente, acrescia outros 6 mil novos contratos assinados (QuintoAndar, 2021).

Com a Série D, a plataforma buscou garantir abrangência nacional aos seus negócios, iniciando a atuação em municípios do Nordeste e com a previsão de expansão para municípios do Norte (Julio, 2019). Expansão que só foi concretizada a partir da última rodada de investimentos, com a atuação nos municípios de Belém (PA) e Manaus (AM) no ano de 2021 (Vitorio, 2021).¹⁸

As parcerias com imobiliárias contribuíram para consolidação da expansão de mercado pela plataforma. Estima-se que a parceria com a imobiliária Casa Mineira garantiu um aumento de 710% na participação da plataforma no mercado mineiro (Ronan, 2019), e estimava-se que a participação com a Cipa no Rio de Janeiro ampliara em 30% o número de contratos assinados no município (Mercado Imobiliário, 2019). Outras parcerias, como com a Crédito

Real, disponibilizaram 60 mil imóveis na plataforma, visando à expansão de mercados para o Rio Grande do Sul e Santa Catarina (Tieghe, 2022a). Além disso, houve parcerias que buscaram ampliar a presença da plataforma em mercados já consolidados, como a realizada com a Rede Lopes, que possibilitou o compartilhamento de aproximadamente 400 mil imóveis anunciados para os municípios de São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte e Porto Alegre.

As aquisições realizadas pela plataforma foram essenciais para a sua expansão, sobretudo para o mercado latino-americano. A compra do Grupo Navent possibilitou o início da atuação da plataforma em países como México, Peru, Equador, Panamá e Argentina, por meio de grandes empresas locais: Inmuebles24**, AdondeVivir, Plusvalia, Compreoalquile, Urbania e Zonaprop**, respectivamente (Sakete, 2021).¹⁹ E elas também contribuíram para o fortalecimento da plataforma no mercado brasileiro, a partir da compra do portal de anúncios Imovelweb, o segundo maior portal do Brasil,²⁰ e da imobiliária Casa Mineira.

Esse intenso processo de centralização de capital contribuiu para que a empresa terminasse o ano de 2024 responsável pela gestão de aproximadamente 300 mil contratos de locação, com um crescimento médio de mais 15 mil contratos a cada mês (Loureiro, 2024).

Novos negócios

“Plataformas rentistas normalmente aproveitam de sua posição de formadoras de mercado para diversificar em atividades de geração de receita” (Christophers, 2020, p. 191; tradução nossa), porém observa-se que foi o grande volume de

capital investido na plataforma que possibilitou a coordenação e oferta de novos negócios incorporados ao seu ecossistema, além do desenvolvimento de ferramentas tecnológicas.

Os negócios da empresa se expandem, em articulação com os movimentos de aquisição. Por meio delas e em conjunto com outras parcerias, torna-se possível a oferta de produtos financeiros como o crédito imobiliário e a antecipação dos aluguéis,²¹ além de produtos específicos para responsáveis pela gestão de imóveis.

Alguns dos negócios desenvolvidos pelo QuintoAndar são uma decorrência natural da operação de imobiliárias, como a venda de imóveis na plataforma, a partir de 2019, que possibilita uma expansão da intermediação feita pela empresa (Neiva, 2019). E outros são decorrentes da estratégia de expansão de novos mercados, como a criação de um *marketplace* exclusivo para imobiliárias²² cadastrarem seus imóveis na plataforma do QuintoAndar lançada em 2022 (Imóveis de Valor, 2022b). No mesmo ano, a plataforma passou a oferecer serviços exclusivos para proprietários que possuíssem mais de cinco imóveis anunciados na plataforma, com abas em seu *site* específicas para visualização e acompanhamento da gestão e rendimento desses imóveis (Fernandes, 2022). No ano seguinte, foram desenvolvidas “mais de dez melhorias com foco na experiência e na usabilidade, como agrupamento de contas, visão gerencial do portfólio de imóveis por endereço e direcionamento automático para o suporte especializado em atendimento B2B” (QuintoAndar, 2023, n.p.) visando à atração de clientes como “incorporadoras, gestoras de fundos e empreendimentos *multifamily*” (*ibid.*).

A ampliação dos mecanismos de renda

A locação viabilizada pela plataforma possibilita a redução dos componentes do preço do aluguel que foram propostos por Engels (2015). Essa redução permite o aumento de outro complemento, sem que isso afete o preço final do aluguel. Argumentamos que essas reduções são revertidas na ampliação da renda capturada e tal ampliação tem sua dimensão intensificada, sobretudo considerando as economias de escala possibilitadas pelo ecossistema criado, considerando os múltiplos contratos de locação gerenciados.

Isso se dá tanto em partes pela adoção de ferramentas internas à plataforma, como por algoritmos e modelos preditivos para controlar e identificar fraudes nas transações imobiliárias, conhecidas como *by-pass*,²³ garantindo a remuneração do QuintoAndar. E somam-se a essas ferramentas a adoção de módulos padronizados que permitem a automação de diversas tarefas intrínsecas à gestão dos contratos, como: a) a negociação, formalização e contratação da locação feita online; b) a padronização de contratos; c) a unificação do seguro residencial e fiança para toda a plataforma; e d) a organização da logística de corretores e fotógrafos, para garantir um maior número de visitas diárias e reduzir tempo de deslocamento e custos operacionais.

A plataforma também se estrutura como mediadora do trabalho sob demanda necessário para o seu funcionamento. É por meio dela que corretores imobiliários e fotógrafos são incumbidos de validar as informações de imóveis anunciados e fotografá-los, garantindo a fidedignidade dos anúncios ofertados,

além de acompanhar potenciais clientes,²⁴ a partir da demanda de visitas e novos anúncios os trajetos desses trabalhadores são traçados por meio de algoritmos que visam à ampliação do número de visitas diárias. Se esse aumento no número de visitas é revertido em um maior número de contratos e vendas assinadas, esses trabalhadores facilitam uma maior extração de renda pela plataforma.

Esse conjunto de ferramentas possibilitado pela plataforma contribui para a redução do tempo de vacância do imóvel. Essa redução no tempo de locação é fundamental para a estruturação de negócios de renda, pois permite a antecipação da amortização do capital investido na construção, sendo essencial o papel da plataforma nessa redução da fricção desse tipo de operação (Fields, 2022).²⁵

A oferta, feita pela plataforma, de produtos de capacitação, como cursos de profissionalização e treinamento para gestores de imóveis e síndicos, fornecendo outras mercadorias vinculadas ao setor imobiliário, pode contribuir para uma gestão de propriedades mais eficiente, reduzindo os custos de conserto e seguro e a amortização do capital investido na construção. Ao garantir gestão condominial mais eficiente, é possível reduzir os custos fixos, o que pode contribuir para o aumento da renda, sem que haja alteração no preço do aluguel.

