

Trajetória do estoque comercial formal, Município de São Paulo, 2000/2020



Trajетória do estoque comercial formal, Município de São Paulo, 2000/2020

Guilherme Minarelli e Eduardo Marques

Sumário Executivo

- A partir de dados do cadastro imobiliário, levantamos a trajetória do estoque de imóveis comerciais entre 2000 e 2020 em termos de quantidades, tipo, padrão e valores, dando continuidade a Notas Técnicas anteriores sobre o estoque e valores de imóveis residenciais.
- Ocorreu intenso crescimento de imóveis verticais, que se tornaram predominantes, do mesmo modo que os imóveis residenciais (NT 1). Os padrões médio e alto foram os que mais cresceram, também analogamente às edificações residenciais.
- Verificaram-se também intensas apreciações de valores, em especial de alto padrão, tornando-se a distribuição de valores nas tabelas de valores mais claramente progressiva. Não restam dúvidas quanto ao papel destas últimas na elevação dos valores, indicando claras decisões de políticas públicas.
- As salas de escritório/consultório de alto e médio padrões cresceram intensamente, assim como as lojas em shoppings, em contraponto à queda relativa da comercialização de andares inteiros. As lojas fora de condomínios, por outro lado, passaram a predominar frente ao uso comercial conjugado a residências.
- Por fim, cresceram os equipamentos comerciais de grande porte como armazéns, galpões de logística, equipamentos culturais, templos religiosos e estacionamentos e garagens comerciais.

Esta nota técnica apresenta e discute a trajetória do estoque de imóveis comerciais no Município de São Paulo entre 2000 e 2020. Partimos dos dados fiscais de registro de propriedades imobiliárias na cidade de São Paulo produzidos pela Secretaria da Fazenda Municipal (SF) da Prefeitura Municipal de São Paulo (PMSP) para fins de lançamento do Imposto Predial Territorial Urbano (IPTU).

Nas notas 01 e 04, analisamos o estoque e os valores dos imóveis residenciais, demonstrando um crescimento significativo do estoque, uma transformação da predominância de imóveis horizontais de baixo padrão para verticais de médio padrão, embora os verticais de alto padrão também tenham crescido muito substancialmente. A análise dos valores da Nota 04 indicou uma apreciação significativa dos valores, em especial dos horizontais de alto padrão. A PMSP tem atualizado suas bases de cobrança e acompanhado os valores praticados no mercado ao longo do tempo. Por outro lado, as informações analisadas não sugerem efeitos expressivos da aprovação de novas regulamentações de planejamento sobre as trajetórias observadas.

Após aqueles diagnósticos anteriores, realizamos aqui a análise do estoque de imóveis comerciais, considerando as trajetórias de tipologias (horizontal e vertical), padrões (alto médio e alto) e tipo de uso (loja, escritório, indústria, etc) em termos de números de unidades, área construída e valores.¹ Como veremos, apesar da grande inércia do estoque, verificou-se um intenso crescimento, a exemplo dos imóveis residenciais, centrado em especial em tipologias de imóveis verticais, que se tornam predominantes. Dentre os padrões, os de médio e alto foram os que mais cresceram, também

¹ O cadastro inclui mais de 62,7 milhões de registros, entre 2000 e 2020, sendo 5,53 milhões comerciais dentro desse total.

analogamente às edificações residenciais. Ocorreram também importantes (e sistemáticas) apreciações de valores, em especial nos de alto padrão. Os valores de imóveis de padrões distintos também se distanciaram, de forma mais claramente progressiva do que no início do período. Considerando a concentração das elevações de valores nas atualizações das tabelas, é razoável inferir que a trajetória de valores é produto da política pública, que por sua vez segue e expressa pesquisas realizadas junto ao mercado.

A análise dos tipos de uso indicou um intenso crescimento do número de salas de escritório/consultório de alto e médio padrão, a diminuição relativa do número de lajes comerciais e um contínuo aumento do número de lojas em shoppings. Essas últimas, contudo, ainda seguem distantes das lojas isoladas (fora de shoppings e de galerias), que passaram a predominar frente a comércios conjugados com residências.² Além disso, houve crescimento do número de equipamentos comerciais de grande porte, como armazéns, galpões de logística, equipamentos culturais, templos religiosos e estacionamentos e garagens comerciais.

A próxima seção apresenta o método adotado, antes de prosseguirmos para a apresentação dos resultados na segunda seção.

Procedimentos metodológicos

A metodologia utilizada nesta NT é similar à aplicada nas NT 1 e 4. Foram retiradas as garagens com matrícula autônoma, mas vinculadas a um imóvel comercial, das médias de m² e dos valores apresentados, o que preservou os casos de estacionamentos e garagens comerciais analisadas aqui e evitou a distorção dos totais de

² A categoria lojas em condomínio inclui tanto lojas em shopping quanto em galerias e conjuntos comerciais. Lajes comerciais são espaços de escritório de grandes proporções (e alto padrão), correspondendo comumente a andares inteiros em prédios empresariais sem paredes ou divisórias. Uso comercial conjugado a residência diz respeito a imóveis com uso misto, usualmente com pequenos empreendimentos comerciais na frente do lote e residência atrás ou acima.

imóveis. Além deles, foram retirados casos discrepantes de valor (acima de R\$100 mil por m²).³

Diferentemente das outras NTs, esta incorporou a análise de outra variável do banco de cadastro imobiliário do IPTU da PMSP e fontes alternativas de informação para explorar melhor a diversidade de usos comerciais existentes e registrados. Assim, além da variável '*Tipo de padrão da construção*', foi utilizada a variável '*Tipo de uso*', que possibilitou maior desagregação dos casos. Considerando o grande número de categorias na segunda variável (59 nomes diferentes), estas foram reagregadas para facilitar a análise. Contudo, algumas informações foram apresentadas conforme registradas originalmente no banco, devido à inviabilidade de desagregá-las de outra forma.

Dado que a finalidade do registro aqui trabalhado é sobretudo arrecadatória, e não há qualquer preocupação com a regularidade urbanística dos imóveis, há interesse da SF em aproximar os registros de uso o mais próximo possível da realidade da cidade, mesmo incorporando imóveis não completamente regularizados. A capacidade de realizar tal tarefa tem se ampliado ao longo do tempo com o cruzamento de informações de outras fontes de dados, como do ISS e de Nota Fiscal. Ainda assim, é possível que alguns dos fenômenos apresentados sejam resultado de processo classificatório, cuja explicitação dos parâmetros, por vezes, é muito pouco clara.

