

Aluguel via plataformas digitais em áreas centrais: hibridização entre moradia e hospedagem

Rental through digital platforms in central areas:
a hybridization between housing and lodging

Iana Ludermir BERNARDINO [I]

Resumo

As áreas centrais tradicionais de algumas cidades brasileiras, convertidas em territórios privilegiados para a promoção imobiliária a partir de políticas públicas estruturantes e de incentivos fiscais, têm recentemente atraído investimentos para a construção de empreendimentos de “unidades compactas”, do tipo estúdio ou de 1 quarto, a serem ofertados para a locação via plataformas digitais. Dissolvendo as fronteiras entre moradia e hospedagem e promovendo o conceito do “aluguel descomplicado”, a nova oferta imobiliária visa atender tanto a investidores quanto a moradores transitórios. A partir do detalhamento do caso do Recife, a pesquisa aborda as inovações no mercado imobiliário decorrentes da consolidação do novo mecanismo de oferta via plataformas, assim como as repercussões dessa dinâmica sobre áreas urbanas concentradoras de tais empreendimentos.

Palavras-chave: aluguel; plataformas digitais; áreas centrais tradicionais; moradia; Recife.

Abstract

The central areas of some Brazilian cities, transformed into privileged territories for real estate development through structuring public policies and tax incentives, have recently attracted investments for the construction of buildings with studios and one-bedroom apartments, which are offered for rent through digital platforms. By dissolving the boundaries between housing and lodging and promoting the concept of “hassle-free rental”, this new real estate supply aims to serve both investors and transient residents. Through a detailed case study of Recife, the study examines the innovations in the real estate market resulting from the consolidation of this new platform-based rental model, as well as the impact of this dynamic on the urban areas hosting such developments.

Keywords: rental; digital platforms; downtown area; housing; Recife.

Introdução

As cidades, de modo geral, podem ser entendidas enquanto a materialização de processos cumulativos de produção do espaço que, condicionados ao modo de produção vigente e às relações que se estabelecem entre as diversas escalas territoriais, revelam dinâmicas sociais, econômicas, políticas e culturais que moldam as formas e funcionalidades urbanas. Assim, as cidades não apenas refletem, mas também reproduzem as contradições do sistema econômico dominante, ao mesmo tempo que servem como palco de conflitos e negociações entre os diferentes agentes que atuam na produção do espaço urbano (Carlos, 2007; Harvey, 2005).

É nessa perspectiva que o trabalho se debruça sobre a análise das dinâmicas imobiliárias das áreas centrais tradicionais de cidades brasileiras, já que algumas delas, a partir da década de 2000, têm atraído a atenção de agentes operadores de transformações de uso do solo e experienciado transformações relevantes sobre o conjunto edificado e o tecido social.

Correspondentes à associação entre o núcleo original de ocupação da cidade, que registra, materialmente, a história da gênese da urbe, e o seu entorno imediato, de ocupação posterior, as áreas centrais resguardam certa centralidade funcional, pela concentração de instituições, de estabelecimentos comerciais e de serviços, assim como a centralidade histórica, por apresentarem o mais largo espectro de tempos históricos representados no seu estoque edificado. Contendo desde edificações em uma condição superlativa de antiguidade, grandes estruturas fabris e portuárias que se tornaram obsoletas, até vazios urbanos e

frentes d'água onde são amplas as possibilidades de produção imobiliária, as áreas centrais, sobretudo aquelas das metrópoles e capitais litorâneas, têm se tornado um território de oportunidades para os processos capitalistas de produção e ressignificação de espaços (Bernardino, 2018).

O retorno do interesse do capital imobiliário para as áreas centrais das cidades brasileiras, segundo Lacerda e Bernardino (2020), acontece sob o respaldo do paradigma do empreendedorismo urbano e fortemente impulsionado por políticas públicas de incentivo financeiro e fiscal dos governos locais, e por ações de dotação e recuperação de infraestruturas, surgindo como meios para a ressemantização de espacialidades existentes com o intuito de vendê-las como “novos produtos urbanos”. As áreas centrais, redescobertas pelo capital imobiliário, convertem-se em territórios privilegiados para a experimentação de inovações já que podem, simultaneamente, abrigar novos ciclos produtivos, com a construção de novas edificações no entorno dos sítios históricos, ou processos de reabilitação (ou *retrofit*) de imóveis antigos (Bernardino, 2023).

Tais inovações imobiliárias, especificamente no que se refere ao mercado imobiliário residencial, podem ocorrer no âmbito das inovações de processos e modos de articulação entre os agentes; das inovações de localização, que dizem respeito à conversão de localizações “banais” em áreas desejáveis; e das inovações de produtos, tanto na escala condominial quanto na escala da unidade privativas, sendo os processos de inovação especialmente necessários para contornar os momentos de crise (Abramo, 2007; Bernardino, 2018; Schumpeter, 2012; Topalov, 1984).

Recentemente, na virada do século XXI, duas grandes crises, a do subprime, em 2008, e a do contexto pandêmico, de 2020, exigiram, como apontam Kalinoski e Procopiuck (2022), uma “reinvenção dos mercados” que produziu uma “nova ideologia para o habitar”, baseada no enaltecimento do “morar transitório” e “descomplicado” (Bernardino, 2023). Diante desse panorama, as plataformas digitais, já bastante difundidas para a oferta de alternativas de hospedagem e de aluguel temporário, passam gradativamente a intermediar também transações imobiliárias de aluguel de unidades por períodos mais prolongados, para fins de moradia. Nas áreas centrais tradicionais de várias cidades do mundo, em maior ou menor escala, a depender do nível tecnológico dos ofertantes ou da demanda, passaram a ser ofertadas unidades para o aluguel via plataformas digitais.

O mercado, ao apresentar novas alternativas de “adesão” a imóveis, para além da aquisição e das modalidades de aluguel tradicional, criou uma inovação de processo que esmaeceu as conhecidas fronteiras entre o que seria a moradia e a hospedagem. A moradia como serviço, ou o aluguel desburocratizado e sem intermediários humanos, facilitado pelas plataformas digitais, embora orientado à manutenção das taxas de lucro dos investimentos, trata também de apresentar uma alternativa moderna ao tradicional “sonho da casa própria”, diante de um cenário em que o acesso à propriedade imobiliária tende a se tornar cada vez mais difícil (Bernardino, Andrade e Marques, 2023).

Essa reformulação de estratégias contribuiu para a redefinição das características da produção e da oferta imobiliária de modo a viabilizar o lançamento, ao mercado, de novas unidades privativas que resultem da hibridização entre a moradia e a hospedagem, em localizações

aptas a atrair, indistintamente, investidores, na condição de adquirentes e futuros ofertantes; ou moradores e turistas, na condição de consumidores transitórios dos imóveis.

As áreas centrais das grandes cidades brasileiras passaram, assim, a concentrar lançamentos imobiliários de edifícios com numerosas unidades compactas, do tipo estúdio ou de 1 quarto, que atendem, idealmente, aos critérios de oferta por meio das plataformas de aluguel descomplicado. Reconhecendo a aderência desse processo à dinâmica urbana do Recife, o presente trabalho tem como objetivo caracterizar as inovações na oferta imobiliária recente de imóveis compactos produzidos na sua área central tradicional. Pelas características que apresentam as unidades privativas e os equipamentos condominiais, há indícios de que pelo menos vinte dos quarenta empreendimentos em fase de licenciamento ou construção tenham as características consideradas ideais para ofertar unidades por meio das plataformas digitais de aluguel, por conterem unidades do tipo estúdio ou de 1 quarto. Alguns desses empreendimentos, já lançados, associaram a sua imagem às plataformas de oferta imobiliária, trazendo a Housi, Booking, Trivago e Airbnb já nos primeiros encartes publicitários. Os efeitos demográficos dessa nova dinâmica imobiliária já começam a ser verificados, uma vez que o incremento no número de “domicílios” não foi acompanhado pelo crescimento populacional na área central recifense entre os anos de 2010 e 2022.

No intuito de respaldar essa discussão, o presente texto apresenta uma seção dedicada a discutir as plataformas digitais como viabilizadoras de uma suposta “nova forma de alugar”. Em seguida, são apresentados os processos de estruturação urbana que levaram ao “abandono”

das áreas centrais pelos agentes hegemônicos da produção imobiliária em escala para, então, contextualizar o retorno do interesse do capital imobiliário à área central. Tendo como recorte empírico o Recife, são apresentadas as inovações imobiliárias e a mercantilização da área central, discutindo as políticas públicas e os marcos legais que autorizam e incentivam a sua dinamização. São ainda discutidos os efeitos dessa nova dinâmica sobre a distribuição da população residente e sobre o estoque edificado antigo, diante da tensão entre a produção de novas espacialidades e a obsolescência simbólica do patrimônio histórico (Bernardino, 2015, 2018).

Os dados apresentados foram coletados no âmbito da pesquisa *Velho centro, novas oportunidades: práticas consolidadas e inovações na dinâmica imobiliária da área central do Recife*,¹ em especial na sua ramificação intitulada *Agentes privados na produção de inovações imobiliárias na área central do Recife*, ambas desenvolvidas no âmbito do Grupo de Pesquisa sobre o Mercado Fundiário e Imobiliário (Gemfi), vinculado ao departamento de Arquitetura e Urbanismo e ao Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Urbano da Universidade Federal de Pernambuco (UFPE).