Dessa maneira, eventuais reduções nos gastos feitos pela plataforma com propaganda e *marketing*, para atrair novos clientes, também contribuem para a ampliação da renda extraída. Por isso, a associação Grupo Globo é importante de ser detalhada. A associação contribuiu significativamente para a consolidação da imagem da marca QuintoAndar no Brasil. A partir do avanço da plataforma em novos mercados, as inserções publicitárias tornaram-se

chave para que potenciais locatários conhecessem a plataforma e seus serviços de locação. Assim, as aparições de destaque em programas de elevada audiência, como o *Big Brother Brasil*, programa com a maior audiência da televisão brasileira em 2022 (Pancini, 2022), foram fundamentais para a consolidação da marca.

O resultado desse investimento em propaganda pode ser mensurado a partir do reconhecimento da imobiliária como uma marca *Top of Mind*, no ano seguinte.²⁶ Esse tipo de reconhecimento resulta em vantagens competitivas para as empresas, uma vez que podem reduzir o investimento em ações de comunicação (Bedendo, 2023). Em termos práticos, significa dizer que a redução na propaganda e marketing contribui para uma ampliação das rendas capturadas.

O ecossistema organizado pelo QuintoAndar não se limita à extração de renda imobiliária. Também são ofertados produtos que possibilitam a extração de renda financeira, seja por meio da plataforma ou por meio de suas parcerias. O QuintoAndar oferece serviços de empréstimo e seguro-fiança, parte da renda financeira capturada é decorrente da remuneração por conta de indicação de clientes para empresas financeiras parceiras. Ou seja, caso algum usuário necessite da contratação de um determinado serviço (financiamento, empréstimos, consórcios, seguro-fiança, entre outros), a plataforma, ao indicar um ofertante, recebe uma comissão por essa venda.

Kalinoski e Procopiuck (2022) destacam que algumas plataformas de mercado imobiliário têm adotado *Algorithmic attention rents* (O'Reilly, Strauss e Mazzucato, 2024), em seus portais de anúncios, para ampliar a extração de renda. Não identificamos esses mecanismos considerando os imóveis

ofertados pelo QuintoAndar, porém esses encontram-se disponíveis em um de seus negócios. No SÍndicoNet, prestadores de serviço que anunciam seu trabalho no *marketplace* podem contratar anúncios com diferentes níveis de exposição. Ou seja, para ter uma maior divulgação do seu trabalho, faz-se necessário um pagamento maior que possibilita outra forma de extração de renda feita pela plataforma, as *rendas de atenção*.

A ampliação dos mecanismos de extração de renda também se consolida a partir da oferta de antecipação dos aluguéis pela plataforma. Essa capitalização do aluguel resulta em uma operação similar a um banco, fornecendo dinheiro em troca de juros.²⁷

Isso só foi possível em decorrência do extenso volume de capital moeda, captado por meio das rodadas de investimento. Porém, o movimento que mais intensifica a captura de renda das plataformas é decorrente do processo de centralização de capital feito pelo QuintoAndar a partir da aquisição de empresas em conjunto com as parcerias com imobiliárias e empresas terceiras. Trata-se de uma transformação importante que a coloca em um local privilegiado na gestão e intermediação imobiliária no mercado brasileiro.

Esse movimento viabiliza “táticas que são facilmente reconhecidas de além do mundo do rentismo, na formação econômica capitalista de maneira geral. Eles compram rivais atuais e potenciais [...], e atuam de outras formas que servem explicitamente para suprimir a competição” (Christophers, 2020, p. 205; tradução nossa). Trata-se, portanto, de um importante movimento na captura de renda imobiliária. Isso fica demonstrado quando analisamos os impactos da aquisição da Casa Mineira e do Imovelweb. Estima-se que essa aquisição

possibilitou que a proporção de acessos totais da plataforma crescesse do intervalo de [10, 20] % para [20, 50] %, ²⁸ considerando todo o país (Cade, 2020).

Existe, portanto, uma expansão das estratégias de captura de renda adotadas pelo QuintoAndar. A arquitetura da plataforma se mostra essencial na organização e adição de múltiplos negócios e parceiros, consolidando a atuação como uma plataforma rentista (Christophers, 2020), incorporando negócios e produtos que transcendem a gestão tradicional de contratos de locação.

Parte da literatura de plataformas discute o papel do núcleo de um ecossistema na organização de negócios e de que maneira a abertura da plataforma possibilita isso (Eckhardt, Ciuchta e Carpenter, 2018). Analisando o caso do QuintoAndar, observamos que a abertura é fundamental para a atração de novas imobiliárias; e, por meio delas, a plataforma expande sua captura de renda imobiliária.

A atração de novas imobiliárias contribui para os chamados “efeitos de rede cruzados” (Gawer e Cusumano, 2014). Esses efeitos são observados quando o crescimento dos fornecedores de uma plataforma contribui positivamente para o crescimento dos seus usuários e consumidores, e vice-versa. Assim, esse aumento no número de imóveis ofertados contribui para o aumento do número de usuários da plataforma e, consequentemente, da captura de renda feita por ela. Isso é potencializado com o reconhecimento da plataforma como uma marca *Top of Mind*. Dada a associação entre a marca e imobiliárias no imaginário da população, mais imobiliárias buscam a parceria com a plataforma, o que contribuiu com o

aumento da sua oferta e o aumento do número de potenciais clientes, reverberando em uma ampliação da renda imobiliária capturada.

Considerações finais

Ao longo deste artigo, buscamos apresentar as plataformas como uma estrutura central na organização e coordenação da reestruturação do mercado de locação residencial no Brasil. Ao “seguir o dinheiro” proveniente de investidores institucionais, por meio das rodadas de investimento, identificamos de que maneira esses recursos garantiram a centralização de capital e sua reorganização a partir da atuação do QuintoAndar. Ao fazer isso, contribuímos com a lacuna teórica identificada por Reuver, Sørensen e Basole (2018), apresentando um estudo longitudinal da evolução de uma plataforma, especificamente de mercado imobiliário, e a consolidação do seu ecossistema.

Ao se lançar primeiro no mercado, oferecendo uma alternativa ante as garantias locatícias tradicionais do mercado, o QuintoAndar garantiu vantagens competitivas importantes, típicas de empresas pioneiras (Täuscher e Laudien, 2018). Por mais que essas inovações sejam importantes, elas contribuem para o crescimento da empresa apenas quando sustentadas por intensivos aportes financeiros feitos por investidores institucionais.