Além dos lançamentos do IPTU pela PMSP, utilizamos dados da EMBRAESP para lançamentos de empreendimentos comerciais de tipo de escritório/consultório entre os anos de 1988-2018. Dado que esses não continham informações sobre shoppings centers, foi produzido um

³ Dentre os valores dos imóveis comerciais, os outliers parecem se concentrar em imóveis em processo de regularização ou com informação imprecisa da fração ideal do lote em relação à gleba ou condomínio, e são bem menos significativos que os residenciais. Ainda assim, com o filtro limite de R\$100mil foram retirados casos de imóveis específicos com valores muito superiores, como alguns equipamentos públicos, infraestruturas de concessionários de serviços públicos e imóveis privados com características únicas. Com esse conjunto de critérios, foram desconsiderados 1.733 registros em 2000 e 3.729 registros em 2020. Como garagens registradas de modo autônomo, foram separados 143.554 registros em 2000 e 254.488 em 2020.

novo banco de dados a partir de um banco de dados pré-existent da SMDU/PMSP abarcando os anos entre 1956-2014. As informações existentes do banco dos shoppings foram verificadas e complementadas por buscas no site da ABRASCE⁴ e informações retiradas diretamente dos sites de empreendimentos.

As trajetórias do estoque comercial

A trajetória do estoque comercial e suas facetas variadas podem ser inicialmente vistas na Tabela 1. Nela, vemos alguns dos principais usos comerciais previstos nos registros municipais, assim como o seu crescimento. Destaca-se o crescimento de 49% do total de imóveis comerciais de 215 mil em 2000 para 321 mil em 2020. Em termos de m² construídos, havia 77 milhões de m² de imóveis comerciais em 2000 e 112 milhões em 2020, representando um crescimento de 45%. O crescimento dos imóveis comerciais foi mais intenso do que o dos residenciais (taxas de 40% e 42% para os mesmos períodos). Como veremos, esse crescimento foi puxado sobretudo por escritórios/consultórios verticais de alto padrão, lojas sem conjugação residencial, reconfigurando o parque edificado comercial da cidade.

Dentre os diferentes tipos de usos, destaca-se o crescimento entre 2000 e 2020 do número de unidades de escritório ou consultório (128%, de 60 mil para 138 mil), de armazéns e depósitos (149%, de 132 para 329), indústrias (196%, de 85 para 252), de estacionamentos ou garagens comerciais (97%, de 271 para 534), templos religiosos (138%, de 217 para 518) e, sobretudo, unidades voltadas para serviços de hotelaria e flats (1320%).⁵ Chama a atenção a queda do número de unidades imóveis com uso voltados a serviços de saúde (-

⁴ Associação Brasileira de Shoppings Center. <https://abrasce.com.br/>

⁵ No caso de hotéis e flats, a maior parte da variação se deve ao crescimento do número de Flats, cuja existência no banco de dados passa a se dar em 2004, indicando uma mudança classificatória, que depois tem uma dinâmica específica, mas aparece e cresce subitamente. O caso específico de Hotéis, pensões e hospedarias teve crescimento ainda assim expressivo, de 1439 para 3367 unidades e de 1,4 milhões para 1,8 milhões m² construídos entre 2000 e 2020, mais que dobrando o número de unidades.

8%, de 1055 para 996), como hospitais e ambulatórios, que, contudo, apresentaram aumento na m² construída (61%, de 2,02 milhões para 3,26 milhões de m²), assim como postos de combustíveis (-8% unidades, mas crescimento de 3,7% em m²).

Tabela 1. Imóveis Comerciais por Tipo em São Paulo (2000-2020)

Tipo de Uso	Total de Imóveis			Total de m2 Constr.		
	2000	2020	Taxa de Cresc.(%)	2000	2020	Taxa de Cresc.(%)
Armazens Gerais e Depósitos	132	329	149,24	98.955	274.020	176,91
Asilo, Orfanato, Creche, Seminário ou Convento	180	371	106,11	184.499	354.592	92,19
Cinema, Teatro, Casa de Diversão ou Congêneres	107	177	65,42	125.294	252.920	101,86
Clube Esportivo	61	74	21,31	52.501	71.145	35,51
Equipamento Educacional	4.815	5.045	4,78	6.191.118	9.231.872	49,11
Escritório ou Consultório	60.347	138.035	128,74	9.322.243	23.171.405	148,56
Estação Radioemissora, de Televisão ou Empresa Jornalística	31	46	48,39	239.363	132.598	-44,60
Estacionamento e Garagem Comercial	271	534	97,05	58.629	160.977	174,57
Hospital, Ambulatório, Centro de Saúde ou assemelhados	1.055	966	-8,44	2.021.774	3.262.588	61,37
Hotelaria, Hospedagem e Flat	1.439	20.437	1.320,22	1.404.557	3.035.522	116,12
Indústria	85	252	196,47	72.969	222.712	205,21
Loja	128.660	131.072	1,87	44.596.981	52.135.378	16,90
Oficina	373	559	49,87	76.925	149.899	94,86
Outras Edificações	17.488	23.132	32,27	13.119.971	19.794.305	50,87
Posto de combustíveis	172	165	-4,07	69.153	71.711	3,70
Templo Religioso	217	518	138,71	123.878	257.373	107,76
TOTAL	215.433	321.712	49,33	77.758.810	112.579.017	44,78

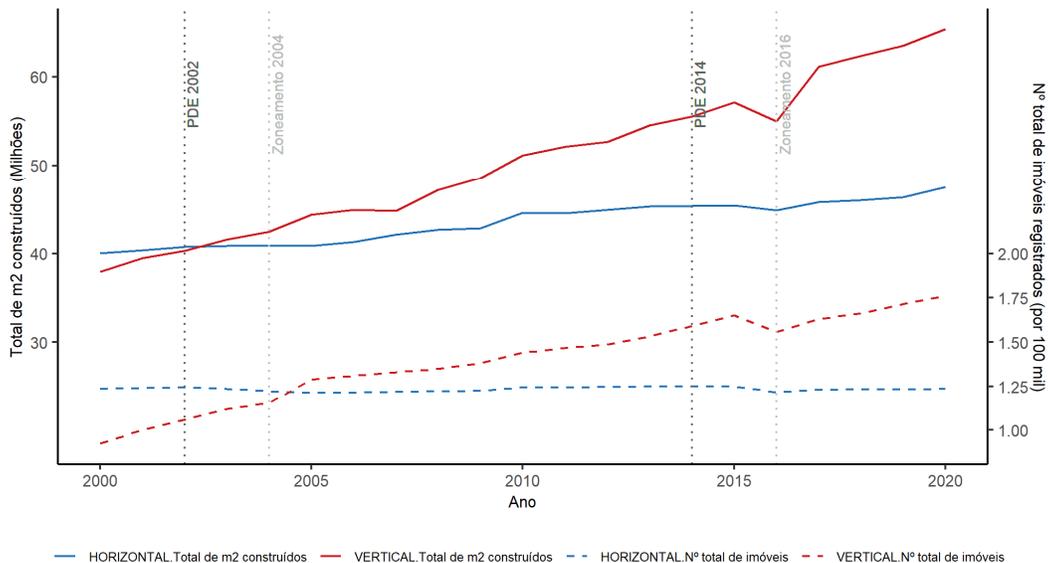
Note:

Fonte: SF/PMSP. Elaboração dos autores

O gráfico a seguir inicia a análise das trajetórias do estoque comercial, tanto vertical quanto horizontal. Como podemos ver, o estoque comercial vertical cresceu de forma expressiva em número de unidades, ultrapassando o horizontal já em 2005. Quando consideramos o total da área ocupada, os imóveis verticais ultrapassam os horizontais já em 2002. Na verdade, o estoque horizontal se manteve quase constante em número de unidades (passando de 123,6 para 123,8 mil entre 2000 e 2020), embora tenha crescido 17% em área construída (de 40,05 para 47,50 milhões de

m²). Os imóveis verticais, por outro lado, quase dobraram em número (de 92,4 para 176,2 mil imóveis no mesmo período), e cresceram 72% em área construída (de 37,94 para 65,35 milhões de m²). Portanto, a cidade se tornou predominantemente vertical nos imóveis comerciais no novo milênio, a exemplo dos imóveis residenciais (NT 1).

