



GT – 07: Financeirização da produção do espaço urbano

INOVAÇÕES DO SETOR IMOBILIÁRIO FINANCEIRIZADO:

A atuação global e escalar da *Proptech Planet Group*.

Autor: Wesley Morais da Silva

Filiação institucional: Programa de Pós-Graduação em Planejamento Urbano e Regional, do Instituto de Pesquisa e Planejamento Urbano e Regional, da Universidade Federal do Rio de Janeiro (PPGPUR/IPPUR/UFRJ).

E-mail: wesley98silva@gmail.com

RESUMO: Considerando as repercussões do fenômeno da financeirização sobre o espaço urbano, este artigo objetiva: compreender a atuação das empresas *Proptechs* enquanto agentes de inovação do setor imobiliário financeirizado, tendo por estudo de caso, a incorporadora *Planet Group*, de origem ítalo-britânica, considerando sua atuação global e crescimento escalar. Ele resulta de uma pesquisa exploratória qualitativa, contrapondo, dialeticamente, seus eixos teórico e empírico, a partir dos procedimentos de revisão bibliográfica, levantamento documental e estudo de caso. Verifica-se que a incorporadora, financiada pelo capital financeiro, explorando o mercado das habitações a preços acessíveis, por meio de empreendimentos “inovadores”, alcança em menos de 10 anos, elevado grau de expansão global, concentrando sua maior taxa de liquidez a partir dos seus produtos ofertados no Brasil.

Palavras-chave: inovação imobiliária, *Proptechs*, financeirização.

1. INTRODUÇÃO

Ao longo dos estágios de desenvolvimento do sistema capitalista, historicamente, foram produzidas reestruturações urbanas (Smith, 2007) que correspondessem às suas necessidades de expansão e manutenção. Guardadas as particularidades de cada processo, em um cenário global, o mercado em articulação com o Estado tornou-se responsável pelo desenvolvimento de dinâmicas de produção do espaço, das quais decorreram grandes repercussões às territorialidades urbanas. Sendo possível visualizar isso, a partir dos regimes de produção Taylorista, Fordista e de acumulação flexível, geradores de dinâmicas de desenvolvimento e ocupação urbana em escala internacional, características de cada regime (Abramo, 1995; Fix, 2011).

A partir de 1970/1980, em paralelo à expansão neoliberal ao redor do mundo, houve a expansão do processo de financeirização, onde o setor financeiro passa a desempenhar um papel de protagonista no processo de expansão e manutenção do sistema capitalista, tendo alcançado e repercutido nos mais diversos aspectos da sociedade (Harvey, 2008; Sanfelici, 2013; Rufino, 2017). Ao adentrar o espaço urbano, sobretudo por meio do setor imobiliário, tem desafiado cada vez mais o campo do Planejamento Urbano e Regional a lidar com os interesses capitalistas, que identificam nas cidades valiosas oportunidades para extração de lucro, acompanhados por processos de fragmentação, especulação, gentrificação, dentre outros (Harvey, 2005).

Em busca de maior liquidez, ciclos produtivos cada vez mais curtos, e maior rentabilidade, os agentes que integram o complexo imobiliário financeirizado têm apresentado cada vez mais inovações no que tange aos seus produtos/serviços ofertados, mas também no que tange aos seus processos para extração da renda urbana. É nesse cenário onde encontra-se situada a atuação das empresas *Proptechs*, que enquanto um ramo das *Startups*, em linhas gerais, tratam-se de iniciativas que buscam transformar a dinâmica do mercado imobiliário, a partir da implementação de inovações tecnológicas (Carvalho, 2023).

Uma *Startup* pode ser caracterizada como uma empresa jovem, baseada em um modelo de negócio inovador com impacto social, a partir da oferta de produtos e/ou serviços, que demonstre capacidade de ser escalável e repetível, com um crescimento acentuado (Research XP, 2022).

Originada de uma ideia, testada a partir de um MVP (Mínimo Produto Viável), e posteriormente tracionada, posta em prática, essas empresas recebem aportes financeiros desde a sua origem, por meio de rodadas de investimentos do tipo capital de risco (*Venture Capital*). Em acordo com os seus estágios de desenvolvimento/amadurecimento, investidores (pessoas empresas e fundos de investimento imobiliário) vão se inserindo ao processo, a fim de superar possíveis problemas de crescimento, a partir do aporte de capital, visando a futura consolidação da *Startup* e sua conseqüente valorização. Ao final desse processo, elas passam a estruturar sua Oferta Pública Inicial (IPO) no mercado de ações, abrindo seu capital na bolsa de valores. Verifica-se então que desde sua origem, essas empresas ao passo que vão recebendo seus investimentos, buscam expandir sua atuação, que dedicadas ao espaço urbano, são capazes de trazer importantes repercussões às dinâmicas de estruturação das cidades.

Para tanto, o presente estudo buscará: compreender a atuação das empresas *Proptechs*, enquanto agentes de inovação do setor imobiliário financeirizado, tendo por estudo de caso, a incorporadora *Planet Group*, de origem ítalo-britânica, considerando sua atuação global e crescimento escalar. O trabalho resulta de uma pesquisa exploratória qualitativa, contraponto dialeticamente, seus eixos teórico e empírico, desenvolvidos a partir dos procedimentos de revisão bibliográfica, levantamento documental e estudo de caso, este último aqui já citado.

Ele se dividirá em três principais partes, e buscará: (1) apresentar o referencial teórico, onde serão discutidas as temáticas relativas à produção capitalista do espaço, e financeirização do setor imobiliário, contextualizando a atuação das empresas *Proptechs*; (2) caracterizar a atuação da *Planet Group*, evidenciando sua origem e direcionamento de mercado, enquanto uma empresa *Proptech*, agente do setor imobiliário financeirizado; e por último, (3) descrever o crescimento global e escalar de tal agente, considerando seus produtos e serviços ofertados.

2. REFERENCIAL TEÓRICO

Nesse mais recente estágio de acumulação capitalista caracterizada como de acumulação flexível, o espaço urbano passa a ser alvo da atuação intensiva do setor financeiro, que buscando meios para sua aplicação e geração de excedente, transforma as paisagens urbanas à sua imagem e semelhança (Harvey, 2005; Rolnik, 2015).