Plataformas digitais: nova forma de alugar?

No Brasil, o imóvel residencial do tipo apartamento, em edifício em altura dotado de variados equipamentos e serviços condominiais, preferencialmente em imóvel próprio e quitado situado em um bairro valorizado, tornou-se gradativamente um paradigma do que seria uma

das formas mais seguras e distintas de acesso à moradia nas grandes metrópoles. A despeito das teorias que defendem a autonomia dos indivíduos na realização das suas escolhas, sabe-se que o relativo consenso em torno da adequação de uma determinada condição de moradia às expectativas de consumo residencial correntes, em um contexto de produção capitalista do espaço, é social e conjunturalmente constituído. É relevante ressaltar que, neste País, a propriedade do imóvel residencial teve um papel de definidor do que seria a condição desejada de moradia, capaz de delimitar os contornos do que seria a “classe média”, podendo ser o “sonho da casa própria” compreendido como a materialização simbólica de um paradigma multifacetado, constituído por estratégias de mercado, de produção de novos imóveis residenciais; por políticas públicas, de incentivo à casa própria; e pelos esforços das famílias, que são impelidas a se organizarem para “superar” a moradia de aluguel (Barone, 2020; Bernardino, 2023; Kopper, 2016).

Paralelamente, o condomínio passou a representar a possibilidade de contratação de vigilância e segurança privada como uma alternativa de enfrentamento à crescente violência urbana, enquanto a produção em massa de edifícios multifamiliares verticais corresponde, via de regra, a um modo de produzir a cidade que confere alta rentabilidade e lucratividade aos agentes operadores de transformação de uso do solo, entre os quais estão os proprietários fundiários e construtores (Caldeira, 2011; Ribeiro, 1997; Somekh, 1997).

Embora a unidade privativa em condomínio vertical tenha sido relativamente pouco questionada enquanto modelo de acesso à moradia, o paradigma da “casa própria” tem sido revisitado por alguns agentes do mercado. As

plataformas digitais de intermediação imobiliária, que ofertam unidades privativas para o aluguel por tempos de permanência curtos ou prologados, têm ganhado evidência desde o início da década de 2020, apresentando a possibilidade de acessar a moradia como um serviço, “por assinatura”, ou mesmo por meio do aluguel desburocratizado, que pode ser realizado por períodos de tempo variados e que se adequam à necessidade do consumidor.

Em um anúncio publicitário de uma das plataformas que oferecem tal serviço, lê-se que “o sonho da casa própria vira pesadelo quando paramos para pensar nos longos anos de um financiamento imobiliário”. O anunciante, a empresa Housi, alega que a plataforma surgiu para “romper padrões e oferecer um novo jeito de pensar o futuro da moradia” diante da “tão desejada liberdade de ir e vir sem se preocupar [...] para chegar e partir quando quiser” (Housi, 2020).²

Para discutir o caráter inovador da oferta da moradia como serviço, ou mesmo a hibridização entre a moradia e a hospedagem, não se pode deixar de mencionar que, no Brasil, desde a década de 1990, unidades definidas como *flats*³ passaram a ser produzidas e ofertadas, para a venda ou aluguel, para a moradia ou para a hospedagem, de longa ou curta temporada (Mello, 2007) em uma época em que apenas as empresas hoteleiras começavam a ofertar serviços pela internet.⁴

A partir da década de 2000, contudo, foram lançadas as primeiras plataformas digitais dedicadas a conectar, de distintas maneiras, pessoas físicas ofertantes e aspirantes a usuários de espaços residenciais. Em 2004, a plataforma Couchsurfing surgiu como um serviço de “hospitalidade sem fins lucrativos”, aproximando residentes dispostos a oferecer, sem ônus

monetário, uma estadia doméstica a um viajante. Em 2008, a *startup* Airbnb foi lançada como uma “imobiliária virtual” que passou a conectar ofertantes dispostos a alugar imóveis inteiros ou fracionados à sua demanda. Se, em um primeiro momento, a atuação dessa plataforma teve repercussões sobre o setor hoteleiro, já que, ao disponibilizar alternativas de hospedagem sem burocracia e a custos relativamente mais baixos, foi possível capturar parte da demanda de turistas e hóspedes, em seguida, a adesão à plataforma repercutiu também sobre as dinâmicas de funcionamento do mercado imobiliário de aluguel residencial. Em áreas com grande demanda de hospedagem para o turismo, passou a ser mais rentável para os proprietários-locadores expulsar inquilinos permanentes para ofertar os imóveis, a preços mais elevados, para usuários sazonais. Com o tempo, os mecanismos virtuais de oferta imobiliária foram adquirindo novas feições, associando-se à oferta de novos serviços ou produtos.

Ao longo da década de 2010, as empresas *proptechs*, *startups* dedicadas à negociação e à gestão de imóveis, apresentaram um escopo de atuação empresarial mais abrangente e em constante modificação. As plataformas, que surgiram para a intermediação imobiliária entre ofertantes e consumidores de espaços edificados, seja para o aluguel, seja para a hospedagem, reformulam constantemente as suas estratégias de atuação. Recentemente, as *proptechs* passaram inclusive a participar de processos de incorporação imobiliária⁵ de empreendimentos com unidades privativas compactas⁶ e com uma grande diversidade de comodidades condominiais, a serem disponibilizadas, preponderantemente, para investidores (consumidores intermediários e ofertantes) ou para inquilinos, sejam estes moradores ou hóspedes.

Embora a oferta, para o aluguel, de unidades compactas, do tipo estúdio ou apartamento de 1 quarto, possa ser vista como uma resposta do mercado ao aumento gradativo de domicílios ocupados por apenas 1 ou 2 pessoas,⁷ talvez seja mais prudente considerar que se trata de um processo fortemente protagonizado pelos agentes da produção do espaço que, embora possam identificar quais sejam as dinâmicas demográficas, tendem a ditar quais devem ser as “novas tendências de consumo residencial”.

De modo geral, os “novos arranjos”, que geram inovações no mercado, estão relacionados à lógica de “destruição criativa” dos grandes empresários. A inovação de processos está relacionada ao abandono de práticas anteriores, assim como a criação de novos produtos está relacionada à promoção da obsolescência de produtos precedentes (Schumpeter, 2012). No âmbito do mercado imobiliário, em contextos de “incerteza urbana” (Abramo, 2007), cada promotor-ofertante tende a interpretar, com base nos conhecimentos que detém sobre a dinâmica de funcionamento do mercado, os comportamentos dos demais produtores-ofertantes, assim como as aspirações dos consumidores de espaços residenciais. Também é constantemente interpretada a conjuntura que define os termos para a produção capitalista do espaço e os mecanismos de circulação e consumo de imóveis novos e usados.

Com base nessas interpretações, pautados pelo objetivo de renovação da demanda e de manutenção das taxas de lucro, os promotores imobiliários, enquanto “empresários schumpeterianos” (ibid.), atuam para a

destruição criativa de processos precedentes e para a criação de inovações de mercado. Segundo Schumpeter (2012), as inovações acontecem por meio da introdução de um novo bem, pela introdução de uma nova maneira de transacionar a mercadoria, pela introdução de um novo método de produção, atrelada ao desenvolvimento tecnológico ou à conquista de uma nova fonte de insumos para a produção. Em se tratando do mercado imobiliário, em particular, ganha relevância a inovação de localização, pautada na transformação de “localizações banais” (Topalov, 1984) em áreas de moradia privilegiadas.

Com base nos termos de Schumpeter (2012) e Topalov (1984) destacados, e reconhecendo a trajetória da oferta de unidades compactas para o aluguel por períodos de permanência variados, tão bem descrita por Mello (2007), é procedente colocar em perspectiva o suposto caráter inovador do aluguel via plataformas digitais de intermediação imobiliária. Em regra, pode se tratar de uma inovação imobiliária, já que é relativamente nova a maneira de anunciar e transacionar a mercadoria. Contudo, mais do que no caráter de inovação, entende-se que é na ampliação repentina dessa oferta, especialmente em tempos de desposseção; na concorrência desleal que se estabelece entre aspirantes a moradores e turistas, em um quadro de ampliação do aluguel temporário; e na capilaridade supraespacial que tem a oferta por meio virtual que deve residir a nossa atenção. Como se discutirá mais adiante para o caso do Recife, a associação entre esses fatores pode repercutir sobre as dinâmicas socioespaciais das cidades.

O consumidor do “serviço de moradia”

Diante da nova dinâmica imobiliária, emerge a necessidade de compreender a relação entre as escolhas dos produtores e ofertantes de imóveis, no que se refere às localizações, às tipologias e aos modos de ofertá-los, e as expectativas de consumo residencial por parte da demanda. O estudo sobre o “Comportamento do consumidor de imóveis em 2040”, divulgado pela Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias – Abrainc, em 2019, realizado com o objetivo de investigar como as “novas gerações esperam viver nas próximas décadas”, e que visou “traçar os perfis de residência que irão prevalecer no futuro” (Deloitte, 2019, p. 6), oferece subsídios relevantes para a compreensão sobre como as tendências emergentes no comportamento da demanda habitacional estão sendo compreendidas e assimiladas pelo segmento empresarial que se encarrega da oferta.