1. Estoque Comercial por tipo em São Paulo (2000-2020)



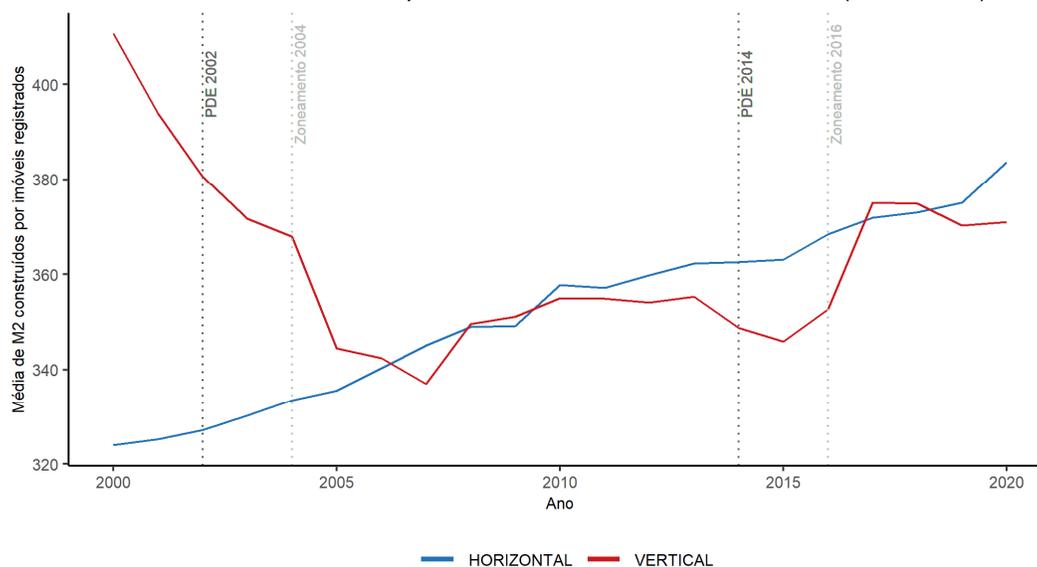
Fonte: SF/PMSP. Elaboração dos autores

O comportamento das curvas não parece ser alterado pelo lançamento de instrumentos de planejamento, mas entre 2015 e 2016 se verifica uma redução pontual nos imóveis verticais similar à dos imóveis residenciais (NT 1). Há sinais, portanto, que também nos comerciais o mercado reduziu lançamentos e aumentou demolições à espera da nova LZ de 2016. Após esse momento, a curva retomou a tendência anterior inalterada, sugerindo que a nova regulamentação não alterou a lógica do mercado.

O gráfico a seguir complementa a informação com relação às áreas construídas. Como podemos ver, a área média dos imóveis comerciais horizontais apresentou elevação lenta e contínua de 324 m² em 2000 para 383 m² em 2020, enquanto os verticais reduziram sua área média de 411 m² em 2000 para 337 m² em 2007, para depois

acompanhar de perto os horizontais até 371 m² em 2020, resultando em uma redução de área média construída dos verticais. Os dados não indicam qualquer influência do lançamento de novos instrumentos urbanísticos.

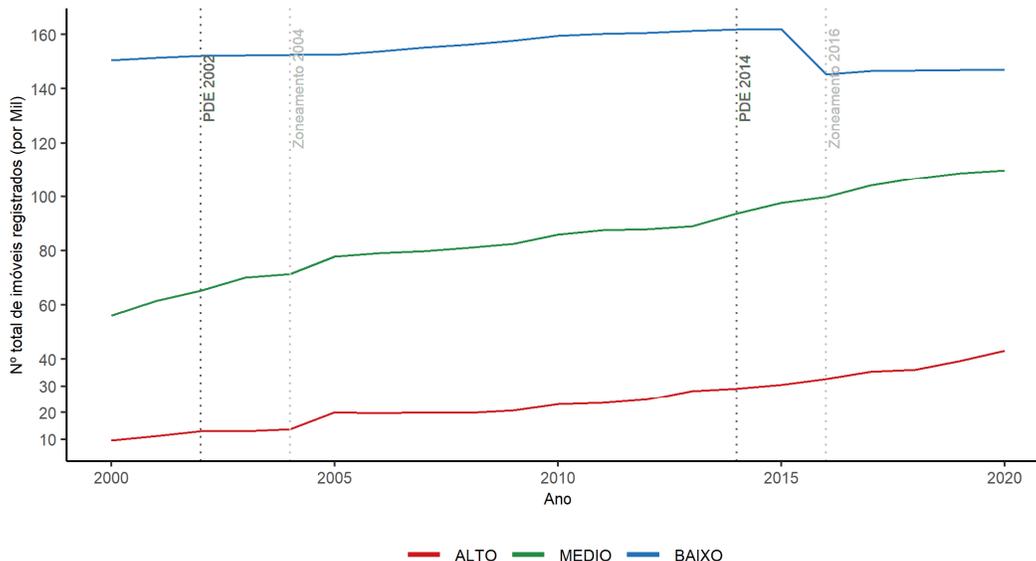
2. Média de M2 construídos por imóvel Comercial em São Paulo (2000-2020)



Fonte: SF/PMSP. Elaboração dos autores

A análise é aprofundada pelas trajetórias dos imóveis comerciais por padrão. Podemos ver no próximo gráfico que os imóveis comerciais de baixo padrão eram amplamente predominantes na cidade e se mantêm relativamente estáveis no tempo, com apenas uma queda concentrada relevante logo antes da Lei de zoneamento de 2016. Esse mesmo movimento já foi observado em curvas anteriores, mas que recuperam a tendência anterior logo após a promulgação da nova lei. A curva dos comerciais de baixo padrão, entretanto, não se recupera, indicando uma redução duradoura (e forte) desse tipo de padrão na cidade. Os imóveis de alto e médio padrões, por outro lado, cresceram muito no período. O total de imóveis de médio padrão dobrou, passando de cerca de 55.000 para 110.000, enquanto os de alto padrão quadruplicaram de 10.000 para 40.000 unidades.