Foi demonstrado como essas rodadas de investimento, em um primeiro momento, garantem a manutenção dos seus negócios mesmo em situações de perdas constantes, até que a empresa atinja operações sustentáveis,

conforme previsto por Kenney e Zysman (2019). Reitera-se como esse investimento de capital deve ser entendido como um importante instrumento para a centralização de capital no setor, sobretudo a partir da aquisição de novas empresas por possibilitar a expansão do mercado de locação e dos novos negócios, além de garantir mais poder ao ecossistema, graças ao maior controle de informações e dados (Roger, et al., 2024).

A arquitetura da plataforma se mostra essencial para agregar essas novas empresas e os novos negócios na construção de um ecossistema que possibilita a expansão de novos mercados, que se intensificam com a parceria com imobiliárias tradicionais, estabelecidas em diferentes locais.

Ao incorporar em seu ecossistema mais de 300 imobiliárias parceiras e atuar em 75 municípios brasileiros (QuintoAndar, 2022; Fernandes, 2023), a plataforma reorganiza o mercado de locação brasileiro, “um mercado privado, fragmentado e pulverizado” (Guerreiro, Rolnik e Marín-Toro, 2022, p. 457) por meio da intermediação feita pela sua plataforma, centralizando-o e possibilitando sua atuação no contexto nacional brasileiro.

A expansão do mercado de locação não pode ser entendida como uma superação dos obstáculos históricos característicos da urbanização brasileira para a expansão do capital financeiro. Por mais expressivo que esse avanço seja, ele apresenta limitações, identificadas a partir da periodização da atuação da empresa, como a dificuldade do avanço da plataforma nos municípios das regiões Norte e Nordeste. Mas esse avanço permite que o capital estrangeiro investido avance para novos mercados, até então pouco explorados.

Diferentemente do que foi argumentado por Kalinoski e Procopiuck (2022), não se trata de um modelo no qual “a empresa imobiliária tradicional é substituída por *proptechs*, plataformas digitais que têm sua própria estrutura financeiraizada” (p. 124). O que observamos é que a reorganização do mercado de locação, se estrutura por meio de múltiplas parcerias com imobiliárias tradicionais. A reestruturação do mercado de locação coloca a intermediação das plataformas no centro desse processo, e, para que isso ocorra, é fundamental a conexão com imobiliárias existentes, uma vez que elas possuem uma penetração nesse mercado fragmentado.

Isso apresenta uma significativa diferença para a inserção de capital estrangeiro no mercado imobiliário brasileiro quando comparado aos modelos de *multifamily* que se desenvolvem no país e aos proprietários corporativos, tradicionais dos países centrais. Nesses casos, a centralização da propriedade imobiliária tem uma relação direta com a terra, além da necessidade de uma gestão localizada. Tais características não são intrínsecas ao modelo de centralização do direito à renda imobiliária decorrente da gestão de contratos de locação. Uma vez que essa centralização possibilita o avanço nos fragmentos pulverizados nos municípios – sem se vincular diretamente com o local, dado que a responsabilidade pela gestão dos imóveis é de competência das imobiliárias parceiras e não é da plataforma. Assim, a intermediação centralizada na plataforma permite a remuneração de seus investidores por meio de uma parcela das rendas imobiliárias, sem que esses sejam proprietários dos imóveis.

A ampliação dos mecanismos de captura de renda ganha destaque, sobretudo considerando as economias de escala possíveis dado o

volume de imóveis gerenciados e intermediados pela plataforma. Essas inovações posicionam o QuintoAndar como a maior plataforma de mercado imobiliário brasileira, tornando-o um ator importante do mercado de locação residencial, capaz de impor transformações nas relações entre proprietários, inquilinos e imobiliárias e no espaço construído.

Com isso, observamos o avanço de relações nas quais o “proprietário é um investidor” e o espaço construído passa “a requerer retorno financeiro competitivo ao capital portador de juros” (Kalinowski e Procopiuck, 2022, pp. 123-124) e outros desdobramentos que impõem o racional financeiro no urbano.

O desenvolvimento recente de melhorias da plataforma focadas em incorporadoras, gestoras de fundos e empreendimentos *multifamily* indica um avanço da empresa nesse tipo de proprietário, que compara os rendimentos imobiliários com outros tipos de investimento, um esforço que parece refletir

a “tangibilização” mencionada por Shimbo e Sanfelici (2023). Ainda que esteja disponível para apenas um perfil específico de proprietários, os que possuem mais de cinco imóveis anunciados, existem outros negócios que contribuem para introjetar esse racional financeiro no mercado habitacional, como a antecipação do aluguel. Por meio dela, torna-se a capitalização do aluguel algo corriqueiro no cotidiano do locador típico, reforçando a importância do valor do dinheiro no tempo.

A reestruturação aqui analisada se manifesta em impactos não apenas no mercado de locação, mas também na dinâmica urbana como um todo, ultrapassando limites territoriais do Estado-Nação, se espraiando para a América Latina. Assim, ficou evidente como a centralização de capitais articulada na empresa tem contribuído para reconfigurar as estratégias rentistas de acumulação e influenciado a produção do espaço urbano.

[1] <https://orcid.org/0000-0002-1577-8638>

Universidade de São Paulo, Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Programa de Pós-Graduação em Arquitetura e Urbanismo. São Paulo, SP/Brasil.
lucas.batista@usp.br

Nota de agradecimento

O presente trabalho foi realizado com apoio da Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior – Brasil (Capes) – Código de Financiamento 001. Este artigo se insere no projeto do “Observatório Nacional de monitoramento e avaliação de dinâmicas imobiliárias e fundiárias”. Além disso, agradeço aos pareceristas, pelas inúmeras sugestões de melhorias, e às professoras Beatriz Rufino e Desiree Fields, que acompanharam o desenvolvimento deste artigo.

