

Uma investigação da efetividade dos Perímetros de Incentivo ao Desenvolvimento Econômico.

Alexandre Lukas Morrone¹

¹ Adensamento e Verticalização das Cidades Brasileiras - Processo de Produção do Espaço Construído - Núcleo de Apoio à Pesquisa: Produção e Linguagem do Ambiente Construído - Faculdade de Arquitetura e Urbanismo da Universidade de São Paulo; Rua do Lago, 876 – São Paulo – SP – Brasil
E-mail: alm089@hotmail.com

RESUMO

Uma das estratégias e conceitos centrais do Plano Diretor Estratégico (PDE) - Lei 16.050/14 – para o desenvolvimento mais abrangente, amplo e uniforme do município é a multicentralidade. Desta forma, com mais centralidades econômicas ou longo do tecido urbano esperasse mais fontes de desenvolvimento e valorização regionais, mais emprego próximo dos bairros onde a maior concentração de residentes para reduzir a distância entre o trabalho e a moradia e pôr fim a redução do trânsito pendular.

Para a realização dessa estratégia um dos instrumentos utilizados foram os Perímetros de Incentivo ao Desenvolvimento Econômico. Esse instrumento é regulado pelo artigo 362 estabelece que nesta área o coeficiente de aproveitamento máximo é igual a 4,0 com isenção outorga onerosa para empreendimentos não residenciais. No Plano Diretor Estratégico (PDE) foram estabelecidos dois perímetros, o perímetro de incentivo ao desenvolvimento econômico Jacu-Pêssego (Art. 362) e o perímetro de incentivo ao desenvolvimento econômico Cupecê (Art. 363). Também foi estabelecido a indicação para elaboração de projeto de lei para a elaboração de mais dois Perímetros, o da Fernão Dias e o da Avenida Raimundo Pereira de Magalhães.

Este artigo tem como objetivo investigar a produção imobiliária de edifícios de usos não residenciais para analisar a efetividade deste instrumento legal. Além disso, procurasse entender os motivos pelos quais o mercado imobiliário atuou da maneira apresentada.

Palavras-chave: Mercado Imobiliário, Plano Diretor Estratégico (PDE), Perímetro de Incentivo ao Desenvolvimento Econômico, Multicentralidade.

An investigation of the effectiveness of the Economic Development Incentive Perimeters.

ABSTRACT

One of the central strategies and concepts of the Strategic Master Plan (PDE) - Law 16,050/14 - for the more comprehensive, broad and uniform development of the municipality is multicentricity. In this way, with more economic centralities or throughout the urban fabric, more sources of regional development and appreciation would be expected, more employment close to the neighborhoods where the highest concentration of residents is expected to reduce the distance between work and home and put an end to the reduction of commuting.

To carry out this strategy, one of the instruments used was the Economic Development Incentive Perimeters. This instrument is regulated by Article 362, which establishes that in this area the maximum utilization coefficient is equal to 4.0 with exemption from onerous grants for non-residential developments. In the Strategic Master Plan (PDE) two perimeters were established, the Jacu-Pêssego economic development incentive perimeter (Art. 362) and the Cupecê economic development incentive perimeter (Art. 363). An indication was also established for the elaboration of a bill for the elaboration of two more Perimeters, the Fernão Dias and the Avenida Raimundo Pereira de Magalhães.

This article aims to investigate the real estate production of buildings for non-residential uses to analyze the effectiveness of this legal instrument. In addition, try to understand the reasons why the real estate market acted in the way presented.

Key-words: Real Estate, Strategic Master Plan, Economic Development Incentive Perimeters, Polycentric Cities.

1. INTRODUÇÃO

A cidade de São Paulo, como muitas outras no mundo, tiveram um crescimento desordenado. Nessa dinâmica ao longo do tempo produziu uma cidade cujos principais centros comerciais de negócios estão cada vez mais distantes de regiões residenciais. A consequência dessas dinâmicas são trânsito de automóveis com horas de lentidão na hora do Rush tanto no período da manhã quando os trabalhadores se deslocam ao trabalho quanto no final da tarde quando os mesmos retornam para suas residências. Além disso, a poluição gerada por estes automóveis não só contribuem para o aquecimento global mas também e principalmente prejudica a saúde dos cidadãos da cidade.

Além da perda de tempo e principalmente da qualidade de vida dos cidadãos que moram em bairros distantes de seu trabalho, este fenômeno também contribui com outro aspecto negativo, o baixo desenvolvimento dos bairros “dormitório”. Isto ocorre, entre outros fatores e variáveis, pelo fato dessas pessoas gastarem sua renda nos bairros onde elas mais vivem e passam o seu tempo e não onde dormem.

É importante salientar e enfatizar que esta população que se instalou em bairros cada vez mais distantes dos centros não o fizeram porque queriam, ao contrário do fenômeno do “subúrbios americanos”, mas sim por ser o único lugar que sua possibilidade financeira permitia.

