

MOBILIDADE RESIDENCIAL NA CIDADE DO RIO DE JANEIRO: CONSIDERAÇÕES SOBRE OS SETORES FORMAL E INFORMAL DO MERCADO IMOBILIÁRIO

Pedro Abramo¹

Teresa Cristina Faria²

1 INTRODUÇÃO

O trabalho pretende analisar as tendências migratórias intra-urbana na Cidade do Rio de Janeiro, a partir das suas relações com a estruturação da cidade no que diz respeito às mudanças no padrão de ocupação do solo. Interpretamos a estrutura residencial como fruto da dinâmica de valorização/desvalorização intra-urbana, empreendida pelos investimentos imobiliários, que regulam o mercado imobiliário e modificam o estoque residencial e a estrutura de preços. Desse modo, as estratégias locacionais do capital imobiliário incidem em mudanças nas características das áreas da cidade, produzindo efeitos atrativos e repulsivos, deslocando a demanda. Neste sentido, a Cidade do Rio de Janeiro se estrutura segundo um padrão de urbanização e de segregação espacial marcada por diferenças nas formas de ocupação e produção do espaço. Entre essas formas estão as favelas, que se constituem em assentamentos informais, cuja dinâmica de produção e comercialização fundiário-imobiliária é pouco conhecida. As transformações recentes suscitadas pelas obras de urbanização do Programa Favela-Bairro seriam, na nossa opinião, indutoras de uma crescente mobilidade residencial dentro das comunidades atingidas, e serviram como pretexto para estudarmos o funcionamento do mercado fundiário-imobiliário informal.

Nosso objetivo é discutir as articulações entre o mercado imobiliário e a mobilidade residencial no mercado formal e informal, elegendo as estratégias e critérios de localização das famílias como instrumento de análise.

1 Professor Adjunto do IPPUR.

2 Pesquisadora do IPPUR.

Assim, das 16 primeiras favelas beneficiadas pelo Programa Favela-Bairro, selecionamos quatro para a realização das entrevistas junto aos moradores, seguindo os critérios de localização na malha urbana da cidade, composição sócio-econômica da população do entorno e topografia. As favelas selecionadas foram: Fernão Cardim – favela plana, localizada no bairro de Pilares, área de expansão imobiliária, com entorno de classe média baixa; Parque Royal – favela plana, localizada na Ilha do Governador (Portuguesa), área de expansão imobiliária, com entorno de classe média; Caminho do Job – favela em auge, localizada no bairro da Pavuna, uma área estagnada em termos de investimentos imobiliários, com uma população de entorno de baixa renda; e por fim, Mata Machado – favela localizada no Alto da Boa Vista, área também estagnada, mas de alta renda.

Para análise dos critérios locacionais dos migrantes do mercado formal, foram realizadas entrevistas com adquirentes dos imóveis que compareciam ao balcão do ITBI (Imposto de Transmissão de Bens Imóveis), na Secretaria Municipal de Fazenda. Além dessa fonte, utilizamos os dados do arquivo ITBI/IPTU/IPPUR, que contém as informações das guias de recolhimento do referido imposto.

2 A DINÂMICA IMOBILIÁRIA E A MOBILIDADE RESIDENCIAL NO MERCADO FORMAL

A dinâmica imobiliária, através do deslocamento das atividades do setor, nos ajuda a compreender as mudanças na estrutura intra-urbana (Abramo, 1988). A ação conjunta dos capitais incorporadores – detentores do solo urbano, e dos capitais construtores – produtores da moradia, incorrerá na mudança de uso do solo. Através da mudança de uso os capitais obtêm lucro, e isso os obriga a investir/atuarem onde houver possibilidades de transformação, ou seja, o movimento do capital imobiliário é balizado por uma estrutura espacial pré-existente (estoque residencial), e pelas projeções sobre o ambiente construído futuro. Por essa lógica, a estruturação intra-urbana em geral, e a residencial em particular, tem como caráter determinante a ação dos capitais imobiliários através da busca de um “mark-up” urbano, configurando áreas diferenciadas na cidade.

Para realizarem seus ganhos fundiários, o capital imobiliário utiliza estratégias de ação, tais como a atuação de forma concentrada, delimitando áreas de valorização, e a inovação/diferenciação do produto-habitação. Essa inovação não se refere apenas aos atributos do imóvel em si, como altera o padrão de ocupação de toda uma área, valorizando-a em relação às outras áreas da cidade. Essas estratégias se traduzem em externalidades, que são incorporadas ao valor dos imóveis, definindo assim, acesso diferenciado das famílias com diferentes rendimentos. Assim, a estratégia de inovação para atrair demanda, se traduz na oferta do bem habitação com todos os seus atributos intrínsecos (características físicas), e extrínsecos (“acessibilidades que a localização da moradia permite usufruir”). Esses atributos representam os valores de uso do imóvel, por sua condição essencial de abrigo do homem, como também representa um ativo da economia familiar, e sua aquisição levará em consideração a sua valorização futura na estrutura de preços imobiliários na cidade (Abramo, 1998). A estratégia de inovação da habitação para atrair demanda, serve para diferenciar o novo imóvel do estoque existente, e com isso produz um efeito “depreciador” no estoque, que perde a atratividade anterior, elevando a importância das novas construções.