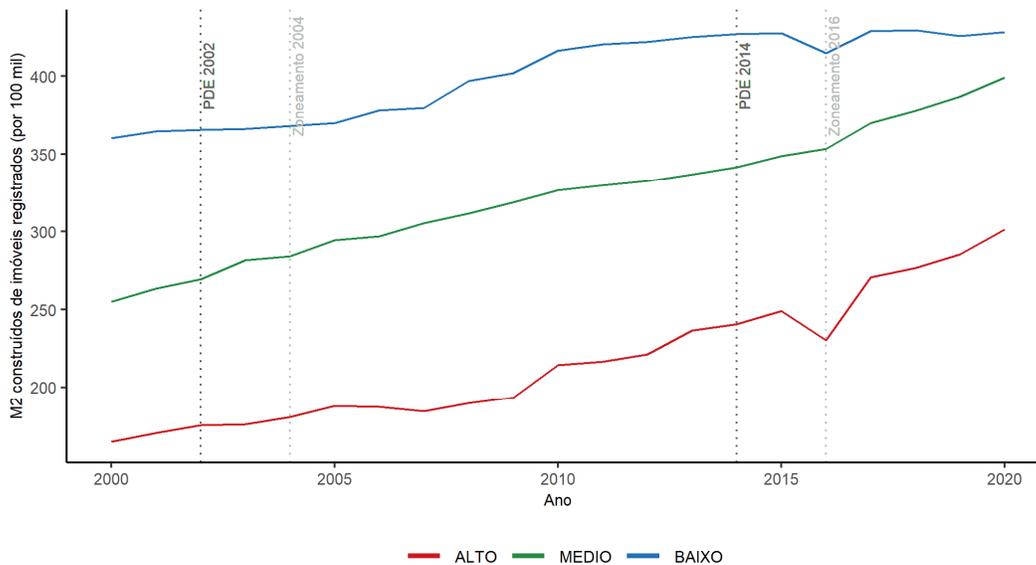
3. Nº de imóveis Comerciais por padrão em São Paulo (2000-2020)



Fonte: SF/PMSP. Elaboração dos autores

As áreas construídas por padrão são apresentadas a seguir. O baixo padrão é predominante, mas a sua área cresce desigualmente entre 2005 e 2015, caindo em 2016 e se mantendo estável posteriormente. As áreas construídas de alto e médio padrão, por outro lado, crescem de forma contínua e muito expressiva, a primeira triplicando e a segunda duplicando.

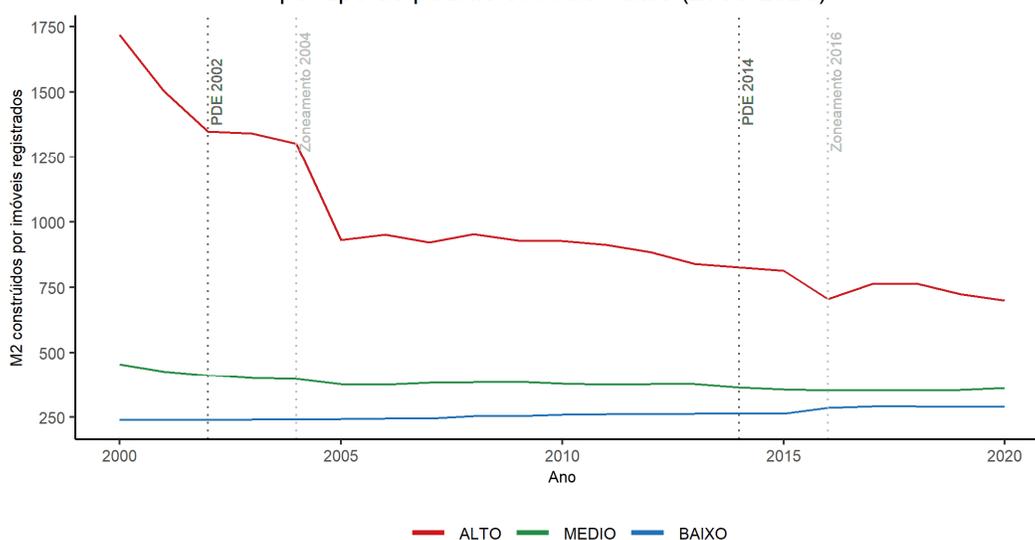
4. M2 construídos de imóveis Comerciais por padrão em São Paulo (2000-2020)



Fonte: SF/PMSP. Elaboração dos autores

Essa elevação foi acompanhada de redução muito significativa das áreas médias dos imóveis de alto padrão, indicada no gráfico abaixo. Como podemos ver, ocorreu uma queda muito expressiva do tamanho médio desse padrão – de 1.719,4 m² na média de 2000 para 699,8 m² em 2020 –, tendência mais acentuada até 2005. Combinando a informação com os gráficos anteriores, podemos afirmar que aumentam os imóveis de alto padrão, mas em unidades menores, provavelmente associadas escritórios/consultórios com tamanho menor. Isso talvez denote uma redução relativa nas formas de comercialização de prédios inteiros e lajes empresariais de maior tamanho. O padrão médio também sofreu queda, mas menos significativa, iniciando o período com 455,7 m² por unidade e concluindo com 363,4 m². O padrão construtivo baixo foi o único a verificar aumento na área média - de 239,5 m² em 2000 para 291,1 m² em 2020.

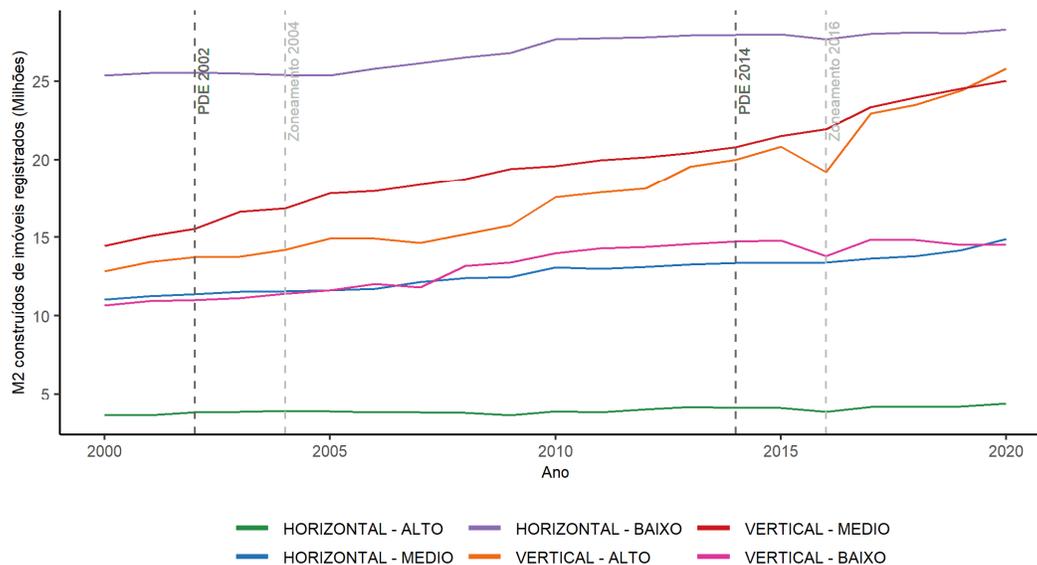
5. Média de tamanho (M2 construídos) por imóveis Comerciais por tipo de padrão em São Paulo (2000-2020)



Fonte: SF/PMSP. Elaboração dos autores

O gráfico a seguir cruza áreas construídas com tipos e padrões construtivos comerciais. Como podemos ver, há predomínio imóveis comerciais horizontais de baixo padrão, seguidos pelo vertical médio e alto padrão.