Conforme Paulani (2010; *apud* Rolnik, 2015), entre 1980 e 2010 os ativos financeiros (dos quais se incluem, as ações, *debêntures*, títulos de dívidas públicas e privadas, e aplicações bancárias), apresentam um crescimento em torno de 16,2 vezes, em contraponto ao PIB (Produto Interno Bruto) mundial, com uma taxa de crescimento de 5 vezes. Todo esse valor acumulado de capital fictício, busca então possibilidades de aplicação e sobrevalorização que, afim de uma melhor garantia de retorno, ultrapassam seus ambientes domésticos originais, sobretudo a partir de 1990, havendo aí um ajuste espacial, referente aos seus aportes e repercussões decorrentes. (Fernandez; Aalbers, 2014; *apud* Rolnik, p. 2015).

Em contraponto ao “lema” neoliberal, conhecido como “menos estado e mais mercado”, a partir do retrospecto apresentado por Rolnik (2015) acerca da regulamentação financeira, realizada nos países desenvolvidos, a fim de garantir uma maior liberdade de atuação para os agentes deste setor, é possível perceber a participação ativa do Estado na consolidação desse processo. Tal participação passa a ser verificada, a partir do momento em que vai sendo instituída a ideologia da aquisição da casa própria via financiamento.

A redução da assistência estatal no que tange ao provimento habitacional, passa a ser compreendida por Rolnik (2015) como — “A passagem da dívida dos Estados para os indivíduos e famílias” —. Em decorrência disso, e com um papel central dentro de toda essa dinâmica tem-se o — *Subprime* —, uma versão de empréstimo via sistema de hipotecas, voltado às populações mais pobres, oferecidos com taxas altíssimas de juros, essa linha de crédito foi amplamente financiada. Ao passo que se estouraram as bolhas financeiras, os devedores sentiram o efeito das altas taxas imputadas pelas instituições que decorreram em uma grande onda de despejo em todo o país.

Segundo Torres, Filho e Almeida (p. 39, 2021), o Brasil detém algumas distinções, em comparação à financeirização imobiliária das economias centrais, sendo elas: “1) o acesso à moradia nunca foi universal no País; e 2) o nível de liquidez global desempenha um papel distinto nas economias periféricas, mais relacionado à procura por investimentos de elevado retorno do que a uma procura por investimentos de baixo risco”.

Assim como no contexto global de financeirização apresentado, o Brasil também teve a presença fundamental do Estado na viabilização dessa prática. É com a criação do Sistema Financeiro Imobiliário (SFI), em 1997, que se tem como marco a intensificação desse processo.

Segundo Sanfelici e Halbert (2018) *apud* Torres, Filho e Almeida (2021), mesmo depois de passadas mais de duas décadas da sua criação, esse sistema passou por um processo de amadurecimento e ajustes, responsáveis por se tornar uma estruturação de *funding* comparável ao SFH (Sistema Financeiro de Habitação), sendo este último de principal atuação até o tempo recente.

Ressalta-se ainda que a instituição do SFI, se faz em um contexto de reestruturações da propriedade e do financiamento imobiliário brasileiro na década de 1990, que dentre outras coisas, em 1993, regimenta a operação dos Fundos de Investimento Imobiliário (FII). Sua criação se dá como alternativa ao estabelecimento de relações entre o imobiliário e o financeiro, para além dos critérios estabelecidos pelo SFH. Em conjunto com a instituição do SFI, se fazem presentes os Certificados de Recebíveis Imobiliários (CRI's), que, no entanto, ganham maior expressividade apenas a partir de 2004, com o lançamento do regime de alienação fiduciária, pela lei n. 10.931, que passa então a favorecer o processo de emissão dos CRI's (Torres, Filho e Almeida, 2021).

O Estado, na figura da Caixa Econômica Federal (CEF), atua ativamente na compra e emissão dos CRI's lastreados em imóveis residenciais, entre 2011 e 2016 (Torres, Filho e Almeida, 2021). Vinculada a concessão de financiamentos via Programa Minha Casa Minha Vida (PMCMV), suas emissões derivaram em grande parte deste último, lastreadas em imóveis dispersos em regiões para além da Sudeste. Após a participação direta da CEF até 2016, a dinâmica de emissão e liquidação dos CRI's tem sido preenchida pelos fundos de investimento, sobretudo os FII's (Fundos de Investimento Imobiliário), que concentram sua atuação no do nicho comercial e de serviços (Sanfelici e Halbert, 2018; Uqbar 2019; *apud* Torres, Filho e Almeida, 2021; Melazzo 2021).

O que chama a atenção sobre o PMCMV lançado em 2009, diz respeito ao seu papel como potencializador da financeirização habitacional brasileira, que conforme apresentado por Fix (2011), demonstrou estar mais alinhado às necessidades econômicas que de moradia *per se*, e com surgimento dos instrumentos acima citados, voltados à reestruturação do setor imobiliário, promoveu uma forte expansão da atividade imobiliária no país.

Ainda, segundo Fix (2011), é possível perceber que no Brasil, a partir dos anos 2000, são iniciados processos de abertura de capital de empresas do ramo da construção civil e do

mercado imobiliário, alterando substancialmente o comportamento de tais agentes, com repercussões na espacialidade das cidades brasileiras. Os agentes imobiliários ganham maior robustez, multiplicam sua capacidade produtiva, criam grandes bancos de terra e favorecem ciclos de valorização e desvalorização cada vez mais dinâmicos dentro dos seus territórios de intervenção, o que passa a ser definido como o fenômeno do *Rent Gap* (Smith, 2007).

Isso a partir de uma complexa estrutura de interação entre diferentes agentes, com experiências e interesses, em determinados momentos distintos. Conforme apresentado por Sanfelici (2013), a abertura de capital das grandes construtoras nacionais, com atuação concentrada na Região Metropolitana de São Paulo (RMSP), passa por um processo de reestruturação interna com a entrada de investidores do mercado financeiro, estrangeiros sobretudo. A partir do aporte da venda de parte das ações das empresas nacionais, via bolsa de valores, instalou-se uma pressão do mercado financeiro sobre as incorporadoras para composição de bancos de terra, em distintas regiões do país, afim de resguardá-las de possíveis processos de valorização/desvalorização do espaço urbano. Deu-se então um processo de expansão das suas iniciativas, a partir do estabelecimento de parcerias com empresas menores, de atuação local, favorecendo a atuação delas, no mercado de moradias acessíveis do PMCMV, a partir de 2009.