Para resolver esses problemas, três das dez estratégias do Plano Diretor Estratégico de São Paulo (PDE) são fundamentais. A primeira trata-se de orientar o crescimento da cidade para as proximidades do transporte público para que o máximo de habitantes possam usufruir deste transporte e facilitar a diminuição do trânsito e da população. A segunda é um plano de reorganizar as dinâmicas da cidade e a terceira um plano para promover o desenvolvimento econômico da cidade. Ambas procuram promover o desenvolvimento econômico da cidade em regiões onde com infraestrutura, mas com predomínio residencial e mais distantes dos tradicionais centros de negócios. (PREFEITURA DO MUNICÍPIO DE SÃO PAULO, 2015a)

Essas estratégias se traduziram em mecanismos legais no PDE, cuja primeira estratégia se tornou nos Eixos de Estruturação da Transformação Urbana que estabelece que nas proximidades das Linhas de metrô, trens e corredores de ônibus com faixa exclusiva o Coeficiente de Aproveitamento (CA) é de 04 para propiciar o máximo de construção possível, a Cota-Parte para garantir uma densidade demográfica alta e estímulo a empreendimentos de uso misto. Para isso, no artigo 80 inciso IV estabelece que 20% do potencial construtivo do terreno pode ser construída de maneira não computável se destinada ao uso não residencial. Ademais, no artigo V, 50% da área do térreo pode ser construída de maneira não computável se utilizada com uso não residencial (PREFEITURA DO MUNICÍPIO DE SÃO PAULO, 2015b).

Tanto a estratégia de reorganização da dinâmica urbana como a do desenvolvimento econômico geram mecanismos que se misturam e se complementam. Para a reorganização da dinâmica urbana foram estabelecidas áreas onde se concentraram o desenvolvimento da cidade sendo a principal a Macroáreas de Estruturação Metropolitana. Essa área é dividida em três setores com cada um com objetivos específicos, o Setor Orla Ferroviária e Fluvial, Setor Central, Setor Eixos de Desenvolvimento. A Macroáreas de Estruturação Metropolitana é regulada pelo artigo 12 do PDE. O Setor Orla Ferroviária e Fluvial visa estabelecer áreas de desenvolvimento e crescimento ao longo das marginais do Rio Tietê, Pinheiros e Tamanduateí aproveitando a infraestrutura existente das vias expressas das marginais e das linhas de trem da CPTM. Já o Setor Central tem como objetivo aumentar a densidade demográfica e a oferta habitacional.

Setor Eixos de Desenvolvimento tem como objetivo principal aumentar a oferta de emprego em bairros com uso predominantemente residencial distantes dos bairros onde se encontram as maiores concentrações de postos de trabalho, mas com infraestrutura viária e de transporte público capazes de receber este desenvolvimento. Para isso, foram estabelecidas quatro áreas, Arco Jacu-Pêssego, Avenida Cupecê, Avenida Raimundo Pereira de Magalhães e Rodovia Anhanguera e Fernão Dias, de acordo com o artigo 12 inciso II do PDE. Para realizar estes objetivos foram criados os Perímetros de Incentivos onde são concedidos benefícios para atividades econômicas que gerem emprego e renda. Para isso, por meio do artigo 362 e 363 estabelece que os Perímetros de Incentivo Jacu-Pêssego e Cupecê terão coeficiente de aproveitamento 04 e isenção da cobrança de outorga onerosa para edifícios ou as partes dos edifícios de uso não residencial.

Além disso, no artigo 364 estabelece que estes perímetros terão os mesmos parâmetros dos Eixos. É importante salientar que a partir do dia 08 de julho de 2023, com a aprovação da revisão do PDE pela lei 17.975/2023 os 362, 363, 364, 365, 366 foram removidos. Dessa forma, a partir dessa lei, os Perímetros de Incentivo serão regidos pelo artigo 181 que dispõem sobre os polos e eixos de centralidades por meio dos artigos anexos 181-A, B, D e E.

Art. 181-A. As áreas do Perímetro de Incentivo ao Desenvolvimento Econômico Jacu-Pêssego, demarcadas no Mapa 11 desta Lei, não integrantes da Macroárea de Estruturação Metropolitana, ficam enquadradas como centralidades polares, aplicando-se o fator de planejamento igual a zero ($F_p = 0$) para a categoria de uso não residencial. (Incluído pela Lei nº 17.975/2023)

Art. 181-B. O Perímetro de Incentivo do Desenvolvimento Econômico da Avenida Coronel Sezefredo Fagundes passa a ser enquadrado como centralidade linear, devendo ser definidos o perímetro e os incentivos fiscais e urbanísticos por lei específica. (Incluído pela Lei nº 17.975/2023)

Art. 181-D. As áreas do Perímetro de Incentivo ao Desenvolvimento Econômico Cupecê, demarcadas no Mapa 11 desta Lei, não integrantes da Macroárea de Estruturação Metropolitana, ficam enquadradas como centralidades polares, aplicando-se o fator de planejamento igual a zero ($F_p = 0$) para a categoria de uso não residencial. (Incluído pela Lei nº 17.975/2023)

Art. 181-E. O Perímetro de Incentivo do Desenvolvimento Econômico da Avenida Raimundo Pereira de Magalhães passa a ser enquadrado como centralidade linear, devendo ser definidos o perímetro e os incentivos fiscais e urbanísticos por lei específica. (Incluído pela Lei nº 17.975/2023)

Além desses perímetros, os objetivos dos Eixos de Desenvolvimento são realizados por meio de política de desenvolvimento econômico por meio do instrumento dos Polos Estratégicos de Desenvolvimento Econômico que concede incentivos fiscais para as atividades não residenciais. Entretanto, de acordo com o artigo 178, para implantar os polos de desenvolvimento econômico é necessário um plano específico em que é especificado as atividades econômicas que serão beneficiadas e incentivadas, as intervenções necessárias, estratégias de financiamento, vocação econômica e prazos. Além disso, de acordo com o artigo 179, poderá ser concedida isenção ou descontos no IPTU, ISS, ITBI-IV.