Tal estudo esteve baseado na composição de cenários,⁸ formulados a partir da análise de fatores econômicos, comportamentais e socio-demográficos,⁹ considerando dados referentes ao envelhecimento da população e às características das famílias; assim como estudos sobre as diferenças entre as gerações e sobre a preferência e o comportamento do consumidor, bem como trabalhos sobre as condições econômicas e de mercado, as características da construção civil brasileira, considerando ainda estudos sobre crescimento dos centros urbanos e o amadurecimento da tecnologia digital:

Traçado o cenário para o ambiente do mercado como um todo, e para o setor da construção civil em particular, foram identificados os grandes fatores que poderão definir o modelo de compra e

locação de imóveis no Brasil. Essas tendências, muitas vezes interconectadas, foram compreendidas à luz dos aspectos geracionais, comportamentais e socio-econômicos que se desenham para as próximas décadas. (Ibid.)

O estudo concluiu que os *Millennials*, nascidos entre 1985 e 1993; a Geração Z, nascida entre 1994 e 2001; e a Geração Alpha, nascida a partir de 2002,¹⁰ possuem aspirações de vida distintas, o que repercute na configuração dos seus comportamentos de consumo. Pelos termos apresentados, pode-se considerar que os *Millennials* se situam em uma fronteira entre as antigas e as novas formas de consumir no mercado imobiliário residencial. Tendo experienciado a estabilização econômica do país e a estruturação de políticas sociais de distribuição de renda, e tendo testemunhado a popularização da internet, muitos *Millennials* podem ter tido oportunidades e experiências que não existiram para as gerações anteriores. Ainda assim, essa geração tende a priorizar a propriedade do imóvel residencial diante de outras demandas de consumo, existindo uma maior barreira para a sua “adesão” às modalidades mais fluidas de moradia como serviço. A Geração Z, segundo o estudo citado, não nota diferença entre *online* e *off-line* ao trafegar pelos diversos “canais” e, ainda,

Valoriza a transparência e a pluralidade estética, moral e de comportamentos. Estão ressignificando tradições, como a religião e o casamento, mas querem exercê-las com liberdade. A segurança dá lugar ao dinamismo. (Ibid., p. 14)

Essa Geração Z, que em 2025 terá entre 24 e 31, e a Geração Alpha, que terá até 24 anos, pode ser considerada como o segmento demográfico mais suscetível, portanto, a aderir às plataformas digitais que apresentam uma nova forma de alugar. Essas gerações mais

jovens, ao valorizarem a integração espacial e o compartilhamento de ambientes de uso coletivo, assim como a desintermediação nas transações imobiliárias, tendem a reformular as suas estratégias de consumo residencial (ibid.). O aluguel, mais do que a propriedade do imóvel residencial, poderia, portanto, figurar como uma alternativa de acesso à moradia que atende aos preceitos de maior flexibilidade e menor burocracia, permitindo aos consumidores se manterem livres, sem fincar raízes, aptos a se mudarem com facilidade em busca de melhores oportunidades e vantagens financeiras (Bernardino, 2023).

Se, para as gerações que antecedem os *Millenials*, o aluguel tendia a ser considerado como uma condição de moradia transitória, vinculado a um estágio do ciclo de vida relativamente mais curto, como aquele que se segue à mudança do estado civil (casamento e divórcio) ou à realização de uma atividade de período mais curto (realização de cursos, empregos rotativos) enquanto o anseio pela propriedade imobiliária se mantinha como pano de fundo, é necessário vislumbrar que esse paradigma possa não se manter no âmbito das expectativas de consumo das novas gerações, levando o aluguel a ganhar cada vez mais espaço como uma alternativa habitacional perene, e não mais como uma condição de moradia transitória.

Sendo possível deduzir que exista um comportamento de consumo residencial diferente entre as gerações, entende-se que os novos empreendimentos imobiliários voltados às formas de aluguel mais fluidas tendam a ser formulados com certa neutralidade, para que sejam capazes de atrair perfis demográficos específicos e distintos, que se encontrem em vários estágios do seu ciclo de vida e carreira habitacional. Os jovens, que buscam o

seu domicílio cada vez mais cedo; pessoas que buscam o domicílio independentemente da intenção de constituir uma família nuclear com filhos; os casais que retardam a opção por ter filhos; as pessoas idosas que refazem as suas escolhas habitacionais diante de uma condição de “ninho vazio”; as pessoas recentemente separadas etc., mesmo inseridas em gerações distintas, podem, em momento oportuno, integrar a demanda por unidades compactas de aluguel mais fluido.

Importa ressaltar, contudo, que o enaltecimento das novas formas de acessar a moradia, mais do que uma mera inovação de mercado, reverbera processos de reformulação de estratégias de produção e de oferta imobiliária, especialmente ao se considerar que o acesso à propriedade tende a se tornar cada vez mais difícil (ibid.). Não por acaso, a moradia como serviço e o aluguel por meio de plataformas digitais se tornam mais amplamente divulgados no Brasil em tempos de erosão do valor real dos salários médios e de precarização e dissolução de vínculos formais de trabalho, quando existe uma tendência à ampliação das dificuldades de aquisição, com recursos próprios, ou mesmo de comprovação de estabilidade e suficiência de renda para acessar o financiamento imobiliário junto a uma instituição financeira.

O “novo aluguel” oferecido por plataformas digitais, ao se apresentar como um modelo habitacional cômodo e “inérito”, descomplicado, desburocratizado e desenraizado, revela a intenção de minimizar o estigma do inquilinato ao associar essa forma de moradia à liberdade geográfica ou ao nomadismo virtual, que se tornaria cada vez mais possível diante das novas modalidades de trabalho remoto. Em última instância, contudo, entende-se que se trata de uma resposta do mercado à crescente

dificuldade de uma “nova geração” de adquirir imóveis e à incessante busca pela alocação de recursos no espaço urbano, já que as novas gerações de consumidores, como também afirmam Kalinoski e Procopiuck (2022), seriam capazes de abandonar a “ideologia da casa própria” para enxergar a moradia como um serviço.

Embora se reconheça que o aluguel via plataformas pode representar uma inovação, talvez seja importante ressaltar que o aluguel, correspondente ao pagamento, por parte do ocupante, de parcelas recorrentes ao proprietário do imóvel, é uma modalidade de acesso à moradia historicamente consolidada. Paralelamente, a tradicional “moradia transitória” e sem vínculos duradouros, viabilizada por meio da utilização de acomodações de dimensões reduzidas em estalagens, pensões ou hotéis, por forasteiros, trabalhadores e estudantes que vinculam o seu horizonte temporal de permanência à realização de alguma atividade específica (Mello, 2007), também não pode ser considerada um comportamento inovador.

Contudo, o anseio pela desburocratização, associado à liberdade e à necessidade de “otimização de processos” no acesso à moradia; as dinâmicas migratórias de profissionais qualificados, cuja mobilidade residencial é orientada pela busca por posições diferenciadas no mercado de trabalho; e a predisposição ao compartilhamento de áreas comuns ao habitar unidades privativas de dimensões reduzidas são fatores que têm fundamentado os discursos de *marketing* de estímulo ao consumo da moradia enquanto serviço, disponíveis por meio das plataformas.

Para determinados segmentos sociais, portanto, aderir ao aluguel poderia vir a ser uma escolha racional, deliberada, uma opção pela liberdade e pela desburocratização, e não uma contingência mediante a impossibilidade

de acessar a propriedade imobiliária. Gradativamente, criam-se as circunstâncias para que o tão consolidado “sonho da casa própria” possa ser ressignificado para alguns segmentos sociais, especialmente para aqueles que, em seus contextos individuais ou familiares, não tenham se sentido diretamente ameaçados por uma situação de privação de acesso à moradia.

Tais indivíduos, em relativa condição de privilégio, detendo as condições materiais e circunstanciais de cultivar o efêmero (Baudrillard, 1972), constituem uma demanda em potencial para o consumo das “novas” formas de alugar viabilizadas pelas plataformas de oferta imobiliária. Paralelamente, outros segmentos sociais podem manter comportamentos mais conservadores e não estarem propensos a abdicar da “segurança” da casa própria para aderir, em caráter definitivo, às inovações nos regimes de ocupação.