A partir do exposto, o próximo subitem buscará situar e contextualizar a atuação das empresas *Proptechs*, enquanto agentes do complexo financeiro-imobiliária, considerando seu potencial de transformação das dinâmicas socioespaciais que envolvem o espaço urbano.

2.1 Empresas *Proptechs*

Apresentando uma dinâmica de expansão a partir dos anos 2010, tratando-se de um campo de atuação recente inserido na dinâmica imobiliária-financeira, o estudo das *Proptechs* ainda precisa ser mais explorado, sobretudo no que tange à bibliografia brasileira. No entanto, a partir de Kalinoski & Procopiuck (2021), torna-se possível aproximar-se de uma compreensão da sua expansão no contexto nacional. Ainda que a leitura dos autores não abranja a totalidade das experiências que emergem desse horizonte, sua contribuição amplia o horizonte de análise. Uma importante contribuição do trabalho (*op. cit*), diz respeito ao destaque dado ao processo de financeirização atrelados à atuação desse nicho de Startups, que favorecem um processo de

financeirização imobiliária em dois momentos: (1) na produção e incorporação e, na (2) ocupação intermediada por empresas de tecnologia. Mais detalhadamente:

o capital financeiro atua nas duas pontas para obter rentabilidade via aluguel: na produção do imóvel, por meio da capitalização em bolsa de valores das maiores construtoras e incorporadoras; e na ocupação do imóvel, por meio da capitalização em bolsa das plataformas digitais de intermediação de aluguel e da retórica de ativo financeiro atribuída a imóveis comercializados via fundos de investimento imobiliário (FIIs) ou financiamento coletivo (*crowdfunding*) (Kalinowski e Procopiuck, p. 121, 2021).

Ressalta-se que a lógica de atuação das empresas *Proptechs*, ainda que não participem todas as vezes da construção/incorporação dos empreendimentos, elas passam a repercutir na produção imobiliária, sobretudo nas centralidades dos espaços urbanos, onde o preço da terra é mais valorizado. Tais empreendimentos passam a serem projetados para a venda à investidores, na condição de apartamentos compactos e estúdios. Ou seja, altera-se inclusive a relação tradicionalmente estabelecida entre proprietário, locador e locatário, repercutindo/reduzindo a atuação das corretoras locais. “Modelos de negócios financeirizados estão em processo de substituir negócios imobiliários locais de intermediação entre proprietários-locadores locatários-moradores para um modelo em que o proprietário é um investidor e o morador é um assinante de serviço digital.” (Kalinowski & Procopiuck, p. 123, 2021).

A partir do exposto por Kalinowski e Procopiuk (2021), torna-se possível estabelecer uma relação direta sobre o que é tratado por Bernardino (2023). Estudiosa da área central do Recife, a autora identifica que essa região, sobretudo a partir de 2010, vinha sendo alvo do interesse dos agentes imobiliários, numa espécie de “redescobrimto da área central”. Novos empreendimentos verticalizados estavam, cada vez mais, sendo lançados nos terrenos vazios em que a legislação permitia o adensamento. Ao acompanhar esse processo, em um mais recente levantamento, realizado em 2022, ela pôde constatar, um total de 73 empreendimentos em fase de licenciamento, ou recentemente aprovados, sendo 40 deles multifamiliares.

Dos 40 multifamiliares, 18 foram de fato lançados, e 6 deles (33% dos lançados), apresentavam em seus encartes promocionais a associação imediata às plataformas virtuais de ofertas de imóveis para o aluguel (*Proptechs*). Dos 40 empreendimentos multifamiliares, 50% deles eram imóveis de apenas 1 quarto, o que conforme comprovado a partir da tabela apresentada por Kalinowski e Procopiuk (2021), é a tipologia imobiliária mais absorvida pela

plataforma do *Airbnb*. A partir disso, identifica-se uma tendência favorável à atuação dos agentes do complexo financeiro-imobiliário, investidores das *Proptechs*, que vão alcançando uma maior capilaridade de atuação no espaço urbano, extraíndo seus rendimentos via estoque de imóveis novos ou usados, construídos/reformados ou não por eles, o que pode trazer importantes inflexões às dinâmicas de ocupações precedentes.

Maranhão (2019), aponta para o potencial de gentrificação que envolve a atuação dessas empresas. Elas passam a deter sofisticados instrumentos de inteligência imobiliária que vão possibilitá-las ter um maior entendimento acerca das suas regiões de intervenção, das tipologias com maior potencial de mercado, além de conseguir entrelaçar essas informações com os perfis de consumidores. A autora argumenta que a partir de um arcabouço informacional sofisticado, as *Proptechs* podem empreender verdadeiras transformações socioespaciais em suas regiões de intervenção, à medida que busquem fomentar um determinado tipo de consumidor em detrimento de outro, detendo grande potencial de influência nas dinâmicas de valorização e desvalorização dos territórios.

Deve-se ressaltar que, para além da atuação das *Proptechs* que situam suas atividades majoritariamente nos grandes centros urbanos, como se pode conferir a partir de Kalinoski e Procopiuck (2021), e de Bernardino (2023), é importante considerar que, representando um elevado ritmo de expansão/crescimento a nível global (Latitude, 2022), elas têm explorado as mais diversas territorialidades. Conforme apresentado por Silva (2024), a *Planet Group*, objeto deste estudo, na condição de uma empresa estrangeira, ela inicia a sua atuação nas periferias das metrópoles nordestinas, com um modelo de negócio replicável em outras partes do espaço urbano. Ou seja, trata-se de um campo de estudo amplo, que inserido na temática da financeirização imobiliária, requer maiores explorações e aprofundamentos. Para tanto, o próximo item se dedicará em iniciar a análise acerca da atuação deste último agente citado.

3. PLANET GROUP: ORIGEM E DIRECIONAMENTO NO MERCADO GLOBAL

A *Planet Group*, de origem ítalo-britânica, trata-se de uma empresa desenvolvida a partir de um formato de *Startup* do ramo das *Proptechs*, lançada em 2015 por dois especialistas/empresários italianos, do mercado imobiliário. Como agentes de destaque para o desenvolvimento da empresa, torna-se possível citar os seus cofundadores, os italianos

Giovanni Savio (diretor executivo global) e Suzanna Marchionni (diretora executiva da América Latina), assim como o atual presidente global da empresa, Stefano Buono.