O programa de incentivos aos Eixos de Desenvolvimento Noroeste e Fernão Dias são regulados pela Lei 16.757 de 14 de novembro de 2017 no Capítulo V. Neste dispositivo, no artigo 21,

estabelece que o poder Executivo poderá conceder incentivos fiscais para “prestadores de serviços, estabelecimentos comerciais e industriais e associações de defesa de direitos sociais, sem fins lucrativos, que promovam programas de habitação de interesse social”. No artigo seguinte é especificado sobre quais tributos poderão incidir estes benefícios, que são o IPTU, ITBI-IV e ISS. É importante salientar que nesta lei não especifica alíquota de isenção ou desconto para cada tributo, ficando a cargo do poder executivo esta responsabilidade.

No artigo 24 dessa lei determina que lei específica de iniciativa da Prefeitura, estabelece que Perímetros de Incentivo da Cupecê e Jacu-Pêssego poderão ter os mesmos parâmetros especificado na lei 16.757. Entretanto, é importante salientar que não foi encontrada lei específica que regula os incentivos fiscais dos Perímetros de Incentivo da Cupecê e Jacu-Pêssego. No entanto, foi aprovado o plano de melhoramentos viários para o Eixo de Desenvolvimento Arco Jacu-Pêssego por meio da Lei nº 16.495 de 18 de julho de 2016.

Este artigo tem como objetivo medir o quanto esses mecanismos legais impactaram nos Perímetros de Incentivo, por meio da identificação de mudanças nas tipologias arquitetônicas que possam ser identificadas por imagens de satélite. Desta forma, todos os beneficiados por essas leis cuja adequação, mudança ou melhoria possa ser contemplada com uma reforma como estabelecimentos comerciais de pequeno porte como lojas, restaurantes ou associações, não foram levadas em consideração. Com isso, as duas principais tipologias que devem ser estudadas, não os galpões industriais e edifícios comerciais. Por se tratar de edificações que atendem mercados muito diferentes com dinâmicas próprias, elas devem ser estudadas separadamente.

Deste modo, este artigo tem como objetivo apresentar como o mercado imobiliário de edifícios comerciais do seguimento de lajes corporativas e salas comerciais atuaram nos Perímetros de Incentivo Cupecê e Jacu-Pêssego tendo em vista o incentivo da isenção do pagamento da outorga onerosa para edifícios não residenciais.

2. METODOLOGIA

Este estudo teve como procedimento inicial de metodologia, a revisão bibliográfica nacional e internacional sobre o tema de cidade Multicêntricas ou Policêntricas, por ser o conceito principal que norteia os Perímetros de Incentivo.

Em seguida foi analisada a legislação que regula os Perímetros de Incentivo do Desenvolvimento Econômico com ênfase no Plano Diretor Estratégico (Lei 16.050/2014).

Após análise da legislação e dos objetivos e estratégias, decidimos que a tipologia arquitetônica que melhor atende a estes objetivos são edifícios comerciais de lajes corporativas e de salas comerciais. Este tipo de tipologia arquitetônica normalmente é de grande porte e construída em grandes centros comerciais e empresariais e com ampla divulgação nos meios de comunicação para o público geral e especializado tanto empresarial como da construção civil. Como não foi encontrada nenhuma notícia de empreendimentos comerciais em construção nas regiões dos Perímetros de Incentivo, houve desde o início uma baixa expectativa para encontrá-los. Dessa forma, este estudo teve como objetivo procurar por edifícios comerciais de lajes corporativas e de salas comerciais de baixo porte para atender a população local de profissionais liberais que atendem a região. Embora, se encontrados edifícios de grande porte, eles não seriam descartados.

Figura 1: Edifício de laje corporativa de pequeno porte.



Fonte: Google Maps: Street View

Como o objetivo desse estudo são edifícios comerciais, foram descartados galpões por serem tipologias que em que o Coeficiente de Aproveitamento 04 é irrelevante. Dessa forma, indústrias, supermercados e equivalentes não foram levados em consideração. Os edifícios comerciais que se localizam no interior do terreno das instalações industriais como a sede ou escritório administrativo também não foram considerados, pois também utilizariam o Coeficiente de Aproveitamento da área da indústria.

Também foram descartados shoppings centers por possuírem características tipológicas muito similares a indústrias, ou seja, ocuparem uma grande área e principalmente por possuírem poucos pavimentos.