Recentemente, sobretudo a partir do início da década de 2020, as novas formas de acessar a moradia, não mais como uma mercadoria a ser adquirida ou alugada, mas como um serviço ao qual se pode aderir, de forma livre de burocracias, por meio das plataformas digitais de oferta e intermediação imobiliária, têm ganhado espaço nas discussões acadêmicas, como, por exemplo, nos estudos de Kalinoski e Procopiuck (2022), de Bernardino (2023) e de Bernardino, Andrade e Marques (2023); assim como nas discussões de mercado, como demonstra o estudo divulgado pela Associação de Incorporadores Imobiliários (Deloitte, 2019). O tema também tem suscitado esforços transdisciplinares no sentido de formular e atualizar reflexões sobre quais podem ser as repercussões da consolidação desse novo modelo sobre os espaços urbanos. Em 2024, no lançamento da Plataforma virtual e colaborativa do

Observatório Global de Aluguéis Temporários, Duplat (2024) traz alerta sobre os efeitos disruptores das dinâmicas de precificação do mercado de aluguel decorrentes da disseminação dos aluguéis temporários, uma oferta que é realizada, preponderantemente, via plataformas digitais. Segundo a autora, os aluguéis de alta rotatividade, ao gerarem, nos proprietários-locadores, uma expectativa de altos rendimentos, conduzem a novos mecanismos de precificação também dos contratos de aluguéis duradouros, o que pode, em grande medida, impedir a permanência dos habituais inquilinos que não terão condições de acompanhar os preços baseados nos aluguéis por temporada. Esse processo pode levar a um esvaziamento das áreas onde se concentram a oferta de aluguéis temporários, destituindo-as de suas dinâmicas e moradores tradicionais. A ampliação da dinâmica de aluguéis temporários ou por plataforma pode, ainda, impactar, severamente, as possibilidades de acesso à moradia e às melhores localizações urbanas por parte das famílias de rendimento médio e baixo que não sejam proprietárias dos seus imóveis residenciais em um processo que, em última instância, suscita preocupações que retroalimentam o “sonho da casa própria”.

Para além dos imóveis já construídos que são assimilados pelas plataformas de aluguel, verifica-se que o mercado, ao promover as novas alternativas de “adesão” a imóveis para além da aquisição e das modalidades de aluguel tradicional, também modula, sincronicamente, a produção e a oferta imobiliária. São lançadas ao mercado empreendimentos que contêm unidades privativas em uma tipologia imobiliária resultante da hibridização entre a moradia e a hospedagem, aptas a atrair, indistintamente, investidores, na condição de adquirentes e futuros ofertantes; moradores-proprietários, na

condição de consumidores “finais”; moradores-inquilinos e turistas ou demais usuários em condição de “moradia transitória”.

Os empreendimentos planejados para ofertar essas unidades tendem a se situar nas centralidades urbanas, locais de alta densidade comercial e de serviços, o que permite, simultaneamente, o apelo à moradia associada a um estilo de vida baseado na realização de deslocamentos rotineiros, por meio da mobilidade ativa, para o acesso a mercadorias e serviços na vizinhança; e a hospedagem, em localidades de interesse para o turismo cultural, de negócios ou atrelado à realização de atividades específicas, como tratamentos médicos, cursos e capacitações profissionais.

Nesse contexto, as áreas centrais tradicionais das cidades brasileiras que, desde inícios da década de 2000, já vinham sendo redescobertas como fronteiras para valorização imobiliária, passaram a atrair investimentos para a reabilitação de imóveis antigos ou mesmo para a construção de empreendimentos com numerosas unidades privativas “compactas”, em edifícios que ofertam uma vasta gama de equipamentos e serviços condominiais.

Com a pandemia da Covid-19, que reposicionou a centralidade funcional das cidades enquanto pontos de convergência, de fluxos, de oferta de mercadorias e de serviços, foi impulsionada a “economia do distanciamento”, que, segundo Kalinoski e Procopiuck (2022, p. 4), “reinventou o varejo” e valorizou a transformação do espaço-moradia em espaço-trabalho. A partir de 2020, com a adesão massiva ao trabalho remoto, a retórica do nomadismo digital foi impulsionada, levando à ampliação da demanda por moradias temporárias. Mais uma vez, atenuam-se as fronteiras entre a moradia tradicional e a hospedagem, reforçando a demanda

por empreendimentos que aportem ao mercado unidades que favoreçam as estadias condicionadas a critérios específicos e imediatistas, e com localização estratégica, para o desempenho de alguma atividade de curta duração ou o usufruto provisório de uma localidade.

A natureza da transação imobiliária preterida, se aluguel ou compra, assim como o tempo de permanência planejado, seja o imóvel a residência definitiva ou aquele que cumpre a função de moradia vinculada a uma necessidade imediata e de curta duração, repercutem na composição de critérios e no modo como os sujeitos avaliam a “circunstância habitacional”, seja na escala do bairro, da vizinhança ou do imóvel. Significa dizer que a avaliação, por parte dos sujeitos, da condição de habitabilidade de determinado imóvel, condomínio ou bairro, está condicionada tanto às suas necessidades e expectativas habitacionais, vinculadas a onde se situam no seu estágio do ciclo de vida e familiar, quanto às características da oferta (Bernardino, 2011).

A ampliação da oferta de alternativas imobiliárias “híbridas” pode contribuir para a gênese de uma nova dinâmica demográfica, pautada pela flutuação de ocupantes temporários e que se encontrem em estágios do ciclo de vida que demandem moradias desburocratizadas e por períodos de tempo mais curtos. É relevante, portanto, analisar os contextos urbanos que tendem a concentrar, nos imóveis construídos, a oferta de aluguel via plataforma, ou mesmo aqueles que tendem a atrair novos empreendimentos que ampliarão a oferta dessa modalidade de moradia-hospedagem, o que será feito, nas seções seguintes, dedicadas a contextualizar o “abandono” das áreas centrais e a situar a Área Central Tradicional do Recife ante sua nova dinâmica imobiliária.

Abandono das áreas centrais

As áreas centrais tradicionais de algumas cidades brasileiras compartilham uma história comum: foram por décadas preteridas enquanto lócus de investimentos imobiliários por parte dos agentes hegemônicos da produção capitalista do espaço, que voltaram a sua atenção à exploração de outras partes da urbe. Os investimentos privados de produção imobiliária em escala, ao se dispersarem pelas cidades, contribuíram para a criação e consolidação de novos bairros, nobres e populares, acompanhados das suas respectivas centralidades comerciais e de serviços. Tais investimentos, que resultaram na ampliação da malha urbana e na intensificação do uso do solo em bairros valorizados pelas camadas de renda média e alta, remontam ao início da operação do Banco Nacional de Habitação (BNH) na década de 1960, estando também associados a processos de evasão habitacional das áreas centrais e à migração dos estabelecimentos comerciais e de prestação de serviços mais requintados para outras partes da cidade (Bernardino, 2018).

Ainda na década de 1970, o estado de degradação dos centros históricos brasileiros passou a motivar a formulação de estratégias para a sua preservação, conservação e dinamização econômica, assim como a criação de órgãos estaduais e municipais de preservação. Contudo, foi só a partir da década de 2000, diante de uma nova conjuntura e sob a orientação de ações de “empreendedorismo urbano”, que o capital imobiliário começou, de forma mais consistente, a retornar às áreas centrais e aos seus sítios históricos.

Embora os conjuntos edificados, em processo de degradação, e os grandes equipamentos obsoletos, remanescentes de atividades

descontinuadas nas áreas centrais, já figurassem entre os objetivos de “revitalização” ou “reabilitação há certo tempo, até a década de 2000 haviam sido escassas, e de alcance relativamente limitado, as intervenções sobre esse estoque edificado. Quando as empresas de construção e incorporação começaram a abrir o capital em bolsa e criaram novas formas de associação,¹¹ foram definitivamente ampliadas as escalas das operações imobiliárias.

A partir dos novos marcos regulatórios sobre a alienação fiduciária, sobre as Operações Urbanas Consorciadas (OUC) e sobre as Propostas de Manifestação de Interesse (PMI), foram restabelecidas as bases da relação entre empresas, governos locais, agências financiadoras e consumidores de edificações, o que estruturou um novo contexto para a composição dos recursos necessários às intervenções de maior escala. Na sequência, o lançamento do Programa Minha Casa Minha Vida (2009), aqui ilustrado apenas como mais um componente sincrônico favorável à ampliação dos investimentos na produção imobiliária, também reverberou nas áreas centrais das cidades brasileiras, contribuindo para a manutenção do seu dinamismo ao longo da década de 2010.

A brevíssima contextualização ora apresentada tem o intuito de circunstanciar os processos de produção do espaço que culminaram na conversão das áreas correspondentes aos núcleos originais de ocupação das cidades e aos seus entornos em “centros históricos”, territórios excepcionais, dignos de atenção e cuidado por parte dos poderes públicos, alvos de legislações fragmentárias, que recortam o seu território em variadas zonas “especiais” – de interesse histórico, social, para projetos e operações urbanas – e delimitam conjuntos

edificados a serem preservados enquanto patrimônio cultural. Submetidas a marcos legais em constante atualização e mais ou menos restritivos à transformação dos padrões de ocupação, as áreas centrais estão no epicentro do debate sobre questões urbanísticas.

Para efeitos da discussão a que se propõe o presente trabalho, importa ressaltar também que as áreas centrais, na maioria das cidades brasileiras, apresentam maiores proporções de domicílios alugados, em relação ao total de domicílios, quando comparados os seus dados com as demais partes da cidade. Durante a já mencionada operação do BNH, entre os anos de 1964 e 1986, a produção de 4,4 milhões de novas unidades habitacionais no Brasil ampliou as possibilidades de acesso à propriedade imobiliária, de imóveis novos, por diversos segmentos de renda, contribuindo para a consolidação de uma “ideologia da casa própria”. No caso, aderir à propriedade imobiliária e realizar o “sonho da casa própria” significava abdicar do antigo domicílio alugado, muitas vezes situado em localização mais central e bem posicionada em relação aos equipamentos e serviços urbanos. Esse momento também demarcou uma maior aceitação da “Edificação Residencial Multifamiliar” enquanto um modelo de moradia adequado, a ser considerado também pelas camadas de maiores rendimentos.