Para uma melhor compreensão acerca da atuação desses agentes, levando em consideração o peso que o capital humano detém para a dinâmica de aquisição de investimentos no campo do *Venture capital* (Capital de risco) que apoia o desenvolvimento da *Planet*, torna-se interessante realizar uma breve descrição dos seus perfis profissionais: Giovanni Savio, trata-se um empreendedor em série, que entrando para o ramo imobiliário ainda em 1993, alcança um total superior à mais de 80 empreendimentos desenvolvidos; Suzanna Marchionni, economista, com mais de 20 anos de atuação no ramo do desenvolvimento imobiliário a nível internacional, é a responsável pela expansão da incorporadora no Brasil e América Latina como um todo; Stefano Buono, físico, ex-integrante do CERN (organização europeia para pesquisa nuclear), que tem em seu currículo, a fundação da empresa AAA (*Advanced Accelerator Applications*), do ramo farmacêutico, fundada em 2002, listada na bolsa de valores em 2015, vendida por 3,9 bilhões de dólares, em 2017. A sua chegada na *Planet Group*, em 2018, tem grande repercussão na imagem da empresa, para o mercado financeiro, repercutindo no processo de expansão da atuação global da mesma.

Para a diretora executiva, Suzana Marchionni, o desenvolvimento desse modelo de negócio, dessa *Proptech*, partiu do seguinte questionamento — “Por que pensam em *Smart cities* para um público rico ou médio Rico e ninguém pensa nas habitações sociais?” (Planet Group. 2023, p. 8). Levando em consideração os números referentes ao mercado da “Habitação social” no mundo como um todo, viabiliza-se um modelo de desenvolvimento Imobiliário de grande escala e com capacidade de replicabilidade nas regiões com os mais altos índices de Déficit habitacional.

A partir da publicação da *World Urbanisation Prospects* (Projeção da população mundial), em 2020, elaborado pela União Europeia (EU), utilizado pela *Planet* como argumento de mercado, até 2050 estima-se que a população mundial se expanda à uma taxa de crescimento anual composto (CAGR), de 1,42%. Também, estimou-se que: (1) o mercado de habitações à preços acessíveis ultrapassasse 350 bilhões de dólares, por ano; e (2) que mais de 400 milhões de famílias de baixo e médio rendimentos morem em condições de insegurança e superlotação ao redor do mundo; e que (3) cerca de 10 milhões de moradias estivessem sendo desenvolvidas por ano, até aquele momento. (Planet Group, p. 14, 2023).

Um aspecto bastante relevante, compartilhado no relatório anual de 2021 da Planet, diz respeito à receita arrecadada pela empresa, advinda da incorporação imobiliária, de cerca de 105 milhões de dólares em 2021. Desse total, 69% do valor arrecadado veio do mercado brasileiro, composto pelos — 57% referente à venda de lotes (48%) e residências (9%) entregues prontas, dos projetos das Smart cities (horizontais) no Nordeste brasileiro. Assim como dos 12%, pertencentes às vendas das unidades imobiliárias dos projetos verticais (*Smart District/Smart Building*) situados no Sudeste, no estado de São Paulo. Em contraponto a isso, o mercado indiano completa com seus 31%, o total de vendas anual da incorporadora, naquele ano, 2021, destacando o protagonismo das iniciativas situadas no Brasil.

Toda essa dinâmica de vendas, passa a se desenvolver em paralelo ao investimento privado de cerca de 175 milhões de dólares, de capital de risco (venture capital), levantado por ela, advindo de mais de 400 investidores, de perfil individual, escritórios familiares e investidores institucionais (Planet Group, 2023a).

A partir da Figura 01 torna-se possível identificar a presença global da incorporadora, que soma projetos em desenvolvimento/em fase de negociação, em 4 continentes: (1), Europa, que conta com escritórios e iniciativas de *Smart districts*, na Itália e Reino Unido; (2) América do Sul, com iniciativas de *Smart city* e *Smart districts* e escritórios no Brasil, tendo a Colômbia sob análise preliminar, (3) América do Norte, com *Smart district* nos Estados Unidos, tendo o México sob análise preliminar e por último; (4) na Ásia, com escritório e projetos de *Smart city* e *Smart district* na Índia, tendo a Indonésia, Tailândia e Vietnã sob análises preliminares.



Fonte: Relatório anual da *Planet Group* (2021).

Em seus portais digitais nacionais e estrangeiros, a Planet Group classifica os seus empreendimentos enquanto iniciativas voltadas ao mercado das habitações com preços acessíveis (*Affordable Housing*) em larga escala, direcionando sua atuação para regiões do globo com maiores níveis de *déficit* habitacional, escolhendo o Brasil para iniciar a sua trajetória. A partir do seu primeiro empreendimento situado no município de São Gonçalo do Amarante na Região Metropolitana de Fortaleza, Ceará, este passa a ser promovido como a primeira *Smart city* Social do mundo. Divulgado como algo extremamente inovador, que acessível às camadas de menores rendimentos, oferece uma infraestrutura de alta qualidade, além de diversas inovações tecnológicas.

Vale-se ressaltar ainda que o fato de tais empreendimentos serem acessíveis não garante, necessariamente, a sua aquisição apenas pelo público de menor renda, mas por qualquer indivíduo com poder de compra suficiente para adquiri-los. Além de explorar a ideologia da casa própria e dos seus benefícios advindos ligados à: fuga do aluguel, “segurança de permanência”, por vezes ameaçada dentro da relação locador-locatário, a empresa explora intensamente, a lógica da aquisição imobiliária enquanto ativo de investimento para extração de renda futura, por meio da locação ou revenda (Planet Group, 2021a).

Analisando o direcionamento de público da *Planet Group*, observa-se o interesse por quatro perfis: (1) interessado em adquirir sua casa própria; (2) interessado em adquirir o imóvel para aluguel (curta ou longa temporada) ou revenda, investidor de perfil mais conservador; (3) investidores dos fundos financeiros, com maior conhecimento de mercado que, dentre outras formas, atuam capitalizando a *Planet Group* por meio de rodadas de investimento, do tipo capital de risco, e; (4) empresários do ramo imobiliário que recebem a consultoria da incorporadora em seus desenvolvimentos próprios. Para alcançar esse último perfil, a *Planet Group* se lança como uma grande especialista desse ramo da transformação digital do mercado imobiliário a nível global.

No tópico a seguir busca-se apresentar a atuação global e escalar da *Planet Group*, destacando seus setores de atuação e formatos imobiliários, a partir de um balanço acerca das suas iniciativas lançadas desde sua origem, em 2015, até 2022.