6. M2 construídos Comerciais por tipo e padrão em São Paulo (2000-2020)



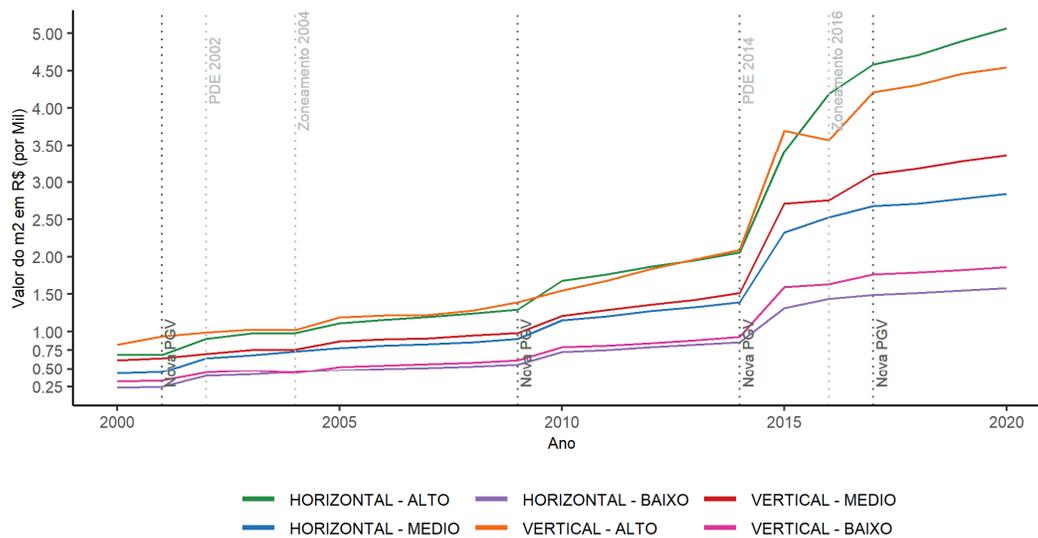
Fonte: SF/PMSP. Elaboração dos autores

As tipologias que mais crescem, entretanto, são as tipologias verticais de médio e alto padrões. Os verticais de baixo padrão sofreram queda em números de unidades entre 2015 e 2016, entre o novo PD e a nova LZ, e não se recuperaram posteriormente, sugerindo uma substituição de parte do desse estoque. Os verticais de alto padrão, por outro lado, caem naquele momento, mas posteriormente prosseguem a tendência anterior de forma inalterada, sugerindo estratégias dos atores, ao invés de mudanças estruturais no mercado.

O gráfico a seguir mostra tendências relativas aos valores dos imóveis comerciais usando as medianas de valor por m². Os valores indicados são valores correntes do cadastro imobiliário, que, como já comentado, sofrem atualizações monetárias ou econômicas pelo lançamento de novas tabelas de valores segundo a política fiscal municipal.

⁶ Usamos a mediana para escapar os problemas trazidos pelos valores extremos sobre as médias, dada a existência de outliers. Alguns outliers que podem ser usados como exemplos são imóveis públicos e de concessionárias de serviços públicos que são poucos, de grande porte, muitos bem localizados, estão fora do mercado de imobiliário, não pagam tributos, mas estão considerados nos registros e com valores condizentes com os preços de mercado. Exemplos são o campus da Universidade de São Paulo no bairro do Butantã, o parque Ibirapuera e estações de tratamento e distribuição de água da SABESP. Além disso,

7. Mediana do Valor do M2 dos imóveis Comerciais por tipo e padrão em São Paulo (2000-2020)⁵



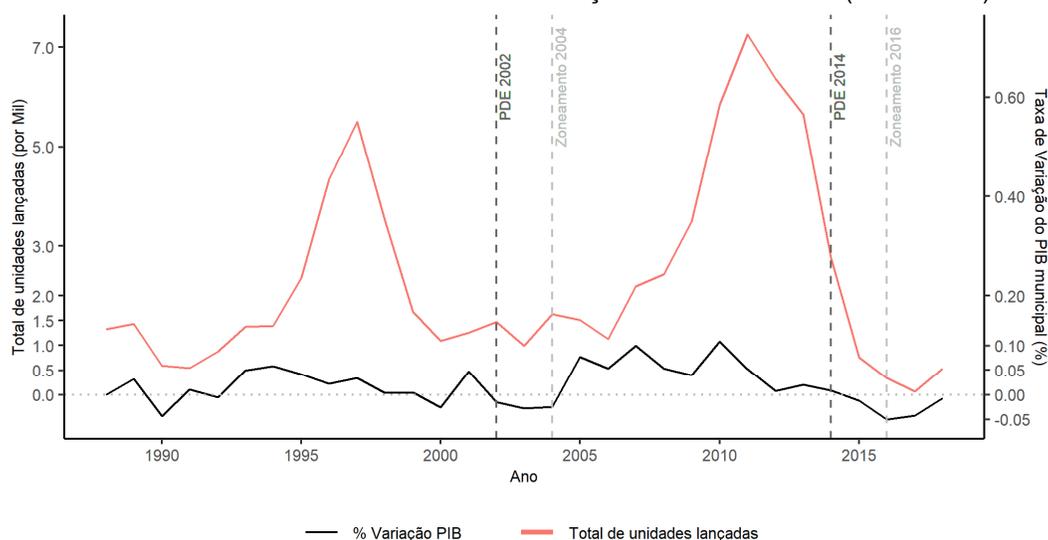
Como se pode ver, os imóveis de valores mais elevados são os verticais e horizontais de alto padrão. Entretanto, no início do período os valores tendiam a ser bastante próximos, o que indica a existência de injustiças fiscais no sistema de tributação, considerando os retornos econômicos muito diferenciados que esses tipos de imóveis comerciais promovem. Ao longo do período ocorre um aumento lento em todas as curvas, intensificado nos momentos do estabelecimento de novas tabelas de valores, em especial após a nova tabela de valores estabelecida em 2014. Ao longo da trajetória, todas as curvas se elevam substancialmente, mas de forma bastante ordenada e agrupadas em três conjuntos distintos por padrão, sendo as de alto padrão as mais elevadas e as de baixo padrão as de menores valores. Embora a informação seja muito geral, isso parece fazer sentido em termos de justiça fiscal, sugerindo que o sistema ficou mais adequado às diferentes lucratividades das diferentes atividades comerciais.

imóveis particulares muito específicos também podem alcançar valores muito elevados por características próprias do imóvel e sua localização, como imóveis horizontais ou pouco verticalizados com uso de estacionamentos em áreas muito bem localizadas, por exemplo.

