

## **TURISMO RESIDENCIAL NO NORDESTE E ALGUMAS REESTRUTURAÇÕES DE MERCADO.<sup>1</sup>**

RESIDENTIAL TOURISM IN THE NORTHEAST AND SOME OF MARKET  
RESTRUCTURING

TURISMO RESIDENCIAL EN EL NORDESTE Y ALGUNAS  
TRANSFORMACIONES DEL MERCADO.

Marilia Natacha de freitas silva

Universidade de Alicante / Espanha  
Universidade Federal do Ceará

Doutoranda em Turismo Universidade de Alicante

mnsilva.ufc@gmail.com

### **Resumo**

O litoral Nordestino vem atraindo empreendimentos que possuem uma dinâmica incomum: a hotelaria convencional associada ao mercado tradicional de segunda residência, intituladas pela mídia de turismo-imobiliário. Os resorts residenciais foram possíveis graças à liberação financeira de mercado e às políticas de turismo para o Nordeste, promovendo mudanças significativas na reordenação dos espaços litorâneos. O presente trabalho tem como objetivo apresentar o turismo residencial e sua reestruturação de mercado (com novas tipologias e propriedades) na última década e, por consequência, seu papel na reordenação dos espaços litorâneos do Nordeste, sendo destacadas: os estados de Bahia, Pernambuco, Rio Grande do Norte e Ceará. O trabalho foi estruturado em três etapas: levantamento bibliográfico sobre o tema; análise de dados secundários junto aos órgãos responsáveis; e, ao final, a elaboração de cartogramas que possibilitaram o entendimento das lógicas de instalações destes empreendimentos nas metrópoles nordestinas com intuito de identificar as tipologias envolvidas e os dados relacionados à origem do capital investido.

**Palavras-Chave:** Imobiliário-Turístico. Resorts Residenciais. Espaços Litorâneos.

### **Abstract**

The Northeast coast is attracting tourism projects with a unusual dynamics, hotel service associated to second home market, called by the media, “turismo-imobiliário”. The implantation of residential resorts was possible in the northeast due the financial liberation and the tourism policies, promoting transformations in coastal areas. This paper aims to present residential tourism and its market restructuring (with new types and properties) in the last decade, and in consequence its role in the reorganization of the coastal areas of the northeast, being highlighted: the states of Salvador, Recife, Natal and Fortaleza. The research was possible through of three steps: bibliographic review about the residential tourism; analyses data; and to finished it was produced some cartograms. The cartograms enabled the understanding of the logic of these facilities in the northeast with the objective of identifying the types involved and data related to the origin of the capital invested.

**Keywords:** Residential Tourism. Residential Resorts. Coastal Area.

---

<sup>1</sup> Resultado de Dissertação de Mestrado, financiado pela CAPES.

## Resumen

La costa de la región Nordeste está atrayendo las empresas que tienen una dinámica inusual: asociación entre hotel convencional con el mercado tradicional de la segunda residencia, encabezada por los medios de comunicación y turismo. Los complejos residenciales fueron posibles gracias a las políticas de liberación del mercado y turismo financieros en el Nordeste, la promoción de cambios significativos en la reorganización de las zonas costeras. Este estudio tiene como objetivo presentar el turismo residencial y su reestructuración del mercado (con nuevas tipologías y propiedades) en la última década, y en consecuencia su papel en la reordenación de las zonas costeras del Nordeste, siendo destacado: los estados de Bahía, Pernambuco, Rio Grande del Norte y Ceará. El trabajo se divide en tres etapas: la literatura sobre el tema; análisis de datos secundarios de los órganos responsables; y al final la preparación de cartogramas que permitieron la comprensión de las instalaciones de estos proyectos en las ciudades del nordeste en la identificación de los datos relacionados con el origen del capital invertido.

**Palabras-clave:** Inmobiliário-Turístico. Resorts residenciales. Las zonas costeras.

## 1. INTRODUÇÃO

As atividades de turismo e o mercado de segunda residência ganham expressão graças às políticas de Turismo que consolidaram estas práticas com investimentos em infraestrutura, sistemas viários e qualificação profissional. Este momento foi marcado pela valorização do seu litoral, advindo das práticas modernas aliado às políticas públicas de turismo e também ao marketing das praias preconizado pelas elites locais. Essa relação entre capital privado e público e sua ação nos espaços litorâneos contribuiu para um processo de valorização desses espaços. O Brasil, e com maior expressão a região Nordeste, nos últimos anos, tem seus litorais como um espaço atrativo a esses investimentos do *mercado de segunda residência* associados ao Turismo, como os *condo-resorts* e complexos turístico-residenciais e de capital internacional.

Devido a sua dinâmica e importância, urge pensar o mercado dos resorts e dos complexos residenciais nos espaços litorâneos. Portanto, o presente trabalho tem como objetivo apresentar o turismo residencial e sua reestruturação de mercado – com novas tipologias e propriedades – na última década e, por consequência, seu papel na reordenação dos espaços litorâneos do Nordeste, sendo destacadas as metrópoles de Salvador, de Recife, de Natal e de Fortaleza. Como metodologia foram necessárias três etapas: análise bibliográfica a cerca do tema; levantamento documental na BSH Internacional; Resorts Brasil; Setur; Araújo (2011); censo (2010); e por último a elaboração de cartogramas, para identificar as espacialidades e a reordenação do espaço litorâneo dessas novas tipologias ao longo do Nordeste.

Assim, este trabalho trará em um primeiro momento os seguintes passos: a) o conceito de turismo residencial e a que se dedica; b) em segundo momento a discussão acerca da reestruturação do mercado imobiliário de segunda residência e seu realinhamento à atividade de turismo, identificando os problemas principais destas atividades em suas cadeias produtivas elencando alguns pontos de sinergia que contribuem para a união destas atividades, assim como as tipologias mercadológicas; c) No terceiro e último tópico, o foco volta-se para uma análise do fenômeno do turismo residencial nesta região, utilizando dados secundários e cartogramas, para investigar o turismo residencial nas metrópoles nordestinas, tomando como base as características e as motivações de instalação, suas diferentes tipologias e a origem do capital investido.

## **2. TURISMO RESIDENCIAL: INTRODUÇÃO AO CONCEITO**

De acordo com Corbin (1989), historicamente, a segunda residência para fins recreativos ou descanso não é algo novo. Considerando apenas o período contemporâneo, a Europa ainda no século XIX mantinha como hábito a permanência sazonal em outro sítio, mais ameno e distanciado dos centros das cidades. Seja na praia ou no campo, nas montanhas ou nas florestas, as segundas residências para fins recreativos, de lazer e ócio, espalham-se como modelos a serem seguidos tanto pela burguesia, em um primeiro momento, como pelos trabalhadores autônomos, pelos executivos modernos e pelos funcionários do Estado, difundindo-se na velocidade da técnica, da ciência e da informação (SILVA, 2010).

Assis (2012) afirma que, para além do debate que as segundas residências suscitam, o aumento da mobilidade contemporânea possibilita novos usos desses domicílios e torna sua definição ainda mais intrigante. As práticas de morar e viajar são redefinidas com a evolução dos transportes e das comunicações e com a flexibilização do trabalho, estreitando as relações entre turismo e migração (ASSIS, 2012).

Deste modo, as novas tecnologias de comunicação e o encurtamento das distâncias, principalmente ocorridas na Europa, com facilidades econômicas priorizadas no uso da moeda única (Euro) em conjunto com o barateamento das passagens de avião entre os países europeus, possibilitaram o aumento da mobilidade transnacional, os efeitos de migração país-país e o crescente fluxo de turistas residenciais, bem como contribuíram para a diferenciação dos produtos do mercado imobiliário, com o objetivo de alcançar um maior número de usuários (SILVA, 2010).

Devido, portanto, às reestruturações do mercado na atualidade, podem-se encontrar novas tipologias de uso, como os *resorts* residenciais, os complexos turístico-residenciais, os *condo-resorts* e os *flats*, exemplos de novos produtos imobiliários que atraem novos usuários, principalmente estrangeiros e aposentados do norte europeu. Segundo Assis (2012), os aposentados europeus são os precursores da moradia transnacional, prática intensificada por eles nos anos de 1970, com novos estilos de vida que passaram a ser rotulados de turismo residencial. Na última década, esse fenômeno se espalhou por outros continentes através de empreendimentos que unem as atividades de turismo à lógica imobiliária, cuja fusão tem resultado em uma “urbanização-turística” direcionada à formação de áreas residenciais segregadas que ofertam bons serviços e atraem construções de casas e condomínios para venda a turistas estrangeiros. As segundas residências se incluem entre essas novas moradias, já que, mesmo sem perder seu velho uso para o veraneio de final de semana, passam a abrigar novos usuários que adquirem um segundo domicílio em outro país (ASSIS, 2012).