4. ATUAÇÃO ESCALAR: PRODUTOS E SERVIÇOS DA *PLANET GROUP*

A *Planet Group*, em seus meios de divulgação afirma atuar em três setores de negócios, referentes ao: *Real Estate*, *Digital Services e Advisory*. Este posicionamento permite a ela ampliar o seu campo de atuação e atrair investidores para além do setor imobiliário-financeirizado, alcançando o setor das Tecnologias da Informação e Comunicação (TIC's) aplicadas ao espaço urbano. A sua atuação no ramo das TIC's detém papel crucial no desenvolvimento das suas inovações de produto e processo. O que cativa o público consumidor, repercutindo no nível de liquidez das suas unidades imobiliárias ofertadas.




Tal categorização/classificação realizada pela empresa é utilizada como instrumento de apresentação do seu portfólio ao seu público de investidores e consumidores, tendo em vista a sua amplitude de experiências realizadas. Nesse sentido, a partir da análise dos seus produtos ofertados em escala global, torna-se possível caracterizá-los como:

- **Incorporação Imobiliária (*Real Estate*):** desenvolvimento de empreendimentos projetados ou não pela *Planet Group*, que inicia e protagoniza, ou se integra posteriormente, aos processos de concepção, financiamento, construção, dentre outros. Tendo por objetivo a geração de lucro e sobrelucro, baseado na venda ou aluguel das unidades imobiliárias para o público consumidor.
- **Consultoria imobiliária (*Advisory*):** a *Planet Group* passa a oferecer aos seus parceiros interessados, do mercado imobiliário, o serviço de consultoria para aplicação/integração das suas soluções *Smarts* baseadas em 4 principais pilares: planejamento e arquitetura, sistemas tecnológicos, inovação social, e meio ambiente.
- ***Digital Services*:** serviços direcionados aos consumidores dos empreendimentos lançados e incorporados pela *Planet (Real Estate)*, ou por algum dos seus clientes de negócios, aos quais lhes tiver prestado o serviço de consultoria (*Advisory*), buscando auxiliar a jornada dos seus clientes, no processo de transformação digital do mercado imobiliário.

No que tange ao Mercado Imobiliário, são apresentados três formatos de empreendimentos, caracterizados como replicáveis, sendo eles — (1) o *Smart Building*, (2) o *Smart District* e (3) a *Smart city* (vertical e horizontal). Os três formatos detêm o mesmo objetivo, segundo a empresa, de promover *affordable housing* (habitação à preços acessíveis), com infraestrutura de alta qualidade, cobertas pelas soluções *Smarts* acima comentadas, acesso

ao aplicativo *Planet* (Serviço digital), com o objetivo de construir o senso de comunidade e pertencimento. Tais modelos se distinguem a partir de características como — Localização, quantidade de unidades habitacionais ofertadas, metragem de espaços compartilhados e pacote de soluções inteligentes.

Quadro 01: Os três formatos imobiliários ofertados pela incorporadora *Planet Group*.

SMART BUILDING:	SMART DISTRICT:	SMART CITY: (vertical e horizontal)
Um edifício ou pequeno empreendimento residencial localizado em uma área central da cidade.	Um bairro periurbano, podendo estar localizado no cinturão externo das grandes cidades.	Empreendimentos imobiliários de grande porte, geralmente localizados fora dos centros urbanos.
Localização Centro Urbano	Localização: Periferia de Centros Urbanos	Localização: Fora dos Centros Urbanos
Unidades imobiliárias: 200-550	Unidades imobiliárias: 320-2.500	Unidades habitacionais: 4.800-6.300 (horizontal) 1.500-2.900 (vertical)
Espaços compartilhados 80 m ²	Espaços compartilhados: 300-1.000 m ²	Espaços compartilhados: 800-1.000 m ²
Pacote inteligente: 50+ soluções inteligentes	Pacote inteligente: 35+ soluções inteligentes	Pacote inteligente: 35+ soluções inteligentes
		

Fonte: elaborado pelo autor, a partir de Planet Group (2023).

A partir da Tabela 2, apresentada acima, torna-se possível identificar a estratégia da *Planet* em desenvolver formatos de empreendimentos que melhor se adequem à distintas localidades de intervenção, ampliando seu campo de atuação no espaço urbano, por consequência lhes garantindo maior possibilidade de retorno financeiro. Para as regiões urbanas centrais, onde há maiores oportunidades de emprego, mais disponibilidade de serviços, e em grande parte, maior qualidade das infraestruturas urbanas, quando comparada às regiões mais periféricas, são propostos o formato de empreendimentos *Smart Building*, que se trata de edifícios verticalizados, capazes de extrair um maior lucro e sobrelucro da terra urbana supervalorizada pelo mercado imobiliário financeirizado.

Conforme os formatos de empreendimentos imobiliários desenvolvidos pela incorporadora voltam-se às áreas mais afastadas dos centros urbanos, eles vão ganhando uma maior escala. O *Smart District*, com uma oferta de até 2.500 unidades habitacionais (UH), direcionando sua intervenção à periferia dos centros urbanos, pode chegar a deter, nesses termos, cerca de até cinco vezes a quantidade ofertada para o formato *Smart Building*, voltado às áreas centrais.

Se tratando do formato *Smart city*, sua referência de localização passa a ser definida, pela *Planet group*, como direcionada às regiões fora dos centros urbanos. Tais empreendimentos, ainda subdivididos entre: os de caráter horizontal, habitações unifamiliares com 1 ou 2 pavimentos (casos brasileiros), os de caráter vertical, habitações multifamiliares com mais de 10 pavimentos (casos indianos).

Quanto ao setor dos *Digital Services*, tem-se como elemento principal o aplicativo *Planet App*. Desenvolvido e adequado para cada empreendimento ao qual é integrado, a partir dele é possível acessar informações, por parte dos consumidores, que podem ser desde os moradores dos empreendimentos, até os moradores vizinhos e trabalhadores que o frequentem, dentre outros. Por meio dele, a *Planet Group* gera mais uma importante fonte de receita. Após o seu ciclo de incorporação, consultoria, e locação imobiliária, ela deterá uma massa de usuários/consumidores da sua plataforma. Dentre outras estratégias de lucratividade ela passa a estabelecer parcerias com grandes empresas de produtos e serviços, em busca de vendê-los para os seus usuários com vantagens de desconto, cobrando à essas empresas comissões sobre as vendas realizadas. Levando em consideração a quantidade da população estimada nos seus empreendimentos, será possível melhor compreender o tamanho desse público.

