

Assetização da locação residencial via gestão imobiliária: o papel das plataformas de mercado imobiliário no Brasil

Lucas Meirelles Toledo Ramos Batista 

Universidade de São Paulo

São Paulo, São Paulo, Brasil

lucas.batista@usp.br

RESUMO

A consolidação da locação residencial como uma nova classe de ativo nos países centrais do capitalismo está enraizada na maciça privatização do estoque de habitação oriundo de programas de bem-estar social e na perda da propriedade decorrente da inadimplência hipotecária após a crise de 2008. Em contraste com o cenário brasileiro, o artigo argumenta que a ausência dessas condições implicou a necessidade de adaptar os instrumentos utilizados para superar o mercado privado, fragmentado e com múltiplos proprietários. A partir da análise de novos produtos ofertados por plataformas, o texto apresenta como as plataformas têm influenciado a transformação dos contratos de locação e o fluxo de aluguéis em títulos de propriedade capitalizados, contribuindo para o aprofundamento da lógica financeira, a hierarquização do espaço e o fortalecimento da indústria de propriedade patrimonial.

PALAVRAS-CHAVE: plataformas de mercado imobiliário; aluguel; assetização.

INTRODUÇÃO

No início de 2026, inúmeros jornais estamparam manchetes informando que, no ano anterior, o preço do aluguel residencial havia crescido o dobro da inflação brasileira. Era o quarto ano consecutivo em que o crescimento do Índice FipeZAP de Locação superava o do Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA). O aumento do preço tem implicações diretas no cotidiano das famílias, dado que a locação consiste em uma das formas mais tradicionais de acesso à moradia para a população de baixa renda (Kowarick; Ant, 1994). No cenário nacional, estima-se que 62% do déficit habitacional seja composto pelo ônus excessivo do aluguel, que ocorre quando famílias que ganham até três salários-mínimos despendem mais de 30% de seus gastos com a moradia (Brasil, 2026).

Porém, as transformações no mercado de locação não têm sido observadas apenas pelo aumento do preço dos aluguéis. Elas vêm sendo discutidas no cenário internacional há mais de uma década, sobretudo detalhando como a locação, quando adquirida em grandes volumes e em larga escala, é convertida em um ativo financeiro (Fields, 2018).

A aquisição de imóveis para a locação é vista como um atrativo por investidores institucionais por ser uma fonte de renda segura, previsível e confiável (Christophers, 2023a). Porém, sua atratividade também se manifesta de outras formas, dado que imóveis para locação podem viabilizar ganhos mesmo em mercados estressados, desde que seja possível garantir o aumento do preço dos aluguéis e consequentemente sua conversão em uma maior capitalização (Christophers, 2023a; Muniesa *et al.*, 2017).

Esse movimento reforça o controle do universo das finanças sobre a economia real e, concomitantemente, se transforma pela concentração desses ativos em poucos proprietários, que se consolidam como proprietários corporativos (Raymond *et al.*, 2016; Rogers *et al.*, 2024). A entrada desse tipo de proprietário no mercado locatício tem afetado os inquilinos e o acesso à moradia (Beswick *et al.*, 2016), seja ao adotar um processo de seleção mais excludente (Migozzi, 2020, 2023) ou ao acelerar a velocidade dos despejos, reduzindo a flexibilidade em relação ao inadimplemento (Raymond *et al.*, 2016).

A consolidação da locação residencial como uma nova classe de ativo (Fields, 2018) se viabiliza em conjunto com o movimento de desvalorização do capital investido no imobiliário (Beswick *et al.*, 2016b; Penha Filho *et al.*, 2025), típico de momentos de crise no capitalismo (Harvey, 2018), ao possibilitar a aquisição dessas unidades em grande escala e volume

(Fields, 2022). Nesse sentido, são nítidos três momentos principais para essas transformações: i) a execução das hipotecas nos EUA (Beswick *et al.*, 2016; Christophers, 2023a, 2023b; Fields, 2018; Fix, 2011; Harvey, 2018); ii) a privação do estoque público de habitação em estados com políticas de bem-estar social, principalmente na Europa Ocidental (Aalbers, 2019a; Forrest; Murie, 2014); e iii) a transição de regimes socialistas ou comunistas para o capitalismo (Martín-Díaz, 2014).

No caso brasileiro, essa reestruturação imobiliária (Pereira, 2005) e a construção de uma nova classe de ativos se desenha de outra forma. Inserido na periferia do capitalismo, historicamente, o país não ofertou moradias via programas de locação social, como visto na Europa, e não teve perdas intensas de propriedade, como no caso dos EUA. Esses dois fatores combinados impossibilitaram a replicação das mesmas estratégias adotadas nos países centrais, como prática dominante, para o avanço da financeirização da locação residencial a partir da reestruturação pela concentração de propriedades.

Em municípios como São Paulo, a oferta de moradia via locação historicamente foi realizada por pequenos proprietários (Pasternak; Bógus, 2014). Porém, desde 2015, verifica-se a consolidação de novos atores e de produtos imobiliários, que têm alterado essa dinâmica (Autor).

Tem-se observado um movimento de fortalecimento da locação como propriedade patrimonial, analisado sob a ótica da crescente presença de atores financeiros no mercado de locação residencial. Os trabalhos recentes apresentam a articulação entre incorporadoras, investidores institucionais e instrumentos financeiros como os Fundos de Investimento Imobiliário (FIIs); as transformações nas garantias locatícias e da participação da locação nas periferias (Nascimento; Mito, 2025); o fundo público apropriado quando utilizado para a promoção de projetos de locação para baixa renda por investidores (Guerreiro; Rolnik; Marín-Toro, 2022); as estratégias de propaganda de incorporadoras imobiliárias atrelando imóveis para a locação a noção de um investimento financeiro (Valfré; Ribeiro, 2020); e o papel de plataformas de mercado imobiliário possibilitando a circulação e a realização da mercadoria por meio da locação (Kalinowski; Procopiuck, 2022).

Considerando a assetização da moradia como um processo global (Christophers, 2023a; Fields; Uffer, 2016), esse artigo pretende aprofundar as contribuições recentes sobre a assetização na locação brasileira. Para isso, examino o papel da gestão locatícia nesse movimento. Pretende-se analisar a assetização da gestão locatícia como forma emergente, em consolidação,

da assetização da moradia, diferenciando-a das formas tradicionais de assetização da locação, conhecida como uma nova classe de ativos (Fields, 2018).

Eu argumento que, no caso brasileiro, foi necessário o desenvolvimento de estratégias distintas para expandir essa forma de rentismo. Investidores redirecionaram suas estratégias, financiando as chamadas Plataformas de Mercado Imobiliário (Shaw, 2020), dada a inovação dessas empresas na intermediação entre produção e consumo. Por meio delas emerge uma forma distinta de assetização que se distancia da propriedade direta de imóveis. Nessa forma, a extração de renda se consolida de maneira flexível, o que é garantido pela cobrança de taxas de administração e percentuais sobre contratos, além do desenvolvimento de inúmeros produtos financeiros atrelados à locação.

Este artigo apresenta resultados parciais de um doutorado em andamento e adota uma abordagem qualitativa a partir de análise documental e bibliográfica. Considerando uma revisão de literatura sobre a assetização da locação residencial, entre 1970 e 2026, elaboramos uma comparação entre o número de unidades pertencentes a proprietários corporativos nos países centrais do capitalismo, oriundas do processo de privatização e despossessão, e as unidades desses proprietários com atuação nacional. Em seguida, analisamos os produtos alternativos desenvolvidos pelas principais empresas do setor a partir de fontes primárias, adotando o QuintoAndar como exemplo central. Os dados foram acessados por meio da plataforma Fundos.net da CVM, considerando o período de 2021 a 2026, analisando o regulamento, os informativos mensais e os relatórios de auditoria do fundo.