Lançamentos de Escritórios e Shoppings

Como já comentado anteriormente, buscamos dados alternativos para complementar a análise a partir do IPTU. O próximo gráfico, construído com dados da Embraesp, assim como no caso dos lançamentos residenciais discutidos na NT4, que as dinâmicas de mudança da trajetória de lançamentos do mercado imobiliário acompanham de modo relativamente paralelo as variações do PIB, enquanto *proxy* geral da atividade econômica, geralmente havendo crescimento do número de unidades lançadas quando há tendência de crescimento econômico – e vice-versa, quando o sentido é de queda.

8. Taxa de crescimento do PIB Municipal e Total de unidades de Imóveis Comerciais Verticais lançados em São Paulo (1988-2018)



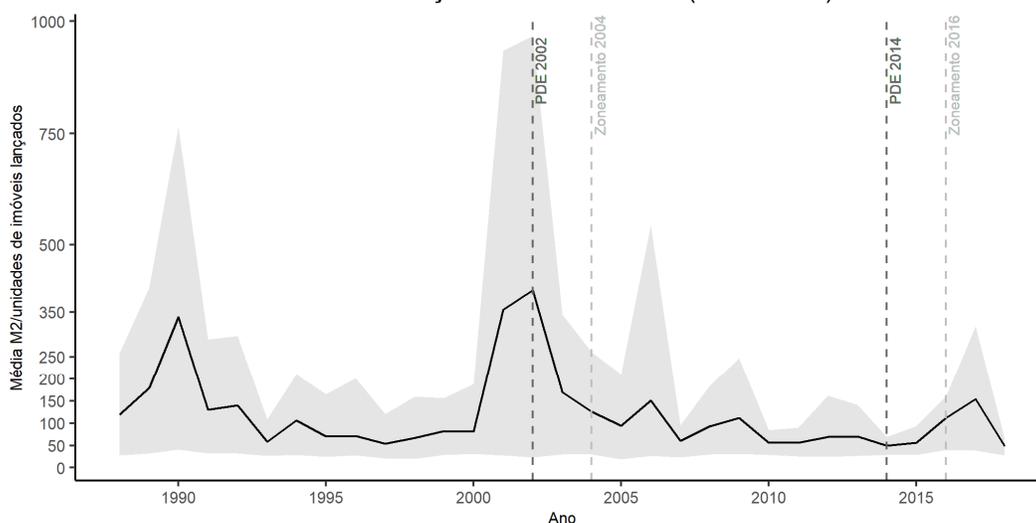
Fonte: SEADE e EMBRAESP. Elaboração dos autores

Contudo, ao olharmos para um período mais longo, aprecia-se que o mercado imobiliário de lançamento de novas unidades comerciais verticais também segue outras lógicas, já que ciclos de menor crescimento se alternam com ciclos de expansão intensa com aparente descolamento dos níveis de crescimento do PIB e com certo atraso de 1 ou 2 anos. Não parece haver nenhuma influência dos PD ou LZ no fluxo de lançamento de novas unidades, a não ser por um reposicionamento momentâneo dos atores do mercado frente a um

momento de revisão regulatória e incerteza, que não influi nas tendências gerais.

No gráfico 9, vemos como oscilam também as metragens quadradas médias das unidades verticais lançadas no mercado. Ao longo do tempo, assim como o crescimento, o tamanho médio das unidades variou em ciclos de lançamentos com médias abaixo de 150 m² e com picos de crescimento acima desse patamar, chegando a valores acima de 4000m² em 2001. Dado que os dados da EMBRAESP abarcam basicamente imóveis com finalidade para uso como escritórios e consultórios, não considerando shoppings centers, vemos como o maior pico de crescimento do tamanho das unidades ocorreu nos últimos anos da década de 1990, com queda abrupta seguida de oscilações menores, que nunca retomam o mesmo patamar. Essas curvas parecem explicar as variações identificadas em gráficos anteriores para o período entre os 2000 e 2020.

9. Média M2/unidade de imóveis Comerciais Verticais lançadas em São Paulo (1988-2018)



Fonte: EMBRAESP. Elaboração dos autores
Nota Metodológica: Por Área Útil da Unidade
Área Cinza: Limites entre valor mínimo e média + desvio padrão

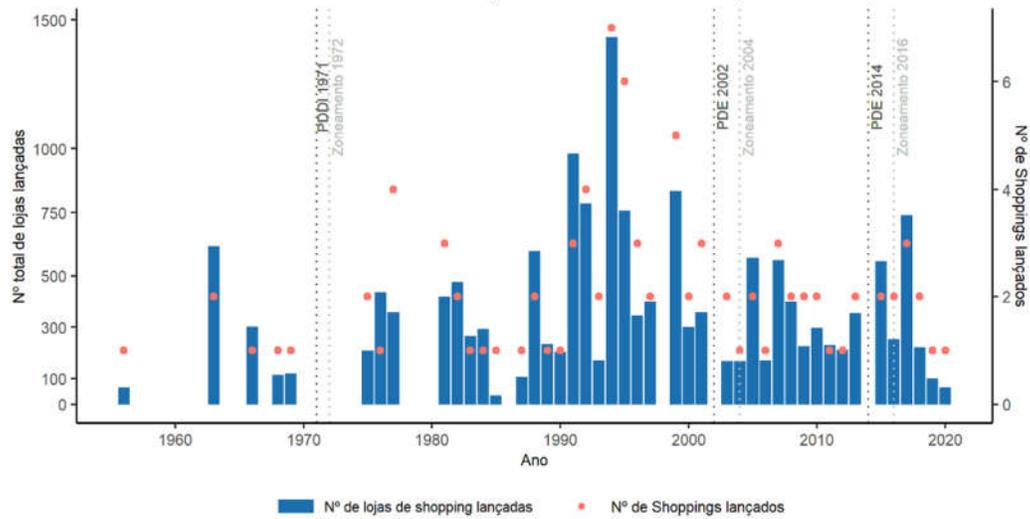
Comparando os gráficos 8 e 9, vemos que os momentos de maior crescimento da atividade econômica e de número de unidades são momentos em que as metragens médias são mais baixas (abaixo de

150 m²) e que momentos de arrefecimento da atividade imobiliária são acompanhados de lançamentos de maior tamanho médio. Essas dinâmicas sugerem alternância de estratégias dos atores do mercado para se adequarem ao cenário econômico desfavorável, concentrando-se em mercado de alto padrão – as lajes empresariais, cujos tamanhos são superiores. Ainda assim, fica sugerida também uma mudança de estratégia de comercialização, com uma tendência mais recente, após o início dos anos 2000, de comercialização relativamente mais intensa de salas menores frente às lajes comerciais para grandes empresas.