A seguir, são analisados os lançamentos da Planet Group (incorporação e consultoria), quanto ao número de unidades ofertadas, população estimada e ano de lançamento, classificados por formato de empreendimento (*Smart city*, *Smart District*, *Smart Building*) e setor de atuação (*Real Estate ou Advisory*), desde a sua fundação em 2015 até 2022.

A partir do Gráfico 01, torna-se possível identificar que o setor da incorporação imobiliária, passa a assumir um maior protagonismo no processo de multiplicação das iniciativas realizadas, atingindo seu auge em 2020, quando são lançados 5 empreendimentos,

em detrimento de apenas 1 lançamento do setor de consultoria. Ainda que no ano seguinte os números se equalizem, em 2022, o setor da incorporação retoma a frente.

No que se refere às quantidades totais de lançamentos realizados desde a fundação, é possível perceber um grande salto, no ano de 2020. Verificando o gráfico 01, torna-se possível visualizar que entre 2015 e 2019, foram lançados 1 empreendimento a cada 2 anos, o que pode significar uma estratégia mais cautelosa de lançamento, esforço de venda e consolidação da *Proptech*. No entanto, conforme comentado, até 2018 a *Planet group* detinha como CEO, Suzanna Marchionni e Giovanni Savio, e estava em seus três primeiros anos de funcionamento. Após a chegada do presidente global, Stefano Buono, experiente do mercado financeiro com histórico de criação, desenvolvimento e venda de uma empresa *Startup* bilionária, identifica-se uma estratégia de crescimento potencializada. Ainda assim, de 2021 para 2022, nota-se uma queda, no entanto, que a partir do exposto pode significar um momento de estabilização para futuro crescimento.

Em complemento, a partir do gráfico 02, torna-se possível identificar uma síntese acerca dos lançamentos da *Planet Group* durante toda a sua trajetória, separados por setor (*Advisory* e *Real Estate*), mas também de forma detalhada, a partir dos seus formatos imobiliários. Confirma-se então o protagonismo do setor da incorporação imobiliária, mas também, especificamente, do formato *Smart city*, que somando-se a sua versão horizontal e vertical, totalizam 6, dos 11 empreendimentos totais do setor da incorporação, lançados pela empresa.

Gráfico 01: Quantidade de empreendimentos lançados pela *Planet Group* (2015-2022), segundo os setores de Mercado Imobiliário (*Real Estate*) e Consultoria (*Advisory*)

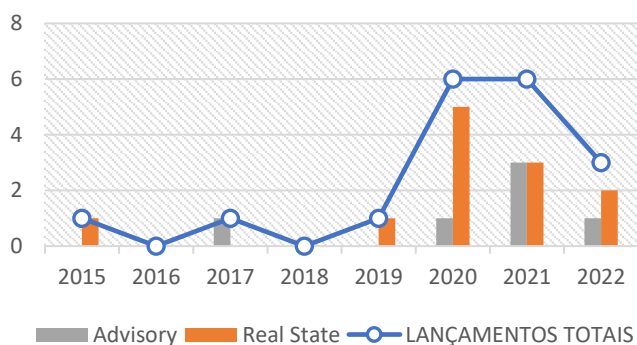
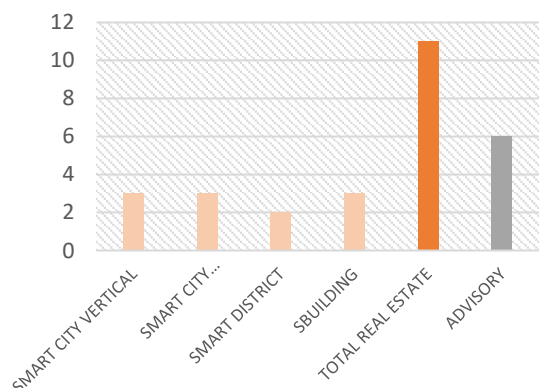


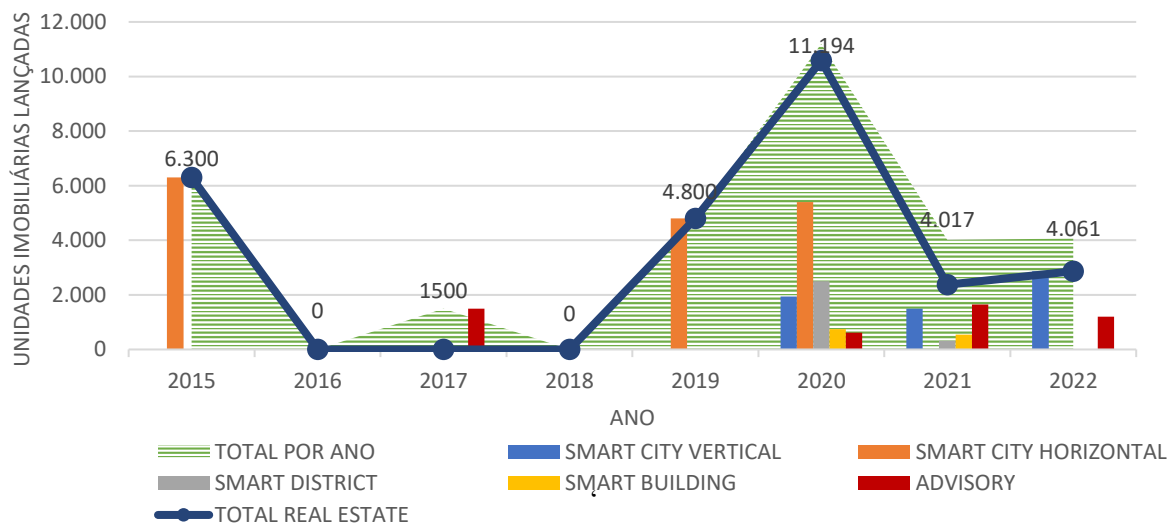
Gráfico 02: Lançamentos por formato imobiliário (*Real estate*) e Consultoria (*Advisory*) - 2015-2022.



Fonte: elaborado pelo autor, a partir de informações extraídas do portal nacional e internacional institucional da *Planet Group* (2023).