Depura-se daí, o importante papel da dinâmica imobiliária na estruturação do espaço, via investimentos capazes de deslocar a demanda e influenciá-la em suas decisões. Essa decisão, segundo Abramo (1988), tem duas motivações básicas: acesso aos serviços de habitação, e possuir um ativo que no futuro poderá se valorizar, e viabilizar a mudança de residência da família. É evidente que a menor ou maior importância dessas motivações depende do tipo de família (renda) e de sua condição de ocupação no imóvel anterior/atual, além da relação dos motivos da mudança com a estrutura intra-urbana atual. Faria (1997), para melhor compreender como ofertantes e demandantes se relacionam dentro da dinâmica de estruturação do espaço intra-urbano, analisou no período de 1995/96 a matriz de fluxos de origem e destino de 491 migrantes na Cidade do Rio de Janeiro, e constatou a existência de uma forte relação entre a dinâmica imobiliária e a mobilidade residencial, onde as áreas com maiores taxas de transação de compra e venda de imóveis na cidade, são as que estão sendo objeto de investimentos do capital imobiliário, ou seja, estão em processo de transformação de sua estrutura urbana.

2.1 Aspectos da estruturação intra-urbana na Cidade do Rio de Janeiro

Nas três primeiras décadas do século XX, já se observava a conformação de um padrão de estruturação intra-urbana: Um núcleo valorizado pelos investimentos públicos e privados em equipamentos e serviços urbanos, e uma periferia carente desses serviços, onde predominam conjuntos habitacionais e a auto-construção em loteamentos irregulares e sem nenhuma infra-estrutura (Lago, 1997).

A partir de 1930, a Zona Sul da cidade, conformada pelos bairros que compõem as RA's de Copacabana, Lagoa e Botafogo, passa por uma série de investimentos imobiliários, que atuam na verticalização da área, onde, durante toda a década de 40, residências unifamiliares foram sendo substituídas por edifícios de apartamentos, principalmente no bairro de Copacabana. No início da década de 50 há uma queda nos investimentos imobiliários na cidade, e os capitalistas modificam suas estratégias lançando no mercado uma grande quantidade de apartamentos pequenos (quarto e sala e conjugados), possibilitando o acesso da classe média baixa a essas áreas³. A população migrante procurava não apenas “status” de morar na Zona Sul, como também acesso a comércio e serviços de boa qualidade, além de proximidade ao local de trabalho. Segundo a terminologia da economia urbana neoclássica (Alonso, 1964), poderíamos dizer que essas famílias “trocavam (trade-off) consumo de solo por acessibilidade e uma ascensão na hierarquia sócio-espacial. A forma de ocupação de Copacabana, repercutiu no restante da Zona Sul, provocando por um lado, a contenção da verticalização nos demais bairros, e por outro, estimulou a saída das classes de maior renda para outras áreas, como Leblon e Lagoa.

No início dos anos 60 já surgiam as conseqüências do processo de urbanização iniciado na década de 30: aumento populacional, carência de habitação, segregação social, ajudados pelo aumento de concentração de renda nas mãos das classes sociais mais abastadas.

No período pós 64, a política de arrocho salarial leva a um processo de concentração de renda, incidindo na estrutura urbana

3 Existem 31.000 conjugados em Copacabana, e quase a metade das residências do bairro, medem até 60,0 m².

através da remoção de favelas dos locais mais valorizados da zona sul, e no aumento da especulação imobiliária, o que impulsionou o deslocamento da classe alta em direção a São Conrado e Barra da Tijuca (Abreu, 1987). Além disso, a criação do Sistema Financeiro de Habitação – SFH –, direcionado às camadas médias, desconcentrou o investimento imobiliário para a zona norte e subúrbio, e provocou o boom imobiliário da Barra da Tijuca na década de 70.