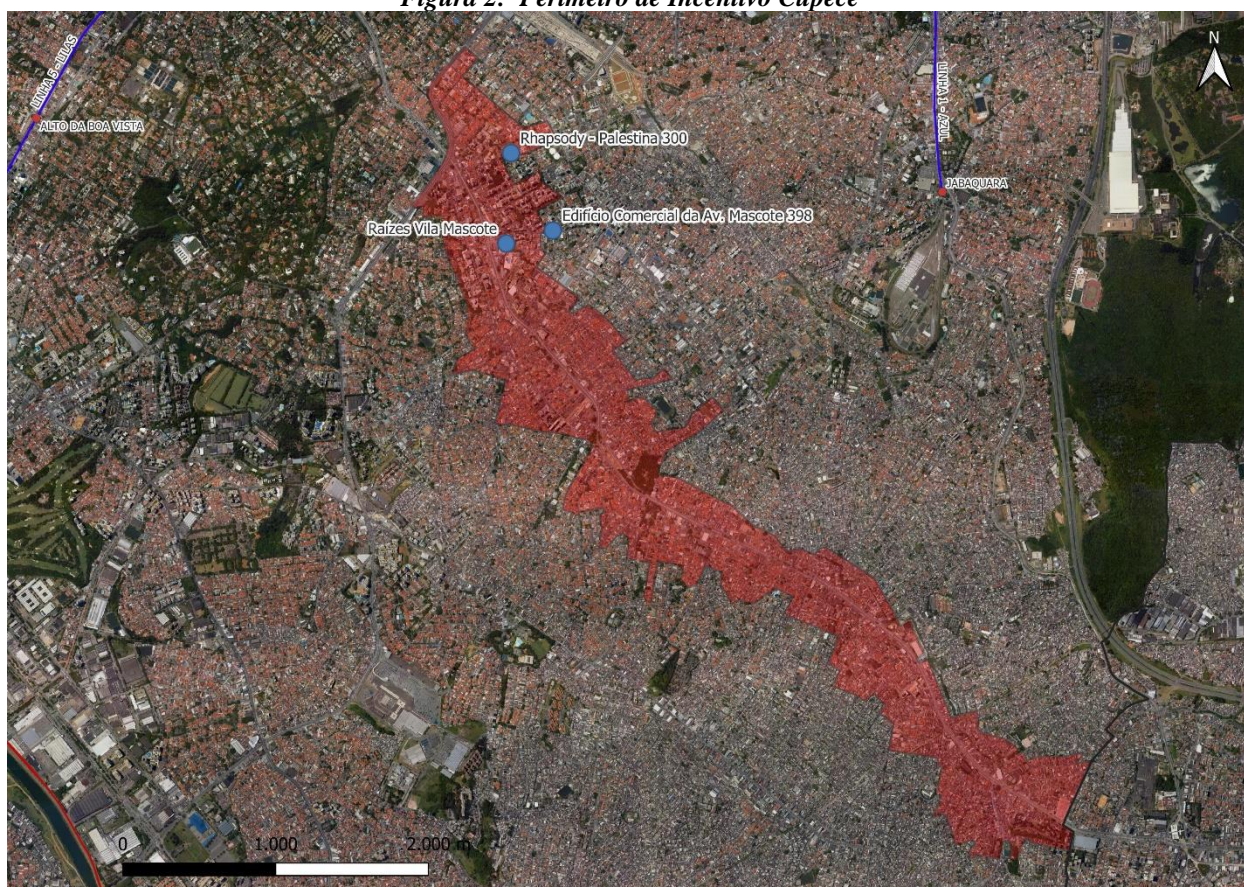
Também não foram considerados os empreendimentos residenciais e qualquer edificação residencial. Entretanto, empreendimentos de uso misto foram levados em consideração.

Para a coleta de dados sobre novos empreendimentos comerciais foi realizada uma análise manual de imagens de satélite disponibilizadas no programa Google Earth Pro. Utilizando a ferramenta “Mostrar imagens Históricas” foi feita uma análise comparativa entre imagens do segundo semestre de 2014 com imagens do segundo semestre de 2023 quadra a quadra dos Perímetros de Incentivo à procura de mudanças arquitetônicas. Quando encontradas, foi utilizado a ferramenta “Google Street View” para a classificação da nova edificação.

3. RESULTADOS

Após análise criteriosa quadra a quadra dos Perímetros de Incentivo ao Desenvolvimento Econômico Cupecê e Jacu-Pêssego não foi encontrado nenhum edifício de laje corporativa ou de salas comerciais de qualquer porte nos termos dos incentivos de Perímetros de Incentivo. A importância deste estudo decorre justamente da falta de resultados. Mesmo com o coeficiente de aproveitamento de 04 e isenção de pagamento para a Outorga Onerosa, não foram realizados empreendimentos comerciais nessa região.

Figura 2: Perímetro de Incentivo Cupecê



Fonte: Mapa elaborado pelo autor.

Entretanto, foram encontrados edifícios não residenciais que atendiam algum dos objetivos propostos pelo PDE e, por isso, pode ter sido beneficiado pelo Perímetro de incentivo. Entre as metas está atrair empregos qualificados para essas áreas principalmente empresas de tecnologia. Com esse viés, apesar de ser uma edificação baixa, de poucos pavimentos, a filial da Atento, em Itaquerá, foi a única edificação nova para uma empresa de tecnologia identificada.