Notas

- (1) Ao longo deste texto serão destacados diferentes tipos de investidores e gestores de ativos. Todos eles podem atuar gerindo recursos próprios ou de terceiros. Adotaremos as seguintes definições para cada um deles: *Asset Managers* são responsáveis por realizar investimentos de terceiros. Normalmente são estruturados a partir de fundos de investimento, uma estrutura com características legais que define as premissas de alocação dos investimentos como tipo, localização, período, etc. (Christophers, 2023). *Growth Equity* são investidores que normalmente aportam recurso em empresas já consolidadas no mercado. *Hedge Funds* são investidores de risco que operam contraindo empréstimos volumosos. *Venture Capital* são investidores de risco. Fundo de *early-stage* são fundos de investimentos em empresas no início do desenvolvimento de suas operações.
- (2) A assinatura digital obrigatória na formalização dos contratos pela plataforma é feita online. Esse método dispensa o reconhecimento de firmas em cartórios, uma prática que era comumente adotada no setor imobiliário.
- (3) Considerando os maiores portais de anúncio do Brasil (Conselho Administrativo de Defesa Econômica – Cade, 2020), sendo esses Grupo Zap, OLX e Imovelweb – antes da sua aquisição pelo QuintoAndar, todos cobravam uma determinada mensalidade para o anúncio de ofertas imobiliárias em seus sites de classificados.
- (4) Em 2015, a escolha de um fiador representava 47% da garantia para a locação residencial utilizadas no mercado, e o adiantamento do pagamento de aluguel, ou caução, era utilizado em 34% das vezes (Secovi, 2015).
- (5) O *Valor Econômico* é parte do Grupo Globo. O conglomerado midiático foi proprietário do Grupo Zap, detentor de dois dos três maiores portais de anúncios imobiliários no Brasil, entre os anos de 2001 e 2020, quando a empresa foi vendida para a OLX (G1, 2020; Globo, 2021).
- (6) Do original: “1) de uma parcela de renda fundiária; 2) de uma parcela de juro sobre o capital investido na construção, incluindo o lucro para o empresário da construção 3) de uma parcela de custos de conserto e seguro; 4) de uma parcela que amortiza o capital investido na construção, incluindo o lucro, em prestações anuais, na proporção em que a casa gradativamente se deteriora” (Engels, 2015, p. 56).
- (7) Esse tipo de operação pode ser feito por empresas de capital aberto a partir da abertura de capital na bolsa, como descrito por Lencioni (2014), ou empresas de capital fechado, conforme descrito neste artigo.
- (8) Entende-se que a principal diferença entre um portal de anúncios e um *marketplace* é que o segundo oferece um ambiente institucional regulado para as transações que ocorram em seu *site*. Para mais detalhes, vide Täuscher e Laudien (2018).
- (9) Ver *site* do Sindiconet. Disponível em: <https://www.sindiconet.com.br/portalsindiconet/quemsomos>. Acesso em: 6 jan 2024.
- (10) Empresa focada no mercado de baixa renda e antiga *holding* da Camargo Corrêa S.A.
- (11) Segundo o memorando elaborado pela LPS Brasil a seus acionistas (2023), a parceria teria a duração de um período teste de um ano. Até o momento, não foram encontradas comunicações que indiquem a sua continuação ou extinção no *site* da companhia.
- (12) No caso de vendas de imóveis originados pela plataforma, também há uma remuneração, porém essa porcentagem não foi identificada.

- (13) Trata-se de “edifícios que não compõem um condomínio (soma de frações de propriedade), mas são uma única propriedade, que aluga frações, num modelo de gestão centralizada e padronizada” (Guerreiro, Rolnik e Marín-Toro, 2022, p. 457).
- (14) Desenvolvido por meio de uma associação entre a Cyrela, SKR e o Canada Pension Plan Investment Board (CPPIB), o empreendimento possui 220 unidades mobiliadas para locação de curta e média duração (entre três meses e um ano), sendo o primeiro de oito imóveis que serão construídos, com essa finalidade, em bairros de alta renda na capital (Pinheiros, Moema, Vila Mariana, Vila Madalena, Perdizes e Brooklin) (Tieghi, 2023).
- (15) O QuintoAndar possui um tempo médio de vacância, entre disponibilização da unidade na plataforma e assinatura de contrato, de 13 dias no bairro de Pinheiros (Tieghi, 2023). No mesmo município o tempo médio para a locação de um imóvel varia entre 35 e 84 dias (Secovi, 2023).
- (16) Um exemplo claro dessas perdas é o seguro-fiança, que inicialmente representava 7,5% do preço da locação, tornando insustentável o negócio da plataforma (Latitud, 2024). A redução desse custo só foi possível após alguns anos, com o aumento do número de contratos gerenciados, garantindo economias de escala que se somaram a análises de risco dessa operação.
- (17) (*) Municípios cuja atuação também abrangia suas regiões metropolitanas.
- (18) No ano de 2025, não foram encontrados imóveis ofertados pelo QuintoAndar nos municípios do Norte mencionados. Atualmente dos 69 municípios que o QuintoAndar oferta locação, apenas um encontra-se nessas regiões, sendo este Salvador, o que demonstra uma limitação no processo de expansão territorial.
- (19) (**) Principal portal de anúncios do México e da Argentina.
- (20) Em 2019, a empresa possuía aproximadamente 3,9 milhões de anúncios (Bertão, 2019). Além de anúncios imobiliários, o Imovelweb também fornecia em seu site mecanismos de financiamento oferecidos por empresas terceiras visando à ampliação das vendas e locações viabilizadas pelo *marketplace*. Isso era feito por meio de diferentes formas, como: financiamento, empréstimos, consórcios, financiamentos coletivos, leilões e seguro-fiança (Flach, 2020).
- (21) No ano de 2019, a plataforma passou a ofertar a antecipação dos aluguéis para seus clientes, considerando o fluxo de recebimentos futuros. Proprietários de imóveis que são geridos pela plataforma podem solicitar receber o aluguel antecipado, antes da data estipulada em contrato, sendo descontada uma porcentagem. No ano seguinte, a antecipação foi ampliada, de uma única parcela para seis, por meio da parceria com uma empresa de serviços financeiros, uma *fintech* (Forbes Money, 2020).
- (22) Essa relação “empresa para empresa”, *business to business* (B2B), possibilita a corretores e imobiliárias dos municípios de São Paulo, Rio de Janeiro, Belo Horizonte e Porto Alegre listar imóveis para a venda na plataforma (Imóveis de Valor, 2022b).
- (23) A fraude consiste na exclusão do corretor imobiliário que intermediou as negociações de compra ou locação de um imóvel, visando ao não pagamento da taxa de comissão e corretagem, mesmo que os serviços tenham sido prestados.
- (24) Acerca dos trabalhos sob demanda, ou *gig-economy labour*, veja-se Fields e Rogers (2021) e Kenney e Zysman (2016).

- (25) A alteração na velocidade de circulação de capital no mercado de locação residencial possui um caráter transnacional, visando replicar a mesma lógica a outros países latino-americanos. A consolidação do modelo de negócios sem fiador possibilitou a replicação desse mesmo negócio no México. A escolha por esse país foi justificada pelo CEO e cofundador da plataforma devido à similaridade do mercado de locação mexicano com o brasileiro, porém o primeiro ainda carecia de um desenvolvimento efetivo no processo de digitalização, o que resultava em uma importante oportunidade de negócio (Thiegi, 2022b). A operação iniciou-se adotando a marca Benvi como uma subsidiária do QuintoAndar, que nos anos seguintes foi absorvida pela Inmuebles24, visando facilitar a comunicação com o público mexicano (Sakate, 2022; Loureiro, 2024). Ainda é cedo para avaliar os impactos dessa transformação no país, porém observa-se que a coordenação da plataforma tem contribuído para a transformação social do espaço em uma escala continental.
- (26) *Top of Mind* é um levantamento estatístico realizada pelo Instituto Datafolha desde 1991. A pesquisa busca identificar as marcas mais associadas a determinados produtos ou serviços, categorizadas como "marcas que não saem da cabeça do consumidor" Disponível em: <https://datafolha.folha.uol.com.br/produtos/top-of-mind/>. Acesso em: 20 jan 2025.
- (27) Aqui, essa capitalização se difere de outras pesquisas que tratam a “assetização” de aluguéis, uma vez que a antecipação é utilizada pelos proprietários, e não pela plataforma para obtenção de crédito e expandir seus negócios como apresentado por Fields (2018).
- (28) Para esse cálculo, assumimos que a Casa Mineira e o Imovelweb mantiveram a proporção de acessos totais em sites de classificados online de imóveis no Brasil, de março de 2020, quando foram adquiridos pelo QuintoAndar em 2021. Os números apresentados em colchetes [a, b] representam o intervalo da proporção dos acessos. Eles são apresentados dessa forma pois o parecer restringe diversas informações.

