

Rio de Janeiro Real Estate Market Analysis

Análise do Mercado Imobiliário do Rio de Janeiro

Sergio Sigres¹

¹ Dileitante, Rua Pio Correia 72 / 402 – Rio de Janeiro, Brasil e s.sigres@gmail.com

Palavras-chave: Mercado imobiliário, Evolução de venda, Fronteira de desenvolvimento.

ABSTRACT

Analysis of the Rio de Janeiro real estate market evolution from 1960 until 2005, showing a real estate consumer (preferences regarding the properties and the neighborhood). We will show the market power from the point of the supply (frontier evolution) and demand (reasons of attraction and repulsion at the property buying), as well as the direction of its evolution. We will base our work mainly on city data (ITBI), comparing this data among the period of time and among the neighborhoods. The main goal of this article is to fine tune new real estate products for Rio de Janeiro market.

RESUMO

Análise da evolução do mercado imobiliário do Rio de Janeiro da década de 1960 até 2005, mostrando um perfil do consumidor de imóveis (preferências quanto ao imóvel em si e em relação aos bairros). Apresentaremos também as forças atuantes no lado da oferta (evolução da fronteira) e do lado da demanda (motivos de atração e repulsão na compra de um imóvel), bem como o sentido da sua evolução. Nós basearemos nosso trabalho principalmente nos dados da prefeitura (ITBI), comparando-os no período e entre os bairros. O objetivo principal deste artigo é ajustar os novos lançamentos imobiliários para o mercado carioca.

INTRODUÇÃO

Os sinais de crise de oferta no mercado imobiliário nos levam a uma maior concorrência, visto que o déficit habitacional (que podemos considerar como a demanda deste mercado) não é reduzido, muito pelo contrário. Este aumento de concorrência pressiona os *players* para uma melhor compreensão do mercado, interesses do consumidor e potencialidades (negativas e positivas).

A crise no setor da construção civil pode ser observada nos dados agregados de produção (como o percentual decrescente da construção civil dentro do PIB brasileiro), pela redução de emprego formal no setor ou pela redução de lançamentos imobiliários. Podemos notar ainda a redução de um aspecto clássico da propaganda imobiliária - a distribuição dos folhetos nas ruas - e a sua constante repetição, sugerindo este baixo retorno.

Por outro lado – o lado da demanda – existem diversos estudos, como da Fundação João Pinheiro, apontam para o crescente déficit habitacional. A crescente favelização das grandes cidades, como apresentado para o caso do Rio de Janeiro por André Luiz Fontoura Cretton e Adriano Reginaldo Alem, sugere uma solução frágil encontrada pela população em geral para a incapacidade de atendimento da sua demanda, nas condições que eles podem atender.

Entretanto, empreendimentos como o *Cores da Lapa* da Klabin Segall lançado em 2005 em uma área degradada do Rio de Janeiro e com um sucesso impressionante não pode ser explicado apenas pelo apoio da prefeitura dentro do projeto de revitalização do bairro, já que podemos citar outros exemplos de sucesso absoluto (*Renovare* e *Aquarius*). Estes sucessos indicam que os incorporadores souberam oferecer produtos que iam de encontro às potencialidades dos respectivos mercados.

Apresentarei aqui um estudo sobre potencialidades (positivas ou de atração e negativas ou de repulsão) de várias regiões do Rio de Janeiro baseado nos trabalhos de Pedro Abramo¹. Suas entrevistas apontam o que é valorizado pelos compradores de imóveis. Por outro lado, as informações do Imposto de Transações de Bens Imóveis (ITBI) nos darão dados da realidade para apresentar um histórico do mercado e a possibilidade de testar estas potencialidades.

Analisando os dados mais detidamente, vamos apresentar o perfil médio do comprador de imóveis, passando em seguida para o que ele considera importante (positivamente e negativamente) nesta compra. Ordenaremos ainda os bairros em função do Índice de Desenvolvimento Humano (IDH) para apresentarmos a mobilidade (ascendente, estável e descendente) – a mudança para um bairro com um IDH maior é considerado um movimento ascendente, a mudança para um bairro com IDH menor como um movimento descendente e para um bairro com o mesmo IDH como um movimento estável - destes adquirentes.

1

Mobilidade Residencial na Cidade do Rio de Janeiro (Janeiro / 2003) e *Mercado Imobiliários Carioca: Algumas Conclusões* (Setembro / 2002)

METODOLOGIA:

Utilizaremos o ITBI (Imposto de Transações de Bens Imóveis) como um sinalizador da realidade do mercado por ser um imposto devido a cada transação formal. O ITBI é um imposto devido a cada venda de um imóvel pronto (com *habite-se*) – cada venda gera uma guia com o valor a ser pago (2% do valor do imóvel) – ou seja, um indicador claro das vendas formais realizadas na cidade. Compatibilizamos estes dados entre si e com os de lançamentos da ADEMI², objetivando a mesma lista de bairros. O nosso estudo será fechado em 2005, por ser o último ano completo. Utilizaremos a relação oficial dos bairros como relação padrão. Os locais que não existiam no período inteiro tiveram os valores zerados até o momento que surgiram.