Figura 3: Perímetro de Incentivo Jacu-Pêssego



Fonte: Mapa elaborado pelo autor

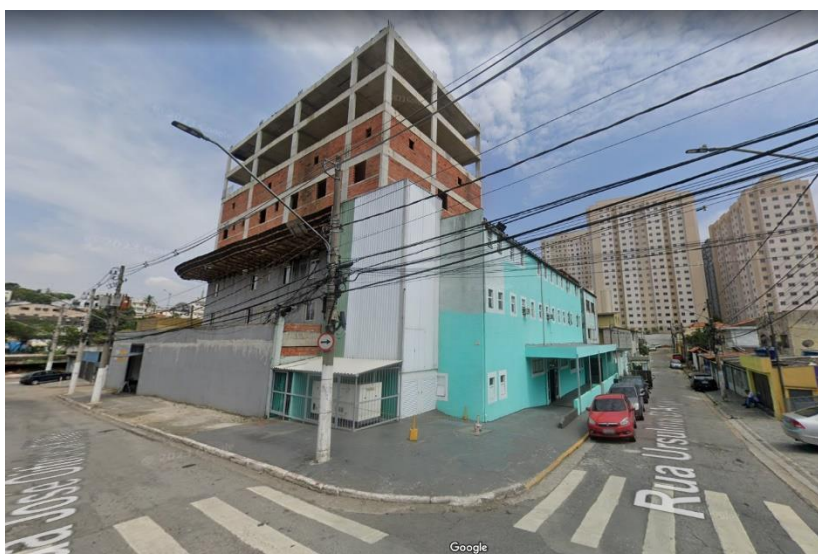
Figura 4: Edifício da Atento Itaquera



Fonte: Google Maps: Street View

Além disso, a expansão do Hospital Itaquera foi a única edificação não residencial encontrada com múltiplos pavimentos que pode ter se beneficiada pela isenção da Outorga Onerosa.

Figura 5: Hospital Itaquera



Fonte: Google Maps: Street View

Já o empreendimento Raízes Vila Mascote, da Incorporadora Mitre, foi o único de uso misto que utilizou os benefícios concedidos pelas ZEU's dentro dos Perímetros de Incentivo. No artigo 80

inciso IV estabelece que 20% dos do potencial construtivo do terreno podem ser construídos de maneira não computável, se destinados ao uso não residencial. Ademais, no artigo V, 50% da área do térreo podem ser construídos de maneira não computável se utilizados com uso não residencial. No entanto, este empreendimento não oferece indícios de uso de qualquer privilégio concedido, além dos característicos das ZEUs. Além deste fato, a categoria de uso não residencial desse empreendimento é nR1-12, destinada para serviços de moradia e hotelaria, não condizentes com o tipo de emprego que a legislação pretende promover.

Figura 6: Imagem promocional do empreendimento Raízes Vila Mascote



Fonte: site do empreendimento

Apesar de não terem sido encontradas edificações não residenciais cujas características atendessem aos anseios da lei, é importante mencionar que se identificaram mudanças e edificações novas dentro dos Perímetros de Incentivo que não foram contabilizadas por estarem fora do corte de análise da pesquisa. As incorporações residenciais foram a tipologia identificada com maior intensidade. No Perímetro de Incentivo Jacu-Pêssego as Incorporações residenciais são de predomínio do segmento de mercado popular ou MCMV, embora tenham sido encontrados empreendimentos de Médio-Padrão. O mercado de incorporações residenciais no Perímetro de Incentivo da Cupecê foi muito significativo e intenso com 50 novos empreendimentos, este fenômeno será estudado em um artigo à parte.

O segmento de galpões também apresentou acréscimo significativo.

Dois casos encontrados no Perímetro de Incentivo da Cupecê podem ajudar a esclarecer e ajudar na compreensão do fenômeno da falta de resultados observada nessas áreas. O primeiro é o empreendimento comercial Palestina 300 da incorporadora JZM. No dia 25 de março de 2014, foi registrada a incorporação desse empreendimento que conteria 25 pavimentos sendo 4 subsolos de garagem de uso exclusivo, 5 elevadores para os 228 conjuntos comerciais, com uma área construída aprovada de 18.051,94m² e um prazo de carência de 180 dias. Este empreendimento estava localizado no meio do bairro da Vila Mascote, o bairro mais valorizado e desejado pelo mercado imobiliário, pelos consumidores, com a melhor infraestrutura e com o maior preço do metro quadrado, comercializado dentro do Perímetro de Incentivo da Cupecê. Este empreendimento é o exemplo perfeito do que a lei deseja e incentiva para trazer mais empregos qualificados em áreas mais afastadas dos grandes centros de negócio.

Entretanto, no dia 31 julho de 2017 a incorporação do Palestina 300 foi cancelada. Neste mesmo dia foi registrada a incorporação do empreendimento residencial de Médio Padrão Rhapsody no mesmo terreno pela mesma incorporadora. Esta edificação teria 22 pavimentos, 4 subsolos, 84 apartamentos e uma área construída aprovada de 18.743,28m². Este empreendimento obteve vendas o suficiente para ser construído. Este não parece ser um caso isolado de incorporadoras com empreendimento residencial na região. Com exceção de um empreendimento no Guarujá, todas as Incorporações da JZM são residenciais e na Vila Mascote.