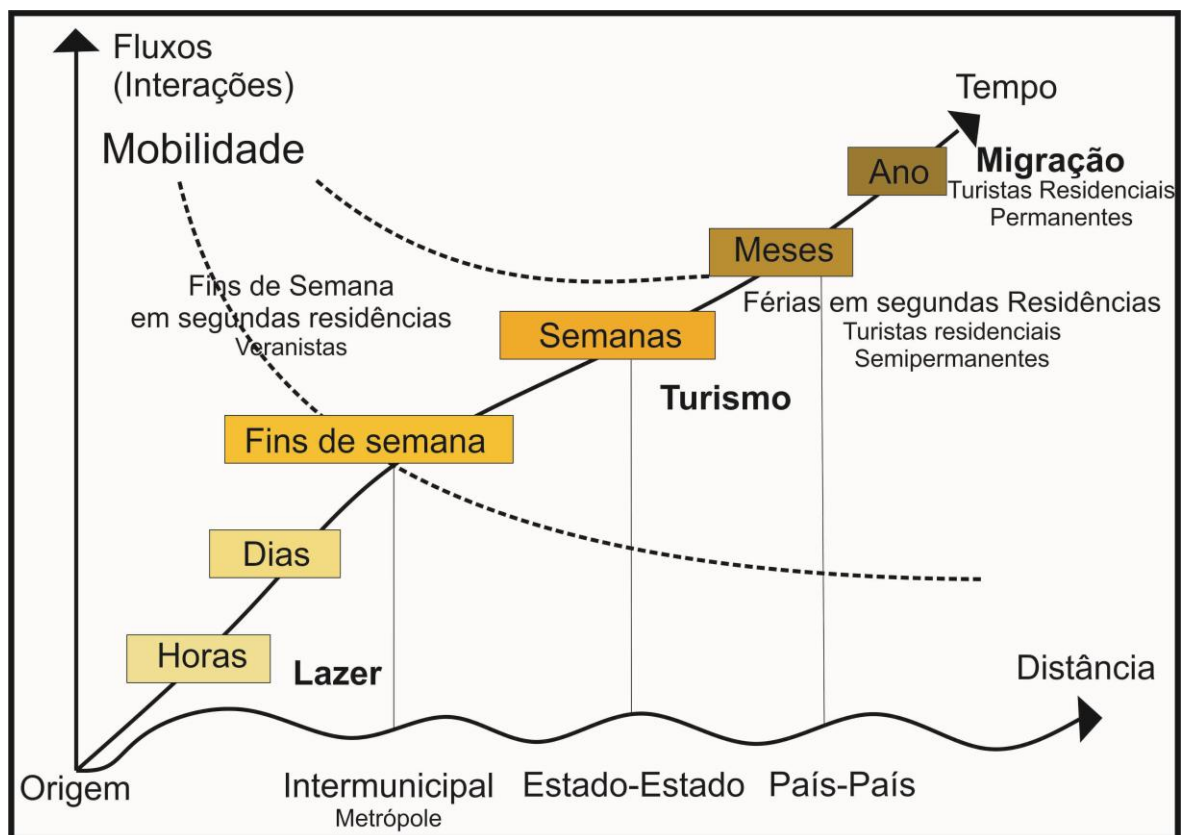
Afirma-se que as segundas residências fazem parte do turismo e das modalidades contemporâneas, logo, enquadrá-las no paradigma das novas mobilidades permite repensar seus diferentes usos, na atualidade, quando a expansão do turismo residencial amplia seu uso tradicional entendido como habitação de lazer, tornando-se também um alojamento turístico.

Não se pode, entretanto, comparar ou reduzir as segundas residências ao turismo residencial. Conforme alerta Andreu (2005), este último constitui uma parte de uma realidade mais ampla do que são as segundas residências, portanto “[...] sempre que haja turismo residencial este ocorrerá em uma segunda residência, mas nem sempre que se utiliza uma segunda residência se pode falar de turismo residencial” (ANDREU, 2005, p.19).

É nesse sentido que se busca operacionalizar alguns conceitos adotados neste trabalho, diferenciando o veraneio como uma atividade de lazer da classe média local do turismo residencial, praticado por visitantes estrangeiros que podem permanecer em casas, apartamentos e *condo-resorts* e complexos turísticos residenciais.

Verifica-se no modelo apresentado (Modelo 1) um entendimento acerca das segundas residências, percebendo-se que os fatores de distância, tempo e mobilidade são necessários para se entender os diferentes fenômenos envolvidos. Portanto, as moradias secundárias servem para veraneio e para turismo residencial. O primeiro uso consiste em uma prática comum à classe média local, que possui sua casa de segunda residência próxima à sua primeira residência, normalmente em escala intermunicipal (metrópole), e a utiliza para fins de semana, férias e feriados.

Entretanto, os turistas residenciais estão diretamente relacionados com o fato da distância entre sua segunda residência e sua casa de origem (lar); logo, a distância explica a permanência longa desse tipo de usuário na segunda residência. Portanto, os turistas residenciais encaixam-se em duas modalidades em relação ao uso e ao tempo de permanência das segundas residências: a primeira modalidade é a dos turistas semipermanentes (permanecem por períodos de até seis meses), normalmente em escala nacional e internacional, que utilizam suas casas para férias longas; a segunda é a dos turistas permanentes<sup>2</sup> (permanecem por mais de seis meses), que normalmente são estrangeiros portadores de vistos oficiais ou são imigrantes ilegais no país. Percebe-se, então, que a característica marcante de diferenciação entre os usuários de segunda residência (veranista e turista residencial) é a periodicidade com que o proprietário usa ou visita a sua casa, que está relacionada diretamente com a proximidade entre a primeira residência, a segunda e o tempo de permanência, período em que o turista permanece ininterruptamente em sua propriedade, podendo passar semanas, meses e anos.



<sup>2</sup> Em relação à modalidade dos turistas permanentes, existem alguns pesquisadores que não os consideram como turistas residenciais, afirmando que esses usuários estão mais próximos do fenômeno de migração. Portanto, para uma maior compreensão dessa diferenciação, entre turismo e migração, indica-se o autor Vicente Rodriguez e seu texto *Turismo residencial y migración de jubilados* e o Professor da Universidade de Alicante, Hugo Andreu, e seu texto: *Un acercamiento al concepto de turismo residencial*.

## **Modelo 1 : Modelo de interações espaço-temporais das segundas residências**

Fonte: Adaptado pela autora conforme Assis (2012).

O turismo residencial, como fenômeno, está relacionado às novas formas de mobilidade, residencialidade e ócio, próprias da pós-modernidade (ALEDO; MAZÓN, 2005a) e da globalização (PAPATERGODIS, 2000 apud ALEDO, 2008). Assis (2012) acredita que esse é um dos caminhos para compreender os novos usos, as novas residencialidades e os novos usuários, ou seja, o novo estilo de vida que não se enquadra nas definições de turismo, migração ou veraneio. Considera-se, portanto, que o turismo residencial comporta um conceito “[...] híbrido que, de fato, incorpora nuances tanto do imobiliário quanto do turismo, podendo em alguns lugares estarem mais próximos de um ou da outra atividade” (ASSIS, 2012, p.37). Desse modo, considera-se o turismo residencial como,

A atividade econômica que se dedica à infraestrutura básica, construção e venda de habitações que conformam o setor extrahoteleiro, cujos usuários as utilizam como alojamento para veraneio ou residir, de forma permanente ou semipermanente fora de seus lugares de residência habitual, e que respondem a novas fórmulas de mobilidade e residencialidade das sociedades avançadas (ALEDO; MAZÓN; MANTECÓN, 2007).

A associação da atividade imobiliária<sup>3</sup> com o turismo é intensa e se evidencia nos seguintes itens: os produtos residenciais ocupam e competem por espaços turísticos com paisagens de apelo turístico; os residentes, durante o período de ocupação desses imóveis, não realizam atividades profissionais e têm práticas e comportamentos turísticos associados ao ócio e à busca de bem-estar e qualidade de vida; uma parte importante dos usuários desses produtos são veranistas, ocupando segundas residências, sejam de propriedade deles ou alugadas, ou ainda casas de familiares ou amigos; os usuários de unidades turísticas residenciais utilizam infraestrutura e serviços turísticos; a parcela dos aposentados que adquire uma residência possui critérios de motivações turísticas para a seleção de suas novas residências (ALEDO, 2008).