A evolução do número de guias do ITBI emitidas, isto é, no volume de vendas de dada localidade, nos sugere a vitalidade do mercado. Esta vitalidade será analisada em termos da evolução de um bairro, de uma região administrativa (RA) e área de planejamento (AP), e em relação ao resto da cidade. A evolução dos valores pagos – uma indicação da evolução dos valores dos imóveis – será considerada como uma sugestão da potencialidade de cada bairro.

O Índice Geral de Preços de Mercado (IGP-M) publicado pela Fundação Getúlio Vargas será utilizada para deflacionar as séries históricas de valores monetários por ser o mais utilizado no mercado imobiliário e por refletir a variação de preços para os adquirentes (o Índice de Preços ao Consumidor – IPC – responde por 30% do IGP-M) e para os construtores (o Índice Nacional da Construção Civil – INCC – responde por 10% do IGP-M).

Como o objetivo deste estudo é apresentar sinais que poderiam ser utilizados pelos investidores, optou-se por restringir a pesquisa à cidade do Rio de Janeiro. Cabe lembrar que a cidade tem características próprias, seja pela unificação dos estados da Guanabara e do Rio de Janeiro durante a década de 70 ou pela falta de outros centros significativos no estado (diferente dos estados de São Paulo ou Minas Gerais) – entre os anos 1960 e 2000 o percentual da população do estado morando na cidade do Rio de Janeiro passou de 49% para 40% (ainda significativo). Se considerarmos a região metropolitana este percentual passa de 73% para 76% (podendo ser entendido como a transformação das cidades – dentro da área metropolitana – em cidades dormitórios, ampliando a concentração populacional em torno da cidade).

Analisaremos ainda a lista dos lançamentos da ADEMI – tanto em números de unidades quanto em número de empreendimentos - como outra fonte de indicação de potencialidade de cada bairro. Esta lista foi compatibilizada com a relação dos bairros do ITBI. Consideraremos as *Licenças para Novas Construções*³ como outra indicação da potencialidade de cada bairro, não somente por serem dados oficiais, mas por apresentarem construções que não foram lançadas ainda ou não constam da relação da ADEMI.

Os bairros serão analisados ainda sob a ótica dos índices de Densidade Predial (número de prédios por Km²) e de Verticalização (unidades por empreendimento) como indicadores do tipo e da intensidade da ocupação do solo.

Consideraremos neste estudo que dois conceitos apresentados pela Doutora Santos em *Economia, espaço e sociedade no Rio de Janeiro*, como as *desenconomias de aglomeração* e as *vantagens comparativas dinâmicas*. O crescimento da cidade leva às *desenconomias de aglomeração*, isto é, uma elevação do custo de moradia devido ao aumento de congestionamentos, crescimento da violência urbana e aumento do custo de moradia. As *vantagens comparativas dinâmicas* como sendo a infra-estrutura moderna (de transporte, de segurança, de comunicações) e a mão de obra qualificada próxima, que podem beneficiar empresas em dado local.

² ADEMI, ou *Associação dos Dirigentes das Empresas Imobiliárias*, consultam regularmente os construtores sobre lançamentos. Utilizamos estes dados para captar as vendas dos imóveis ainda não entregues.

³ Estas *licenças* ou alvarás de construções são emitidas pela prefeitura para cada nova obra.

PERFIL MÉDIO DOS ADQUIRENTES

Renda E Educação:

Os adquirentes declararam uma renda que indica que a compra de imóvel concentra-se na faixa mais alta. 78,62% informaram um renda individual superior a 5 salários mínimos (SM) e 56,98% informaram uma renda familiar superior a 10 SM. As entrevistas ainda nos apresentam que 60,60% usam um veículo individual (carro ou motocicleta) como o meio de transporte utilizado, o que seria um outro indicador de riqueza. Analisando o nível educacional dos compradores, observamos indicações de que a faixa mais rica da população tem um histórico escolar mais longo: 64,43% tem pelo menos o curso superior.

Renda E Bairros:

Analisando a opção pelo nível de renda, observamos que a opção dos adquirentes até 2 SM (que foram poucos) optaram por Quintino, Brás de Pina, Coelho Neto, Cordovil e Pilares. Os adquirentes de renda média (entre 5 SM e 15 SM) optaram pelos bairros de Bonsucesso, Cordovil (novamente), Madureira, Maracanã, Ramos, Benfica, Campinho, Catete e Rio Comprido. Aqueles com renda mais elevada (acima de 15 SM) adquiriram imóveis na Zona Sul (Ipanema, Leblon, Humaitá, Laranjeiras, Itanhangá, Copacabana, Urca, Barra) e por pontos específicos da Zona Norte (Vista Alegre, Vila da Penha, São Cristóvão e Rocha). Os bairros de Bangu e Campo Grande tiveram uma distribuição equitativa dos compradores em relação a renda. A distribuição da renda dos compradores, em relação aos imóveis (novos e usados) foi interessante: a classe média (entre 2,5 e 10 salários mínimos - SM) tiveram um peso maior entre os compradores de imóveis usados, enquanto que os adquirentes de maior renda (acima de 10 SM) e de menor renda (abaixo de 2,5 SM) tiveram um peso maior entre os adquirentes de imóveis novos, sinalizando a falta de opções de lançamentos para a classe média.