Referências

- ADNER, R. (2017). Ecosystem as structure: an actionable construct for strategy. *Journal of management*, v. 43, n. 1, pp. 39-5.
- AGLIETTA, M. (1986). *Regulación y Crisis del Capitalismo*. Mexico, Siglo Veintiuno Editores.
- BARNES, S. (2019). Negotiating the platform pivot: From participatory digital ecosystems to infrastructures of everyday life. *Geography compass*, v. 13, n. 9.
- BATISTA, L. M. T. R. (2021). *Morar online: a emergência das plataformas de mercado imobiliário e a locação residencial no município de São Paulo*. Dissertação de mestrado. São Paulo, Fundação Getúlio Vargas.
- BEDENDO, M. (2023). Minha marca é “top of mind”, e agora?. *Exame*. Disponível em: https://exame.com/colunistas/branding-consumo-negocios/minha-marca-e-top-of-mind-e-agora/?utm_source=copiaecola&utm_medium=compartilhamento. Acesso em: 10 abr 2024.
- BERTÃO, N. (2019). Veja 4 plataformas para quem quer vender ou comprar imóveis. *Valor Econômico*. Disponível em: <https://valorinveste.globo.com/produtos/imoveis/noticia/2019/10/26/veja-4-plataformas-para-quem-quer-vender-ou-comprar-imoveis.ghtml>. Acesso em: 6 jan 2024.
- BESWICK, J. et al. (2016). Speculating on London's housing future: The rise of global corporate landlords in ‘post-crisis’ urban landscapes. *City*, v. 20, n. 2, pp. 321-341.

- BONATELLI, C. (2022). Plano&Plano vai além do Casa Verde Amarela e lança edifício com foco em locação. *Estadão*. Disponível em: <https://imoveis.estadao.com.br/noticias/plano-plano-vai-alem-do-casa-verde-e-amarela-e-lanca-edificio-com-foco-em-locacao/>. Acesso em: 20 out 2024.
- BORGES, I. (2023). “Grandes Grupos Econômicos, o Valor do Dinheiro no Tempo (TVM) e as transformações recentes na incorporação imobiliária: o caso do empreendimento Reserva Raposo”. In: RUFINO, B.; BORGES, I.; NAKAMA, V. (org.). *Financeirização e metropolização do espaço: imobiliário e infraestruturas sob domínio de grandes grupos econômicos*. São Paulo, Letra Capital.
- CADE – Conselho Administrativo de Defesa Econômica (2020). Parecer 15/2020/CGAA1/SGA1/SG/CADE. Brasília, Cade.
- CAPUTO, V. (2018). QuintoAndar recebe R\$ 250 mi em rodada de investimentos. *Época Negócios*. Disponível em: <https://epocanegocios.globo.com/empreendedorismo/noticia/2018/11/quintoandar-recebe-r-250-mi-em-rodada-de-investimentos.html>. Acesso em: 6 jan 2024.
- CHRISTOPHERS, B. (2020). *Rentier Capitalism: who owns the economy, and who pays for it?*. Londres, Verso Books.
- _____. (2023). *Our lives in their portfolios: why asset managers own the world*. Londres, Verso Books
- COOIMAN, F. (2024). Imprinting the economy: the structural power of venture capital. *Environment and Planning A: Economy and Space*, v. 56, n. 2, pp. 586-602.
- DE REUVER, M.; SØRENSEN, C.; BASOLE, R. C. (2018). The digital platform: a research agenda. *Journal of Information Technology*, v. 33, n. 2, pp. 124-135.
- ECKHARDT, J. T.; CIUCHTA, M. P.; CARPENTER, M. (2018). Open innovation, information, and entrepreneurship within platform ecosystems. *Strategic Entrepreneurship Journal*, v. 12, n. 3, pp. 369-391.
- EMBRAESP (2023). *Ranking das vendedoras*. Disponível em: <https://embraesp.com.br/wp-content/uploads/2024/06/Rankings-Vendedoras-2023.pdf>. Acesso em: 2 dez 2024.
- ENGELS, F. (2015) *Sobre a questão da moradia*. São Paulo, Boitempo.
- ÉPOCA NEGÓCIOS (2016). *Cyrela fecha parceria com QuintoAndar, startup que quer ser o ‘Uber das imobiliárias’*. Disponível em: <https://epocanegocios.globo.com/Tecnologia/noticia/2016/03/cyrela-fecha-parceria-com-quintoandar-startup-que-quer-ser-o-uber-das-imobiliarias.html>. Acesso em: 6 jan 2024.
- FERNANDES, V. (2022). QuintoAndar lança serviço exclusivo para “Proprietários Multi”. *Forbes*. Disponível em: <https://forbes.com.br/forbes-money/2022/11/quintoandar-lanca-servico-exclusivo-para-proprietarios-multi/>. Acesso em: 6 jan 2024.
- _____. (2023). Rede QuintoAndar completa um ano com 300 imobiliárias parceiras. *Forbes*. Disponível em: <https://forbes.com.br/forbes-money/2023/05/rede-quintoandar-completa-um-ano-com-300-imobiliarias-parceiras/>. Acesso em: 6 jan 2024.
- FIELDS, D. (2014). The rise of corporate landlords. The Institutionalization of the Single-Family Rental Market and Potential Impacts on Renters. Disponível em: https://www.saje.net/wp-content/uploads/2021/04/RTC.DF_report.FINALPROOF-July2_2013.pdf. Acesso em: 20 out 2024.
- _____. (2018). Constructing a New Asset Class: Property-led Financial Accumulation after the Crisis. *Economic Geography*, v. 94, n. 2, pp. 118-140.
- _____. (2022). Tech and finance firms buying up homes doesn’t bode well for everyone else. *Washington Post*. Disponível em: <https://www.washingtonpost.com/outlook/2022/01/04/corporate-landlords-silicon-valley/>. Acesso em: 6 jan 2024.
- FIELDS, D.; BISSELL, D.; MACRORIE, R. (2020). Platform methods: studying platform urbanism outside the black box. *Urban Geography*, v. 41, n. 3, pp. 462-468.