Diante desse quadro de estímulo à produção imobiliária, em síntese, houve a ampliação das fronteiras da urbanização, com a produção de novos conjuntos e bairros habitacionais nas bordas urbanas e metropolitanas, assim como a intensificação do uso do solo em bairros periféricos de valorização consolidada, relegando às áreas centrais um papel marginal nas dinâmicas de produção capitalista do

espaço. Houve ainda a consolidação da ideologia da casa própria e o crescente apelo ao consumo de imóveis novos do tipo apartamento em edificações multifamiliares.

Na sequência cronológica, entre o encerramento das atividades do BNH (1986) e o lançamento do Programa MCMV (2009), conformou-se um hiato entre as duas mencionadas políticas habitacionais de escala nacional. Ante a escassez de crédito, os agentes da produção imobiliária criaram estratégias para o autofinanciamento dos seus empreendimentos, lançando mão, por exemplo, do regime de “condomínio fechado”, em que os adquirentes se conformavam enquanto um grupo fechado e predefinido, estando comprometidos com o pagamento de parcelas para financiar a construção durante todo o seu processo construtivo. Nesses termos, a produção imobiliária se concentrou em localizações já aceitas e de valorização consolidada por parte das camadas de renda média e alta, que se configuravam enquanto demanda solvável naquele contexto.

Durante esse período, aqui tratado como “hiato entre as grandes políticas habitacionais de escala nacional”, também se consolidou a inserção do Brasil nas dinâmicas da economia globalizada. Nos moldes do “empreendedorismo urbano” forjado pela escassez de recursos públicos, os gestores municipais e, no caso brasileiro, estaduais passaram a pautar a sua atuação pela necessidade e urgência de atração de investimentos privados. Para contornar a problemática do desinteresse pelas áreas centrais por parte do capital, os poderes locais de algumas cidades, sobretudo daquelas com algum apelo turístico e propensas ao desenvolvimento de um terciário moderno, realizaram investimentos, com recursos públicos, em algumas localidades “estratégicas” para dotá-las

de “infraestruturas temáticas” capazes de atrair empreendedores privados, em um esforço que apresentou alguns resultados no que se refere à dinamização desses territórios centrais ao longo da década de 2000.

Durante esse período, a financeirização crescente do setor imobiliário ainda contribuiu para viabilizar investimentos em grandes terrenos com estruturas obsoletas e outras áreas com potencial de desenvolvimento imobiliário. Os estudos sobre as áreas centrais, que haviam sido desenvolvidos pelos governos locais ao longo das décadas de 1980 e 1990 no âmbito de programas de “revitalização”, compuseram um “inventário” de áreas degradadas com grande potencial de revalorização, a maioria das quais, até a década de 2000, não haviam passado por grandes intervenções.

Nesse momento, ante o cenário de degradação progressiva, a intervenção em centros históricos já podia ser considerada como um objetivo legítimo e amplamente validado política e socialmente. No entorno dos sítios históricos, a existência de terrenos livres, ou com edificações passíveis de demolição, com altos coeficientes de aproveitamento, viabilizou a produção de novos empreendimentos verticalizados nas áreas centrais de algumas cidades brasileiras, sobretudo ao longo da primeira metade da década de 2010.

O contexto da pandemia, a partir de 2020, impôs desafios sem precedentes aos agentes públicos e privados que atuam nas áreas centrais, adicionando camadas à já complexa discussão sobre o modo de viver a cidade. Até aquele momento, a financeirização das empresas do setor imobiliário, assim como as novas regras de securitização e de alienação fiduciária, havia estabelecido novas condições de atuação para os agentes de produção do

espaço. Em paralelo, o discurso da urgência da atuação nas áreas urbanas centrais havia adquirido legitimidade política e social, criando uma nova conjuntura que viria a moldar a atuação dos operadores capitalistas de transformação do uso do solo nas áreas centrais brasileiras, como se demonstrará na seção seguinte.

Mercantilização da área central do Recife

No Recife, ainda durante as décadas de 1980 e 1990, diante de um panorama de degradação urbana e de evasão habitacional que marcava a sua área central tradicional, associado também ao esvaziamento ou subutilização de parte do estoque edificado diante da migração das atividades de maior prestígio para novas centralidades, começaram a ser formulados programas para a recuperação da vitalidade de algumas porções territoriais do centro histórico.

A partir da década de 2000, novas iniciativas, pautadas nos preceitos do empreendedorismo urbano, deram início a um ciclo de investimentos públicos e privados nessa área central que, concentrados em territórios considerados “estratégicos”, visavam à atração de novos usos para a instituição de uma nova dinâmica urbana. O Projeto Porto Digital, a partir de 2001, promoveu a estruturação do Bairro do Recife, recuperando e implantando novas infraestruturas, e concedeu incentivos fiscais¹² com vistas a atrair investimentos de empresas de tecnologia da comunicação e informação (TIC) e de economia criativa (EC). Paralelamente, houve a cessão, por parte do Governo do Estado de Pernambuco, de espaços construídos para a instalação das referidas empresas. Na sequência,

com os recursos do Programa Monumenta, que disponibilizava financiamentos federais para a reabilitação de monumentos históricos, houve o investimento em imóveis com potencial de aproveitamento turístico, também situados no Bairro do Recife.

Sincronicamente, o lançamento do ProUni e Fies – programas governamentais federais de créditos estudantis para o pagamento de mensalidades em instituições privadas e de incentivo à ampliação de número de vagas de ensino técnico e superior – contribuiu para o desenvolvimento de um Polo Educacional no bairro de Santo Antônio, especificamente ao longo da tombada Avenida Guararapes.

Desde meados da década de 2000, portanto, convergiram, para a área central recifense, investimentos públicos que objetivaram consolidar polos turísticos,¹³ tecnológicos¹⁴ e educacionais¹⁵ por meio do aproveitamento de imóveis históricos. Em paralelo, nas frentes d’água da área central, foram construídos dois empreendimentos de torres de apartamentos de alto padrão. Situados no Cais de Santa Rita, no Bairro de São José, e no Cais da Aurora, no Bairro de Santo Amaro, concluídos em 2006 e 2009, respectivamente, os empreendimentos pioneiros marcaram o retorno dos investimentos imobiliários em imóveis residenciais para a área central do Recife, abrindo o caminho para novos projetos.

O Projeto Novo Recife, planejado também para a frente d’água, dessa vez para o Cais José Estelita, foi aprovado em dezembro de 2008, dias antes da aprovação do novo Plano Diretor. Antecedendo-se ao novo marco legal, o “Novo Recife” tem um projeto que, regido pelos parâmetros da Lei de Uso e Ocupação do Solo de 1996, prevê a construção de doze torres no terreno da antiga Rede Ferroviária Federal. Fruto

de um investimento viabilizado pelo consórcio de quatro empresas, duas das quais com capital aberto na bolsa de valores em meados da década de 2000, o projeto simbolizou a emergência de uma nova escala de investimentos e de atuação na área central recifense, viabilizada por arranjos empresariais inovadores e por uma nova interlocução entre empresas e o setor público municipal.

A partir de 2009, quando o Programa Minha Casa Minha vida amplia a demanda por imóveis residenciais novos, o setor imobiliário recifense encontra, especificamente no entorno imediato dos sítios históricos da área central recifense, terrenos favoráveis para a atuação. A área central, que havia sido preterida pelos agentes hegemônicos de produção imobiliária residencial por praticamente 40 anos, passou então a ser alvo de novos atores. Esse fato, como expôs Bernardino (2018), está relacionado às novas restrições à verticalização que se impuseram, a partir de 2001, a uma das mais nobres zonas residenciais do Recife, conhecida como a “Área dos 12 Bairros”, fato que levou os agentes da produção imobiliária a, naturalmente, prospectarem novas áreas com grande potencial de rentabilidade e lucratividade.

Ao longo da década de 2010, diante do quadro macroeconômico de abundância de crédito para fins habitacionais, associado a uma legislação urbanística que continuou a atribuir, aos terrenos da área central, altos coeficientes de aproveitamento, foi crescente o interesse dos agentes e investidores privados pela área. Os empreendimentos, que se situaram primeiramente nas frentes d’água e nos terrenos com vista livre, paulatinamente passaram a se dispersar por toda a área central, dissipando o

estigma em relação à moradia na área central. Dezenas de empreendimentos, destinados a diferentes perfis de renda, foram lançados, criando “novas espacialidades residenciais”, que contrastam com os antigos modos de morar no centro.