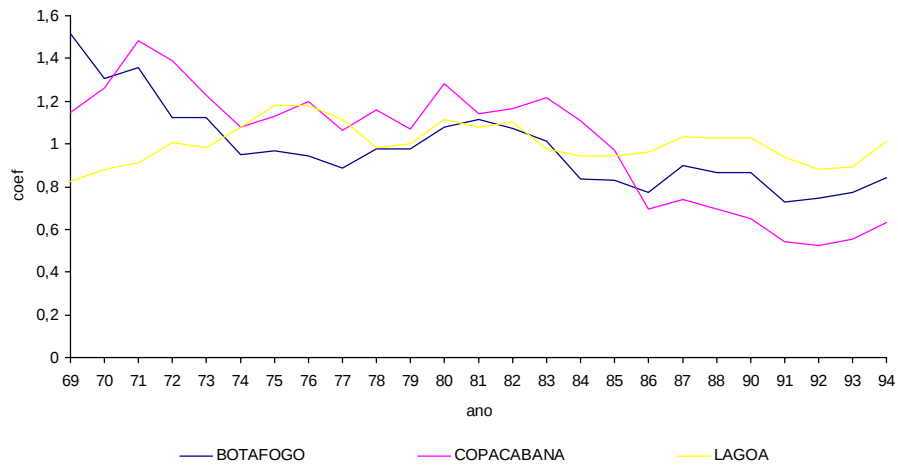
Na década de 70, a Zona Sul concentrava 50,9% das transações imobiliárias da cidade. Essas transações obedeciam a ciclos que variavam de Copacabana, que neste período teve uma queda de 16,4% na taxa de crescimento no número de domicílios particulares, à Ipanema e Leblon, que no mesmo período apresentavam um acréscimo no número de domicílios na ordem de 50,0%.

A densidade populacional da RA da Lagoa aumentou na década de 70 de 78,5 hab./ha, para 151,7 hab./ha, e a densidade predial passou de 793 para 1.167 prédios/km² no mesmo período. A partir da metade da década de 70, a estabilização do ciclo de vida da Zona Sul é demonstrada pela queda na participação das transações na cidade, que passa de 39,0% em 1984, para 30,0% no início da década de 90. Um bom indicador do ciclo de vida dessas áreas é o coeficiente de especialização no tempo das transações imobiliárias. No Gráfico 1, podemos identificar claramente as alterações nos ciclos de vida das RA's de Botafogo, Copacabana e Lagoa nas últimas duas décadas.

Com a consolidação da Zona Sul, os capitais imobiliários redefinem suas estratégias, e passam a atuar em direção à Barra da Tijuca, Zona Norte e Subúrbio. Os investimentos imobiliários na Barra da Tijuca tinham o intuito de atrair a população de alta renda, implantando uma nova forma de morar com a inovação dos “Condomínios Fechados”. A modificação em seu ciclo de vida é comprovada pelas mudanças na participação da produção imobiliária residencial, que até 1976 era de 1,4%, passando a 20,0% em 1978. Em 1980, o padrão de ocupação da área já se definia, com um índice de verticalização de 2,1% domicílios/prédio. No período entre 1991 e 1995, a participação da produção imobiliária da RA da Barra da Tijuca era de 30,0% da produção da cidade, concentrando-se nos bairros da Barra da Tijuca (49%), Joá (20%), Recreio dos Bandeirantes (18%), e Itanhangá (13%). Outro fator indicador das mudanças ocorridas na RA, é o aumento do número de transações com o estoque residencial, que passa de 0,24% em 1970, para 10,7% em 1995.

Gráfico 1

COEFICIENTE DE ESPECIALIZAÇÃO
NO TEMPO/ TRANSAÇÕES
COM APARTAMENTOS /MÉDIA MÓVEL TRIENAL
REGIÕES ADMINISTRATIVAS DA ZONA SUL

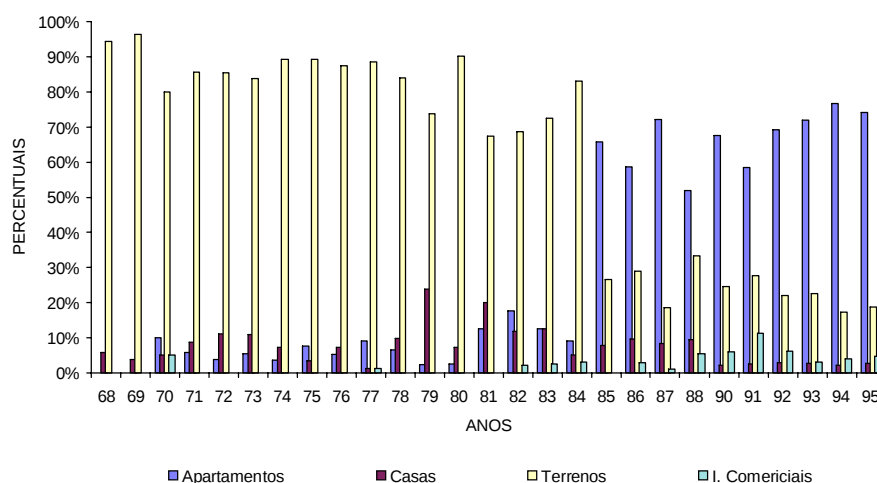


Jacarepaguá, caracterizada pela grande quantidade de terras vazias, e pela proximidade com a Barra da Tijuca, começa a despontar na década de 80, como área potencial da atividade imobiliária, atuando de forma a atrair população de maior renda, lançando condomínios similares aos da Barra da Tijuca em determinadas áreas, e em outras, reproduzindo o mesmo padrão que se consolidou na Zona Sul, prédios com varandas (Gráfico 2).