O artigo é dividido em quatro seções, além da introdução. Na primeira, com base na literatura internacional, apresentamos a construção do aluguel como uma nova classe de ativos decorrente da privatização e da despossessão das unidades habitacionais. Em seguida, contrastamos esse cenário com o boom imobiliário brasileiro do início dos anos 2000, até seu período de arrefecimento com a crise de 2015, apresentando os novos produtos imobiliários que se desenvolveram desde então. Posteriormente, apresentamos como as plataformas de mercado imobiliário se adaptam à realidade local e impulsionam a assetização da moradia através da gestão locatícia, destacando as transformações nas garantias locatícias, a antecipação dos aluguéis e o desenvolvimento dos Fundos de Direitos de Crédito Imobiliário (FDICs).

A REESTRUTURAÇÃO IMOBILIÁRIA DO MERCADO DE LOCAÇÃO RESIDENCIAL: A CONCENTRAÇÃO DE PROPRIEDADES DECORRENTE DA PRIVATIZAÇÃO E DA DESPOSSessão

O processo de reestruturação imobiliária do mercado de locação residencial não ocorreu de forma uniforme no cenário global. Avaliamos que é importante diferenciar as especificidades de cada grupo de países para compreendermos como as diferentes formas de transferência de imóveis resultaram na concentração da propriedade nas mãos de investidores institucionais. Simplificamos esse movimento distribuindo-o em três momentos: i) a execução das hipotecas nos EUA; ii) a privação do estoque público habitacional em estados com políticas de bem-estar social, principalmente na Europa Ocidental; e iii) a transição de regimes socialistas ou comunistas para o capitalismo. A seguir, apresentamos esses momentos, respeitando essa ordem.

A desposseção estadunidense

O massivo processo de desposseção de moradias nos EUA é um dos resultados mais visíveis da crise do *subprime* de 2008. A crise imobiliária que se instaurou decorre de um processo de desregulação financeira iniciado a partir de 1970, sob o pressuposto de um mercado financeiro autorregulado (Bresser-Pereira, 2008). Ao longo de três décadas foram realizadas alterações no sistema de crédito de modo a integrar o sistema financeiro ao imobiliário (Fix, 2011), que evoluiu para um sistema financeiro internacional (Ferrari Filho; Paula, 2008).

A adoção de hipotecas foi uma estratégia adotada pelas famílias para garantir ganhos econômicos a partir de 1990. Em um contexto de elevação do preço dos imóveis, as hipotecas eram apresentadas como esse mecanismo de três formas conforme detalha Fix (2011): i) a partir da venda da casa por preços superiores à dívida hipotecária, seguida da compra de uma unidade mais barata acumulando essa diferença; ii) refinanciar as hipotecas considerando o preço em ascensão do imóvel, ampliando o montante emprestado; e iii) hipotecar novamente o imóvel, na forma de novo empréstimo.

A interrupção da elevação dos preços dos imóveis, somada ao aumento da taxa de juros, foi o estopim da crise (Fix, 2011), que refletiu na perda da capacidade de pagamento do financiamento dos imóveis de inúmeras famílias. Consequentemente, essas famílias não puderam honrar as hipotecas de suas residências, o que contribuiu para a perda da propriedade. Devido à extensão nacional desse problema, que atingiu um número elevado de famílias, houve

um processo de “perda cumulativa (desvalorização) do valor dos ativos nos Estados Unidos (...) da ordem de 15 trilhões de dólares (quase o valor de mercado do saldo total de bens e serviços em um ano)” (Harvey, 2018, p. 90).

A retomada das propriedades pelos bancos aconteceu no mesmo momento em que era observada uma redução significativa no preço mediano de vendas de unidades usadas, que passou de aproximadamente US\$ 230.000 para aproximadamente US\$ 150.000 em um pouco mais de três anos, conforme dados da Bloomberg, e em locais como Fênix ou Las Vegas, o preço reduziu à metade (Fix, 2011). Segundo dados da CoreLogic, no ano de 2008, o preço reduziu “26,9% na Califórnia, 26,5% em Nevada, 21,1% no Arizona e 19,5% na Flórida” (Fields, 2018, p. 8, traduzido pelo autor).

Esse estoque de imóveis, assim que retomado, é posto à venda e adquirido em grandes lotes por investidores institucionais. Muitas vezes caracterizado como “abutre”, esse tipo de investidor atua em contextos de crise “explorando a precariedade das famílias, a perda de moradias (...) e a reversão estrutural mais ampla da propriedade de imóveis para o aluguel” (Beswick *et al.*, 2016, p. 322). Considerando o volume de unidades de propriedade do mesmo investidor institucional, torna-se possível e viável a estruturação de novas formas e estratégias de acumulação, como a colaterização desses aluguéis.

A colaterização viabiliza a antecipação da receita dos aluguéis futuros, de modo que esse capital possa ser utilizado no presente. Ela pode ser feita de formas distintas, com a venda de um direito creditório, o que representa a venda do direito de receber a locação, ou mesmo a tomada de empréstimos, adotando como garantia e forma de pagamento essa receita futura. O que se observou no cenário estadunidense é que essa colaterização foi utilizada para a acumulação quantitativa de outras propriedades, replicando o mesmo processo, o que possibilita uma espiral de crescimento e expansão desse negócio.

Assim, podemos resumir a consequência da crise estadunidense para a formação desses proprietários corporativos da seguinte forma: i) um conjunto grande de famílias que deixa de morar em uma residência própria, totalizando mais de dois milhões de famílias despejadas; ii) a alternativa de moradia para essas famílias passa a ser a locação residencial, quando conseguem pagar, ou formas precárias como a rua, morar de favor, albergues etc.; iii) os bancos se tornam proprietários e detêm a posse de um volume grande de imóveis que precisam ser gerenciados; iv) esses imóveis desvalorizados são vendidos em grandes quantidades e adquiridos por proprietários corporativos; v) esses proprietários passam a locar, gerenciar e vender esses imóveis;

vi) o fluxo dos aluguéis e das vendas é capitalizado e utilizado como garantia para empréstimos; e vii) esses recursos são utilizados para replicar a estratégia de aquisição e capitalização feita com os imóveis, em um ciclo contínuo.

O resultado desse movimento pode ser observado considerando a consolidação de grandes proprietários corporativos que controlam um vasto número de moradias, como é o caso da Blackstone que em 2019 possuía mais de 300 mil imóveis, constituído como um dos maiores proprietários corporativos do planeta (Christophers, 2023b).

A privatização europeia

Porém, esse movimento de concentração de propriedades em um número reduzido de proprietários não é algo iniciado com a crise de 2008. Desde o início dos anos 1980, investidores institucionais têm buscado a locação residencial para investimentos de renda.

O cenário europeu difere do estadunidense, pois o estoque habitacional adquirido por investidores institucionais não decorre da compra de imóveis de pequenos proprietários. No velho continente, o movimento se apoia na privatização do estoque habitacional público e de organizações sem fins lucrativos, sobretudo as que ofereciam locação como parte da política de bem-estar social implantada após a Segunda Guerra Mundial. Como é sabido, ao final da Segunda Guerra Mundial, houve a necessidade de reconstruir boa parte das cidades destruídas pelo conflito, sendo fundamental a participação do Estado nessa reconstrução. Nesse cenário, a habitação foi essencial para garantir e viabilizar a retomada da economia após o conflito (Balbim, 2015).