- FIELDS, D.; ROGERS, D. (2020). Toward a Critical Housing Studies Research Agenda on Platform Real Estate. *Housing, Theory and Society*, v. 1, n. 24.
- FIELDS, D.; UFFER, S. (2016). The financialisation of rental housing: A comparative analysis of New York City and Berlin. *Urban Studies*, v. 53, n. 7, pp. 1486-1502.
- FIX, M. (2011). *Financeirização e transformações recentes no circuito imobiliário no Brasil*. Tese de doutorado. Campinas, Universidade Estadual de Campinas.
- FLACH, N. (2020). Imovelweb se transforma em plataforma de serviços financeiros. *Exame*. Disponível em: <https://exame.com/revista-exame/imovelweb-se-transforma-em-plataforma-de-servicos-financeiros/>. Acesso em: 6 jan 2024.
- FONTES, S. (2022). QuintoAndar compra startup Noknox e avança em serviços para condomínios. *Valor Econômico*. Disponível em: <https://valor.globo.com/empresas/noticia/2022/03/03/quintoandar-compra-startup-noknox-e-avana-em-servios-para-condomnios-.ghtml>. Acesso em: 20 out 2024.
- FORBES MONEY (2020). QuintoAndar amplia antecipação de recebíveis para proprietários de imóveis. *Forbes Money*. Disponível em: <https://forbes.com.br/forbes-money/2020/11/quintoandar-amplia-antecipacao-de-recebiveis-para-proprietarios-de-imoveis/>. Acesso em: 20 out 2024.
- FRANCO, F. T. S. R. (2019). *Tijolos de papel: dimensões territoriais da isenção tributária dos fundos de investimento imobiliário no Brasil*. Dissertação de mestrado. São Paulo, Fundação Getúlio Vargas.
- G1 (2020). OLX conclui compra de 100% do Grupo Zap por R\$ 2,9 bilhões. *G1*. Disponível em: <https://g1.globo.com/economia/negocios/noticia/2020/11/03/olx-conclui-compra-do-grupo-zap-por-r-29-bilhoes.ghtml>. Acesso em: 20 out 2024.
- GAWER, A. (2014). Bridging differing perspectives on technological platforms: toward an integrative framework. *Research Policy*, v. 43, n. 7, pp. 1239-1249.
- GAWER, A.; CUSUMANO, M. A. (2014). Industry platforms and ecosystem innovation. *Journal of product innovation management*, v. 31, n. 3, pp. 417-433.
- GLOBO (2021). 2001 – Aquisição do Planeta Imóvel, futuro ZAP. *Globo*, 2021. Disponível em: <https://historia.globo.com/historia-grupo-globo/1985-2004/noticia/2001-compra-do-planeta-imovel-futuro-zap.ghtml>. Acesso em: 20 out 2024.
- GRUPOQUINTOANDAR (s.d.). *O Grupo QuintoAndar em números*. Disponível em: <https://historia.globo.com/historia-grupo-globo/1985-2004/noticia/2001-compra-do-planeta-imovel-futuro-zap.ghtml>. Acesso em: 20 out 2024.
- GUERREIRO, I. de A.; ROLNIK, R.; MARÍN-TORO, A. (2022) Gestão neoliberal da precariedade: o aluguel residencial como nova fronteira de financeirização da moradia. *Cadernos MetrÓpole*. São Paulo, v. 24, n. 54, pp. 451-476.
- IMÓVEIS DE VALOR (2022a). Compactos dominam lançamentos de alto padrão. *Valor Econômico*. Disponível em: <https://valor.globo.com/patrocinado/imoveis-de-valor/noticia/2022/06/10/compactos-dominam-lancamentos-de-alto-padrao.ghtml>. Acesso em: 20 out 2024.
- _____. (2022b). O cliente hoje chega muito mais informado na hora de fazer negócio. *Valor Econômico*. Disponível em: <https://valor.globo.com/patrocinado/imoveis-de-valor/noticia/2022/06/03/o-cliente-hoje-chega-muito-mais-informado-na-hora-de-fazer-negocio.html>. Acesso em: 20 out 2024.
- JACOBIDES, M. G.; CENNAME, C; GAWER, A. (2018). Towards a theory of ecosystems. *Strategic Management Journal*, v. 39, n. 8, pp. 2255-2276.

- JULIO, R. (2019). Com aporte de US\$ 250 milhões, QuintoAndar se torna o mais novo unicórnio brasileiro. *Época Negócios*. Disponível em: <https://epocanegocios.globo.com/Empresa/noticia/2019/09/epoca-negocios-softbank-lidera-investimento-de-us250-mi-no-portal-quintoandar-que-ja-mira-exterior.html>. Acesso em: 6 jan 2024.
- _____. (2021). QuintoAndar recebe novo aporte, é avaliado em US\$ 4 bilhões e anuncia expansão para o México. *Pequenas Empresas & Grandes Negócios*. Disponível em: <https://revistapegn.globo.com/Startups/noticia/2021/05/quintoandar-recebe-novo-aporte-e-avaliado-em-us-4-bilhoes-e-anuncia-expansao-para-o-mexico.html>. Acesso em: 6 jan 2024.
- KALINOSKI, R.; PROCOPIUCK, M. (2022). Financeirização imobiliária em dois momentos: da produção à ocupação via proptechs. *Cadernos Metrópole*. São Paulo, v. 24, n. 53, pp. 119-146.
- KENNEY, M.; ZYSMAN, J. (2016). The Rise of the Platform. *Economy Issues in science and technology*, v. 32, n. 3, pp. 61-69.
- _____. (2019). Unicorns, Cheshire cats, and the new dilemmas of entrepreneurial finance. *Venture Capital*, v. 21, n. 1, pp. 35-50.
- LANGLEY, P.; LEYSHON, A. (2017). Platform capitalism: The intermediation and capitalisation of digital economic circulation. *Finance and Society*, v. 3, n. 1, pp. 11-31.
- LATITUD (2024). The Growth Playbook of André Penha, Quinto Andar. Disponível em: https://www.youtube.com/watch?v=NQzvXt1d_j0. Acesso em: 20 out 2024.
- LENCIONI, S. (2014). Reestruturação imobiliária: uma análise dos processos de concentração e centralização do capital no setor imobiliário. *EURE*. Santiago, v. 40, n. 120, pp. 29-47.
- LOUREIRO, R. (2024). QuintoAndar dá “adiós” para a Benvi e reestrutura operação no México. *Neofeed*. Disponível em: <https://neofeed.com.br/startups/quintoandar-da-adios-para-a-benvi-e-reestrutura-operacao-no-mexico/>. Acesso em: 20 out 2024.
- LPS BRASIL (2023). *Fato Relevante*. Disponível em: <https://api.mziq.com/mzfilemanager/v2/d/d9f40e0f-bb9b-4a75-bbe8-6f97b00b1983/62666a07-0b8c-6859-3410-998cf5759de8?origin=1>. Acesso em: 20 out 2024.
- MANZONI JR., R. (2021). QuintoAndar capta US\$300 milhões e já vale US\$4 bilhões, mais que Cyrela e MRV juntas. *Neofeed*. Disponível em: <https://neofeed.com.br/blog/home/quintoandar-capta-us-300-milhoes-e-ja-vale-us-4-bilhoes-mais-que-cyrela-e-mrv-juntas/>. Acesso em: 6 jan 2024.
- MERCADO IMOBILIÁRIO (2019). *CIPA e QuintoAndar fazem parceria para facilitar a locação de imóveis*. Disponível em: <https://www.mercadoimobiliario.net/cipa-e-quintoandar-anunciam-parceria-para-desburocratizar-a-locacao-de-imoveis-no-rio/>. Acesso em: 20 out 2024.
- MCELROY, E. (2020). Property as technology. *City*, v. 24, n. 1-2, pp. 112-129.
- MIGOZZI, J. (2023). The good, the bad and the tenant: Rental platforms renewing racial capitalism in the post-apartheid housing market. *Environment and Planning D: Society and Space*, v. 42, n. 4, pp. 534-558.
- NAKAMA, V. (2023). “Os Fundos de Investimento Imobiliário na reestruturação ampliada da metrópole de São Paulo”. In: RUFINO, B.; BORGES, I.; NAKAMA, V. (org.). *Financeirização e metropolização do espaço: imobiliário e infraestruturas sob domínio de grandes grupos econômicos*. São Paulo, Letra Capital.
- NEIVA, L. (2019). Como se cria um unicórnio? No caso do QuintoAndar, virando pelo avesso o perrengue de alugar um imóvel. *Project Draft*. Disponível em: <https://www.projtodraft.com/como-se-cria-um-unicornio-no-caso-do-quintoandar-virando-pelo-avesso-o-perrengue-de-alugar-um-imovel/>. Acesso em: 6 jan 2024.