Assim, o objeto do turismo residencial não é atrair turistas e ofertar serviços, sua atividade central é produzir solo urbano, construir casas e vendê-las. Então, o entendimento do fenômeno torna-se mais complexo, pois ele abrange quatro operações: a compra da terra; a transformação da terra em solo urbano; a construção de habitações e a infraestrutura básica; a venda das habitações (ALEDO *et al.*, 1996).

---

<sup>3</sup> A sinergia entre o turismo e o imobiliário será apresentada ao final do capítulo 3, em que se apresentam as principais características e reestruturações do Imobiliário-Turístico.

### 3. SINERGIA ENTRE AS ATIVIDADES TURÍSTICAS E O MERCADO DE SEGUNDA RESIDÊNCIA

Segundo Benevides (1996), a prática do veraneio no Brasil teve sua origem no século XX em virtude da industrialização do país que contribuiu tanto na rodoviarização brasileira, quanto na emergência de novos estratos sociais (classe média). As segundas residências têm um papel importante no processo de urbanização e metropolização, contribuindo com o processo de valorização dos espaços litorâneos (DANTAS *et. alii.*, 2008).

Por outro lado, as atividades de turismo, mesmo tendo uma cadeia produtiva própria que a diferencia do mercado de segunda residência desde os anos 1960 e 1970 no Brasil, também contribuiu para valorização e reordenação dos espaços litorâneos, fato que é maximizado através das políticas públicas de turismo dos estados brasileiros. Portanto, desde a década de 1980, muitos pesquisadores não medem esforços para analisar e avaliar, teórico-metodologicamente, estas atividades e suas implicações na produção dos espaços. Todavia, parte desses trabalhos adota uma análise destas ações separadamente, como concorrentes, com lógicas próprias em cadeias produtivas específicas. Estas pesquisas analisam ora o mercado de segunda residência ora trabalhos que identificam as atividades turísticas, como atividades individuais (SILVA, 2010).

Entretanto nos últimos 15 anos, percebe-se a ocorrência de tipologias turísticas que incorporam o mercado de segunda residência, intitulado pela mídia de turismo imobiliário. Na literatura acadêmica, esse tema é pouco discutido, dificultando a análise desse fenômeno em suas particularidades. Assim, o presente tópico tem como proposta apresentar o mercado do Imobiliário-Turístico, assim como sua reestruturação e pontos de sinergia.

Sem desconsiderarmos as abordagens teórico-metodológicas apontadas até hoje para explicação dos fenômenos de segunda residência e do turismo, pois entendemos o turismo e o mercado imobiliário como setores e atividades maiores que o mercado Imobiliário-Turístico, essa reflexão se propõe a mostrar o surgimento e a intensificação do Imobiliário-Turístico nas metrópoles nordestinas nos últimos anos, como a captação de investimentos estrangeiros em uma lógica de expansão global.

De acordo com Silva (2010), o chamado Imobiliário-Turístico tem como objetivo, não diferente de outros segmentos capitalistas, aumentar a liquidez das vendas, superar os ganhos e reproduzir o capital com mais fluidez, ou seja, a atividade almeja ultrapassar os limites supracitados do turismo convencional e do mercado imobiliário tradicional. Nesse movimento de superação de lucros, torna-se importante entender o setor do mercado Imobiliário-Turístico que nada mais é do que a sinergia destas atividades, em que os problemas de uma cadeia

produtiva são a solução de outra cadeia produtiva, criando um verdadeiro sistema de retroalimentação entre as atividades. No quadro abaixo, elaborado por Silva (2010), podemos fazer algumas considerações.

**Quadro 1 – Síntese do modelo estratégico do Imobiliário-Turístico para tomada de decisões no investimento**

<b>TURISMO</b>	<b>IMOBILIARIO-TURISTICO</b>	<b>IMOBILIÁRIO</b>
Problemas básicos	Sinergia (problema-oportunidade)	Oportunidade
1 Alta sazonalidade. 2 Alto custo de produção dos equipamentos. 3 Necessidade de adiantamento de capital. 4 Mão de obra qualificada 5 Demanda não-local em mercados externos. 6 alto investimento em marketing e promoção. 7 Não estocagem de bens turísticos. 8 suscetível a variação de moda, efeitos climáticos, externalidades, etc. 9 alto custo de manutenção. 10 elasticidade.	1-m 2-y 3-y 4-o 5-l 5-m 6-z 7-m 7-k 8-w 9-k 10-n	w. Segurança no investimento em longo prazo. y. Baixa desvalorização no tempo. z. Capacidade de valorização rápida do imóvel produzido. k. Custo de manutenção repassado ao proprietário. l. Segurança jurídica da propriedade. m. Propriedade pode dissociar do uso corrente. n. Inelasticidade. o. Mão de obra não qualificada (baixos salários).
<b>Oportunidades</b>	<b>Sinergia (Oportunidade-Problema)</b>	<b>Problemas</b>
a. Acesso aos mercados consumidores globais. b. Maior experiência na captação de recursos no mercado financeiro. c. Incorporação de valor por meio do capital simbólico, paisagens, cultura e natureza. d. Capacidade de agregar valor em novos serviços e atrativos. e. Políticas públicas entendem o turismo como oportunidade de geração de renda e competitividade. f. Necessidade de incorporar tecnologia e gestão atualizada.	a-vi a-iii b-vii c-ii d-vii e-v e-iv f-i	i.Mão de obra não qualificada. ii.Escassez de terra e localizações centrais. iii.Alto custo da produção iv.Alto custo da infraestrutura v.Dependência da legislação municipal. vi. Demanda e renda locais. vii.Tempo longo de retorno do investimento.

Fonte: Silva, 2010 - adaptado pela autora.



Nos dados acima, são apontados alguns dos problemas e oportunidades básicos do turismo no mercado imobiliário. Tal discussão facilita entender as estratégias de mercado, inicialmente. Os equipamentos de turismo são caros para construção e precisam de adiantamento de capital, os quais muitas vezes são concedidos por financiamentos; todavia, esse fato contribui para o alto risco desta atividade, como: o não retorno financeiro e o fechamento dos mesmos, o alto investimento em marketing e a promoção ao longo do ano, aliado ao alto custo de manutenção do equipamento, em detrimento da alta sazonalidade. Este dado indica graves consequências ao setor, como a ociosidade de seus equipamentos durante a maior parte do ano, causando uma queda sensível nos preços de diárias para que se ajustem à relação oferta-procura.

Esses quatro principais pontos já elencados por Silva (2010) são pontos negativos e arriscados para o capital turístico. Quando se fala em adiantamento de capital para construção dos hotéis e equipamentos coletivos de lazer e do alto custo de marketing das redes hoteleiras (administradoras dos resorts residenciais) para atrair o mercado de turistas genéricos, ao longo do ano, fala-se de problemas da cadeia produtiva do turismo que são oportunizados quando agregados ao capital imobiliário, o chamado turismo residencial.

O alto custo de marketing contribui para o acesso dos consumidores globais, por exemplo, os turistas residenciais, ou seja, apoia a valorização do empreendimento e os preços dos lotes, casas e apartamentos, mantendo o empreendimento no cenário imobiliário e sua valorização ao longo dos anos, atraindo turistas (investidores), tanto do mercado nacional como do internacional. Outro ponto importante, é que o adiantamento de capital é consolidado com as vendas dos equipamentos residenciais nos resorts. Pode-se, posteriormente, investir em equipamentos turísticos do empreendimento, como nos equipamentos de lazer coletivos (restaurantes, *fitness*, piscinas, golfe, tênis, etc.), evitando, assim, crises financeiras.

O mercado de segunda residência pode solucionar os problemas da manutenção dos equipamentos turísticos e a sazonalidade respectivamente, pois:

- ✓ A propriedade pode dissociar do uso corrente, ou seja, mesmo que o proprietário não vá sempre ao empreendimento, ele tem responsabilidades, como o pagamento mensal de taxa de condomínio e a taxa anual de manutenção;
- ✓ Outro fator, é que o uso da segunda residência ultrapassa os períodos de férias, contribuindo para o uso frequente dos equipamentos hoteleiros internos, como restaurantes, bares da piscina, serviços de limpeza de quarto, nos finais de semana, nos feriados e nas férias.

Como pode ser observada, a sinergia entre o mercado imobiliário de segunda residência e o turismo são elementos de relevância para a superação de alguns problemas das cadeias produtivas individuais das atividades, estimulando um retorno financeiro com maiores ganhos.