Além do Palestina 300, o segundo caso se refere a um edifício comercial de lajes corporativas de pequeno porte que também foi construído na Vila Mascote, na Av. Mascote, 398, com 6 pavimentos, mas que nunca foi ocupado. Os exemplos sugerem fortes indícios de que o bairro não possui vocação para edifícios comerciais. Apenas no primeiro semestre de 2023 uma loja da franquia “Oxxo” foi aberta no térreo deste edifício.

Figura 7: imagem do edifício comercial da Av. Mascote 398



Fonte: acervo pessoal do autor

4. DISCUSSÃO

Nesta seção, abordam-se os motivos mais prováveis dos resultados observados. Além disso, reflexões e hipóteses que devem ser estudadas em estudos futuros serão debatidas.

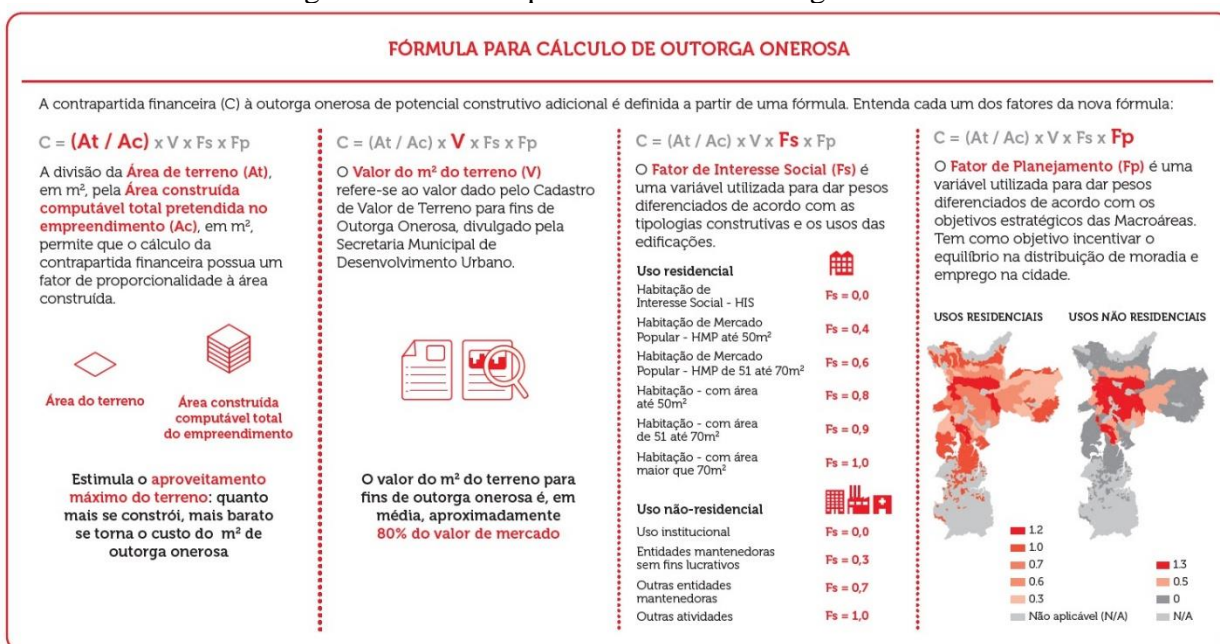
Com benefício de isenção do pagamento de Outorga Onerosa do Direito de Construir nos Perímetros de Incentivo para atividades econômicas, é espantoso para muitos o fato de não ser identificado nenhum empreendimento não residencial de lajes corporativas ou de salas comerciais na área em questão. Isso por que o preço da outorga onerosa é relacionado com o valor de mercado do terreno onde a obra é inserida e representa um acréscimo relevante no custo do m² de construção do empreendimento.

Foram identificados dois fatores que contribuíram para este resultado. O primeiro é a própria forma como mapeamento e o cálculo da outorga onerosa são feitos. Como pode ser visto na imagem a seguir, o cálculo da outorga é realizado por meio da seguinte fórmula $c = (At/Ac) \times V \times Fs \times Fp$, isso significa que um edifício comercial em um terreno hipotético de 1000m² com C.A. 4 com V de R\$3.000,00 na Av. Paulista pagará R\$975,00 a mais por m² de área adicionada sou CA básico

$R\$975,00 = (1000\text{m}^2/4000\text{m}^2) \times R\$3000,00 \times 1 \times 1,3$. Entretanto, este mesmo empreendimento em um terreno de igual metragem no Brás pagará R\\$375,00 de outorga onerosa. Já este edifício no Carrão não pagará outorga onerosa, pois o coeficiente de planejamento é zero ($R\$0,00 = (1000\text{m}^2/4000\text{m}^2) \times R\$3000,00 \times 1 \times 0$).

Dessa forma, como pode ser visto no mapa abaixo, toda a Zona Leste de São Paulo paga metade ou não tem a necessidade de pagar outorga onerosa para empreendimentos não residenciais. Com isso, o fundamento do incentivo desse período se perde. Dessa forma, para empreendimentos comerciais, o perímetro de incentivo se torna uma Zeus comum. Por consequência, concorre sem vantagens por empreendimentos comerciais que geram emprego e renda, inutilizando seu propósito de atrair empreendimentos comerciais que dão emprego e renda onde tem maior predomínio de residências.