Educação E Bairros:

Observando os locais dos imóveis adquiridos pela sua educação, a maioria dos bairros tem um percentual alto de compradores com nível superior. A maioria dos adquirentes com 2º grau optaram pelos bairros da Zona Oeste (Bangu, Realengo, Santa Cruz, Pedra de Guaratiba) e Norte (Benfica, Bonsucesso, Brás de Pina, Engenho da Rainha, Lins de Vasconcelos, Madureira, Maracanã, Rocha). Os bairros que possuem a maioria de adquirentes com apenas o 1º grau estão na Zona Norte (Cordovil, Guadalupe, Oswaldo Cruz) e Oeste (Santa Cruz). Poucos bairros tem entre os adquirentes com nível de pós-graduação, dentre os quais podemos citar Urca, Ipanema, Botafogo e Flamengo como exemplos.

Cruzando os dados da faixa de renda com local de trabalho, podemos observar que o Centro ainda é o grande concentrador de locais de trabalho, mas podemos notar o desenvolvimento de outras áreas (como Copacabana, Botafogo e Barra).

Razões Para A Compra:

A crise do mercado imobiliário pode ser observada no estudo das razões para a aquisição: somente 7,2% dos entrevistados objetivavam o investimento para locação, enquanto 71,54% objetivavam a moradia própria (sinalização do déficit habitacional e da inviabilidade do mercado nas condições atuais?). Esta diferença nos leva a pensar no baixo retorno financeiro da locação, quando comparado a outras alternativas de investimento. A pesquisa nos mostra que este movimento pela casa própria é familiar. 61% dos entrevistados declararam-se casados e 61,47% declaram que a decisão da compra foi familiar.

ATRAÇÃO E REPULSA

A localização do imóvel foi razão principal de mudança para 74% dos adquirentes, enquanto a imóvel em si foi a razão principal para o resto (26%).

A aquisição de casa própria é a maior motivação para a aquisição do imóvel para 42,65%, seguido por razões de ordem profissional (melhoria salarial para 14,23%) e familiar (casamento para 11,23%).

Considerando Um Elenco De 3 Motivos De Repulsa:

Bairro: O principal motivo de saída de um bairro é a distância do trabalho, de familiares (este motivo reforça a questão familiar da compra do imóvel), proximidade de favelas e segurança. A segurança volta a aparecer como o segundo motivo mais forte, seguido pelo problema de transporte, status e proximidade de favelas. O terceiro de repulsa ao bairro são o transporte, problemas de infra-estrutura, distância do lazer e do comércio e a proximidade de favelas (que aparece nos três).

Imóvel: Os três motivos principais de repulsa ao imóvel são o seu tamanho (citado mais de 7 vezes do que o 2º), preço do condomínio e Imposto Predial e territorial Urbano (IPTU). Características do imóvel em si como a falta de vaga de garagem ou elevador são citados como o motivo principal também. O segundo motivo são as características do imóvel em si e os custos de manutenção do imóvel (valor do condomínio e do IPTU).

Considerando Um Elenco De 3 Motivos De Atração:

Bairro: O principal motivo de preferência de um bairro é a experiência de moradia anterior, citado mais de 4 vezes do que o 2º colocado como principal motivos de atração, que foi a oportunidade de negócio. Os seguintes tiveram menos citações: proximidade de parentes, do trabalho e a qualidade do bairro. Neste ponto é interessante ressaltar a grande importância que a proximidade de parentes e do trabalho tem na repulsa ao bairro, quando comparado ao seu pouco poder de atração. Os seguintes itens foram citados como 2º motivo de atração: a qualidade do bairro, oportunidade de negócio, facilidade de transporte e valorização do imóvel. O 3º motivo é mais dividido entre a qualidade do bairro, facilidade de transporte e proximidade de parentes (este muito próximo de outros itens citados como a oportunidade de negócios, valorização e proximidade de comércio).

A opção de mudança para perto, isto é locais onde os compradores tinham parentes, empregos ou experiências, confirma o que surgiu nas entrevistas. A área de planejamento 3 (Méier e arredores) apresentou a maior fidelidade, sempre acima de 70%. Por outro lado, as áreas de planejamento 2 (Zona Sul e Tijuca) e 4 (Zona Oeste) foram aquelas onde houve a maior troca (14,6 % de AP2 para AP4 e 10,5% de AP4 para AP2), talvez sinalizando um histórico de migração entre as áreas (a mudança para a Barra, no início do seu desenvolvimento, foi um sinal de enriquecimento para os moradores do Méier ou Tijuca. Podemos supor que, atualmente, as famílias estão divididas entre as duas áreas). Os bairros onde houve a maior fidelidade foram Ilha do Governador, Jacarepaguá, Tijuca, Barra da Tijuca e Copacabana. A relação da fidelidade às APs foram 64,41% para AP1, 78,26% para AP2, 79,66% para AP3, 65,83% para AP4 e 59,09% para AP5 – sempre acima de 50%! Por outro lado, as entrevistas nos levam a conclusão que a migração de AP5 (Bangu e arredores) para AP3 foi o resultado de progressão de renda.