Compreendido o turismo residencial no primeiro momento, passamos para um exercício de reflexão frente às principais diferenças encontradas nas segundas residências tradicionais e nas segundas residências agregadas ao componente de turismo, nos resorts residenciais.

**Quadro 2: Análise comparativa das atividades do mercado imobiliário de segunda residência.**

Resorts Residenciais	Segundas Residências Tradicionais
<b>Público-Alvo: Classe Alta</b>	Público-Alvo: Classe Média e Baixa
<b>Capital Internacional</b>	Capital Local
<b>A não espontaneidade</b>	Espontaneidade
<b>Marketing dos Lugares</b>	Simbologia dos lugares (família e naturalidade, proximidade da 1º residência).
<b>Construtoras e incorporadoras</b>	Autoconstrução
<b>Interação direta das políticas públicas</b>	Interação indireta das políticas públicas
<b>Padrão Internacional</b>	A simplicidade
<b>Grupos Hoteleiros</b>	Não
<b>Serviços Hoteleiros</b>	Não

Fonte: Dissertação de mestrado (2013), produzido pela autora.

Segundo o quadro acima elabora por Silva (2013) é possível perceber as principais características e conseqüentemente as diferenças entre as segundas residências em ambos os casos. No primeiro, a segunda residência é direcionada para o mercado internacional e nacional; isto é, são empreendimentos de alto padrão, que agregam a sofisticação das grandes redes hoteleiras ao lazer imobiliário. No outro caso, as segundas residências têm como característica principal a espontaneidade dos usuários. Faz-se necessário, portanto, diferenciar estas lógicas mercadológicas e suas contribuições na produção do espaço, segundo suas estratégias de mercado.

Outra diferença marcante apontada pela mesma autora entre as segundas residências tradicionais e as instaladas em resorts residenciais é o mercado consumidor. Se no primeiro demarcam-se a espontaneidade e a autoconstrução dos proprietários e sua simplicidade na maioria dos projetos imobiliários de construtoras locais, alcançando uma faixa maior de públicos, por outro lado, nos resorts residenciais os investidores estrangeiros, as grandes incorporadoras e construtoras disponibilizam o produto no mercado internacional e nacional,

sobrevalorizando os mesmos, restringindo esse mercado às classes mais abastadas, principalmente, compradores de origem estrangeira.

A espontaneidade, característica dos veranistas tradicionais, é demarcada desde a escolha do lugar para construção da segunda residência, o que, por muitas vezes, é decidido pela relação de proximidade com sua primeira residência. Nos resorts residências, a motivação é estabelecida pelo marketing das praias, construído e divulgado no cenário interno e externo, referendado pelas elites locais e por políticas públicas. Outro critério a ser considerado é a disputa entre os municípios para atração destes empreendimentos, fatores que chama a atenção do mercado de turistas residenciais, motivados pelo lazer e pelo investimento. Portanto, pode-se afirmar que a compra da segunda residência é motivada pelo empreendimento em si, distanciando o proprietário da relação sentimental do comprador-lugar.

Outro fator relevante é a autoconstrução, que demarca o processo de urbanização litorânea no Nordeste, fruto da espontaneidade na edificação das casas de veraneio, onde os proprietários compram lotes residenciais e constroem suas casas, desde a fundação. Diferente da autoconstrução, o mercado imobiliário de segunda residência nos resorts é marcado pelas grandes incorporadoras e construtoras, as quais desenham os projetos e são responsáveis desde a venda de lotes até a construção dos equipamentos de moradia (casas, apartamentos, bangalôs), além dos equipamentos de lazer coletivos (tênis, golfe, fitness, piscinas e centro de convenção).

Em favor dos resorts residenciais, é a união do mercado imobiliário com os ***Grupos Hoteleiros***, que contribuem para dinamização destas atividades e a valorização dos espaços litorâneos. Os grupos hoteleiros trazem para o mercado de segunda residência o padrão internacional dos equipamentos. Um dos exemplos ilustrativos desse processo é representado pela rede “*Vila Galé*” – que atua no Brasil e em outros países com um mesmo padrão de sofisticação e atendimento. Atraem, com isso, um número maior de turistas internacionais, que podem ser potenciais compradores de segunda residência em nosso litoral. Outro fator relevante desta sinergia é a inclusão das ***políticas públicas***, que se faz presente desde o marketing do empreendimento até os investimentos em infraestrutura turística interna: saneamento, eletricidade, arruamento e externas: vias de acesso ao empreendimento.

### QUADRO 3: Tipologias/ Propriedade dos empreendimentos e suas características

Fonte: Adaptado pela autora conforme Mill (2003)

Tipologia	Características
<b>Hotel Resort</b>	Tem a função exclusivamente hoteleira, sem haver componentes imobiliários. O que diferencia o hotel <i>resort</i> de um hotel convencional é a localização, a função e a sofisticação. Normalmente os hotéis <i>resorts</i> se localizam fora dos centros urbanos, encontram-se próximos a paisagens exóticas e consistem em empreendimentos de lazer autocontidos.
<b>Condo-resort</b>	É um condomínio que adota serviços e componentes hoteleiros, como restaurantes, bares, serviços de limpeza, e outros. Integra, também, um sistema de <i>pool</i> hoteleiro, ou seja, os proprietários dos apartamentos podem alugá-los durante um determinado período e neles residir em outro período do ano, de acordo com a convenção do condomínio.
<b>Complexo turístico residencial</b>	É um empreendimento de múltiplos componentes: hoteleiro, residencial e turístico, combinando, portanto, duas ou mais categorias de instalações. Como tal, tende a ser maior do que as outras tipologias. Oferecendo mais de um tipo de propriedade e de padrão de utilização, pode atrair mercados diversificados. Os seus pacotes de comodidade são mais abrangentes e usualmente consistem de, pelo menos, duas atrações mais importantes, como praia e golfe, ou esqui e golfe. Além disso, o complexo oferece tipologias tanto de compras como de aluguéis, possibilitando, assim, como o <i>condo-resort</i> , o <i>pool</i> hoteleiro, quando o proprietário pode usufruir da propriedade em um determinado período do ano para sua estada e alugá-la em outro período.
Propriedade	Características
<b>Timeshare</b>	É definido como “o direito a acomodações em um local de férias por um período específico a cada ano, durante um número determinado de anos ou para sempre”. Os proprietários pagam um valor determinado, que pode ser à vista ou financiado, por um período de sete a dez anos, além das taxas anuais de manutenção, administração e operação. A tipologia permite ao comprador da propriedade desfrutar de uma rede de resorts no mundo todo.
<b>Fracionado ou pool hoteleiro</b>	Estabelecimento em que o proprietário paga uma taxa mensal, recebendo em troca os serviços de manutenção do imóvel. A administradora coloca o imóvel em uma carteira de locação oferecida ao mercado, e o proprietário recebe uma porcentagem das locações feitas no ano.
<b>Administrado</b>	Empresa local que oferece serviços de manutenção, pagamento de impostos, hospitalidade e imobiliário aos proprietários. Ao contrário do fracionado, essa modalidade apenas zela pelo bem e pelo interesse do proprietário em sua ausência, não garantindo a hospedagem de terceiros no imóvel.

A integração ou sinergia do imobiliário com o turismo contribuiu para os maiores lucros e a rentabilidade nos negócios, principalmente com a locação conjunta de unidades imobiliárias, denominada *pool hoteleiro*, que, segundo Tosta<sup>4</sup> (s/a), constitui um sistema independente de qualquer formalidade; é uma sociedade em conta de participação com o objetivo de lucro comum, em que a administradora (empresa hoteleira) é a sócia ostensiva e os proprietários das unidades imobiliárias integrantes são os sócios ocultos.

<sup>4</sup> Retirado do trabalho: **O pool hoteleiro como sociedade em conta de participação**. Disponível em: <<http://200.145.119.5/artigos/joaotaviotosta.pdf>>. Acesso em: 2 ago. 2012.

Ou seja, é um sistema associativo em que os proprietários de unidades de um empreendimento imobiliário destinam suas unidades para a exploração hoteleira, fato comum no setor Imobiliário-Turístico. Em razão da possibilidade de conseguir maiores lucros e longevidade dos empreendimentos, o Imobiliário-Turístico reestrutura o mercado de vendas das segundas residências, criando novas tipologias e formas de propriedade (Quadro 3) no intuito de alcançar um mercado consumidor mais amplo.