Em complemento às informações apresentadas e discutidas acima, o Gráfico 03, a partir da sistematização dos dados referentes à quantidade de unidades imobiliárias lançadas de 2015 até 2022, por formato de empreendimento imobiliário e setor de atuação, torna possível identificar os empreendimentos e o setor com maior participação na quantidade total de unidades ofertadas. Nesse sentido, identifica-se que o formato *Smart city* horizontal é o responsável pela maior contribuição na quantidade de unidades ofertadas, seguido pela *Smart city* vertical. No mais, identifica-se que a curva de unidades lançadas pelo setor da incorporação imobiliária (*Real Estate*), acompanha quase que por completo, o número de lançamentos totais, se distanciando um pouco em 2017, 2021 e 2022, dessa forma, apresentando baixa contribuição do setor da consultoria (*Advisory*), no total das unidades ofertadas. Destaca-se o ano de 2017, onde não foram lançadas unidades do setor da incorporação imobiliária, apenas da Consultoria, e o ano de 2018, onde não houveram lançamentos. Mais uma vez percebe-se que o gráfico começa a escalar, a partir de 2019, possivelmente, dentre outras coisas, em decorrência da chegada do novo CEO, Stefano Buono.

Gráfico 03: Unidades imobiliárias lançadas pela planet Group anualmente, por formato e unidade de negócio. (2015-2022)

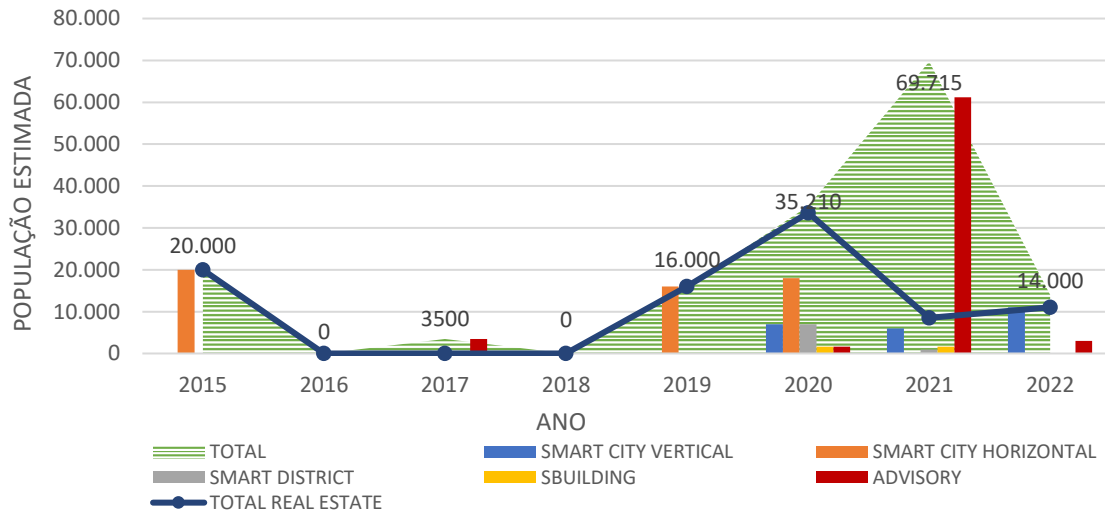


Fonte: elaborado pelo autor, a partir de informações extraídas do portal institucional da *Planet Group* (2023).

O Gráfico 04, abaixo, parte da mesma estrutura de análise desenvolvida acima, no Gráfico 03, mas desta vez tendo por variável: a população estimada dos empreendimentos e consultorias lançadas de 2015 até 2022. A partir da sua leitura, será possível identificar o papel de destaque que o setor de consultoria (*Advisory*), desempenha na dinâmica de acumulação da incorporadora *Planet Group*. O total populacional estimado para o setor da incorporação

imobiliária, mantém a mesma dinâmica apresentada pela quantidade de unidades ofertadas, para esse mesmo setor (ver Gráfico 03). Desta vez, o que se destaca é o descolamento do total geral da população estimada, com relação à linha referente ao setor da incorporação. Isso acontece pela enorme contribuição dada pelo setor da Consultoria (Advisory), no ano de 2021.

Figura 04: População estimada dos empreendimentos lançados anualmente, por formato e unidade de negócio.



Fonte: elaborado pelo autor, a partir de informações extraídas do portal institucional da *Planet Group* (2023).

Essa dinâmica é apresentada devido a consultoria realizada pela *Planet* ao empreendimento MIND (*Milan Innovation District*), na Itália, desenvolvido pela empresa do setor imobiliário *Lendlease*, de origem australiana, listada na bolsa de valores ASX (*Australian Securities Exchange*), desde 1962. Trata-se de uma intervenção com escala aproximada de 130 hectares, uma espécie de centro de conhecimento com diversos usos, dos quais o residencial tem baixa expressividade, conforme apresentado no Gráfico 03, no entanto que projeta a atração de uma população de aproximadamente 60 mil, para estudo, trabalho, lazer dentre outras coisas.

O objetivo da *Planet* além de atuar como consultoria, passa a ser de alcançar toda essa massa de usuários das suas soluções e serviços *Smarts*, sobretudo do seu *App*, conseguindo uma importante fonte de receita advinda da utilização da sua plataforma por todo esse público. Vale-se ressaltar que a incorporadora visa expandir em 2023, no Brasil, a sua atuação vinculada à consultoria (*Advisory*), com um investimento de 1,5 milhão de reais, em contraponto ao seu investimento inicial no país, que tinha se dado no campo da incorporação imobiliária (*Real Estate*). O objetivo da empresa é mirar em conjuntos já edificados, e provê-los com as suas soluções *Smarts* (Hub Imobiliário, 2023).

5. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Enquanto agentes do mercado imobiliário financeirizado as empresas *Proptechs*, tendo por características a escalabilidade e inovação dos seus modelos de negócios, contando com o aporte de capital fictício advindo dos seus investidores, passam a apresentar elevados graus de expansão e crescimento da sua atuação, em curtos espaços temporais a nível global, como é o caso do objeto aqui analisado.

A partir das análises realizadas foi possível compreender a atuação da incorporadora *Planet Group*, desde a sua origem, em 2015. Tornou-se possível identificar que, com menos de 10 anos de atividade, este agente imobiliário conseguiu alcançar um alto nível de produção imobiliária em escala internacional, passando a atuar mercadologicamente, não somente na oferta dos seus produtos imobiliários, mas também na oferta dos seus serviços. Devendo-se ressaltar o papel de protagonista que o Brasil mostrou deter no que se refere à atuação dela.