Os shoppings centers também são muito presentes na cidade de São Paulo e poderiam explicar parte das oscilações do estoque comercial. A cada década um número maior de shoppings foi sendo lançado, tornando-se a tendência mais intensa a partir de 1980. Ainda que o número de lançamentos após 2000 tenha se tornado mais constante e com picos menores, foi durante a década de 1990 que se concentrou a maior parte dos lançamentos na cidade, cerca de 35 ou mais de um terço do total dos lançamentos (97 registros entre 1956-2020). Em 1994, foram lançados 7 empreendimentos e mais 6 no ano seguinte. Nas duas décadas seguintes, de 2000 a 2020, foram lançados em média 2 empreendimentos por ano e mais 35 novos no total, mostrando a continuidade de um processo de mais longo prazo de mudança do padrão de consumo e vida urbana, em alguns dos sentidos apontados por Caldeira (2006).

O gráfico 10 mostra o número de empreendimentos e lojas lançadas em shoppings. Assim como o caso de lançamentos de escritórios verticais, o caso dos lançamentos de shoppings parece seguir oscilações de mercado, mas possuem outras lógicas que envolvem seus ciclos de produção, os quais também não parecem ter sido influenciados pelos Planos Diretores (PDs) ou leis de Zoneamento (LZs).

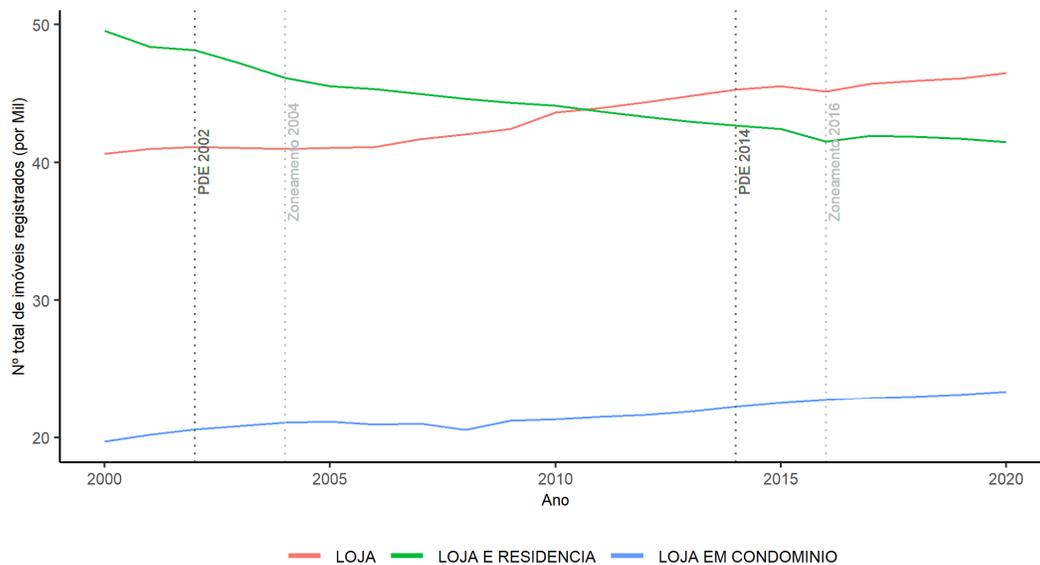
10. Nº de Lojas de Shoppings e Empreendimentos Lançados em São Paulo (1956-2020)



Tipologias de uso

Para finalizar, voltamos para o banco do IPTU com o propósito de analisar as tipologias mais detalhadamente. O gráfico 11 indica como mudaram os imóveis utilizados como Lojas, ou estabelecimentos de comércio de varejo, restaurantes e bares.

11. Nº de imóveis Lojas por tipo em São Paulo (2000-2020)

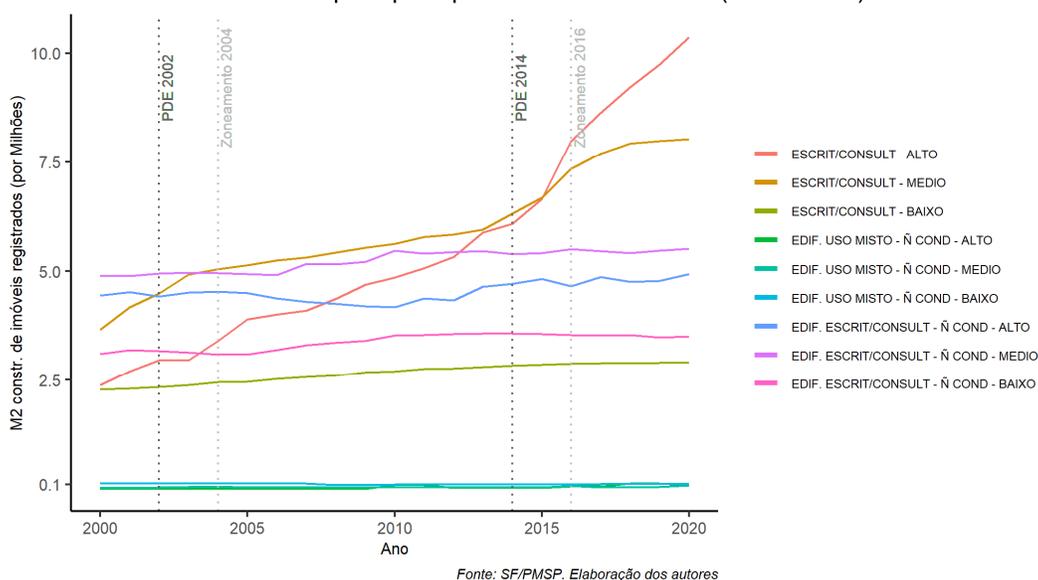


É possível notar uma mudança de predominância comercial do varejo de imóveis utilizados simultaneamente como lojas e residência (com predominância do uso comercial)⁷ para imóveis com uso exclusivamente comercial a partir de 2011, acompanhado de crescimento contínuo, mas moderado, de lojas em condomínio (shoppings e galerias). As lojas conjugadas com residência saíram de 49 mil imóveis e 12,75 milhões de m² construídos em 2000 para chegarem em 2020 com 41 mil registros e 11,44 milhões de m², sendo os principais responsáveis pela queda da tipologia horizontal de baixo padrão. Esse uso foi superado pelas lojas, que saíram de 40 mil unidades e 16,40 milhões de m² em 2000 para terem 22,45 milhões de m² construídos em 2020. As lojas em condomínio cresceram continuamente, mas a taxas mais baixas que as das lojas, passando de 20 mil unidades e 3 milhões de m² construídos em 2000 para 23 mil imóveis e 4,29 milhões de m² construídos em 2020.