Imóvel: Como o principal motivo da escolha de um imóvel são citados o seu conforto, o valor do imóvel e o fato de ser proprietário. É interessante ressaltar que a compra da casa própria (é o fator de motivação da compra do imóvel mais importante para 71,54%) fica menor importante quando analisamos a escolha específica do imóvel. O conforto é citado como o principal item de atração por 329 e a propriedade por apenas 87. O principal segundo motivo foi o tamanho do imóvel, com mais citações que os dois itens seguintes (valor do imóvel e seu conforto). A propriedade aparece como o principal 3º motivo, seguido de perto pelo seu valor, segurança, conforto e garagem.

ESTADO CIVIL E BAIROS DE ESCOLHA

A idéia de que a compra do imóvel é um movimento familiar é reforçada pela maioria dos casados entre os adquirentes, quando comparado aos outros grupos individualmente (solteiros, separados e divorciados) – varia de 48% a 100% de bairro a bairro. Os bairros de subúrbio e Zona Oeste (Madureira, Cascadura, Abolição, Campinho, Realengo, Bangu e Campo Grande) são bairros com maioria de casados entre os adquirentes. Outros bairros da Zona Norte (Ramos, Cachambi, Engenho Novo e São Cristóvão) são bairros de opção bem divididos entre os dois grupos. Os bairros da Zona Sul (Flamengo, Botafogo, Humaitá e Lagoa), do Centro (Santa Tereza) ou próximo de universidades (Maracanã, Vila Isabel e Urca) são a preferência entre os solteiros, separados e divorciados.

ASCENÇÃO, ESTABILIDADE E DESCENÇÃO:

Estado Civil: Analisando a mobilidade dos adquirentes dentro do elenco de bairros, ordenados em função do IDH (ascendente, estável e descendente) notamos que os *casados* têm um peso maior dentro do grupo descendente, por outro lado os *solteiros, separados e divorciados* seguem um caminho ascendente.

Renda: Analisando esta mobilidade sob a ótica da renda, encontramos os grupos com renda entre 5 e 10 SM e +10 SM com importância marcante nos três grupos:

- ascendente: 43,75% recebem entre 5 e 10 SM e 35,42% recebem mais de 10 SM
- estável: bem dividido entre os que recebem entre 5 e 10 SM (36,13%) e mais de 10 SM (39,73%)
- descendente: o grupo dos que recebem mais de 10 SM é maioria (45,13%), mas com o grupo dos que recebem entre 5 e 10 SM com uma participação marcante (34,96%).

Educação: Analisando a mobilidade pelo nível educacional, notamos um peso maior entre aqueles com nível superior, com uma importância equivalente nas 3 categorias. Os adquirentes com 2º grau tem um peso equivalente na categoria ascendente e estável e menor na descendente. Os adquirentes apenas com o 1º grau tem um peso maior na categoria estável e menor na descendente e ascendente. Os adquirentes com pós-graduação têm um peso maior na categoria descendente, seguido pela ascendente e estável.

ANÁLISE DAS TRANSAÇÕES IMOBILIÁRIAS ENTRE 1960 E 2005:

Os anos anteriores a 1968 foram marcados pela transferência da capital nacional do Rio de Janeiro para Brasília em 1960 e pela mudança institucional de 1964. Os anos iniciais foram repletos de obras de re-estruturação da cidade, uma vez que a cidade concentrava a arrecadação de impostos estaduais e municipais. Constam como obras deste período a Adutora do Guandu e melhorias da rede de esgotos (melhorando questões sanitárias), bem como obras viárias como os túneis Santa Bárbara e Rebouças, via expressa do Aterro do Flamengo, Avenida Radial Oeste, Elevado e Túnel do Joá e o início da construção do Túnel Dois Irmãos. É interessante ressaltar que estas obras concentraram-se nos dois governos após a transferência (Carlos Lacerda e Negão de Lima), já que o governo seguinte (Chagas Freitas) foi atingido pela centralização fiscal em Brasília e pela política da *Bica d'água*, o atendimento a solicitações pontuais e não gerais.

Os dados da pesquisa entre 1968 e 1988 foram baseados na pesquisa do Professor Martim Smolka (IPPUR/UFRJ), onde se optou pelo trabalho amostral, isto é, apenas as guias do ITBI referentes aos últimos quinze dias de dezembro (abrangendo todas as regiões do Rio de Janeiro) foram utilizadas. Pedro Abramo e Maria Alice Martins⁴ informam que testes estatísticos comprovam o vigor desta amostra. Os dados de 1989 não foram disponibilizados. A partir de 1990 foram consideradas todas as guias de ITBI (universo das transações oficiais efetivadas).

Até 1989 o ITBI era recolhido pelo estado, passando a ser recolhido pela prefeitura em seguida, ficando a confiança nos dados de 1990 / 1991 fragilizada.

A Área de Planejamento 1 confirmou a sua vocação empresarial, tornando-se o principal centro comercial da cidade. A expansão viária e o conseqüente aumento de facilidade de acesso a outras áreas afastaram a expansão residencial do Centro. Durante a década de 70 observamos a intensificação do uso do solo – aumento da densidade predial (número de prédios / km²) e a verticalização (unidades / prédio). A queda da população residente nesta área nos leva a pensar que as novas unidades tiveram um objetivo empresarial, confirmando a sua tendência de especialização.