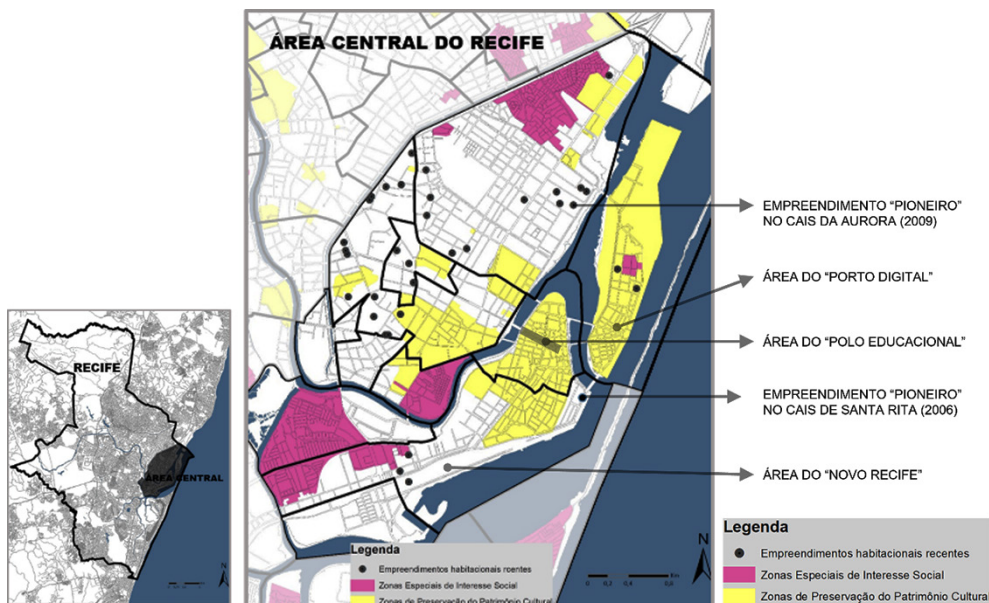
A Figura 1 situa a área central tradicional em relação à cidade para, então, situar os novos empreendimentos dessa área em relação às Zonas Especiais de Interesse Social (Zeis) e de Patrimônio Histórico (ZEPH).

Embora os empreendimentos “pioneiros” na área central do Recife tenham sido de alto padrão, oferecendo unidades de mais de 150 m², a partir do que se poderia chamar de um segundo ciclo de produção imobiliária na região, os empreendimentos passaram a ofertar unidades compactas, de menores dimensões.

A pesquisa de mapeamento e caracterização da produção imobiliária na área central recifense, que vem sendo desenvolvida desde 2021,¹⁶ detectou, por meio de consultas junto ao Portal de Licenciamento da Prefeitura do Recife, 73 empreendimentos em fase de licenciamento ou recentemente aprovados para a área central. Tais empreendimentos, caso implementados, representariam a adição de 898.945,18 m² de área construída à área central recifense. Ainda com base nos dados constantes no Portal de Licenciamento, os novos projetos gerariam 11.332 novas vagas de estacionamento na área central, se combinadas as contribuições de todos os projetos mencionados.

Entre os 73 projetos para a área central analisados, 40 foram enquadrados como de uso Habitacional Multifamiliar ou Mistos de habitação/serviços representando, se somados, a possível oferta de 6.057 novas

Figura 1 – Série contendo, da esquerda para a direita, (a) Localização da Área Central (RPA1) e (b) Localização dos empreendimentos residenciais que estavam em construção ao final da década de 2010 e outras dinâmicas referidas no texto (Polo Educacional, Porto Digital, Novo Recife e Empreendimentos “Pioneiros” na frente d’água, ilustrando ainda Zonas Especiais de Interesse Social e Zonas de Preservação do Patrimônio Cultural)



Fonte: elaboração própria com base nas bases cartográficas de dados públicos (IBGE e Prefeitura do Recife) e no levantamento autoral da pesquisa com base em dados do Portal de Licenciamento do Recife

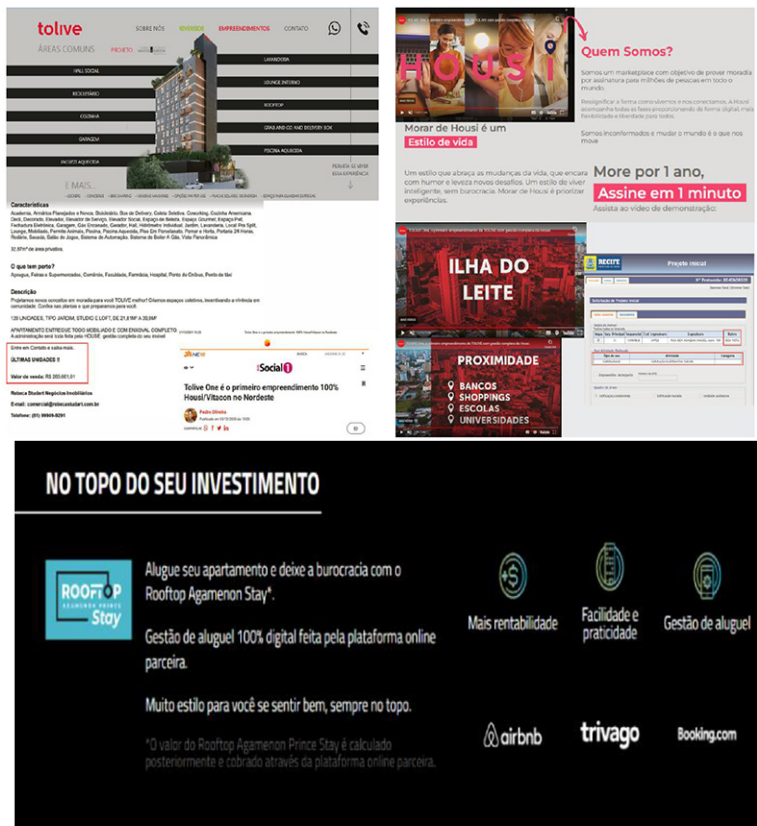
unidades habitacionais. Até o final de 2022, 22 empreendimentos haviam sido lançados no mercado e eram de conhecimento do grande público e 18, embora já tivessem concluído todo o processo de licenciamento, não haviam sido lançados.

Quanto às unidades privativas ofertadas, cabe destaque o fato de que, entre os 40 empreendimentos habitacionais e mistos planejados para a área central do Recife, 20 apresentavam unidades privativas “compactas”, do tipo estúdio ou apartamentos de 1 quarto, além de uma variedade de comodidades de uso

compartilhado nas áreas condominiais, apresentando as condições desejáveis para a oferta de alternativas de “aluguel descomplicado” por meio das plataformas digitais

Entre aqueles com essas características que já haviam sido lançados no mercado, seis apresentaram, em seus encartes publicitários, alguma forma de associação com plataformas digitais de oferta de imóveis para o aluguel, hospedagem ou moradia por assinatura, identificada pela presença de logomarcas de plataformas Airbnb, Housi, Trivago e Booking nos encartes publicitários.

Figura 2 – Capturas de tela de encartes publicitários de lançamentos imobiliários com logomarcas da Housi, Airbnb, Trivago e Booking nos empreendimentos To Live One e Agamenon Rooftop

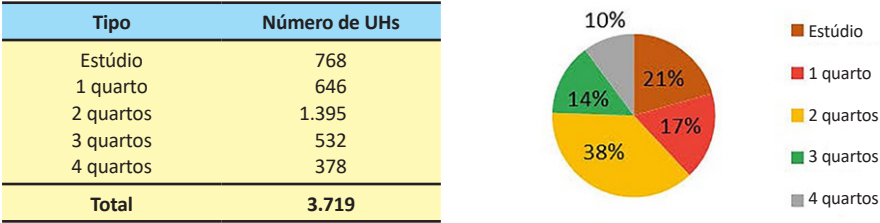


Fonte: capturas de tela de meios digitais de publicidade.

Considerando que o universo de empreendimentos aprovados ou submetidos a processos de licenciamento pode não oferecer um cenário realista sobre as construções que serão iminentemente construídas, optou-se por selecionar apenas os empreendimentos já lançados no mercado, ou com construção iniciada, para aprofundar a caracterização da oferta imobiliária prevista para a área central recifense. Nessa

nova aproximação, entre as 3.719 unidades previstas, conforme se detalha a seguir, 1.414 são de unidades do tipo estúdio e 1 quarto, e 1.395 de unidades de 2 quartos, o que significa afirmar que 76% das unidades previstas para a área central são de unidades “compactas”, como exemplificado na sequência de plantas baixas apresentadas a seguir.

Tabela 1 – Caracterização da oferta de novas unidades conforme o número de quartos e gráfico correspondente



Fonte: Bernardino e Dias (2024).

Figura 3 – Exemplos de plantas baixas de unidades privadas de empreendimentos que têm parcerias com plataformas digitais de aluguel. Capturas de tela de encartes publicitários tratadas e editadas



Fonte: Bernardino e Moraes (2024).

Na área central do Recife, os empreendedores e ofertantes anunciam, por meio de encartes publicitários, páginas das construtoras, plataformas *online* de oferta e de vídeos, as características inovadoras dos empreendimentos, tais como a substituição da tradicional “portaria 24 horas” por *concierge*, com profissional qualificado para *check in* e *check out*; a instalação de fechaduras eletrônicas em cada unidade; a presença de lojas de conveniência do tipo *grab and go*, onde é possível adquirir produtos sem interações humanas; a presença dos *craftsroom*, compartilhamento de ambiente de artesanato e artes; a presença dos *coworking*, compartilhamento de ambiente de trabalho; a presença das lavanderias compartilhadas; a presença de estúdio compartilhado para a criação de conteúdo para mídias sociais; a presença de um depósito para *e-commerce* para cada unidade privativa, etc. Ainda é possível adquirir as unidades com o kit enxoval, com toda a roupa de cama, mesa e banho, móveis e eletrodomésticos padronizados, para que o apartamento esteja apto ao aluguel e às modalidades de moradia mais efêmeras, assim como à hospedagem. Estes e outros aspectos contribuem para a composição de condomínios que se diferenciam das alternativas da oferta habitacional precedentes e criam as condições para uma grande rotatividade de usuários – moradores e hóspedes, apresentando a opção de adesão a um “pacote” que inclui a mobília e o enxoval completo da unidade, assim como “a gestão do aluguel 100% digital feito pela plataforma parceira”.