Essas tendências sugerem um processo durável e de longo prazo de especialização e profissionalização da atividade comercial na cidade. O gráfico 12 mostra a área construída por tipos de escritórios e consultórios e padrões. Ao longo do período, vemos a passagem para a predominância de escritórios de padrão médio, entre 2004 e 2015, para, em seguida, dar espaço para a escalada vertiginosa e liderança de escritórios e consultórios de padrão alto. Ao mesmo tempo, esse processo parece consolidar uma elitização do estoque de escritórios e não parece ter relação direta com a regulação urbanística.

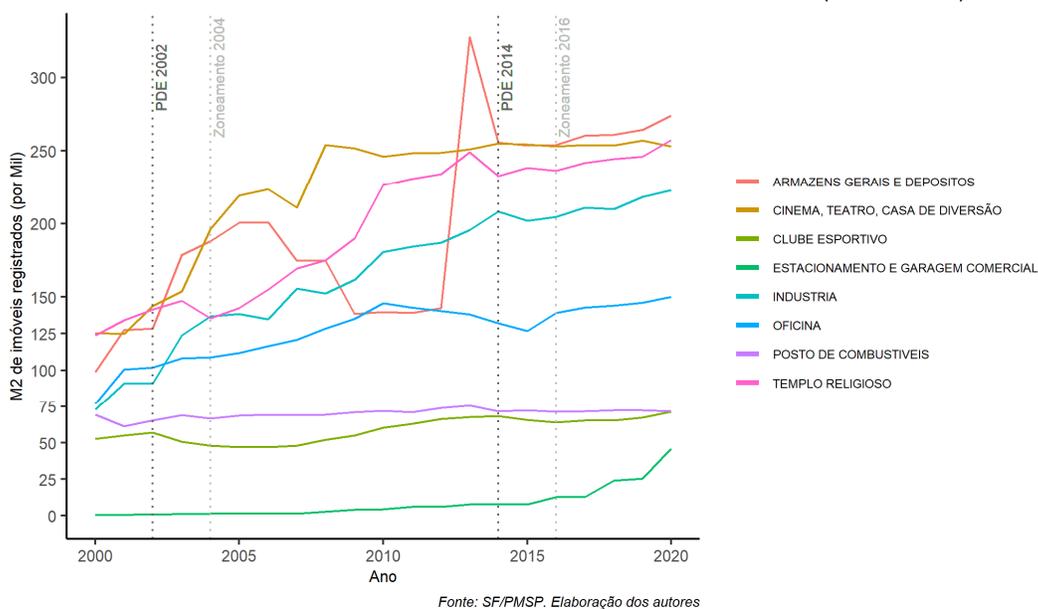
⁷ Como já apontado, as categorias do banco de dados foram agregadas e simplificadas em seus nomes para facilitar a análise e exposição. Nesse caso, o nome original da variável no banco de dados é exatamente Loja e Residência (Predominância de uso comercial).

12. M2 construídos de Escritórios ou Consultórios por tipo e padrão em São Paulo (2000-2020)



O gráfico 13 apresenta um último conjunto de imóveis comerciais, os de grande porte, com poucas unidades e grandes áreas construídas.

13. M2 construídos de imóveis de Grande Porte em São Paulo (2000-2020)



No geral, vemos um intenso crescimento de usos para fins culturais e lazer (cinema, teatro e casas de diversão), templos

religiosos e armazéns gerais e depósitos, seguidos pelos imóveis industriais. Destaca-se ainda o crescimento contínuo dos estacionamentos e garagens comerciais no período, ainda mais acentuado após a última revisão do zoneamento. A esse respeito, a legislação urbanística, se não é indutora, talvez seja permissiva ao crescimento dessa tipologia. Contudo, deve-se considerar também um processo recente de maior profissionalização e regularização dessas atividades, com o crescimento de empresas especializadas no ramo.

Como tendência geral, podemos ver como as mudanças de base econômica da cidade aqui também tem efeito nos usos e estoque dos imóveis. São Paulo, diferente de outras cidades, parece ter passado por um processo de transformação em direção ao setor terciário com a simultânea acomodação de diferentes tipos de atividades e acúmulo de funções produtivas, tanto com expansão do setor terciário (serviços, comércio, cultura, setor hoteleiro, serviços logísticos, etc.) como do secundário (industrial), com nova distribuição de atividades, mesmo com o processo de desconcentração para outras regiões do país e sua diminuição na participação do PIB nacional (COMIN; VASCONCELOS OLIVEIRA, 2010; SMDU/PMSP, 2018).

À guisa de conclusão

Como vimos, os imóveis comerciais verticais cresceram intensamente se tornaram predominantes no período, sobretudo pela elevação dos padrões médio e alto. Os valores de todos os imóveis se elevaram, mas em especial para os de alto padrão, tornando-se a estrutura de tributação mais claramente progressiva.

Em termos tipológicos, salas de escritório/consultório de alto e médio padrões cresceram intensamente, assim como as lojas em shoppings, em contraponto à queda relativa das lajes comerciais de maior tamanho. As duas últimas décadas viram uma estabilização na produção de shoppings centers, após picos de produção nos 1990.

Lojas fora de condomínios passaram a predominar frente ao uso comercial conjugado a residências. Finalmente, cresceram equipamentos comerciais de grande porte como armazéns, galpões de logística, equipamentos culturais, templos religiosos e estacionamentos e garagens comerciais.

Referências

- CALDEIRA, T. Cidade de Muros. Crime, Segregação e Cidadania em São Paulo. São Paulo: EDUSP, 2006.
- COMIN, A.; VASCONCELOS OLIVEIRA, M. Southern cities: Locomotives or wagons of national development. Economic Sociology - European Electronic Newsletter, Vol. 11 (2): 31–38, 2010.
- SMDU/PMSP. O emprego industrial na cidade de São Paulo no decênio 2006 – 2016. Série Informes Urbanos. São Paulo: SMDU/PMSP, dez. 2018. <www.prefeitura.sp.gov.br/cidade/secretarias/upload>

EQUIPE RESPONSÁVEL PELA NOTA TÉCNICA

GUILHERME MINARELLI é pesquisador júnior do Centro de Estudos da Metrópole (CEM-Cepid/Fapesp) e doutorando em Ciência Política pelo Departamento de Ciência Política da Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo (DCP-FFLCH/USP).

EDUARDO MARQUES é diretor e pesquisador do Centro de Estudos da Metrópole (CEM-Cepid/Fapesp), e professor titular do Departamento de Ciência Política da Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas da Universidade de São Paulo (DCP-FFLCH/USP).