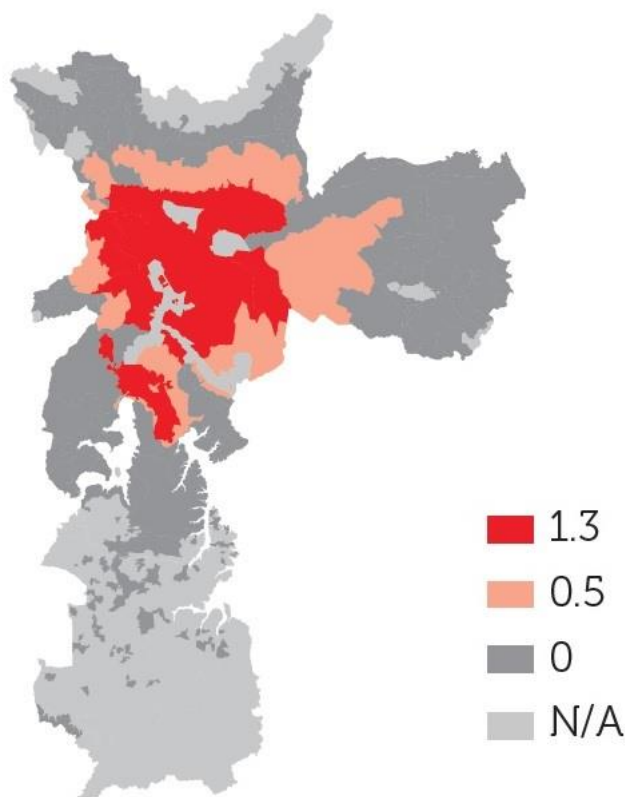
Figura 8: Fórmula para Cálculo de Outorga Onerosa



Fonte: Plano Diretor Estratégico Ilustrado

Figura 9: Mapa do Fator de Planejamento (Fp) para o uso não residenciais.

USOS NÃO RESIDENCIAIS



Fonte: Plano Diretor Estratégico Ilustrado

A segunda e mais importante é a mercadológica. Há interesse das empresas que incorporam edifícios comerciais pela construção nas regiões dos Perímetros de Incentivo e em suas proximidades? Os clientes dessas empresas têm interesse em comprar ou alugar lajes ou salas comerciais nessa região? Os resultados indicam que não. Entretanto é necessário compreender o porquê não há interesse no Perímetros de Incentivo, regiões onde há isenção do pagamento de outorga onerosa. Para isso é imprescindível entender os fatores e variáveis externos à lei que estão na análise dos tomadores de decisão.

Existem dois grupos principais de pessoas que tomam as decisões e dirigem a dinâmica do mercado imobiliário, principalmente o segmento de escritórios. O primeiro grupo são os incorporadores e investidores, normalmente que irão financiar o empreendimento, cujo objetivo é vender ou alugar o imóvel com o preço mais alto possível. O segundo grupo são os clientes dos incorporadores e investidores, quem irão comprar ou alugar o imóvel. Esses, por sua vez, buscam imóveis que melhor atendam as necessidades da empresa.

Além dos atributos físicos da edificação que tem que ser capaz de atender as atividades desempenhadas pela empresa, a localização é um dos principais atributos na escolha de um imóvel.

De acordo com a pesquisa de Cerqueira (2004), os consumidores desse tipo de produto imobiliário procuram quatro características principais: infraestrutura, serviços, a aparência e reputação do

local e proximidade com outras empresas. Com isso, a facilidade de acessar um determinado imóvel é de alta prioridade para ser escolhido em qualquer segmento, principalmente o de escritórios. Por isso, é alta a preferência por lugares em largas e importantes avenidas e proximidade com vias expressas e transporte público de alta capacidade, sendo o metrô o mais desejado. Esta infraestrutura é essencial para facilitar o acesso dos clientes, trabalhadores, fornecedores e parceiros dessa empresa.

Outra infraestrutura essencial para a melhor qualidade de vida e do dia-a-dia dos clientes e trabalhadores de uma empresa são os serviços que o bairro onde ela está instalada oferece. Dessa forma, é essencial para a escolha de determinado escritório a ocorrência de restaurantes, lojas e outros serviços correlatos.

Nessa esteira, outro aspecto fundamental é a aparência e reputação do bairro onde a empresa se instalará. A aparência da rua, calçada, casas, estabelecimentos comerciais e edifícios transmitem o status, nobreza, cultura e riqueza que o cliente da empresa deseja. Esta imagem e reputação tanto do bairro como do edifício são relevantes para a imagem e expectativa de reputação da empresa. Trata-se de um diferencial para auxiliar negociações, atrair e reter clientes.

O sucesso de um edifício comercial concluído estimula outros empreendimentos semelhantes nas proximidades, um dos principais fatores para o surgimento de clusters de empresas de serviços e características semelhantes. O surgimento de clusters incentiva outro fenômeno benéfico para sua manutenção, a aproximação de fornecedores para o agrupamento do serviço principal.