- O'REILLY, T.; STRAUSS, I.; MAZZUCATO, M. (2024). Algorithmic attention rents: a theory of digital platform market power. *Data and Policy*, v. 6.
- PACCOUD, A. (2017). Buy-to-let gentrification: extending social change through tenure shifts. *Environment and Planning A*, v. 49, n. 4, pp. 839-856.
- PANCINI, L. (2022). Como o BBB se tornou a maior audiência da TV brasileira em 2022. *Exame*. Disponível em: <https://exame.com/casual/como-o-bbb-se-tornou-a-maior-audiencia-da-tv-brasileira-em-2022/>. Acesso em: 6 jan 2024.
- PASTERNAK, S.; BÓGUS, L. M. M. (2014). Habitação de aluguel no Brasil e em São Paulo. *Caderno CRH*, v. 27, n. 71.
- QUINTÃO, C. (2019). HM vai alugar imóveis por meio do QuintoAndar. *Valor Econômico*. Disponível em: <https://valor.globo.com/empresas/noticia/2019/06/25/hm-vai-alugar-imoveis-por-meio-do-quinto-andar.ghtml>. Acesso em: 20 out 2024.
- _____. (2021). QuintoAndar Fecha aquisição. *Valor Econômico*. Disponível em: <https://valor.globo.com/empresas/noticia/2021/03/17/quintoandar-fecha-aquisicao.ghtml>. Acesso em: 20 out 2024.
- QUINTOANDAR (2021). *Os números bilionários da maior imobiliária digital do Brasil*. Disponível em: <https://www.quintoandar.com.br/guias/dados-indices/numeros-bilionarios-da-maior-imobiliaria-digital-do-brasil/>. Acesso em: 20 out 2024.
- _____. (2022). *QuintoAndar chega no México com nova marca internacional 'Benvi'*. Disponível em: <https://imprensa.quintoandar.com.br/2022/06/21/quintoandar-chega-no-mexico-com-nova-marca-internacional-benvi/>. Acesso em: 20 out 2024.
- _____. (2023). QuintoAndar foca em gestoras de fundos e incorporadoras em nova fase da frente dedicada a investidores de imóveis. *Valor Econômico*. Disponível em: <https://valor.globo.com/conteudo-de-marca/quintoandar/noticia/2023/12/05/quintoandar-foca-em-gestoras-de-fundos-e-incorporadoras-em-nova-fase-da-frente-dedicada-a-investidores-de-imoveis.ghtml>. Acesso em: 20 out 2024.
- RAYMOND, et al. (2016). Corporate landlords, institutional investors and displacement: eviction rates in single family rentals. FRB Atlanta Community and Economic Development Discussion Paper.
- REUTERS (2018). General Atlantic leads \$64 million investment in rental website QuintoAndar. *Reuters*. Disponível em: <https://www.reuters.com/article/-world-/americas-/general--atlantic--leads-64-million-investment-in-rental-website-quintoandar-idUSKCN1NW1B1-/>. Acesso em: 20 out 2024.
- RODRIGUES, R. (2021). QuintoAndar compra Navent e entra em cinco países. *Valor Econômico*. Disponível em: <https://valor.globo.com/empresas/noticia/-2021/-12/23/quintoandar-compra-navent-e-entra-em-cinco-paises.ghtml>. Acesso em: 20 out 2024.
- ROGERS, D. et al. (2024). Proptech and the private rental sector: New forms of extraction at the intersection of rental properties and platform rentierisation. *Urban Studies*, v. 61, n. 14, pp. 2778-2794.
- RONAN, G. (2019). *Parceria quer facilitar aluguel de imóveis em BH*. Estado de Minas. Disponível em: https://www.em.com.br/app/noticia/economia/2019/04/05/internas_economia,1044229/parceria-quer-facilitar-aluguel-de-imoveis-em-bh.shtml. Acesso em: 20 out 2024.
- ROSE, J. (2020). This map lets you report landlords using tech to screw over tenants. *Vice*, ago. Disponível em: https://www.vice.com/en_ca/article/wxqkqb/this-map-lets-you--report-landlords--using-tech-to-screw-over-tenants. Acesso em: 18 ago 2020.
- RUFINO, M. B. C. (2017). "Financeirização do imobiliário e transformações na produção do espaço: especificidades da reprodução do capital e expansão recente na metrópole paulistana". In: FERREIRA, A.; RUA, J.; MATTOS, R. C. de (org.). *Metropolização: espaço, cotidiano e ação*. Rio de Janeiro, Consequência.