#### 4. O ESPAÇO-TEMPO DO TURISMO RESIDENCIAL NO NORDESTE

Em relação ao Brasil, o turismo de massa vai se consolidar, simultaneamente, com o apogeu da industrialização na década de 1960 (RODRIGUES, 1996). Isto possibilitou, em um primeiro momento, a formação de uma classe média (ideologia do turismo e lazer); a rodoviarização do país; a criação de aeroportos e portos (portas de entrada). Mas, de fato, é apenas na década de 1990 que a tipologia *resorts* se sobressai no litoral brasileiro, principalmente no nordeste, graças à: a) aposta no *turismo de sol e praia*; b) a disponibilidade de extensas áreas ainda não urbanizadas e seus baixos preços; c) e as verbas advindas do PRODETUR/NE<sup>5</sup>. Esse período é demarcado pela instalação de *resorts* de capital externo e exclusivamente hoteleiros. No pós anos 2000, com as políticas de turismo já consolidadas e investimentos da segunda etapa do PRODETUR/NE, o turismo se inclina para o mercado internacional. Esta etapa é marcada pela atração de empreendimentos hoteleiros agregados ao produto imobiliário, o chamado turismo residencial, prática consolidada em países como Portugal e Espanha.

Os investimentos do Imobiliário-Turístico no Brasil concentram-se em dois momentos distintos, conforme a HVS Internacional<sup>6</sup> (*apud* KONDO; LATERZA, 2008): o primeiro caracterizou-se pelo surgimento de grandes projetos exclusivamente hoteleiros e de lazer, entre as décadas 1990-2000. Esta etapa é reconhecida pelo significativo papel das políticas públicas de turismo através do PRODETUR/NE, com investimentos maciços em marketing, em rodoviarização (construção e/ou duplicação), em instalações de eletricidade pública e em saneamento, enfim, uma verdadeira urbanização das zonas litorâneas. Esse período teve como público-alvo o mercado de turistas do sudeste brasileiro. Dentro de um mesmo período foram instalados os empreendimentos: Costa do Sauípe (BA), Cabo de Santo Agostinho (PE) e Beach Park (CE). A partir dos anos 2000, podemos definir o segundo momento, já com as políticas de turismo consolidadas e a continuidade dos investimentos do PRODETUR/NE, o turismo se volta para o mercado internacional, em que o atrativo dos empreendimentos hoteleiros agrega-se ao produto imobiliário.

Essa captação de capital externo no litoral nordestino, ao longo dos seus 3.300 km de extensão, é resultado de diversos atrativos para a instalação de segundas residências: praias ensolaradas por quase todo o ano, ausência de catástrofes, hospitalidade, infraestrutura crescente e, sobretudo, baixo preço do solo

<sup>5</sup> O Programa de Desenvolvimento do Turismo no Nordeste (PRODETUR/NE) é um programa de crédito para o setor público (Estados e Municípios) que foi concebido tanto para criar condições favoráveis à expansão e melhoria da qualidade da atividade turística na Região Nordeste.

<sup>6</sup> A Global Hospitality Services é uma empresa internacional de consultoria e prestação de serviços atuante nos setores de hotelaria, lazer, restaurante, propriedade compartilhada e indústria de jogos.

(ASSIS, 2012). Assis (2003) ainda destaca três razões principais para a atração de investimentos do turismo residencial no nordeste, são eles:

- ✓ Incremento no numero de voos para o nordeste;
- ✓ Saturação do mercado imobiliário espanhol;
- ✓ O sensível aumento da segurança jurídica nos negócios<sup>7</sup>.

Além das razões citadas acima, Silva e Ferreira (2007), Dantas (2010) e Limonad (2006) destacam a importância e a relevância das políticas públicas de turismo para consolidação da região nordeste como destino turístico internacional. Para receber e viabilizar o turismo internacional, o Governo Federal, sob a presidência de Fernando Henrique Cardoso<sup>8</sup>, implantou o Programa de Desenvolvimento do Turismo (PRODETUR/NE), tendo por meta criar as condições gerais e infraestruturas diversas de suporte para implantar o turismo em moldes empresariais no nordeste, além do norte de Minas Gerais e do Espírito Santo (LIMONAD, 2006).

Um verdadeiro processo de urbanização das praias vem acontecendo no litoral espanhol, o que contribui para mudanças nas esferas sociais, culturais e espaciais. Para entendimento desse fenômeno, torna-se imprescindível analisá-lo em suas principais características e implicações nos espaços, possibilitando, posteriormente, planejamentos para prevenir os impactos sofridos no Mediterrâneo, como já foi demonstrado no tópico anterior.

#### **4.1 TURISMO RESIDENCIAL NAS METRÓPOLES DO NORDESTE**

O Nordeste brasileiro desde os anos 2000 vem atraindo investimentos de uso misto, como *resorts* turísticos associados ao mercado de segunda residência. A origem desse capital em sua maioria é proveniente de empresas espanholas e portuguesas. Nos estados da Bahia, Ceará, Rio Grande do Norte e Pernambuco, essa atividade é mais intensa, produzindo solo urbano e elevando a valorização desses espaços. As políticas públicas, as elites locais e os promotores imobiliários são atores importantes nestes processos de urbanização da beira mar, promovendo um reordenamento significativo nesses territórios.

Diante deste fenômeno, retomamos a discussão referente às reestruturações do mercado imobiliário e as novas tipologias mercadológicas na última década, e passaremos, a partir desse tópico, a apresentar e analisar a espacialização dos empreendimentos turístico-imobiliários na costa litorânea e nas metrópoles, dos respectivos estados em estudo. Consideraremos como base os *resorts* e sua espacialização ao longo dos

---

<sup>7</sup> Ver : Silva (2010) e Araújo (2011) sobre o aumento da segurança jurídica nos negócios.

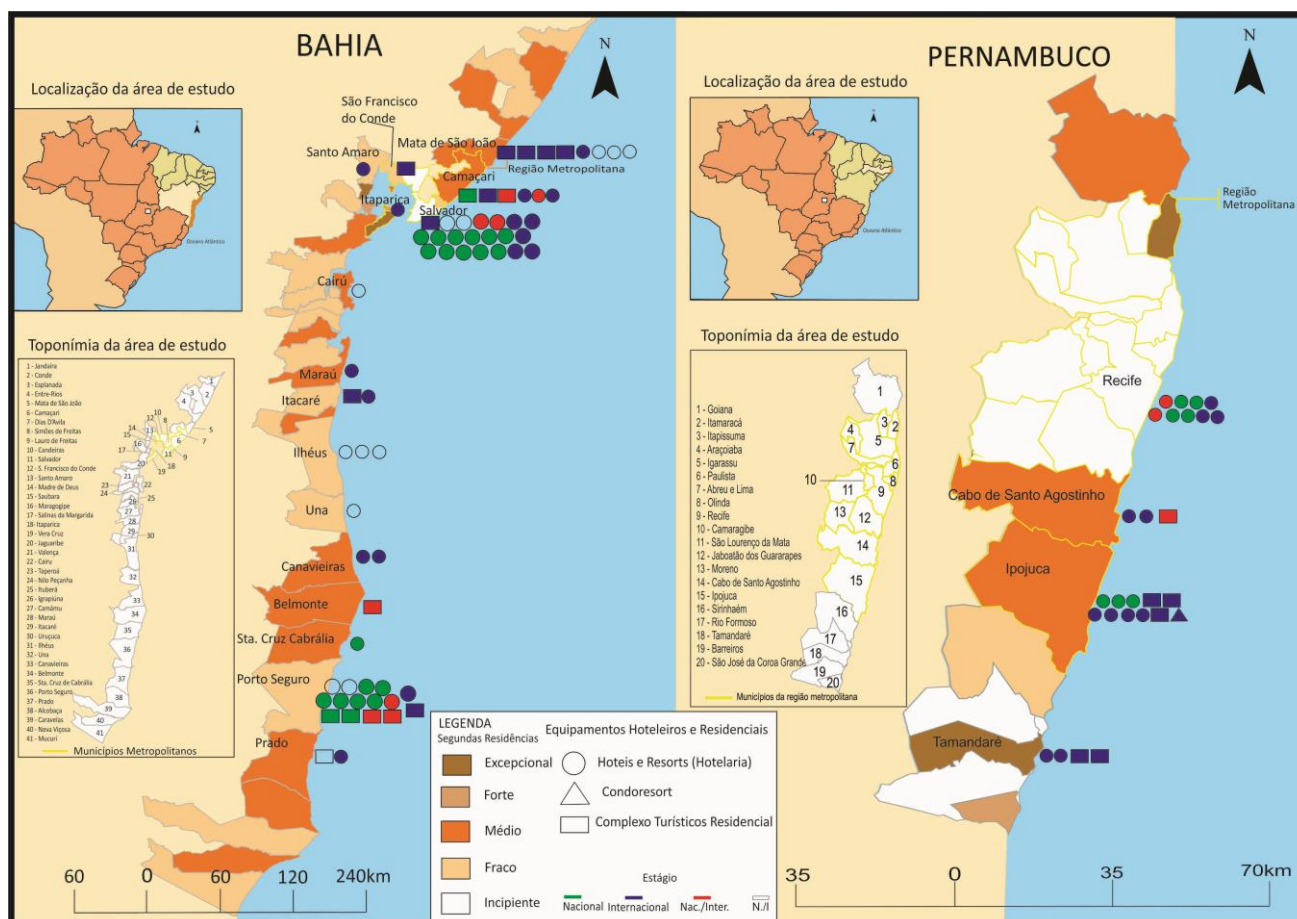
<sup>8</sup> Foi presidente por dois mandatos consecutivos (de 1995 a 1998 e de 1999 a 2002).

municípios, e assim discutiremos os territórios que mais se destacam no uso das tipologias envolvidas, além de tratar da origem do capital e apresentar alguns megaprojetos turísticos nas áreas de estudos.