O crescimento de renda do plano real pode ser uma explicação para o aumento de transações nesta AP nos primeiros anos da década de 90. A crise econômica no início do 2º mandato de Fernando Henrique Cardoso afetou profundamente as vendas, que tiveram um pico de recuperação em 2002. As vendas voltariam a subir significativamente em 2005 – recuperação acompanhou o movimento geral do mercado e poderia ser explicado pelas mudanças da política de financiamento imobiliário.

A evolução dos valores médios das guias do ITBI – que consideraremos como um indicador do valor médio dos imóveis – em AP1 no período após o Plano Real, observamos uma relativa estabilidade nos últimos anos da década de 90, sendo 1998 um ápice de valor, passando a desvalorização até um ponto mínimo em 2002. Os dois anos seguintes foram de valorização, passando para desvalorização em 2005. Devemos observar que este ano foi marcado pelo menor valor médio e um ano de pico no volume de negócios, já sugerindo a perspectiva de valorização. A valorização dos anos seguintes nos sugere uma explicação do *Cores da Lapa*. Analisando ainda sob o prisma das desenconomias de escala (Considerando esta área como a área mais empregadora, pensamos em menos engarrafamentos. Podemos considerar ainda que os valores atingiram um piso em 2002, passando a ser *barato* morar aqui.)

A década de 90 começa a apontar outras fronteiras para a expansão comercial da cidade – marcadamente a Barra da Tijuca e a Zona Sul – procurando explorar as *vantagens comparativas dinâmicas* das novas regiões. A possibilidade de construção de prédios mais modernos (não haveria terrenos para construção em AP1 próximos do Centro), mais seguros e mais próximos da moradia dos executivos podem ser consideradas como *vantagens*. Metade das transações de imóveis comerciais referiam-se ao centro até o final dos anos 80, passando para cerca de 30%.

A evolução natural da ocupação residencial foi para a Zona Sul acompanhando a orla marítima, composta por 3 Regiões Administrativas (Botafogo (4), Copacabana (5) e Lagoa (6)) em um padrão de ocupação de velocidade crescente.

Em 1960 as regiões de Botafogo e Copacabana eram os mais densamente povoados, predominantemente em empreendimentos multifamiliares. Durante a década de 70 houve uma queda no crescimento destas duas regiões, passando naturalmente (pela expansão viária) para a região da Lagoa, cuja a densidade populacional praticamente dobrou neste período (92% de aumento). É interessante observar que a densidade predial não sofreu um aumento similar (47%) sugerindo a sua verticalização. O auge da construção nesta região é no final da década – 20% das novas obras licenciadas na cidade foram nesta região entre 1974 e 1976. A ocupação da região da Lagoa foi marcada também pela sofisticação das unidades, quando comparadas às regiões de Botafogo e Copacabana, atendendo a uma demanda de maior renda e levando a expansão das unidades mais simples para outras regiões da cidade.

A migração do capital imobiliário para outras regiões não significa o seu esgotamento. O *renascimento* recente das regiões de Botafogo ou Lagoa (com diversos lançamentos residenciais e comerciais), ou mesmo da região do Centro (*retrofit* do Edifício Almirante é um exemplo reutilização e o *Cores da Lapa* de sucesso imobiliário em área tida como “esgotada”). A migração foi orientada pela maximização dos ganhos. A análise da evolução dos valores de Botafogo

confirma a sua *redescoberta* com uma valorização consistente nos últimos anos – a exceção de 2002.

A análise das transações imobiliárias mostra bem a migração do capital imobiliário: descendente na região de Botafogo desde o início do período, passando para a região de Copacabana, com o auge no início da década de 70, passando a ser descendente. A curva da região da Lagoa torna-se ascendente a partir da queda da região de Botafogo e Copacabana, sugerindo o sentido da migração do capital. A velocidade da mudança do padrão de ocupação de solo cresce, sendo mais lento na região de Botafogo, acelerando-se na região de Copacabana e em mais ainda na região da Lagoa. Este aumento da velocidade eleva o grau de incerteza do investimento imobiliário. Pedro Abramo e Maria Alice Martins, no mesmo texto⁵, sugerem que este aumento do risco levou a uma especialização do capital imobiliário em termo de eixos de expansão e do produto (tipo de unidades), criando barreiras aos novos capitais. Os autores sugerem ainda que esta especialização possibilitou a atuação dos novos entrantes no desenvolvimento de novos eixos de expansão e potencializando a diferenciação espacial.

É interessante observar que o grau de formalidade (85% em 2000) das residências nas regiões de Botafogo, Copacabana e Lagoa (além da Tijuca e Vila Isabel que serão tratadas abaixo) – muito acima da média da cidade (61% em 2000).

Os novos parâmetros da expansão após o declínio da região da Lagoa no final dos anos 70, levou ao desenvolvimento de dois novos eixos: Barra da Tijuca com a introdução de novos atributos (grandes condomínio com maior infra-estrutura e mais espaço aberto) e a Zona Norte (composta pelas regiões da Tijuca e Vila Isabel) reproduzindo o mesmo padrão da Zona Sul.