Assim, a atuação pública foi fundamental para garantir a provisão habitacional como um dos pilares da política de bem-estar social (Rolnik, 2017). Essa política, exitosa para a desmercantilização da habitação (Arantes, Fix, 2009), se consolidou e se expandiu nos 30 anos seguintes, consideradas as décadas de ouro, ou *les trentes glorieuses* como é conhecido na França (Reinprecht; Levy-Vroelant; Wassenberg, 2008).

A mudança dessa perspectiva de política se inicia com a consolidação de políticas neoliberais no final dos anos 1970, como as introduzidas pelo programa *Right-to-Buy* no Reino Unido, programa que é um representante simbólico desse movimento. Iniciada em 1976, a política de venda das unidades habitacionais inglesas representou mais da metade do montante arrecadado considerando todas as privatizações que ocorreram na década seguinte (Forrest; Murie, 2014). No primeiro decênio, estima-se que mais de 500 mil

unidades foram vendidas, e a privatização se manteve nas décadas seguintes, ampliando o número de imóveis, mas em menor intensidade se comparado ao período inicial (Ministry of Housing, 2026).

A privatização desse grande volume de unidades teve impacto significativo na oferta de imóveis para locação social, cuja participação diminuiu de 31% para 16% no censo britânico. E, diferentemente do que se esperava na época, a venda das unidades não foi destinada exclusivamente à moradia de seus proprietários, dado que, em 2024, constatou-se que 41% dos imóveis vendidos estavam disponíveis para locação (New Economics Foundation, 2024).

Se no caso britânico o montante privatizado considera um período de quase meio século, o caso alemão replicou essa opção política, porém com maior intensidade e volume. Entre a década de 1990 e 2007, estima-se que 2,5 milhões de unidades foram privatizadas (Aalbers, 2019b). Porém, nos últimos anos (2019-2024), a velocidade da privatização das unidades dos programas públicos reduziu consideravelmente, atingindo o patamar de cerca de 7 mil unidades vendidas por ano (The Housing Europe Observatory, 2024).

Se, na Europa, as privatizações ocorreram ao longo de décadas, esse processo ocorreu de forma célere em países que pertenceram à União Soviética, aliados e regimes socialistas, como os do Leste Europeu, em decorrência da queda do regime no início dos anos 1990.

No caso de países pertencentes à antiga Iugoslávia, a privatização dos imóveis públicos ocorreu de forma mais rápida do que a das demais infraestruturas, dado que estas transicionaram de maneira mais lenta em decorrência dos conflitos armados que se alastraram na década de 1990 (Tosics, 2005 apud Martín-Díaz, 2014).

O resultado

Considerando o período analisado, destacamos que, a partir dos anos de 1980, há uma mudança do tipo de investidor que adquire esses conjuntos imobiliários e na maneira como o investimento é feito (Aglietta, 2015). Não detalharei aqui essa transição, porém é importante destacar que se inicialmente estes eram realizados diretamente por investidores institucionais como fundos de pensão, cujo “essencial de suas operações trata da compra e venda de títulos que dão direito ao recebimento de juros e dividendos” (Chesnais, 2005, p. 36), o avanço de firmas desenvolvidas especificamente para essa finalidade, como gestoras de ativos responsáveis pela gestão dos portfólios desses fundos (Christophers, 2023a) intensifica a característica patrimonial (Chesnais,

2005) desses ativos buscando a maximização de lucros em um curto período de tempo (Christophers, 2023a; Langley; Leyshon, 2017).

Por isso, gestores de ativos geralmente investem na aquisição de imóveis já construídos, dada a curta janela de tempo disponível para administrar o capital gerenciado somada à busca por maximizar seus lucros nesse período (Langley; Leyshon, 2017). Optar por imóveis prontos torna-se uma estratégia importante, dado o longo prazo necessário para a construção desses ativos. Além disso, a compra e venda desses imóveis pode garantir retornos rápidos para esses tipos de investimento (Christophers, 2023a).

Os impactos dessa reestruturação são observados na consolidação de proprietários corporativos que, em alguns casos, possuem mais unidades para a locação do que o próprio Estado-nação onde atuam, ou parcela expressiva desse número, como no caso da Alemanha e da República Tcheca. A primeira possui aproximadamente 1,1 milhão de unidades públicas, sendo que o maior investidor institucional, a Vonovia SE, detém quase metade disso (479 mil), enquanto, no caso tcheco, a Heimstaden Czech superou as 30 mil unidades do estoque público com cerca de 42 mil unidades privadas (Heimstaden Bostad, 2025; Vonovia 2024; The Housing Europe Observatory, 2024).

A REPLICAÇÃO IMPOSSÍVEL

Considerando os motivos apresentados anteriormente que contribuíram para a consolidação dos proprietários corporativos (a privatização do estoque público habitacional e a perda massiva de propriedades), afirmamos que tais condições não existiram no contexto brasileiro, o que implica a impossibilidade de replicar o modelo de centralização de propriedades adotado pelos investidores institucionais nesses países.

O estoque público brasileiro

Como é consenso na literatura de planejamento urbano, diferentemente dos países mencionados anteriormente, o Estado brasileiro e sua política habitacional nunca priorizaram a locação como uma política de bem-estar social (Baltrusis; Nazem Mourad, 2014) e consequentemente nunca deteve um estoque público habitacional significativo, com exceção da Caixa Econômica Federal (CEF)¹, que detalharemos adiante.

¹ Mencionamos a CEF pois ela é a principal instituição financeira do Programa Minha Casa Minha Vida, sendo o agente fiduciário de aproximadamente 90% dos contratos de financiamento habitacional (Brasil,

Pode-se afirmar que, em 2025, as unidades pertencentes aos municípios são irrisórias. No município de São Paulo, a experiência com locação social, por mais que o programa tenha sido estruturado há mais de duas décadas, ainda é muito incipiente. Originalmente eram pouco mais de 1.000 unidades disponíveis para o programa, que enfrentam diversas dificuldades para sua consolidação como política pública (D'Ottaviano, 2014), inclusive a privatização de empreendimentos, como o Parque do Gato, em 2024².

Atualmente, existem outros projetos de locação em desenvolvimento, todos em fase de estruturação como Parcerias Público-Privadas, com apoio do Programa de Parcerias e Investimento do Governo Federal, e outros que foram cancelados durante sua estruturação, como no município de São Paulo (Brasil, s.d.; SP Parcerias, s.d.). Para efeito de comparação, considerando o êxito de todos esses projetos na construção dos imóveis, o estoque produzido, somado ao existente, seria inferior à quantidade de unidades privatizadas na Alemanha em 2024.

Assim, observa-se que, na contemporaneidade, as políticas públicas de locação que vêm sendo estruturadas se apoiam em uma lógica rentista. Nelas, o Estado opta por não ser o ator responsável pela provisão do serviço e terceiriza essa tarefa ao setor privado, englobando a construção e a operação dos empreendimentos habitacionais, na maioria das vezes localizados em terras públicas (Guerreiro; Rolnik; Marín-Toro, 2022).

Considerando a ausência de políticas públicas para a locação, a oferta dessa forma de morar sempre foi feita por proprietários privados, cuja predominância do tipo de proprietário variou conforme as mudanças no capitalismo brasileiro (Autor).

No caso da urbanização de São Paulo (SP), a locação residencial se apresentava como uma alternativa ao excedente agroexportador no final do século XIX (Klink, 2020) e foi essencial no início da industrialização para o desenvolvimento industrial (Kowarick, 1994). Porém, com a promulgação da Lei do Inquilinato em 1942, esse investimento deixa de ser atrativo para os principais investidores, mas se mantém como uma estratégia de acumulação familiar, visando à complementação dos salários e aposentadorias (Bonduki; Koury, 2014; Meyer *et al.*, 2017; Pasternak; Bógus, 2014).