Como mostra os mapas, há uma soma considerável de investimentos do tipo resorts, agregados ou não a segundas residências em operação e em processo de implantação no litoral dos estados. Em ordem decrescente encontramos primeiramente a Bahia, com um total de 68 empreendimentos, Ceará com 33, Rio Grande do Norte com 30 e Pernambuco com 27.

Na visualização comparativa entre os litorais e os empreendimentos privados nos mapas 1 e 2, destacam-se as metrópoles. O cenário nos apresenta que os empreendimentos se concentram predominantemente nas metrópoles, em especial naquelas onde estão as melhores condições atrativas. Em ordem decrescente, os valores dos empreendimentos nas regiões metropolitanas são: Salvador com 37 empreendimentos; Fortaleza com 28; Recife com 23; e Natal com 17.

**Mapa 1:** Projetos e Empreendimentos no litoral baiano e pernambucano.



Fonte: BSH Internacional; Resorts Brasil; Setur; Araújo (2011); censo (2010). Elaborado pela autora.

No estado da Bahia há uma maior descentralização dos empreendimentos, os quais se espalham por quase toda a sua costa litorânea (com 973 km), como se pode observar, assim como o fenômeno da segunda residência que se espalha em todo o seu território litorâneo, os empreendimentos do tipo complexo turístico residencial e os *condo-resorts* também se espalham ao longo da costa baiana, contribuindo com um processo



de urbanização dispersa. Fato contrário que acontece nos outros estados desta pesquisa, onde estes empreendimentos se concentram nas metrópoles (mapa 1 e 2).

A região metropolitana de Salvador concentra a maior parte dos empreendimentos e das taxas de segunda residência, entretanto, de acordo com o mapa 1, a produção de segundas residências corta o litoral de norte ao sul do estado. Porto Seguro, por exemplo, está distante 392 km da capital de Salvador, entretanto, é uma das cidades baianas que possuem uma das maiores dinâmicas turística e imobiliária da região Nordeste.

Segundo a pesquisa, o estado baiano capta a maior “fatia” dos capitais privados, principalmente proveniente de países Europeus (Espanha e Portugal). A região turística Baía de Todos os Santos concentra a maioria dos investimentos tanto privados como da iniciativa pública. O município de Mata de São João consiste no maior exemplo. Neste município foi instalado uma gama de complexos residenciais e turísticos da região, como exemplo do Complexo Costa do Sauípe, Reserva Imbassaí e Complexo Iberostar Praia do Forte, ambos de capital estrangeiro (MELLO & SILVA, *et.al.*, 2009).



Figura 1: Praia do Forte. Fonte: <http://www.bigtravel.tur.br/2012/web/arquivos/images/IMAG6aa1aad4984e4665394e1ffb0a2f4d2e.jpg>



Figura 2: Reserva Imbassaí. Fonte: <http://media-cdn.tripadvisor.com/media/photo-s/02/a9/c2/68/filename-aerea-3-jpg.jpg>

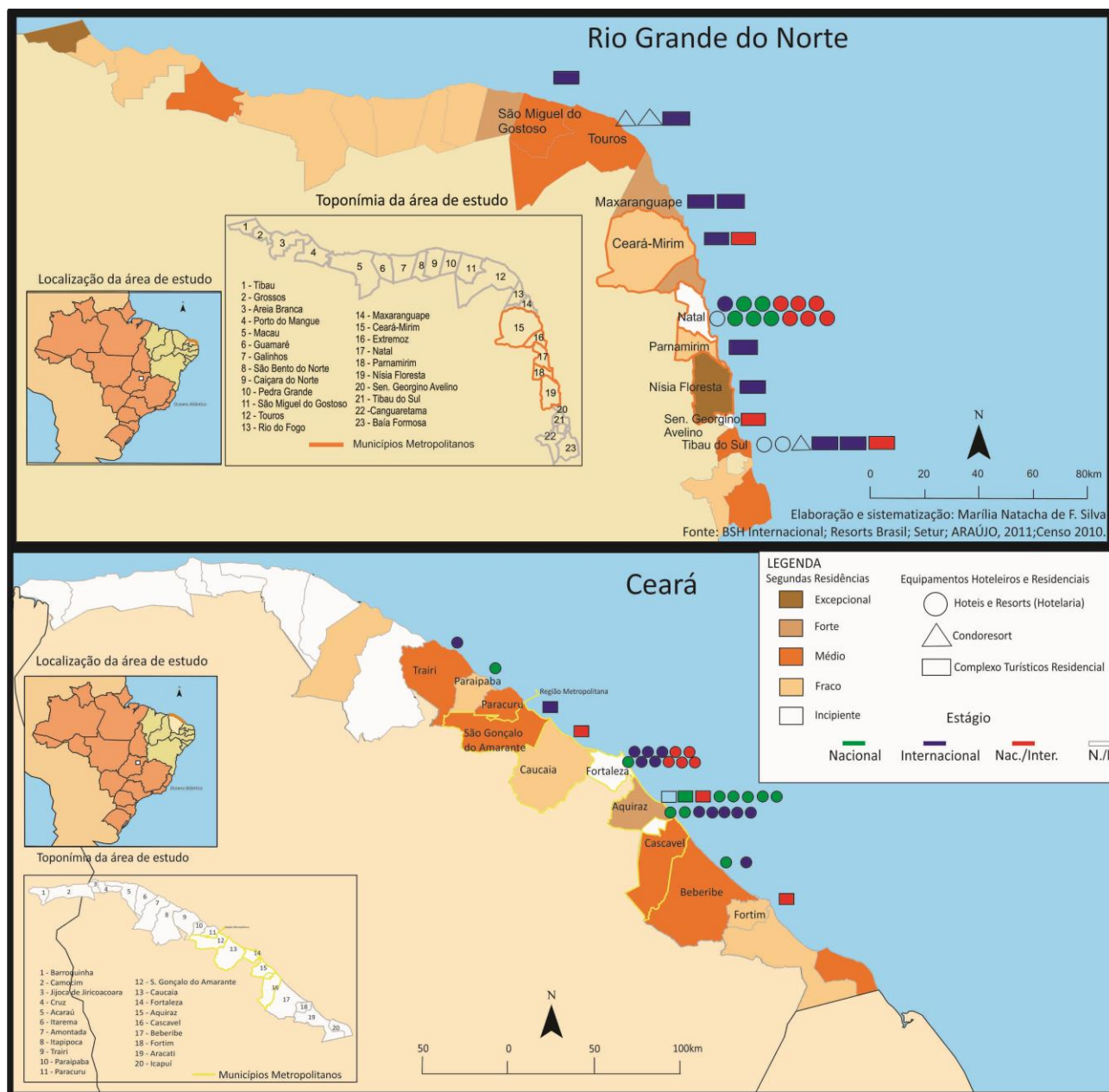
Entretanto, esse processo de expansão e de urbanização litorânea para além dos limites metropolitanos não acontece apenas na Bahia, fazem pelo menos 10 anos que estes empreendimentos ultrapassam os limites da região metropolitana, resultado de investimento público e privado nos espaços litorâneos. Exemplo claro desta afirmação pode ser verificado em Pernambuco, no município de Tamandaré, no Ceará, nos municípios de Beberibe, Paraipaba e Trairi e no estado do Rio Grande do Norte, nos municípios de Tibau do Sul, Touros, Maxaranguape e São Miguel do Gostoso (mapa 1 e 2).