A década de 1990 e a 1ª metade da década de 2000 mostram uma evolução do volume de vendas decrescente similar nas três regiões mostrando o impacto do fechamento das linhas de crédito para financiamento imobiliário para a classe média e a elevação dos juros, sendo a Região de Botafogo a mais ativa, seguida pela de Copacabana e Lagoa.

O período pós Plano Real mostra que as 3 regiões tiveram uma performance de preços independentes – diferente da evolução do volume de vendas. A região de Copacabana (RA 5) mostra estabilidade durante os dez anos. A região de Botafogo (RA 4) não é profundamente afetada pela boa performance do bairro de Botafogo. A região da Lagoa (RA 6), por outro lado, mostra uma profunda instabilidade, talvez o resultado do empobrecimento da classe média no período.

A região da Tijuca apresentou um movimento de verticalização durante os anos 70, tendo a sua densidade predial reduzida. É importante ressaltar que a região teve a sua ocupação estabilizada antes do movimento de mudança do uso do solo (verticalização), isto é, a parcela de residências unifamiliares é significativo, o que gera uma barreira a novas construções. Como foi colocado anteriormente, um dos fatores da escolha de um imóvel é a proximidade do trabalho – a participação da região no sub-mercado de imóveis comerciais chegou a 5% do total de transações no Rio de Janeiro no final da década de 90.

A região de Vila Isabel é caracterizada pela ocupação extensiva – com casas térreas e sobrados – até a metade da década de 70, com a introdução de novas construções. A região sofreu um crescimento da verticalização de 43%⁶ e de aumento da densidade predial, mas ainda com pouca verticalização e alta densidade quando comparada com a região da Tijuca. O percentual do total de novos *habite-se* para região, passando de 5,4% em 1975 para 11,4% em 1981, mostra que ela foi uma das grandes beneficiárias da elitização do movimento da região da Lagoa, quando os negócios com apartamentos na região crescem acima da média. Esta atração

5

Análise das Transações Imobiliárias na Cidade do Rio de Janeiro no Período 1968 - 1995

6

O aumento do gabarito – passou para 5 andares – em 1972 aprofundou este movimento.

pode ser observada nas curvas de transações imobiliárias das duas regiões – a redução da Lagoa correspondeu ao crescimento de Vila Isabel.

Analisando o calor do mercado nos últimos 15 anos das duas Regiões Administrativas, notamos que 5 bairros representaram sempre mais de 95% das guias emitidas, sendo que 4 bairros tiveram uma evolução similar (Andaraí, Grajaú, Maracanã e Vila Isabel). Tijuca mostrou um vigor excepcional passando de 1.591 guias emitidas em 1993 para 3.056 guias em 1997, e estabilizando-se em um patamar muito acima dos vizinhos, que podemos explicar pelo aumento de renda do Plano Real. A retração do crédito imobiliário para a classe média no início dos anos 2000 foi sentida na Tijuca e Andaraí, porém com rápida recuperação.

A crise da segurança pode ser uma explicação para a desvalorização das regiões da Tijuca e Vila Isabel, mesmo com o aumento impressionante do volume de vendas do bairro da Tijuca – poderíamos supor que o valor atingiu um teto que levou os adquirentes a outras áreas, pressionando os seus preços para baixo. É interessante observar que os valores das duas regiões variaram juntas nos últimos anos.

Área de Planejamento 3 (Regiões de Ramos, Penha, Méier, Irajá, Madureira, Ilha do Governador e Anchieta) podem ter a sua evolução de 1968 até 1984 divididas em dois grupos:

- Áreas consolidadas: As regiões de Ramos, Penha, Madureira e Anchieta teve a participação de casas dentro das transações gerais constante durante estes anos, com a participação baixa de novas unidades – exceto nos momentos onde houve a ação do Estado (CEHAB-RJ)⁷. As regiões são marcadas pelo uso extensivo do solo, apesar da elevação dos indicadores de densidade predial e verticalização.

A região de Anchieta é marcada pela construção não legalizada – o número de *habite-se* na década de 70 correspondeu a 10% do acréscimo de domicílios particulares no período – o que afeta esta análise, baseada em dados oficiais ou formais (ITBI, licenças de obras, dados de lançamentos da ADEMI, etc...)

Podemos observar que os anos 90 forma marcados por uma instabilidade do volume de vendas de apartamentos, que tendeu a estabilização, com tendência de queda, em torno de 4.000 guias emitidas. É interessante ressaltar a alta taxa de informalidade que existe nestas regiões, não havendo a emissão de guias de ITBI.

- Áreas em processo de mudança no padrão de ocupação: As regiões do Méier, Irajá e Ilha do Governador foram beneficiadas pela sofisticação passada na região da Lagoa.