- SADOWSKI, J. (2019). When data is capital: Datafication, accumulation, and extraction. *Big Data and Society*, v. 6, n. 1.
- _____. (2020). The Internet of Landlords: Digital Platforms and New Mechanisms of Rentier Capitalism. *Antipode*, v. 52, n. 2, pp. 562-580.
- SAKETE, M. (2021). QuintoAndar compra grupo dono do Imovelweb e cresce na América Latina. *Exame*. Disponível em: <https://exame.com/mercado-imobiliario/quintoandar-compra-navent-dono-do-imovelweb-e-presente-em-7-paises/>. Acesso em: 20 out 2024.
- _____. (2022). Brazilian Unicorn QuintoAndar begins regional expansion with move into Mexico. *Bloomberg Línea*. Disponível em: <https://www.bloomberglinea.com/english/quintoandar-begins-regional-expansion-with-move-into-mexico/>. Acesso em: 20 out 2024.
- SANFELICI, D. (2013). Financeirização e a produção do espaço urbano no Brasil: uma contribuição ao debate. *EURE*. Santiago, v. 39, n. 118, pp. 27-46.
- SANTANA, W. (2022). Globo aposta no ramo imobiliário e pega uma fatia do QuintoAndar. *InfoMoney*. Disponível em: <https://www.infomoney.com.br/negocios/globo-aposta-no-ramo-imobiliario-e-pegua-uma-fatia-do-quintoandar/>. Acesso em: 6 jan 2024.
- SECOVI (2015). *Valor de locação permanece estável pelo segundo mês consecutivo na Capital*. Disponível em: <https://secovi.com.br/valor-de-locacao-permanece-estavel-pelo-segundo-mes-consecutivo-na-capital/>. Acesso em: 20 out 2024.
- _____. (2016). *Anuário do Mercado Imobiliário – 2016*. Disponível em: <https://secovi.com.br/downloads/anuario-mercado-imobiliario-2016.pdf>. Acesso em: 20 out 2024.
- _____. (2023). *Pesquisa Mensal de Valores de Locação Residencial*. Disponível em: <https://secovi.com.br/wp-content/uploads/2023/12/202311-pml.pdf>. Acesso em: 20 out 2024.
- SHAW, J. (2018) Platform Real Estate: theory and practice of new urban real estate markets. *Urban Geography*, pp. 1-28.
- SHIMBO, L.; BARAVELI, J. E. (2023). Construção sem urbano: a hipergestão da produção habitacional de empresas de capital aberto no Brasil. *Revista Brasileira de Estudos Urbanos e Regionais*, v. 24.
- SHIMBO, L.; SANFELICI, D. (2023) Globalizing financial valuation: International property consultants in São Paulo. *Finance and Society*, v. 9, n. 1, pp. 35-53.
- TÄUSCHER, K.; LAUDIEN, S. M. (2018) Understanding platform business models: A mixed methods study of marketplaces. *European Management Journal*, v. 36, n. 3, pp. 319-329.
- THOMAS, L. D. W.; AUTIO, E.; GANN, D. M. (2014). Architectural Leverage: Putting Platforms in Context. *Academy of Management Perspectives*, v. 28, n. 2, pp. 198-219.
- TIEGHI, A. L. (2022a). Vila 11 fecha 2022 com três prédios e terá seis no 1º tri. *Valor Econômico*. Disponível em: <https://valor.globo.com/empresas/noticia/2022/12/30/vila-11-fecha-2022-com-tres-predios-e-tera-seis-no-1o-tri.html>. Acesso em: 20 out 2024.
- _____. (2022b). QuintoAndar chega ao México com nome Benvi. *Valor Econômico*. Disponível em: <https://valor.globo.com/empresas/noticia/2022/06/21/quintoandar-chega-ao-mexico-com-nome-benvi.html>. Acesso em: 20 out 2024.
- _____. (2022c). QuintoAndar anuncia parceria com Crédito Real. *Valor Econômico*. Disponível em: <https://valor.globo.com/empresas/noticia/2022/06/08/quintoandar-anuncia-parceria-com-credito-real.html>. Acesso em: 20 out 2024.
- _____. (2023). Greystar prepara estreia da sua operação no Brasil. *Valor Econômico*. Disponível em: <https://valor.globo.com/empresas/noticia/2023/03/15/greystar-prepara-estreia-da-sua-operacao-no-brasil.html>. Acesso em: 20 out 2024.

- TOZI, F. (2020) Da nuvem ao território nacional: uma periodização das empresas de transporte por aplicativo no Brasil. *GeoUsp*, v. 24, n. 3, pp. 487-507.
- TURA, N.; KUTVONEN, A.; RITALA, P. (2017). Platform design framework: conceptualization and application. *Technology Analysis & Strategic Management*, v. 30, n. 8, pp. 881-894.
- VALFRÉ, L. G.; RIBEIRO, M. G. (2020). Um jeito de morar ou de investir? transformações nas estratégias da incorporação imobiliária na era da financeirização. *e-metropolis*, v. 11, n. 42, pp. 31-40.
- VALOR ECONÔMICO (2020). *Destaques*. Valor Econômico. Disponível em: [https:// valor. globo.com/ empresas/noticia/2020/11/10/4cadcc22-destaques.ghtml](https://valor.globo.com/empresas/noticia/2020/11/10/4cadcc22-destaques.ghtml). Acesso em: 20 out 2024.
- VEJA (2018). QuintoAndar recebe R\$ 250 mi e planeja parcerias com imobiliárias. *Veja*. Disponível em: <https://veja.abril.com.br/economia/quintoandar-recebe-r-250-mi-e-planeja-parcerias-com-imobiliarias/> Acesso em: 20 out 2024.
- VITORIO, T. (2021). QuintoAndar expande operação para o Norte, começando por Manaus e Belém. *CNN Brasil*. Disponível em: [https:// www.cnnbrasil. com.br/economia/macroeconomia/quintoandar-expande-operacao-para-o-norte-comecando-por-manaus-e-belem/](https://www.cnnbrasil.com.br/economia/macroeconomia/quintoandar-expande-operacao-para-o-norte-comecando-por-manaus-e-belem/). Acesso em: 20 out 2024.
- WAINWRIGHT, T. (2023). Rental proptech platforms: Changing landlord and tenant power relations in the UK private rental sector? *Environment and Planning A*, v. 55, n. 2, pp. 339-358.

Contribuição de autoria

Lucas Meirelles Toledo Ramos Batista: administração do projeto; análise formal; conceitualização; curadoria de dados; escrita-primeira redação; escrita-revisão e edição; investigação/pesquisa; metodologia; validação; visualização.

Editores: Lucia Bógus e Luiz César de Queiroz Ribeiro
Organizadores do Dossiê: Luiz César de Queiroz Ribeiro e Nelson Diniz

Texto recebido em 9/dez/2024
Texto aprovado em 28/fev/2025