2023 *apud*. Almada, 2025).

2 O Parque do Gato possui 486 unidades habitacionais, a privatização do empreendimento ocorreu em 2024 (São Paulo, 2024).

Até 1995, no caso paulistano, “locador típico não é o grande proprietário, com muitos imóveis de aluguel. A maior parte tem poucas unidades: 72% possuem até 2 apartamentos de aluguel, e 82% até 2 casas.” (Pasternak; Bógus, 2014, p. 247), sendo que naquele período, menos de 5% dos imóveis haviam sido construídos na última década (Amaral, 1995). Porém, esse cenário tem sido alterado a partir da virada do milênio, conforme destacaremos a seguir.

A crise às avessas

Diferentemente dos países do norte global, o Brasil não experienciou os mesmos impactos da recessão econômica com a crise imobiliário-financeira que superou os EUA em 2008. Parte disso é explicada pela conjuntura econômica favorável iniciada com a virada do segundo milênio, composta por fatores como o crescimento do Produto Interno Bruto (PIB), a redução da pobreza, o boom das commodities e a expansão do crédito, entre outros. Especificamente para a construção civil e a expansão do crédito, esteve atrelada à “modernização” da legislação (Lei da Alienação Fiduciária e do Patrimônio de Afetação) e à redução dos custos de produção (insumos e impostos) (Shimbo, 2010).

Com o estouro da crise, o governo opta pela adoção de políticas anticíclicas, como o Programa de Aceleração do Crescimento e o Programa Minha Casa, Minha Vida (PMCMV), que impulsionam a construção civil e o pleno emprego entre 2011 e 2014 (Mioto, 2022) e se apoiam na manutenção e na expansão da política de crédito (Lavinhas, 2018). É nesse contexto que inúmeras incorporadoras abrem suas ações na bolsa de valores, permitindo a expansão de suas áreas de atuação e intensificando a produção imobiliária sob a ótica de uma urbanização periférica, em um movimento de centralização e concentração do capital (Lencioni, 2014; Rufino, 2025).

Esse cenário de intensa produção imobiliária começa a arrefecer a partir de 2012 com a desaceleração do crescimento do PIB e se expressa de maneira mais intensa no setor da construção, piorando drasticamente quando combinado com a crise política que se instaura no país, catalisada pelo *lawfare* na Operação Lava Jato, e a adoção de uma agenda neoliberal e de austeridade fiscal iniciada no segundo mandato da Presidenta Dilma Rousseff, que se intensifica com o impeachment de 2016 (Mioto, 2022; Rufino, 2012).

Com redução da taxa de juros, atingindo o menor patamar histórico, há uma retração da área de atuação das incorporadoras que retornam a áreas de maior poder econômico (Penha Filho, 2020). No caso do estado de São Paulo essa pro-

dução se localiza majoritariamente nos eixos de transporte urbano, favorecidos pelo aumento do potencial construtivo dos terrenos, alterando também a tipologia das unidades produzidas, cujo tamanho é reduzido (Rufino, 2025).

Nesse contexto, há uma migração de investimentos para o setor imobiliário, visando à obtenção de rendimentos superiores aos oferecidos pelas taxas de juros praticadas pelo Estado. Inicia-se uma intensificação da produção focada na locação, com o desenvolvimento de empreendimentos *multifamily*, em conjunto com outras formas de propriedades como FIs e uma aproximação entre incorporadoras, investidores institucionais e plataformas de mercado imobiliário (Kalinowski; Procopiuck, 2022; Penha Filho *et al.*, 2025; Valfré; Ribeiro, 2020). Nesse cenário, a Brookfield se consolida como o maior investidor institucional do país, com 1,3 mil unidades em operação e outras 3,7 mil em desenvolvimento (Brookfield Properties; s.d.).

A despossessão sem escala

Nas duas seções anteriores, analisamos como o estoque de locações residenciais se construiu no país, destacando que a retomada dos investimentos imobiliários para a renda por parte de investidores institucionais é visível a partir de 2015. Como apresentamos, a crise de 2008 tem consequências distintas no cenário nacional, sobretudo em decorrência das respostas adotadas pelo Governo Federal. Porém, considerando a recessão brasileira a partir de 2014, entendemos que é importante avaliar de que maneira essa situação implica a perda de propriedades que originalmente foram utilizadas como medida anticíclica para enfrentar a crise global.

Trabalhos como o de Almada e Melazzo (2024) e Almada (2025) têm analisado o instrumento de alienação fiduciária no PMCMV. Os autores têm discutido a retomada dos imóveis de fiduciários inadimplentes, analisando a despossessão da propriedade e os leilões decorrentes dessa retomada.

Analisando o financiamento habitacional da CEF, entre 2019 e 2023, cerca de 104 mil imóveis foram retomados por não pagamento, dos quais 35% eram oriundos do PMCMV ou do Casa Verde Amarela. Desses imóveis, a quase totalidade foi leiloada (89,79%) e pouco mais de dois terços foram adquiridos no leilão, dos quais metade pertenceu aos programas ($n = 33.096$). A maioria dos imóveis dos programas leiloados pertencia à Faixa 2 (79,7%), seguida da Faixa 3 (12,5%) (Almada, 2025).

Considerando esse um movimento de despossessão decorrente da inadimplência, existem dois aspectos essenciais que diferenciam o movimento

de concentração de propriedades visto nos Estados Unidos e do observado no Brasil. O primeiro aspecto a ser mencionado é a política federal de perdoar e zerar as dívidas dos beneficiários do Bolsa Família ou do Benefício de Prestação Continuada que são fiduciários da Faixa 1. Em 2023, 45% dos beneficiários do programa estavam inadimplentes (Brasil, 2023), o que garantiu a não retomada dessas unidades.

Outro aspecto essencial é a caracterização do proprietário que adquiriu os imóveis leiloados. O caso brasileiro se difere do observado nos países do capitalismo central, onde a aquisição tem sido feita por proprietários corporativos e investidores institucionais, como mencionado na segunda parte. Aqui, os principais compradores dessas unidades são pessoas físicas e não jurídicas. Se nos países do capitalismo central a crise do subprime resultou na “superação de barreiras como a fragmentação do mercado e da propriedade imobiliária residencial devido à massiva desvalorização” (Penha Filho *et al.*, 2025, p. 3) no cenário brasileiro, a desvalorização não implicou a concentração quantitativa de unidades para a locação em proprietários corporativos dado que as pessoas jurídicas foram responsáveis por uma porcentagem inferior a 3% das aquisições em leilões (Almada, 2025).

O PAPEL DAS PLATAFORMAS

Argumentamos que, dada a ausência de oferta de um parque público habitacional a ser privatizado, como nos casos de países com histórico de bem-estar social e ausência de um movimento de perda intensa de propriedades, como no caso dos Estados Unidos, a consolidação da locação como um ativo financeiro precisa se adequar à realidade local dado que as barreiras da fragmentação das propriedades, que dificultam a viabilidade da assetização da locação (Christophers, 2023a) ainda estão presentes no cenário nacional, com exceção de localizações específicas, onde esse tipo de investimento se torna atrativo a investidores institucionais (Penha Filho *et al.*, 2025).

Se nos países centrais, essa conexão entre financeirização e imobiliário é evidente, no caso brasileiro é necessário compreender “a relação entre a financeirização (circuito financeiro global), a inovação, (...) mais a utilização intensa das plataformas digitais” (Pessanha, 2020, p. 436), dado que elas constituem uma importante solução alternativa ao possibilitarem a assetização da locação, sem serem proprietárias do bem imobiliário.