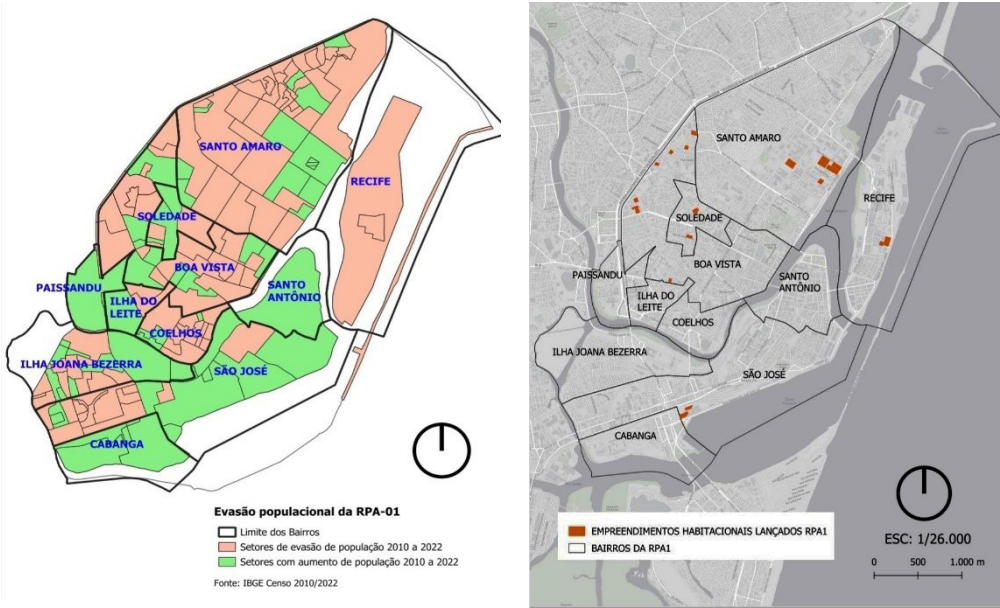
O caráter “híbrido” de tais empreendimentos, situados entre a moradia e a hospedagem, ainda não encontra referências no marco legal recifense, continuando a ser enquadrados

como Habitacional Multifamiliar, ou mesmo nos marcos para o levantamento de dados censitários realizados pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), que detecta um aumento do número de domicílios raramente acompanhado pelo crescimento proporcional da população residente.

No caso do Recife, por exemplo, ao se considerar a densidade domiciliar apontada pelos censos de 2010 ou 2022 para Área Central, respectivamente de 3,05 em 2010 e de 2,57 habitantes por domicílio em 2022, a construção e a plena ocupação de 3.719 novas unidades habitacionais poderia representar, respectivamente, um cenário de 11.342 ou 9.557 novos moradores. Contudo, entre 2010 e 2022, apesar da produção de novos empreendimentos na frente d’água e, em seguida, em várias partes do território, o que resultou em um acréscimo verificado de 3.089 domicílios na área central,¹⁷ a população residente decresceu de 78.114 a 73.764 habitantes, segundo os dados do censo.¹⁸

A área central recifense, de fato, perdeu população residente também entre 1991 e 2000, tendo crescimento populacional praticamente nulo entre 2000 e 2010.¹⁹ Como se verifica pelo cartograma a seguir (Figura 4), algumas porções dessa área central tiveram acréscimo de população residente em seus setores censitários (áreas em verde), enquanto outras tiveram diminuição da sua população residente. A contraposição do cartograma à espacialização dos empreendimentos desenvolvidos ao longo da década de 2010 dá indícios de uma predominância de crescimento populacional concentrado apenas nas áreas de novos empreendimentos.

Figura 4 – Cartograma comparativo entre dados populacionais de 2010 e 2022 nos setores censitários da RPA1 e Cartograma com a localização dos empreendimentos da década de 2010



Fonte: Bernardino e Dias (2024).

A produção e oferta de unidades compactas para o aluguel via plataformas virtuais na área central tradicional recifense traz componentes de inovação de localização, como já mencionado, assim como no modo de transacionar a mercadoria. Como no caso de tantas outras dinâmicas de mercado, aqui também é possível afirmar que tais inovações versam sobre a materialização das estratégias empresariais para a manutenção da lucratividade da sua atuação.

A transformação que está em curso na área central do Recife, protagonizada pela atuação dos agentes capitalistas da produção

do espaço, parece não responder a uma demanda social real. Com milhares de metros quadrados em condição de subutilização e ociosidade, situados em uma área central que tem experienciado a estagnação populacional ou o decréscimo da população residente, entende-se que não há argumentos urbanísticos válidos que justifiquem, a médio e a longo prazo, o acréscimo de centenas ou milhares de novas unidades privadas pela construção de empreendimentos novos.

A produção de novas espacialidades, que passam a contrastar com as características do estoque edificado mais antigo, pode, inclusive,

contribuir para a promoção da sua obsolescência simbólica precoce, colocando em xeque as motivações que fundamentam os altos coeficientes de aproveitamento e as ofertas de benefícios fiscais que são modulados para a atração de empreendimentos para a área central.

Considerações finais

As transformações contemporâneas nas áreas centrais tradicionais das cidades brasileiras evidenciam o entrelaçamento indissociável entre as dinâmicas urbanas e as lógicas do capital, sobretudo no contexto da financeirização da moradia e da emergência de novos paradigmas de consumo habitacional. A cidade, como locus privilegiado de expressão das reconfigurações do capitalismo, expressa contradições e se revela, mais uma vez, permeável à ação dos agentes do mercado imobiliário, já que, instrumentalizando políticas públicas e valendo-se do enaltecimento das inovações imobiliárias, os agentes capitalistas atuam no sentido de ressignificar as espacialidades urbanas consideradas aptas e atraentes para as novas demandas de consumo de imóveis.

As plataformas digitais de intermediação imobiliária surgem, nesse cenário, como dispositivos que viabilizam a mercantilização ampliada da moradia, não apenas enquanto bem de consumo, mas sobretudo enquanto serviço, de

modo que se dissolvem as fronteiras tradicionais entre o morar e hospedar-se, entre permanência e transitoriedade.

No caso do Recife, relatado no presente trabalho, a dinâmica da área central revela um movimento de reterritorialização do capital imobiliário em que a concentração de empreendimentos com unidades compactas, em uma área que perdeu população residente na última década, associadas desde o lançamento a plataformas digitais, indica um descolamento entre a oferta e as verdadeiras demandas habitacionais locais.

Entende-se que a produção de empreendimentos desconectados das demandas locais, embora possa impulsionar uma “reocupação” ou a “redescoberta” das centralidades urbanas, pode acabar por tensionar o tecido social existente e destituir as áreas centrais das suas dinâmicas espaciais tradicionais, contribuindo para aprofundar as desigualdades no acesso à moradia e acelerando a obsolescência do estoque edificado, comprometendo a sustentabilidade e a inclusão social nas áreas centrais.

Nas áreas centrais brasileiras, portanto, torna-se imprescindível adotar uma perspectiva crítica sobre as dinâmicas imobiliárias em curso, indo além dos discursos que enfatizam a necessidade de “dinamização” e de “atração de investimentos” para esses territórios e convocando o planejamento urbano a atuar como instrumento de justiça territorial, e não como operador da financeirização do cotidiano.

[1] <https://orcid.org/0000-0002-4256-8505>

Universidade Federal de Pernambuco, Departamento de Arquitetura e Urbanismo, Programa de Pós-Graduação em Desenvolvimento Urbano. Recife, PE/Brasil.
ianaludermir@gmail.com

Nota de agradecimento

Registro meus agradecimentos aos estudantes de graduação do curso de Arquitetura e Urbanismo da Universidade Federal de Pernambuco Alice Andrade, Gabriela Marques, Marília Moraes e Pedro Dias, que se envolveram, sem bolsas ou remuneração, em projetos de Iniciação Científica e de Estágio Institucional, contribuindo para a realização da presente pesquisa.