Foi no Brasil, especificamente na periferia da metrópole de Fortaleza, que ela lança o seu primeiro empreendimento, mantendo o país, com o passar dos anos, como a maior fonte de receita decorrente da venda das suas unidades imobiliárias. A maior parte do seu nível de liquidez decorre da venda de Lotes e Residências Construídas, das *Smart cities* horizontais situadas no Nordeste brasileiro.

Direcionando a sua atuação para o mercado internacional das habitações à preços acessíveis, identifica-se que ela baseia o seu negócio na economia de escala, a partir de empreendimentos de grande porte. Por meio dos seus três principais formatos imobiliários, a incorporadora busca extrair o maior nível de renda do solo, a depender da região em que almeje investir. Chama atenção sobretudo, a maneira como ela promove suas unidades enquanto ativos de investimento, que apostando em uma dinâmica especulativa de constante valorização, buscam ofertar seus produtos à um público de investidores, desconstruindo a ideia de um empreendimento verdadeiramente acessível para as camadas de rendas mais baixas.

Para tanto, considerando todo esse potencial de atuação a nível global das empresas *Proptechs*, como o que se pôde aferir, a partir da *Planet Group*, implica-se a necessidade de um maior acompanhamento analítico acerca da atividade dessas agentes, por parte dos técnicos e pesquisadores da área do Planejamento Urbano e Regional, em decorrência das suas potenciais repercussões nas dinâmicas de produção do espaço urbano.

6. REFERÊNCIAS

ABRAMO, Pedro. A regulação urbana e o regime urbano: a estruturação urbana, sua reprodutibilidade e o capital. **Ensaio FEE**, v. 16, n. 2, p. 510-555, 1995.

BERNARDINO, Iana Ludermir. Inovações imobiliárias residenciais ressignificando áreas centrais brasileiras. **Bitácora Urbano Territorial**, v. 33, n. 3, 2023.

CARVALHO, Thainara. Proptech: como as startups impactam o mercado imobiliário? **Iugu**, [S. l.], p. 1, 24 ago. 2023. Disponível em: <https://www.iugu.com/blog/o-que-e-proptech>. Acesso em: 29 ago. 2023.

FIX, Mariana Ana Beatriz. Financeirização e transformações recentes no circuito imobiliário no Brasil. 2011. Doutorado) – **Instituto de Economia da UNICAMP**, São Paulo, 2011.

HARVEY, David. **A Produção Capitalista do Espaço**. São Paulo: Annablume, 2005.

_____. **O neoliberalismo: história e implicações**. Loyola, 2008.

HUB IMOBILIÁRIO. Proptech Minha Casa Financiada cresce 62% via bootstrapping e atinge R\$1,67 bi em créditos imobiliários. **Hub imobiliário**, [S. l.], p. 1, 20 dez. 2021. Disponível em: <https://hubimobiliario.com/proptech-minha-casa-financiada-cresce-62-via-bootstrapping-e-atinge-r167-bi-em-creditos-imobiliarios/>. Acesso em: 28 ago. 2023.

KALINOSKI, Rafael; PROCOPIUCK, Mario. Financeirização imobiliária em dois momentos: da produção à ocupação via proptechs. **Cadernos Metrôpole**, v. 24, p. 119-146, 2021.

LATITUD. The LatAm Tech Report. In: **Latitud**. [S. l.], 2022. Disponível em: <https://www.latitud.com/reports/the-latam-tech-report-2022>. Acesso em: 27 ago. 2023.

MARANHÃO, Livia Fernanda Alves. **Influência de startups do setor imobiliário como fator de acentuamento da gentrificação**. Orientador: Leonio José. 2019. 38 p. Trabalho de Conclusão de Curso (Faculdade de Direito do Recife) - Universidade Federal de Pernambuco, Recife, 2019.

MELAZZO, Everaldo Santos et al. Securitização da habitação e Financeirização da cidade no Brasil. **Mercator (Fortaleza)**, v. 20, p. e20029, 2021.

PLANET GROUP. Building momentum: 2021 annual report. **Planet Smart city**, [s. l.], 2021. Disponível em: <https://planetsmartcity.com/>. Acesso em: 1 set. 2023.

_____. Media Kit: February 2023. **Planet Smart city**, [s. l.], 2023. Disponível em: <https://planetsmartcity.com/>. Acesso em: 1 set. 2023

_____. Mini ebook Laguna. **Laguna Smart city**, [s. l.], p. 1-17, 2021. Disponível em: <https://planetsmartcity.com.br/lotos/smart-city-laguna/>. Acesso em: 8 jan. 2024.a

RESEARCH XP. O que é uma startup?: Definição, objetivos e como montar a sua!. **Expert XP**, [S. l.], p. 1, 25 ago. 2023. Disponível em: <https://conteudos.xpi.com.br/aprenda-a-investir/relatorios/o-que-e-startup/>. Acesso em: 28 ago. 2023.

ROLNIK, Raquel. (2015). *Guerra dos lugares. A colonização da terra e da moradia na era das finanças*. São Paulo, **Boitempo**.

ROYER, Luciana de Oliveira. **Financeirização da política habitacional: limites e perspectivas**. 2009. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo.

RUFINO, Maria Beatriz Cruz. Financeirização do imobiliário e transformações na produção do espaço. **O espaço e a metropolização: cotidiano e ação**, p. 213-240, 2017.

SANFELICI, Daniel. Financeirização e a produção do espaço urbano no Brasil: uma contribuição ao debate. **EURE (Santiago)**, v. 39, n. 118, p. 27-46, 2013.

SILVA, Wesley Morais da. **A periferia metropolitana de Fortaleza e Natal como fronteira de atuação para um agente estrangeiro do mercado imobiliário financeirizado**: uma análise dos empreendimentos Smart city da Planet Group. Orientador: Suely Leal. 2024. 166 p. Dissertação (Mestrado em Desenvolvimento Urbano) - Universidade Federal de Pernambuco, Recife, 2024.

SMITH, Neil. **Gentrificação, a fronteira e a reestruturação do espaço urbano**. GEOUSP Espaço e Tempo (Online), v. 11, n. 1, p. 15-31, 2007.

TORRES, R da S; FILHO, J. B. M. T.; ALMEIDA, R. P. Financeirização do imobiliário no Brasil: uma análise dos Certificados de Recebíveis Imobiliários (2005-2020). **Cadernos Metr pole**, v. 24, p. 35-62, 2021.