Um exemplo simbólico desse movimento é a QuintoAndar, empresa estruturada como plataforma que, em 2025, operava em 75 municípios bra-

sileiros sendo responsável por aproximadamente 300 mil contratos de locação residencial (Autor). No ano anterior, a empresa foi avaliada em US\$ 5,1 bilhões, superando a precificação da MRV e da Cyrela somadas, as duas maiores incorporadoras do Brasil, que à época somavam aproximadamente US\$ 3,3 bilhões (Manzoni Jr., 2021).

A plataforma opera nos mercados de locação e venda residencial, oferece uma gama diversificada de serviços relacionados. Inicialmente estruturada como uma imobiliária digital, conecta proprietários a locatários, formaliza contratos de aluguel e gerencia os imóveis após a assinatura dos contratos. E, com o tempo, o QuintoAndar ampliou suas formas de acumulação flexível, sobretudo por meio da intermediação proposta pela sua plataforma, utilizando-se de imobiliárias estratégicas, e em alguns casos por meio de aquisições, fortalecendo sua presença no setor imobiliário. Além disso, incorporou à plataforma serviços próprios e de terceiros como análise de crédito, garantias contra inadimplência, seguros e oferta de serviços de manutenção, o que reforçou o seu papel de intermediação no mercado locatício.

A assetização brasileira

A assetização da locação no cenário nacional se manifesta a partir de um descolamento entre a propriedade e o direito à exploração de sua renda. Para compreender isso, mobilizamos a noção de que “ativos podem implicar a separação do objeto de seu direito, além de poder diferenciar a propriedade do controle de um ativo por meio de formas contratuais e direitos proprietários.” (Birch; Muniesa, 2020, p. 5-6, traduzido pelo autor). No caso das plataformas, elas possibilitam a centralização dessas formas contratuais, mais especificamente dos contratos de locação que gerem, além de agregar outros produtos vinculados à locação (Autor).

Isso é feito de duas formas principais: i) a partir do contrato de gestão locatícia, tipicamente estabelecido entre proprietário, inquilino e imobiliária; ii) a partir dos contratos de anúncio publicados na plataforma, estabelecidos entre a plataforma e imobiliárias que divulgam seus imóveis no site da empresa.

No primeiro caso, a plataforma extrai renda a partir dos contratos de que é responsável pela gestão, no segundo, a partir do sucesso dos acordos firmados por meio dela. Assim, mesmo que as plataformas não sejam detentoras da propriedade, elas viabilizam mais extração de renda via taxas ao operacionalizar os negócios locatícios, mas, para além disso, elas garantem

o aprimoramento e aprofundam a estruturação de uma indústria de propriedade patrimonial, como veremos a seguir.

A construção da locação residencial como uma nova classe de ativos, feita pelas plataformas, se apoia na disseminação da noção do aluguel como um fluxo contínuo de renda, sobretudo a partir da oferta do “aluguel garantido”. Historicamente, as garantias adotadas para o contrato de locação eram três: i) fiador; ii) depósito caução; e iii) seguro fiança. Essas opções são utilizadas pelos proprietários como mitigadores em caso de inadimplência dos inquilinos, porém a operacionalização dessas garantias pode demandar tempo e, consequentemente, implicar custos para os proprietários.

Autor destaca que a garantia de pagamento, a partir da introdução de um seguro locatício ofertado pelo QuintoAndar, constituiu-se em um importante atrativo para a consolidação da plataforma no mercado nacional. Pensando no proprietário típico, cujo aluguel serve como complemento de renda ou de aposentadoria, o pagamento garantido se apresenta como um diferencial quando comparado às imobiliárias tradicionais. Ao atrelar o serviço de imobiliária à oferta de um seguro de fiança único para todos os contratos da plataforma, a empresa obtém ganhos de escala, reduzindo os custos desse tipo de seguro.

Se inicialmente esse diferencial era ofertado pelo QuintoAndar, hoje ele consiste em um produto atrelado aos contratos de locação das principais plataformas de locação nacionais e *fintechs* (Loft, CredPago, Alpop) sendo ofertado por imobiliárias tradicionais (Lello), eventualmente por meio de parcerias.

Ao garantir o pagamento da locação, mesmo com a inadimplência dos inquilinos, contribui-se para o fortalecimento da locação como um fluxo de rendas garantido, dissociando-a dos riscos e contribuindo para a consolidação da locação como propriedade patrimonial. E ao fortalecer a concepção de propriedade patrimonial, as plataformas têm estruturado outros produtos que se baseiam nessa noção.

Destacamos a antecipação dos aluguéis como um dos principais produtos ofertados aos proprietários, com base na capitalização das rendas futuras da locação imobiliária, considerando um determinado número de meses. Juridicamente, esse produto diferencia-se de um empréstimo bancário, embora preserve a mesma lógica financeira. Nos empréstimos, o montante será pago em parcelas, acrescido de juros. Na antecipação dos aluguéis, esses juros são capitalizados, trazidos a valor presente e descontados do montante total que poderia ser emprestado, também conhecido como deságio. Assim, o montante total é reduzido e a quitação das parcelas

é feita considerando os pagamentos da locação, descontados diretamente do pagamento dos inquilinos, sem a intermediação do proprietário, o que é conhecido como desconto “na fonte”.

No cenário nacional, esse produto é ofertado tanto por plataformas de mercado imobiliário, responsáveis pela gestão dos contratos locatícios, quanto por empresas de serviços financeiros (*fintechs*), sendo comum que as plataformas ofereçam esse serviço por meio dessas empresas.

Em nosso levantamento, identificamos que a popularização desse produto teve início com o QuintoAndar, em 2018, e, nos anos seguintes, outras *fintechs* passaram a oferecê-lo. O crescimento da oferta desse produto foi expressivo: em 2023, a Serasa Experian, a maior empresa de avaliação de crédito no mercado nacional, passou a ofertá-lo.

A antecipação é feita descontando, a valor presente, uma taxa determinada. Em nossa pesquisa, identificamos que a antecipação dos aluguéis poderia ser feita considerando a capitalização de até 24 meses. As taxas flutuam conforme a taxa de juros praticada no mercado nacional, elas na maioria das vezes são muito superiores ao praticado pela SELIC, como exemplo em novembro de 2020, o QuintoAndar ofertava esse serviço adotando uma taxa de antecipação de 2,5% ao mês (a.m), enquanto a SELIC era de 2% ao ano (a.a.). Em abril de 2024, *fintechs* como a Alude e a Antecipa.Ai, empresas que ofertam o mesmo produto, cobravam uma taxa de entre 2,90% e 5,05% a.m., em um contexto no qual a SELIC era de 4,25% a.a (Abecip, s.d.; Antecipa.Ai, s.d.; Alude, s.d.).

Considerando o *status* social de que imóveis são um investimento seguro (Valfré; Ribeiro, 2020) muitas dessas empresas passam a ofertar o serviço de antecipação dos recebíveis locatícios como “uma solução prática e sem riscos”, conforme expresso em um anúncio. Porém, nem sempre esse “risco zero” se reflete nos contratos de crédito.

Observamos que os contratos transferem os riscos para os proprietários que antecipam seus aluguéis ou são internalizados pelo fornecedor dos créditos. Empresas como o QuintoAndar transferem o risco da vacância ou inadimplência para o proprietário, sendo ele responsável pelo pagamento do montante restante da antecipação em casos de interrupção do fluxo de caixa esperado, enquanto empresas menores, incorporam e se responsabilizam por esse risco. Como exposto por um CEO de uma *fintech*:

Nós oferecemos uma antecipação, não é um empréstimo. [...] estamos tirando o risco de inadimplência do proprietário. Nós acreditamos tanto no crédito que o compramos e, se tiver inadimplência, não cobramos o proprietário, cobramos o inquilino e as garantias locatícias (*apud* Tonocchi, 2021, s.p).