A região da Ilha do Governador já teve o volume de transações aumentada com o desenvolvimento da região da Lagoa (após a região de Copacabana), passando de 1,9% das transações em 1971 para 4,54% do total em 1976. Este crescimento foi muito caracterizado pela introdução de novas unidades, em um padrão diferente da Lagoa. O mercado explorado foi de empreendimentos menores (até 4 pavimentos) para a classe média. O número de *habite-se* teve um aumento significativo em meados da década de 70, mostrando a entrada de novos incorporadores neste mercado. A redução de transações na década seguinte – passou de 4,18% do total para 3,11% - nos leva a pensar que barreiras (como a limitação do gabarito) levaram o capital a outras áreas.

A região do Méier sofreu um processo de verticalização nos anos 70 e 80. No início dos anos setenta 80% das licenças de obra eram para prédios de até 4 andares, no início da década seguinte 70% eram para prédio de mais de 5 andares, sendo que em 1981 24% das licenças foram para prédios acima de 10 andares. A densidade predial, entretanto, manteve-se estável, nos levando a pensar que houve uma substituição por unidades maiores, com a utilização mais intensiva do solo.

7

Confirmando o potencial da influência do Estado tem neste mercado.

A alteração do padrão de ocupação da região do Irajá foi similar ao Méier (intensificação do uso do solo), porém de uma forma mais gradual. Ele começou a ser alterado no final da década de 70 com o aumento de licenças para edificações multifamiliares, sendo 50% para prédios de 3 e 4 andares e 35% para prédios acima de 5 andares na fase de transição. A importância desta região no desenvolvimento da cidade pode ser observado no seu volume de transações de apartamentos, quando comparado ao total – superior a média da cidade em meados da década de 70. Praticamente dobrando o seu peso relativo de 1970 (5,54%) para 1995 (9,40%), sendo equivalente a Lagoa.

É interessante observar o pouco impacto que o Plano Real teve na AP3, com um aumento pouco significativo das vendas em 1995 e 1996, após um *esfriamento* nos 3 anos anteriores. O pico de vendas de 1997 não levou as vendas para um crescimento, continuando no resto da década e no início de 2000 sem movimentos significativos.

O impacto da crise do final do 1º governo FHC foi muito mais sentida nas regiões menos nobres da cidade (AP3 abaixo por exemplo, mas que pode ser observado nas regiões da Tijuca e Vila Isabel também). O período do governo Lula mostra uma recuperação de valores, mas ainda sem recuperar os valores atualizado de meados da década passada.

A outra alternativa da expansão imobiliária, após a Lagoa, foi a Zona Oeste – regiões da Barra da Tijuca e Jacarepaguá, além da Zona Norte (Região do Méier, por exemplo, como foi visto antes). A Barra da Tijuca introduziu um novo tipo de produto no mercado imobiliário, os grandes condomínios horizontais e verticais⁸ (prédios e / ou casas) com maior infra-estrutura (segurança, lazer, amplos espaços não edificadas). O Plano Diretor da região e o desejo de diferenciação influenciaram no sentido desta opção. Esta novidade não gerou somente uma barreira à entrada dos pequenos incorporadores, mas também uma diferenciação do que estava sendo oferecido na Lagoa. Esta região optou pelo caminho da elitização, tal como a Lagoa.

Podemos observar esta migração pela evolução do número de *habite-se*: em 1977 caíram a metade na Lagoa e seguiram em uma tendência declinante de sua participação relativa nos anos seguintes, enquanto que na Barra este número dobrou em 1977 (dobrando novamente em 1978). Os amplos espaços vazios nesta região – que ainda são oferecidos – bem como a evolução recente da presença comercial⁹ (observado no crescimento relativo das transações e do número de lançamentos comerciais aqui), nos levam a pensar no crescimento da importância relativa desta região na cidade.

O crescimento do estoque residencial na região de Jacarepaguá de 238,8% entre 1960 e 1980 nos leva a pensar na influência da região vizinha (Barra) aqui. Os esforços do Estado são responsáveis por parte deste crescimento: CEHAB-RJ¹⁰ construiu 16,1% das novas unidades e INOCOOP¹¹ foi responsável por outros 28,3%. Sendo o resto devido a iniciativa privada.

As décadas de 70 e 80 foram a “descoberta” da região pelos incorporadores, em geral aqueles que não superaram as barreiras da Barra. Observa-se o crescimento da densidade predial acima da verticalização (194% e 43% respectivamente), nos leva a imaginar a construção de prédios menores e a ocupação de espaços vazios. Na metade dos anos 70, mais de 80% das licenças de obras forma para prédios de até 4 pavimentos. No final da década, quase 70% das licenças eram para prédios acima de 5 andares, mostrando o lento aumento do crescimento do gabarito da região.

A evolução das vendas nos últimos 15 anos confirma a região como a grande fronteira para a expansão imobiliária, consistente com as áreas a serem edificadas. A fronteira do

⁸ Nova Ipanema, Novo Leblon, Barramares, Atlântico Sul, etc...

⁹ Como vimos anteriormente, morar próximo do trabalho e os serviços disponíveis são fatores de atração

¹⁰ Companhia Estadual de Habitação do Rio de Janeiro.

¹¹ Instituto de Orientação às Cooperativas Habitacionais (programa de cooperativas do BNH).

desenvolvimento imobiliário acompanha a orla marítima (as regiões do Centro, Botafogo, Copacabana, Lagoa e agora Barra).