Outro aspecto importante para a escolha de agrupamentos de edifícios de escritórios é a possibilidade de networking, e facilidades para encontros presenciais, que apesar dos avanços na tecnologia de telecomunicações, ainda é muito desejada. Alguns de seus benefícios é a melhor compreensão e relacionamento entre os participantes.

Dessa forma, quando uma empresa busca um escritório para a sede ou para uma filial em São Paulo, a tendência é de escolher os clusters de escritórios já tradicionais, como a Av. Paulista, Faria Lima e Berrini.

Por outro lado, bairros como Itaquera, inseridos no Perímetro de Incentivo da Jacu-Pêssego, normalmente não são uma opção. Por não ser um cluster de escritórios nem ter projetos que indiquem surgimento próximo, não há infraestruturas e serviços desejados por quem pretende comprar ou alugar um escritório.

Se, por um lado, até o momento da publicação deste artigo, não houve indicação de interesse do mercado de edifícios comerciais pelos Perímetros de Incentivo da Cupecê e da Jacu-Pêssego; por outro, grandes empreendimentos comerciais e de infraestrutura na zona leste poderão ser fator de valorização da região que poderão irradiar interesse para o Perímetro de Incentivo da Jacu-Pêssego.

O primeiro fator de valorização de toda a Zona Leste é o Eixo Platina. Observa-se desenvolvimento urbano de grande porte localizado majoritariamente entre a estação Tatuapé e Carrão da Linha 3-vermelha do metrô é composto por seis empreendimentos de grande porte com diversos usos. O Geon 652 possui 24 pavimentos de salas comerciais de 40m² em média. O Crona 665 é o “1º empreendimento 100% corporativo da Região Leste” segundo o site do edifício. O Platina 220 que ganhou as manchetes por ser o atual edifício mais alto de São Paulo e por ser de uso misto com residências, lajes corporativas, offices, studios, hotel e lojas no térreo. O Almagah 227 é um empreendimento de duas torres de uso misto que contém lajes corporativas e studios, sua arquitetura se destaca pelo fato das lajes do 14 e 15 pavimentos se unirem. O Metria 624 é também um edifício de lajes corporativas e studios com 29 pavimentos. E por último é o empreendimento

Urman São Paulo com a arquitetura mais arrojada e com a maior quantidade de usos, Centro de Saúde, Complexo de Cinemas Cinépolis, Teatro Opus, Centro de Convenções e Eventos, Mall, Torre Gastronômica, Hotel, Residencial, Corporativo e Serviços. Todos localizados em ZEUs com exceção do Almagah 227.

A segunda é a expansão da Linha 2 – Verde - que fornecerá acesso direto para a Avenida Paulista além de integrar e conectar grandes extensões da Zona Leste ao sistema de metrô. Além disso, a ZEU do entorno dessa expansão dessa linha possibilitará grandes empreendimentos residenciais e de uso misto fora da ZEU que contorna a Linha 3- vermelha.

Estes são fatores que valorizam a Zona Leste inteira e poderão irradiar sua valorização para o Perímetro de Incentivo da Jacu-Pêssego ao longo de sua construção e principalmente após a sua conclusão.

5. CONCLUSÃO

Tendo em vista os fatos apresentados, pode-se concluir que incentivos fiscais e/ou de parâmetros urbanísticos não são o suficiente para atrair e desenvolver determinado segmento econômico. Em outros termos, dar isenção do pagamento de outorga onerosa para empreendimentos não residenciais não é o suficiente para estimulá-los. Resta, pois, investigar o interesse de mercado por determinada região. Somente indícios de que existem consumidores de lajes corporativas ou salas comerciais, isto é, público interessado identificado por pesquisas de mercado incentivarão as incorporadoras e investidores construirão nessa região.

Além disso, também é necessário que os incentivos estejam organizados em ordem de prioridade, de maneira que um incentivo não neutralize a importância do outro.

Com base nesse pressuposto, apesar de no momento não haver interesse do mercado de edifícios comerciais nos perímetros de incentivo, os empreendimentos de grande porte no Tatuapé e os empreendimentos que surgirem após o término da expansão da linha 2 Verde poderão ser um fator de valorização e de interesse que pode fazer com que os perímetros cumpram o seu propósito de atrair empreendimentos que gerem emprego e renda em regiões mais distantes do centro e com intenso predomínio de uso residencial.



REFERÊNCIA BIBLIOGRÁFICA

CERQUEIRA, L. L. J. DE. As qualidades de localização intrametropolitana dos espaços de escritórios: evidências teóricas e sua evolução recente no mercado de São Paulo. **Dissertação—São Paulo, SP: Universidade de São Paulo, 2004.**

PREFEITURA DO MUNICÍPIO DE SÃO PAULO. Plano Diretor Estratégico do Município de São Paulo Lei nº 16.050, de 31 de julho de 2014 Estratégias ilustradas. **São Paulo: [s.n.].**

PREFEITURA DO MUNICÍPIO DE SÃO PAULO. Plano Diretor Estratégico do Município de São Paulo Lei nº 16.050, de 31 de julho de 2014 Texto da lei ilustrado. **São Paulo: [s.n.].**