É importante diferenciar a antecipação dos recebíveis dos aluguéis considerando o tipo de proprietário que estrutura essa operação, dado que os grandes proprietários como os corporativos e os investidores institucionais, e têm utilizado essa antecipação para alavancar seus portfólios, enquanto os pequenos proprietários utilizam essa antecipação para a manutenção das condições de habitabilidade da edificação ou para gastos pessoais. Desse modo, esse processo resulta em uma acumulação de capital distinta conforme o tipo de proprietário que realiza tal operação.

Nesse contexto, observamos um movimento muito similar ao descrito por Rufino (2017) sobre o avanço do processo de securitização e a metamorfose das dívidas que se transformam em títulos de propriedade (p. 216). Plataformas como o QuintoAndar tem estruturado Fundo de Investimento em Direitos Creditórios (FIDC) com essa finalidade. O FIDC adota como direitos creditórios os contratos de locação formalizados pela plataforma e considera os aluguéis, as porcentagens pagas pela intermediação da venda ou locação de imóveis e Cédulas de Crédito Bancário (CCBs).

Ao analisar o regulamento do fundo, observamos que ele permite outras formas de assetização da locação, por meio da capitalização que se manifesta tanto na manutenção do pagamento em caso de vacância quanto no pagamento da inadimplência, além da antecipação dos aluguéis, mencionada anteriormente.

A manutenção do pagamento do aluguel em caso de vacância é um tipo de capitalização que considera a antecipação mensal durante um período de até seis meses. Assim, mesmo que o imóvel não esteja ocupado, considera-se o contrato de locação anterior ofertando a manutenção do pagamento mensal, montante que é descontado no futuro com a eventual ocupação do imóvel. O outro caso é limitado ao pagamento de até três meses do aluguel em caso de inadimplência do inquilino, isso decorre das garantias locatícias contratuais ofertadas pela plataforma. Ambas essas dívidas são convertidas como CCBs e adquiridas pelo FIDC para compor sua carteira.

Porém, esse tipo de oferta não está disponível para todos os clientes. Para que esses direitos creditórios sejam adquiridos pelo FIDC, é necessário realizar uma avaliação que determina inquilinos, proprietários e imóveis com maior capacidade de cumprimento do pagamento desses créditos. Essa avaliação de crédito considera os dados cadastrais dos inquilinos e proprietários, o *score* de crédito, informações sobre a localização e tipologia do imóvel e outras informações disponíveis na plataforma.

O sucesso dessa assetização reflete-se nos números do FIDC do QuintoAndar. Lançado em 2021, seu informe mensal de abril destaca que os ativos do fundo eram de R\$ 5 milhões, sendo que apenas R\$ 76 mil eram compostos por Direitos Creditórios. Menos de cinco anos depois, esse número se multiplicou por dez. Em janeiro de 2026, o FIDC possuía um ativo de R\$ 49,1 milhões, e cerca de 94% desse ativo era composto por Direitos Creditórios. Considerando os negócios realizados pelo fundo nesse mês, foram adquiridos R\$ 11,6 milhões desse tipo de propriedade.

Além disso, a análise do Relatório de Auditoria do Fundo (BDO, 2025), apresenta o montante dos CCBs dos seus devedores. Chama atenção que os cinco maiores concentram uma dívida de R\$ 410 mil, porém não é possível identificar se sua origem está atrelada a antecipação dos aluguéis, das intermediações ou da inadimplência.

Por mais que a plataforma seja um instrumento que auxilie o descolamento entre produção e a realização do imóvel, sobretudo ao incorporar as imobiliárias à sua tecnologia, visando acelerar a circulação, o avanço da indústria de propriedade patrimonial, como visto pelo FIDC e outros tipos de assetização da moradia, continua a depender do produto imobiliário, de sua localização e das relações sociais presentes nos contratos de locação.

CONSIDERAÇÕES FINAIS

Ao longo deste artigo, busquei examinar o papel da gestão locatícia na assetização da locação no Brasil. Para isso, foram contrastados os movimentos que possibilitaram a concentração de propriedades nos países do capitalismo central com o processo de urbanização brasileiro, a fim de diferenciar as formas pelas quais a assetização da locação vem se expandindo no cenário nacional.

A partir das plataformas de mercado imobiliário, destaco como sua inovação ao ofertar um produto diferenciado da locação residencial tradicional garantiu a expansão do modelo de locação sem fiador, porém, seus impactos não se limitam a isso. O que observo é um aumento das formas de extração de renda com a locação residencial, por meio da propriedade contratual e do desenvolvimento de novos produtos financeiros.

A expansão das plataformas tem aprofundado a noção de aluguel como um fluxo de renda garantido, que pode ser capitalizado quando combinado com instrumentos financeiros complexos. A expansão da oferta de produtos de antecipação de aluguel reforça essa noção, que se fortalece ao analisarmos o crescimento do FIDC do QuintoAndar.

A movimentação do fundo em menos de cinco anos indica um importante processo de financeirização da locação residencial, que converte múltiplos tipos de dívidas em títulos de propriedade. Além disso, considerando o montante que os cinco principais devedores do fundo mobilizaram, é necessário compreender se essa capitalização implica uma intensificação da acumulação de capital por parte de um tipo específico de proprietário, como se observa nos países do capitalismo central.

Os achados indicam que a assetização da locação residencial, instrumentalizada pela plataforma, implica diretamente uma maior hierarquização do espaço e das relações sociais, quando se considera a criação de direitos creditórios. Para esse processo, as plataformas se configuram como um instrumento fundamental para a produção das informações que auxiliarão na definição dos produtos de renda, e no aprimoramento e aperfeiçoamento da indústria de propriedade patrimonial no cenário nacional.

Embora a compreensão dessa hierarquização e de seus impactos ainda precise ser aprofundada, considerando as dificuldades de acesso à informação e a falta de publicidade dos mecanismos empregados na análise dessa capitalização, é evidente que esse fenômeno implica uma nova forma de assetização da moradia. Nesse sentido, é necessário o desenvolvimento de pesquisas futuras que discutam a utilização desses instrumentos para a capitalização, considerando seu impacto no mercado de locação residencial. ●

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- AALBERS, M. B. Introduction To The Forum: From Third To Fifth-Wave Gentrification. *Tijdschrift voor Economische en Sociale Geografie*, v. 110, n. 1, p. 1–11, 1 fev. 2019a.
- AALBERS, M. B. Financial geography II: Financial geographies of housing and real estate. *Progress in Human Geography*, v. 43, n. 2, p. 376–387, 1 abr. 2019b.
- ABECIP. Imobiliária QuintoAndar antecipa até seis meses de aluguel aos proprietários de imóveis. 2020. Disponível em: <https://www.abecip.org.br/imprensa/noticias/imobiliaria-quintoandar-antecipa-ate-seis-meses-de-aluguel-aos-proprietarios-de-imoveis>. Acesso em: 6 abr. 2026.
- AGLIETTA, M. *A Theory of Capitalist Regulation The US Experience*. Tradução: David Fernbach. Londres - Nova Iorque: Verso, 2015.
- ALMADA, J. A. B. Alienação fiduciária no Programa Minha Casa Minha Vida. *Boletim Goiano de Geografia*, v. 45, n. 1, p. 1–24, 25 set. 2025.
- ALMADA, J. A. B.; MELAZZO, E. S. A alienação fiduciária nos financiamentos habitacionais em Mossoró, Rio Grande do Norte. In: *Associação dos Geógrafos Brasileiros*, jul. 2024.
- ALUDE. Antecipação de aluguel e seguro. [s.d.]. Disponível em: <https://www.alude.com.br/blog/antecipacao-de-aluguel-e-seguro>. Acesso em: 6 abr. 2026.
- ANTECIPA.AI. Adiantar aluguel proprietário. [s.d.]. Disponível em: <https://antecipa.aluguel.ai/adiantar-aluguel-proprietario/>. Acesso em: 6 abr. 2026.
- AMARAL, R. Oferta para locação residencial deve cair. 1995. Folha de S. Paulo. Disponível em: <https://www1.folha.uol.com.br/fsp/1995/12/01/dinheiro/10.html>. Acesso em: 1 jan. 2026
- ARANTES, P.F.; FIX, M. *Como o governo Lula pretende resolver o problema da habitação*. Caros amigos, 2009.
- BALTRUSIS, N.; NAZEM MOURAD, L. *Política habitacional, regulação do solo e aluguel social no Brasil*. [S.l.: S.n.].
- BALBIM, R. *Serviço de moradia social ou locação social: alternativas à política habitacional*. Brasília: Ipea, 2015
- BESWICK, J. *et al.* Speculating on London's housing future: The rise of global corporate landlords in 'post-crisis' urban landscapes. *City*, v. 20, n. 2, p. 321–341, 3 mar. 2016b.