Após uma valorização nos anos iniciais após o Plano Real, observamos uma desvalorização até 2003, voltando para a valorizar-se. Esta performance não foi compatível com a evolução do volume de negócios, podendo ser entendido com uma oferta muito superior a demanda.

O capital imobiliário não chegou a Área de Planejamento 5 de forma marcante ainda. Esta área é caracterizada pela ocupação horizontal do solo (casas e prédios baixos), com a produção voltada para clientes específicos (encomendas e Estado¹²) ou própria. A ocupação foi realizada por loteamentos, nem sempre legalizados, e construções marcadas pela informalidade (sem a aprovação / vistoria dos órgãos da Prefeitura). O número de *habite-se* da década de 70 (9753) equivale a uma pequena parte do acréscimo de unidades residenciais (93.493).

Similar às regiões menos nobres (como AP3), a área de planejamento 5 mostrou uma grande sensibilidade a crise de 1998, iniciando uma trajetória de desvalorização que se estendeu até 2002. É importante ressaltar que estes dados são derivados do mercado formal (valores das guias do ITBI pagas), e que a alta taxa de informalidade desta área – vide o gráfico acima – deixa os dados com baixa confiança de que refletem a realidade.

CONCLUSÃO

Os sinais do mercado imobiliário nos apresentam um cenário de crise que remonta os anos 80 – cujo sucesso não foi repetido. Alguns casos de sucesso de vendas nos apontam indícios de que é importante uma nova compreensão deste mercado. Observamos ainda a pressão da economia com um todo (Plano Real e recessão dos anos 90) exerceu sobre o mercado, bem como a influência benéfica do *pacote de bondades*. Podemos pensar que o estudo do impacto de variáveis econômicas (inflação, renda, câmbio) e urbanísticas (o recente *Rio Cidade*) sobre o mercado imobiliário merece ser aprofundado.

O acompanhamento da fronteira da expansão imobiliária nos últimos 40 anos – saindo do Centro, passando pela orla e chegando no Recreio dos Bandeirantes – e a *redescoberta* de bairros dados como estagnados (Botafogo e Lapa, por exemplo) confirmam a importância de outras variáveis como as *desenconomias de aglomeração* e as *vantagens comparativas dinâmicas*. É interessante observar que a introdução de outras questões a serem analisadas, a entrada de investidores “estrangeiros” e o aumento de verticalização dos novos empreendimentos sinalizam um futuro de mais risco.

A análise do perfil médio dos adquirentes com a apresentação de potenciais positivos (atração) e negativos (repulsa) de bairros e tipos de imóveis sugerem a importância de novos estudos aprofundando a questão, especialmente a construção de índices potenciais baseados em pesquisas demográficas.

Este artigo visou a compreensão de todas estas variáveis, marcadamente a evolução da fronteira imobiliária e a *redescoberta* de certos bairros, nos auxiliam a entender o sucesso de certos lançamentos (*Cores da Lapa* sendo exemplar), uma vez que a evolução do mercado imobiliário – e a nova concorrência - exige um estudo antecipado mais elaborado do mercado.

BIBLIOGRAFIA:

Economia Carioca: Duas Análises e um mesmo tema. Coleção Estudos da Cidade. IN: Armazém de Dados (Prefeitura do Rio de Janeiro). Outubro de 2002
Disponível em www.armazemdedados.rio.rj.gov.br

Mercado Imobiliário Carioca: Algumas Conclusões. Coleção Estudos da Cidade. IN: Armazém de Dados. Setembro de 2002 Disponível em www.armazemdedados.rio.rj.gov.br

Abramo, Pedro. Mobilidade Residencial na Cidade do Rio de Janeiro. Coleção Estudos da Cidade. IN: Armazém de Dados (Prefeitura do Rio de Janeiro). Janeiro de 2003.
Disponível em www.armazemdedados.rio.rj.gov.br

Abramo, Pedro. A Dinâmica do Mercado de Solo Informal em Favelas e a Mobilidade Residencial dos Pobres. Coleção Estudos da Cidade. IN: Armazém de Dados (Prefeitura do Rio de Janeiro). Março de 2003. Disponível em www.armazemdedados.rio.rj.gov.br

Abramo, Pedro. Martins, Maria Alice. Análises das Transações Imobiliárias na Cidade do Rio de Janeiro no Período 1968 – 1995. IN: Armazém de Dados (Prefeitura do Rio de Janeiro). Maio de 2001. Disponível em www.armazemdedados.rio.rj.gov.br

Alem, Adriano Reginaldo. Mercado Imobiliário. Coleção Estudos da Cidade. IN: Armazém de Dados. Janeiro de 2003 Disponível em www.armazemdedados.rio.rj.gov.br

Cretton, André Luiz Fontoura e Alem, Adriano Reginaldo. Mercado Imobiliário: O uso dos cadastros técnicos municipais para acompanhar as mudanças da cidade. Coleção Estudos da Cidade. IN: Armazém de Dados. Outubro de 2001
Disponível em www.armazemdedados.rio.rj.gov.br

Santos, Ângela Moulin S. Penalva. Economia, espaço e sociedade no Rio de Janeiro: Editora FGV, 2003