Em relação ao Estado de Pernambuco, os empreendimentos turístico-imobiliários concentram-se prioritariamente no litoral sul da região metropolitana de Recife (RMR), justamente nos municípios que possuem as maiores taxas de segunda residência; portanto, nas praias de Porto de Galinhas e Muro Alto (Ipojuca), na praia de Carneiros (Tamandaré) e no município de Cabo de Santo Agostinho. No caso de Cabo de Santo Agostinho, na praia do Paiva, desde 2007 está sendo construído o megaprojeto turístico e residencial "Reserva do Paiva", uma realização da empresa odebrecht. O complexo está localizado a 15 km



do centro histórico de Recife e está totalmente integrado ao mar, com 540 mil metros quadrados de área construída, com 6.967 mil residências multifamiliares (em processo de construção), 784 unidades habitacionais de hotel, estabelecimentos comerciais, campo de golfe, quadras esportivas e complexo náutico (BARBOSA, 2013).

**Mapa 2: Projetos e Empreendimentos no litoral cearense e potiguar.**



Fonte: BSH Internacional; Resorts Brasil; Setur; Araújo (2011); censo (2010). Elaborado pela autora.

No estado do Rio Grande do Norte (Mapa 2) segue-se o mesmo padrão de Pernambuco, com investimentos concentrados em sua maioria na região metropolitana, com processos de urbanização dispersa para alguns municípios, como Touros e São Miguel do Gostoso (ao norte) e Tibau do Sul (ao sul). Os empreendimentos se fixam nos territórios com presença de altas taxas de segunda residência, portanto na parte mais oriental do estado; e a origem dos empreendimentos é na maioria de capital internacional e de

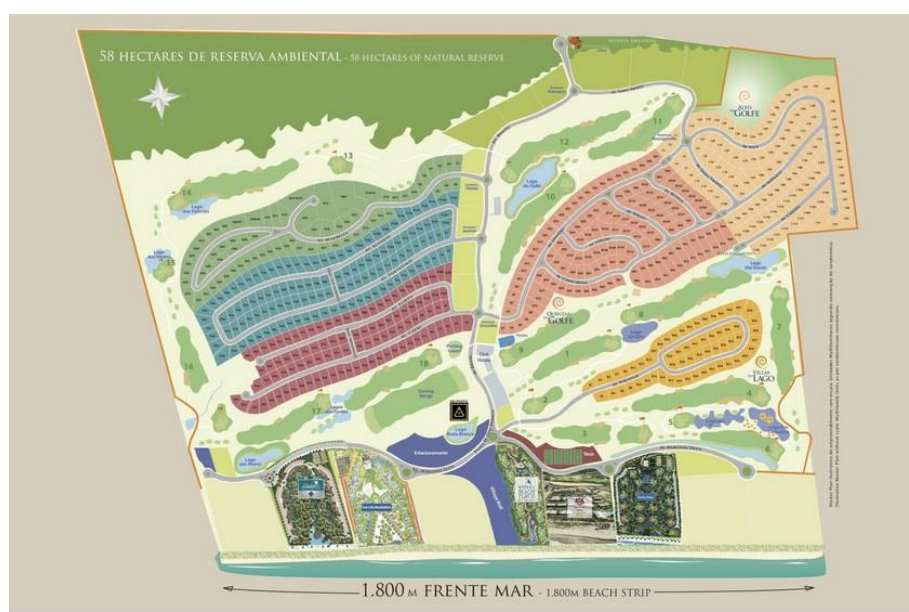
capital misto. O estado possui alguns *resorts* de redes hoteleiras famosas, como o Pestana Natal *Beach Resort Hotel* (Grupo Pestana), Hotel *Marsol Beach Resort* (Grupo Marsol).

A respeito do estado cearense, embora as ações do setor público tenham priorizado o litoral oeste e o extremo oeste do estado, os empreendimentos imobiliários direcionam-se para o litoral leste do estado, principalmente no município de Aquiraz e Beberibe. Temos, então, uma concentração de investimentos na metrópole de Fortaleza, resultado de investimentos públicos do estado em rodoviarização, como a duplicação da CE-040 e CE-090, além da construção do viaduto na entrada da CE-025 e sua duplicação, no trecho Fortaleza-Porto das Dunas, e a isenção de impostos adotados pelos municípios.

No estado do Ceará cabe ressaltar o complexo Beach Park, instalado na praia de Porto das Dunas – Aquiraz. Esse empreendimento possui o maior park temático da América Latina, associado a uma ampla rede hoteleira e imobiliária em seu entorno. São hoje 4 resorts residências que fazem parte do complexo: suítes Resort, Acqua Resort, Living Resort e o mais recente Wellness resort. Todos possuem suas áreas integradas ao complexo, assim como ao park aquático. Além disso, há um restaurante aberto ao público, bares, spa, centro de convenções e centro comercial.

No estado há outros complexos conhecidos e significativos, entretanto chamo atenção ao Complexo Turístico e Residencial *Aquiraz Golf & Beach Villas* ou *Aquiraz Riviera*, localizado na de Praia Marambaia - Aquiraz. O empreendimento de 3 hectares é uma realização do consórcio das empresas Ivens Dias branco, Grupo Dom Pedro, Grupo Solverde e o Grupo Privado Português (Bafin). O empreendimento iniciou no ano de 2004, com a construção do hotel resort Pedro Laguna; mas, como pode ser observado no plano master do complexo, o empreendimento possui outras tipologias e fases de construção. O primeiro condomínio resort construído foi o Condomínio *Riviera Beach Place Golf Residence*, pela a construtora Mota Machado, com um total de 174 unidades habitacionais. O outro condomínio *Manhattan Beach Riviera* foi construído pela a empresa *Manhattan*, com um total de 226 Bangalôs. O complexo contou também com a venda de 312 lotes individuais, que terão a empresa Casa Guia como a incorporada e construtora das residências.

Apesar das figuras apresentarem e mostrarem uma gama de empreendimento no litoral, cabe lembrar



que os dados apresentados mostram informações tanto de projetos de empreendimentos (não instalados ou em processo de instalação) e os empreendimentos instalados e em operação; portanto, compete notar e deixar claro que antes da crise 2008<sup>9</sup> os estados tinham inúmeros projetos já com licenças aprovadas pelos órgãos do meio ambiente dos estados nordestinos, entretanto com a crise internacional, levando em conta que a grande maioria dos empreendimentos eram de capital estrangeiro, principalmente espanhol e português, muitos destes foram cancelados, abandonados ou não finalizados. Alguns exemplos: *the reef club* pipa e *grand natal golf* (Rio Grande do Norte); Casa do Governador (Pernambuco); Praia Mansa living & live Resort (Ceará) e Complexo turístico Vila de São José.

O capital imobiliário associado aos *resorts*, capturado pela região Nordeste na atualidade, tem uma origem semelhante: são estrangeiros e, em especial, vindos de portugueses e espanhóis. Ademais, resultam de um forte processo mercadológico de marketing realizado pelas elites locais que viajam para o exterior; pelo estoque e preço de terras, além das facilidades jurídicas e das políticas públicas de incentivo para atração e captação destes investimentos, situação que preocupa alguns teóricos que estudam o tema. Há discussões que focalizam os problemas ambientais, outras os conflitos entre os interesses imobiliários e das comunidades pesqueiras, indígenas e quilombolas, que vivem e sobrevivem da pesca, entre outras.

**CON** Figura 3: Plano Master do Complexo Aquiraz Riviera. Fonte: [http://3.bp.blogspot.com/-cbDsR61IJ8/TqUzYasKzjI/AAAAAAAAAvG/leGtXglhbUQ/s1600/1316964518\\_144853668\\_4-Manhattan-Beach-Riviera-Campo-de-golf-Aquiraz-Riviera-Apartamento-Casa-a-venda.jpg](http://3.bp.blogspot.com/-cbDsR61IJ8/TqUzYasKzjI/AAAAAAAAAvG/leGtXglhbUQ/s1600/1316964518_144853668_4-Manhattan-Beach-Riviera-Campo-de-golf-Aquiraz-Riviera-Apartamento-Casa-a-venda.jpg)

Na última década o turismo residencial se une às redes hoteleiras internacionais, e essa sinergia provocou novas tipologias, propriedades, residencialidades, usos e demandas. A união beneficiou o mercado e possibilitou uma maior rentabilidade e lucros em ambas as atividades. O mercado de segunda residência conquista o marketing para suas casas, advindo das redes hoteleiras internacionais; isto é, possibilita uma maior valorização, especulação e, conseqüentemente, lucro e rentabilidade aos seus negócios. Do outro lado, a rede hoteleira que sofre uma sazonalidade, se beneficia junto aos usuários de segunda residência. Os turistas residenciais possuem uma fidelidade, ou seja, usam suas casas ao longo de todo ano, em suas férias, feriados e finais de semana, e no caso de turistas internacionais a sua permanência pode chegar até 6 meses.