Notas

- (1) Projeto de pesquisa “guarda-chuva” aprovado pelo Pleno do Departamento de Arquitetura e Urbanismo em 2021. Sem financiamento.
- (2) A citada plataforma opera empreendimentos lançados pela Construtora Vitacon, que, segundo Kalinoski e Procopiuck (2022), utiliza estratégias de *marketing* no sentido de implantar a lógica da “moradia por assinatura” por todo o Brasil, associando-se a construtoras e incorporadoras locais para a promoção de empreendimentos para além da cidade de São Paulo.
- (3) O termo *flat*, em inglês britânico, significa apartamento. Em português brasileiro, o termo faz referência a uma unidade compacta comparável a uma unidade hoteleira.
- (4) A plataforma *Booking*, considerada uma pioneira, foi lançada em 1996.
- (5) É o caso, por exemplo, da Housi, que integra a construtora Vitacon e participa de estágios preliminares da incorporação, associando-se às construtoras locais nesse processo. Informação obtida em palestra concedida pelo diretor responsável pela construção dos Empreendimentos To Live no Recife, que tem as suas unidades ofertadas por meio da Housi, durante o II Seminário sobre o Mercado Imobiliário em Áreas Centrais, promovido pelo Grupo de Estudos sobre o Mercado Fundiário e Imobiliário (Gemfi), da Universidade Federal de Pernambuco.
- (6) Menores do que 50 m².
- (7) IBGE, Censos 1991, 2000, 2010.
- (8) Os cenários “foram selecionados por meio do método de análise morfológica Field Anomaly Relaxation, que prevê a visão de contextos de futuro e a eliminação de fatores ilógicos ou incoerentes”, de modo que fosse possível formar cenários completos e coerentes.
- (9) Procedentes de informações públicas e oficiais, bem como de fontes acadêmicas validadas.
- (10) Para distinguir os comportamentos entre as diversas gerações, o estudo realizou um levantamento com 1.313 pessoas por meio um questionário eletrônico durante o mês de junho de 2019 e, portanto, antes da pandemia de Covid-19.
- (11) Com a formação de consórcios e outras modalidades de Sociedades de Propósito Específico (SPE), por exemplo.

- (12) Redução de 60% do Imposto sobre Serviços – ISS.
- (13) Incentivos à implantação de estabelecimentos de gastronomia, cultura, lazer.
- (14) Atração de empresas de Tecnologia da Informação, sob a tutela do Porto Digital, por meio de melhorias na infraestrutura e renúncias fiscais.
- (15) Atração de instituições de ensino técnico e superior por meio de renúncias fiscais.
- (16) No âmbito do Grupo de Estudos sobre o Mercado Fundiário e Imobiliário da UFPE.
- (17) Domicílios na área central do Recife (RPA1) em 2010 = 25.586 / em 2022 = 28.675.
- (18) Pelo pouco tempo decorrido desde a divulgação dos dados agregados por setores censitários, ainda não existem disponíveis estudos em profundidade que analisem os motivos da diminuição de população residente verificada.
- (19) População residente na área central do Recife (RPA1) em 1991 = 83.100 hab / em 2010 = 78.114 hab / em 2022 = 73.764 hab.

Referências

- ABRAMO, P. (2007). *A cidade caleidoscópica: coordenação espacial e convenção urbana: uma perspectiva heterodoxa para a economia urbana*. Rio de Janeiro, Bertrand Brasil.
- BARONE, A. C. C. (2020). Estratégias de aquisição da casa própria: a trajetória de algumas famílias negras paulistanas nas décadas de 1920 a 1940. *Anais do Museu Paulista: História e Cultura Material*, v. 28, pp. 1-40. Disponível em: <https://doi.org/10.1590/1982-02672020v28d1e8>. Acesso em: 17 jun 2024.
- BERNARDINO, I. L. (2011). *Para morar no Centro Histórico: condições de habitabilidade no Sítio Histórico da Boa Vista*. Dissertação de mestrado. Recife, Universidade Federal de Pernambuco. Disponível em: <https://repositorio.ufpe.br/handle/123456789/3644>. Acesso em: 2024
- _____. (2018). *Mercado imobiliário residencial em áreas centrais tradicionais: produção de novas espacialidades e obsolescência imobiliária na definição de submercados residenciais*. Tese de doutorado. Recife, Universidade Federal de Pernambuco. Disponível em: https://repositorio.ufpe.br/handle/123456789/32344?locale=pt_BR. Acesso em: 2024.
- _____. (2023). Inovações imobiliárias residenciais ressignificando áreas centrais brasileiras. *Bitácora Urbano Territorial*. Bogotá, v. 33, n. 3. Disponível em: <https://doi.org/10.15446/bitacora.v33n3.109570>. Acesso em: 17 jun 2024.
- BERNARDINO, I.; ANDRADE, A.; MARQUES, G. (2023). *Inovações imobiliárias e um novo sonho da casa própria: caracterização da oferta residencial de aluguel na área central do Recife*. Disponível em: <https://revistes.upc.edu/index.php/SIIU/article/view/12638>. Acesso em: 17 jun 2024.

- BERNARDINO, I.; DIAS, P. (2024). *Repercussões urbanísticas e sociais da recente dinamização imobiliária da área central do Recife*. Relatório de pesquisa do ciclo de iniciação científica da Universidade Federal de Pernambuco 2023-2024. Recife, UFPE.
- BERNARDINO, I.; MORAES, M. (2024). *As inovações nos empreendimentos residenciais na área central do Recife*. Relatório de pesquisa do ciclo de iniciação científica da Universidade Federal de Pernambuco 2023-2024. Recife, UFPE.
- BERNARDINO, I. L.; LACERDA, N. (2015). Centros históricos brasileiros: tensões entre a obsolescência imobiliária e a construção de novas espacialidades. *Revista Brasileira de Estudos Urbanos e Regionais*, v. 17, n. 1. Disponível em: <https://rbeur.anpur.org.br/rbeur/article/view/4992/4675>. Acesso em: 17 jun 2024.
- CALDEIRA, T. (2011). *Cidade de muros: crime, segregação e cidadania em São Paulo*. São Paulo, Edusp.
- CARLOS, A. F. (2007). *O espaço urbano: novos escritos sobre a cidade*. São Paulo, FFLCH.
- DELOITTE (2019). Comportamento do consumidor de imóveis em 2040. Estudo 2019. Research da Deloitte Brasil; Real Estate da Deloitte Brasil. Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias (Abrainc). Disponível em: <https://pesquisas.lp.deloittecomunicacao.com.br/abrainc>. Acesso em: 9 dez 2024
- DUPLAT, A. (2024). 1 vídeo (2h49'). Publicado pelo canal LabCidadeFAU-USP. Disponível em: <https://www.youtube.com/watch?v=Y-b34CWarno&t=2102s>. Acesso em: 1º dez 2024
- HARVEY, D. (2005). *A produção capitalista do espaço*. São Paulo, Annablume.
- HOUSI SMART LIVING (2020). *Seja bem-vindx à Housi. Reclame Aqui*. Disponível em: <https://www.reclameaqui.com.br/empresa/housi/>. Acesso em: 17 jun 2024.
- KALINOSKI, R.; PROCOPIUCK, M. (2021). Financeirização imobiliária em dois momentos: da produção à ocupação via proptechs. *Cadernos Metrópole*. São Paulo, v. 24, pp. 119-146. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/cm/a/h468yFRdcWbS7phjZLBLnLd/>. Acesso em: 28 jun 2024.
- KOPPER, M. (2016). “Minha casa, Minha vida”: experts, sentidos de classe e a invenção do “mercado” da casa própria no Brasil contemporâneo. *Horizontes Antropológicos*, v. 22, n. 45, pp. 185-215. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/ha/a/VYPbsVjMf68fhjD8F5XFrcf/?lang=pt&format=html>. Acesso em: 17 jun 2024.
- LACERDA, N.; BERNARDINO, I. L. (2020). Ressemantização das áreas centrais das cidades brasileiras e mercado imobiliário habitacional: o caso recifense (Brasil). *Cadernos Metrópole*. São Paulo, v. 22, n. 49, pp. 913-934. Disponível em: <https://www.scielo.br/j/cm/a/YrHSTLrkWtxpVtzZSv8vHNb/?lang=pt>. Acesso em: 28 jun 2024.
- MELLO, F. (2007). *A transformação da propriedade imobiliária na cidade de São Paulo no período de 1980 a 2005: o caso dos produtos de locação de uso residencial*. Dissertação de mestrado. São Paulo, Universidade São Judas Tadeu.
- PORTAL DE LICENCIAMENTO RECIFE (2021). Consulta processos. Disponível em: <https://licenciamentounificado.recife.pe.gov.br/consulta-licenciamento-e-fiscalizacao>. Acesso em: 2021.

RECIFE (2021). *Plano Diretor 2021. Lei Complementar 02/2021*. Recife.

RIBEIRO, L. C. de Q. (1997). *Dos cortiços aos condomínios fechados: as formas de produção da moradia na cidade do Rio de Janeiro*. Rio de Janeiro, Civilização Brasileira.

ROYER, L. de O. (2009). *Financeirização da política habitacional: limites e perspectivas*. Tese de doutorado. São Paulo, Universidade de São Paulo.

SCHUMPETER, J. (2012). *Teoria do desenvolvimento econômico: uma investigação sobre lucros, capital, crédito, juro e o ciclo econômico*. Lisboa, Fundação Calouste Gulbenkian.

SOMEKH, N. (1997). *A cidade vertical e o urbanismo modernizador*. São Paulo, Studio Nobel.

TOPALOV, C. (1984). *Ganancias y rentas urbanas: elementos teóricos*. México, Siglo Veintiuno Editores.

Contribuição de autoria

Iana Ludermir Bernardino: administração do projeto; análise formal; concepção; 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 20/dez/2024

Texto aprovado em 6/abr/2025