BIRCH, K.; MUNIESA, F. **Assetization**: turning things into assets in technoscientific capitalism. Cambridge: The MIT Press, 2020.

BONDUKI, N. G.; KOURY, A. P. **Os pioneiros da habitação social**. Volume 1: cem anos de política pública no Brasil. São Paulo: SESC: Fundação Editora UNESP, 2014.

BRASIL. Secretaria de Comunicação Social. **Governo zera dívida do Minha Casa, Minha Vida para quem recebe Bolsa Família ou Benefício de Prestação Continuada**. 2023. Disponível em: <https://www.gov.br/secom/pt-br/acompanhe-a-secom/noticias/2023/09/governo-zera-divida-do-minha-casa-minha-vida-para-quem-recebe-bolsa-familia-ou-bpc>. Acesso em: 30 mar. 2026.

BRASIL. Cidades. Déficit habitacional no Brasil recua pelo 2º ano consecutivo e atinge o menor patamar da história. abr. 2026. Disponível em: <https://www.gov.br/cidades/pt-br/assuntos/noticias-1/noticia-mcid-n-2073>. Acesso em: 15 jun. 2026.

BRASIL. Programa de Parcerias e Investimentos. Portfólio de projetos. [s.d.]. Disponível em: <https://www.gov.br/ppi/pt-br>. Acesso em: 15 jun. 2026..

BRESSER-PEREIRA, L. C. Crise e Recuperação da Confiança. In: FERRARI FILHO, F.; DE PAULA, L. F. (Orgs.). **Dossiê da Crise**. [S.l.]: Associação Keynesiana Brasileira, 2008. p. 5–7.

BROOKFIELD PROPERTIES. **Our Properties**. [s.d.]. Disponível em: <https://www.brookfieldproperties.com/en/our-properties/?country=Brazil>. Acesso em: 13 abr. 2026.

CHESNAIS, F. O Capital Portador de Juros: acumulação, internacionalização, efeitos econômicos e políticos. In: **A Finança Mundializada raízes sociais e políticas, configuração, consequências**. São Paulo: Boitempo, 2005. p. 35–67.

CHRISTOPHERS, B. **Our lives in their portfolios**: why asset managers own the world. Londres: Verso, 2023a. v. 1

CHRISTOPHERS, B. The rentierization of the United Kingdom economy. **Environment and Planning A**, v. 55, n. 6, p. 1438–1470, 1 set. 2023b.

D’OTTAVIANO, C. Política habitacional no Brasil e Programa de Locação Social paulistano. **Caderno CRH**, v. 27, n. 71, p. 255–266, maio 2014.

FERRARI FILHO, F.; PAULA, L. F. A Crise das Finanças Desregulamentadas: o que fazer? In: FERRARI FILHO, F.; DE PAULA, L. F. (Orgs.). **Dossiê da Crise**. [S.l.]: Associação Keynesiana Brasileira, 2008. v. 1 p. 46–48.

FIELDS, D. **The rise of the corporate landlord: the institutionalization of the single-family rental market and potential impacts on renters.** 2014. Disponível em: https://www.saje.net/wp-content/uploads/2021/04/RTC.DF_report.FINALPROOF-July2_2013.pdf. Acesso em: 15 jun. 2026.

FIELDS, D. Constructing a new asset class: property-led financial accumulation after the crisis. **Economic Geography**, v. 94, n. 2, p. 118–140, 15 mar. 2018.

FIELDS, D. Automated landlord: Digital technologies and post-crisis financial accumulation. **Environment and Planning A**, v. 54, n. 1, p. 160–181, 1 fev. 2022.

FIELDS, D.; UFFER, S. The financialisation of rental housing: A comparative analysis of New York City and Berlin. **Urban Studies**, v. 53, n. 7, p. 1486–1502, 1 maio 2016.

FIX, M. **Financeirização e Transformações recentes no circuito imobiliário no Brasil.** Campinas: Universidade de Campinas, 9 jan. 2011.

FORREST, R.; MURIE, A. **Selling the Welfare State.** Londres: Routledge, 2014.

GUERREIRO, I. A.; ROLNIK, T.; MARÍN-TORO, A. Gestão neoliberal da precariedade: o aluguel residencial como nova fronteira de financeirização da moradia. **Cadernos Metrópole**, v. 24, n. 54, p. 451–476, ago. 2022.

HARVEY, D. **A loucura da razão econ mica.** Marx e o capital no século XXI. Tradução: Artur Renzo. São Paulo: Boitempo, 2018.

HEIMSTADEN BOSTAD. **Annual, Governance, and Sustainability Report 2024.** 2025. Disponível em: <https://heimstadenbostad.com/wp-content/uploads/2025/02/wkr0006.pdf>. Acesso em: 12 abr. 2026

KALINOSKI, R.; PROCOPIUCK, M. Financeirização imobiliária em dois momentos: da produção   ocupação via proptechs. **Cadernos Metrópole**, v. 24, n. 53, p. 119–146, abr. 2022.

KLINK, J. **Metropolis, money and markets: Brazilian urban financialization in times of re-emerging global finance.** 1. ed. Londres: Routledge, 2020.

KOWARICK, L.; ANT, C. Cem anos de promiscuidade: o cortiço na cidade de São Paulo. In: KOWARICK, L. (Ed.). **Lutas sociais e a cidade: São Paulo, passado e presente.** Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1994.

KOWARICK, L. (Org.). **Lutas sociais e a cidade: São Paulo, Passado e Presente.** Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1994.