Nos últimos anos, portanto, esse tipo de empreendimento de modelo mediterrâneo vem se instalando no Nordeste Brasileiro e, na maioria, com capital internacional. Os estados da Bahia, Pernambuco, Rio Grande do Norte e Ceará são os mais dinâmicos, pois possuem as melhores condições para atração, devido ao marketing preconizado por suas elites e o papel desempenhado por seus governos que

---

<sup>9</sup> Portanto a necessidade de uma pesquisa que apresente os dados dos projetos licenciados e aprovados pelos órgãos de meio ambiente dos estados, quais deles foram instalados e quais foram abandonados, mostrando os verdadeiros motivos.

priorizam a atração desse tipo de empreendimento com ajuda de instalação de infraestrutura (eletricidade, saneamento e estrada de acesso) e muitas vezes com inserção de impostos.

No capítulo 4 é possível observar o número de empreendimentos e projetos de licenciamento que estão sendo colocados em prática nesses estados. Muitos dos projetos e empreendimento são de capital internacional ou capital misto, associado a empresas brasileiras. Pouco mais de 10 anos, essa região vem sofrendo mais transformações, preconizadas pelo o processo intenso de urbanização do solo em seus territórios do que em todos os séculos passados. Desse modo, há uma necessidade de um debate mais amplo, no intuito de analisar as implicações desses empreendimentos nesses espaços, assim como identificar os pontos positivos e negativos desses empreendimentos para a sociedade e as comunidades litorâneas, principalmente as comunidades mais fragilizadas, como os índios, quilombolas e pescadores.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ALEDO, A. MAZÓN, T. MANTECÓN, A. La insostenibilidad del turismo residencial. In: Laguna D. (Ed.). **Antropología y turismo**. Plaza y Valdés, México, 2007, p. 185-208.
- ALEDO, A. De la tierra al suelo: la transformación del paisaje y el nuevo Turismo Residencial. **Arbor Ciencia, Pensamiento y Cultura**. CLXXXIV 729, enero-febrero (2008) 99-113, ISSN: 0210-1963.
- ALEDO, A.; MAZÓN, T. Inquiring on residential tourism: the Costa Blanca case, ponencia. In: Mobilities Ant Tourism Conference. Reino Unido: University of Brighton en eastbourne, 2005.
- ALEDO, A; MAZÓN, T.; MARTINEZ, E.; ARROCHA, A. El turismo Inmobiliario en la provincia de Alicante: análisis y propuestas. **Alicante: Patronato Provincial de turismo de la diputación de Alicante**, 1996, p.176.
- ALEDO, Antonio; MAZÓN; Tomás; MANTECÓN TERÁN, Alejandro. La insostenibilidad del turismo residencial. In: **Antropología y turismo: claves culturales y disciplinares / David Lagunas (coord.)**, 2007, México, D.F.: Plaza y Valdés, 2007. ISBN 978-970-722-626-5, pp.185-208.
- ALEDO\_\_\_\_\_. Desertificación y urbanismo: el fracaso de la utopia. **Revista online Habitat**. 1999, ISSN: 1578-097X. Disponível em: <[www.habitat.aq.ucm.es](http://www.habitat.aq.ucm.es)>. Acesso em: 16 ago.2012.
- ANDREU, Hugo G. Un acercamiento al concepto de Turismo Residencial. In: MAZÓN, Tomás; ALEDO, Antonio (Eds.). **Turismo residencial y cambio social: nuevas perspectivas teóricas e empíricas**. Alicante: Universidad de Alicante. Vicerrectorado de Extensión Universitaria, 2005. p. 55-69.
- ASSIS, Lenilton Francisco de. Turismo de segunda residência: a expressão espacial de fenômeno e as possibilidades de análise geográfica. **Revista Território**, Rio de Janeiro, ano VII, n.11, 12,13, p. 107-122, set./out. 2003. Disponível em: < [http://www.laget.igeo.ufrj.br/territorio/pdf/n\\_11\\_12\\_13/turismo.pdf](http://www.laget.igeo.ufrj.br/territorio/pdf/n_11_12_13/turismo.pdf)>. Acesso em: 20 ago. 2012.
- ASSIS, Lenilton Francisco de. **Entre o Turismo e o Imobiliário: velhos e novos usos das segundas residências sob o enforque da multiterritorialidade – Camocim/CE**. 2012. 278 f. Tese (Doutorado em Geografia Humana) - Departamento de Geografia, Universidade de São Paulo, 2012.
- \_\_\_\_\_ de. Turismo de segunda residência: a expressão espacial de fenômeno e as possibilidades de análise geográfica. **Revista Território**, Rio de Janeiro, ano VII, n.11, 12,13,p.107-122, set./out.2003. Disponível em: <[http://www.laget.igeo.ufrj.br/territorio/pdf/n\\_11\\_12\\_13/turismo.pdf](http://www.laget.igeo.ufrj.br/territorio/pdf/n_11_12_13/turismo.pdf)>. Acesso em: 16/05/2012.
- BARBOSA, Adauto Gomes. MegaProjeto Reserva do Paiva na Região Metropolitana de Recife: As estratégias dos agentes capitalistas imobiliários. **XIII Simpósio Nacional de Geografia Urbana**

(SIMPURB). UERJ. Rio de Janeiro. 2013. Disponível em: < <http://www.simpurb2013.com.br/wp-content/uploads/2013/11/adauto.pdf>>. Acesso em: 10/12/2014.

BENEVIDES, I, P. O prodetur Ce: O planejamento territorial do turismo como caso de planejamento governamental do Ceará.. In. RODRIGUES, A.B. (org.). **Turismo e Geografia: Reflexões Teóricas e enfoques regionais**. São Paulo: Hucitec, pp. 163 - 176.

DANTAS, E. W. C.*et. alii*. Urbanização Litorânea E Vilegiatura Marítima Nas Metrôpoles Nordestinas Brasileiras. **Cidades (Presidente Prudente)**, V. 5, P. 14-34, 2008.

DANTAS, E. W. C. *et. alii* (org.). **Turismo e imobiliário nas metrópoles**. 1 ed. v.1. Rio de Janeiro: Letra Capital, 2010. 224p.

KONDO, Ana Luisa; LATERZA, Beatriz Landi. **Complexos Turístico-residenciais: uma investigação sobre a situação e as perspectivas deste mercado no nordeste brasileiro**. 2008, 122p. Monografia. Centro Universitário SENAC, São Paulo, 2008.

LIMONAD, E. **Nem tudo acaba em Los Angeles**. Anais do 52º Congresso Internacional de Americanistas. Sevilla: Universidad de Sevilla (mimeo), 2006.

MELLO & SILVA, S.B.de; SILVA, B.C.N.;CARVALHO, S.S.de. Globalização, Turismo e residencias secundárias: o exemplo de Salvador-Bahia e de sua região de influência. Observatório de Inovação do turismo, **Revista Acadêmica**. Volume IV-número 3, 2009. ISSN 1980-6965.

RODRIGUES, A. B. Percalços do planejamento turístico: O Prodetur-Ne. In. **Turismo e Geografia: reflexões teóricas e enfoques regionais**. São Paulo: Hucitec, 1996, p.147-162.

SILVA, A. F.; FERREIRA, A. L. de A. Dinâmicas imobiliárias e turismo: Novas relações, novos riscos. **Cadernos metrópole**, n.18, 2007, p. 109-133.

SILVA, Alexsandro Ferreira Cardoso da. **O litoral e a metrópole: Dinâmica Imobiliária, Turismo e Expansão Urbana na Região Metropolitana de Natal-RN**. 2010, p.428. Tese de Doutorado. Universidade Federal do Rio Grande do Norte. Centro de Tecnologia. Programa de pós-graduação em Arquitetura e Urbanismo, Natal, 2010.

SILVA, M. N. de F. Empreendimentos Turísticos Imobiliários no litoral metropolitano de Fortaleza. In. PEREIRA, A.Q. *et.al.* (Orgs.). **Maritimidade na Metrópole: Estudos sobre Fortaleza-CE**. Porto Alegre: Liro, 2013. p. 100-127.