- LANGLEY, P.; LEYSHON, A. Platform capitalism: The intermediation and capitalisation of digital economic circulation. **Finance and Society**, v. 3, n. 1, p. 11–31, 2017.
- LAVINAS, L. The Collateralization of Social Policy under Financialized Capitalism. **Development and Change**, v. 49, n. 2, p. 502–517, 1 mar. 2018.
- LENCIONI, S. Reestruturação imobiliária: uma análise dos processos de concentração e centralização do capital no setor imobiliário. **EURE**, v. 40, p. 29–47, maio 2014.
- MANZONI JR., R. **QuintoAndar capta U\$300 milhões e já vale U\$4 bilhões, mais que Cyrela e MRV juntas**. Neofeed. 2021. Disponível em: <https://neofeed.com.br/blog/home/quintoandar-capta-us-300-milhoes-e-ja-vale-us-4-bilhoes-mais-que-cyrela-e-mrv-juntas/>. Acesso em: 6 jan. 2024.
- MARTÍN-DÍAZ, J. Urban restructuring in post-war contexts: The case of Sarajevo. **Hungarian Geographical Bulletin**, v. 63, n. 3, p. 303–317, 2014.
- MEYER, J. F. P. *et al.* Mercado imobiliário na favela de Paraisópolis: aproximando-se ao mercado formal. **16a Conferência Internacional da LARES**, p. 1–17, 2017.
- MIGOZZI, J. The good, the bad and the tenant: Rental platforms renewing racial capitalism in the post-apartheid housing market. **Environment and Planning D: Society and Space**, 1 ago. 2023.
- MINISTRY OF HOUSING, COMMUNITIES & LOCAL GOVERNMENT. **Social housing sales and demolitions 2024-25: Right to Buy sales**. 2026. Disponível em: <https://www.gov.uk/government/statistics/social-housing-sales-and-demolitions-2024-25-england/social-housing-sales-and-demolitions-2024-25-right-to-buy-sales>. Acesso em: 25 mar. 2026.
- MIOTO, B. T. Dinâmica econômica e imobiliária: periodização dos macrodeterminantes dos anos 2000 e 2010. **Cadernos MetrÓpole**, v. 24, n. 53, p. 15–32, abr. 2022.
- MUNIESA, F. *et al.* **Capitalization: a cultural guide**. Paris: Presses des Mines, 2017.
- NASCIMENTO, B. W.; MIOTO, B. T. Dinâmica imobiliária e moradia de aluguel em áreas periféricas: uma análise de preços, transações, rotatividade e garantias locatícias nas periferias de São Paulo (2014-2024). **Revista Brasileira de Estudos Urbanos e Regionais**, v. 27, n. 1, 9 jun. 2025.
- NEW ECONOMICS FOUNDATION. More than 4 in 10 council homes sold under right to buy now owned by private landlords. 2024. Disponível em: <https://neweconomics.org/2024/05/more-than-4-in-10-council-homes-sold-under-right-to-buy-now-owned-by-private-landlords>. Acesso em: 25 mar. 2026.

PASTERNAK, S.; BÓGUS, L. M. M. Habitação de aluguel no Brasil e em São Paulo. *Caderno CRH*, v. 27, p. 235–254, 2014.

PENHA FILHO, C. A. **Estratégias e Dinâmica de Acumulação das Incorporadoras Listadas (2010/2018)**. Campinas: Universidade Estadual de Campinas, 18 fev. 2020.

PENHA FILHO, C. A *et al.* Articulações imobiliário-financeiras na consolidação dos ativos de locação residencial no Brasil: novos enlaces entre incorporadoras, instrumentos e agentes financeiros. urbe. **Revista Brasileira de Gestão Urbana**, v. 17, 2025.

PEREIRA, Paulo Cesar Xavier. Reestruturação imobiliária em São Paulo: especificidades e tendências. In: ENCONTRO DE GEÓGRAFOS DA AMÉRICA LATINA, 10., 2005, São Paulo. **Anais do X Encontro de Geógrafos da América Latina**. São Paulo: Universidade de São Paulo, 2005. p. 11626–11639.

PESSANHA, R. M. Inovação, financeirização e startups como instrumentos e etapas do capitalismo de plataformas. In: GOMES, Maria Terezinha Serafim Gomes; TUNES, R. H.; OLIVEIRA, F. G. (Orgs.). **Geografia da inovação: territórios, redes e finanças**. Rio de Janeiro: Consequência Editora, 2020. v. 1 p. 433–524.

RAYMOND, E. *et al.* **Corporate Landlords, Institutional Investors, and Displacement: Eviction Rates in Single-Family Rentals**. Federal Reserve Bank of Atlanta, dez. 2016. (Community and Economic Development Discussion Paper, n. 04-16). Disponível em: <https://ssrn.com/abstract=2893552>. Acesso em: 15 jun. 2026.

REINPRECHT, C.; LEVY-VROELANT, C.; WASSENBERG, F. Learning from histories: changes and path dependency in the social housing sector in Austria, France and the Netherlands (1889-2008). In: WHITEHEAD, C. M. E.; SCANLON, K. (Orgs.). **Social housing in Europe II: a review of policies and outcomes**. Londres: LSE London, 2008. p. 31-46.

ROGERS, D. *et al.* Proptech and the private rental sector: New forms of extraction at the intersection of rental properties and platform rentierisation. **Urban Studies**, 1 nov. 2024.

ROLNIK, R. **Guerra dos lugares: a colonização da terra e da moradia na era das finanças**. Boitempo Editorial, 2017.

RUFINO, B. M. C. **Incorporação da metrópole: centralização do capital no imobiliário e nova produção de espaço em Fortaleza**. São Paulo: Universidade de São Paulo, 2012.

RUFINO, B. M. C. Financeirização do Imobiliário e transformações na produção do espaço. In: FERREIRA, A.; RUA, J.; MATTOS, R. C. (Orgs.). **O espaço e a metropolização**. Cotidiano e ação. 1. ed. Rio de Janeiro: Consequência, 2017. p. 213–240.

RUFINO, B. M. C. **Capitalização da metrópole Privatização das infraestruturas na financeirização do espaço**. São Paulo: Universidade de São Paulo, 2025.

SHAW, J. Platform Real Estate: theory and practice of new urban real estate markets. *Urban Geography*, v. 41, n. 8, p. 1037–1064, 2020.

SHIMBO, L. **Habitação social, habitação de mercado: a confluência entre Estado, empresas construtoras e capital financeiro**. São Carlos: Universidade de São Paulo, 10 jun. 2010.

SÃO PAULO (Município). Secretaria Municipal de Habitação. **Resolução SEHAB/CMH n. 182, de 2 de abril de 2024**. Dispõe sobre a privatização do Conjunto Habitacional Parque do Gato. São Paulo, 2024

SP PARCERIAS. Conheça nossos Projetos e Parcerias. 2026. Disponível em: <https://www.spparcerias.com.br/projetos>. Acesso em: 30 mar. 2026.

THE HOUSING EUROPE OBSERVATORY. The sale of social and public housing in Europe. Brussels: Housing Europe Observatory, 2024. Disponível em: <https://www.housingeurope.eu/wp-content/uploads/2024/11/Sale%20of%20Housing%20Report.pdf>. Acesso em: 15 jun. 2026.

TONOCCHI, A. C. **Bold Finance recebe aporte de R\$ 5 milhões para acelerar adiantamento de aluguel**. Imobi Report, 1 jul. 2021. Disponível em: <https://imobireport.com.br/imobiliario/bold-finance-recebe-aporte-de-r-5-milhoes-para-acelerar-adiantamento-de-aluguel/>. Acesso em: 15 jun. 2026.

VALFRÉ, L. G.; RIBEIRO, M. G. Um jeito de morar ou de investir? Transformações nas estratégias da incorporação imobiliária na era da financeirização. *E-metropolis*, v. 11, n. 42, p. 31–40, 2020.

VONOVIA. Portfolio Structure. 2024. Disponível em: <https://report.vonovia.com/2024/q4/en/portfolio-im-bewirtschaftungsgeschaefte>. Acesso em: 11 abr. 2026.

EDITORES DO ARTIGO

Roberto Moraes Pessanha

Instituto Federal Fluminense

Campos dos Goytacazes, Rio de Janeiro, Brasil

robertomoraespessanha@gmail.com

Fábio Tozi

Universidade Federal de Minas Gerais

Belo Horizonte, Minas Gerais, Brasil

fabio.tozi@gmail.com

Beatriz Rufino

Universidade de São Paulo

São Paulo, São Paulo, Brasil

beatrizrufino@usp.br

Artigo recebido em: 27/04/2026

Artigo aprovado em: 13/07/2026

Artigo publicado em: 23/07/2026