A Zona Norte, composta pelas RA's 8-Tijuca e 9-Vila Isabel, é uma área da cidade predominantemente representada pela classe média, e com uma ocupação do solo marcada pela presença de unidades unifamiliares. A atuação imobiliária ocorreu de forma diferenciada na Tijuca e Vila Isabel, onde a primeira desenvolveu um dos maiores subcentros da cidade (Praça Saens Peña), e tornou-se o maior submercado de apartamentos depois da zona sul. A partir da década de 70, a RA da Tijuca apresentou um movimento de verticalização, passando de 2,24, para 3,69 domicílios/prédio em 1980.

Gráfico 2

**COMPOSIÇÃO DAS TRANSAÇÕES IMOBILIÁRIAS
NA BARRA DA TIJUCA**



Vila Isabel passou a se constituir em nova frente de atuação do capital imobiliário, que tende a reproduzir nesta área o padrão de ocupação da Zona Sul, atraindo assim uma população de maior renda⁴. O processo de mudança no ciclo de vida da RA de Vila Isabel se deu a partir da metade da década de 70, com uma taxa de verticalização de 43,1% entre 1970 e 1980. A densidade predial, no mesmo período, passou de 168,6 para 185,0 prédios por Ha. No período entre 1991 e 1995, as RA's da Tijuca e Vila Isabel participam com 8% do acréscimo de área residencial construída da cidade, demonstrando a importância da Zona Norte na atividade imobiliária.

A Zona D-Subúrbio, é composta pelas RA's 10-Ramos, 11-Penha, 12-Inhaúma, 13-Méier, 14-Irajá, 15-Madureira, 20-Ilha do Governador, 22-Anchieta, e 25-Pavuna. Essa área caracteriza-se por um uso extensivo do solo, ou seja, o parque imobiliário residencial é composto em sua maioria por casas. É uma área que concentra juntamente com a Zona Oeste a população de mais baixa renda da cidade. Concentrando em 1991 42,4% da população do Município do

4 A renda média do chefe de família da RA 9 é 8,8 Sm/mês.

Rio de Janeiro. Apesar dessa área ser extremamente carente em infra-estrutura urbana e serviços, ela conta, hoje, com uma boa infra-estrutura em transporte de massa (estradas de ferro e Metrô), e tem sido objeto de importantes intervenções no sistema viário, tal como a Linha Vermelha, Linha Amarela, e a extensão do Metrô até à Baixada Fluminense. Essas intervenções no sistema de transporte tendem a alterar o mapa de acessibilidades, e indica novos vetores de atração para o setor imobiliário.

As RA's dessa zona são marcadas por intensas diferenças entre si, caracterizando uma região bastante heterogênea quanto ao padrão de ocupação do uso do solo, e características do estoque residencial. Apresentam áreas consolidadas, isto é, padrão do estoque residencial estabilizado com a predominância de residências unifamiliares, onde alguns bairros se destacam nas preferências dos investimentos imobiliários, tais como os que compõem a RA de Madureira. Essa região apresenta um grande crescimento da participação nas transações de compra e venda de apartamentos, no total de transações, pois ela passa de 30,0% no início da década de 70 para 66,6% em 1995. Essas alterações no ciclo de vida dessas regiões, são reforçadas pela implantação da Linha Vermelha e do Metrô até à Baixada Fluminense. Há que se ressaltar, que a baixa participação dessa região no total das transações imobiliárias da cidade é devido às características de informalidade na ocupação dessas áreas, marcadas pela informalidade, com cerca de 50% de Loteamentos irregulares de baixa renda, nas Regiões de Pavuna e Anchieta, e com cerca de 53% da população morando em favelas ou conjuntos habitacionais.

Apresentam também áreas que vêm alterando o padrão de ocupação: RA's do Méier, Irajá, Inhaúma e Ilha do Governador. Estas áreas são as que estão em fase de transição do ciclo de vida, isto é, têm recebido maiores investimentos no setor imobiliário, alterando seu padrão de ocupação, por um uso mais intensivo do solo. Em todas as áreas a participação de transações com apartamentos vem crescendo, destacando-se a RA do Méier, que na década de 70 participava com 5,54% do total da cidade, e em 1995 esse percentual passou para 9,40%, se equiparando à RA da Lagoa.

As RA's de Inhaúma e Irajá se diferem da anterior, tanto no perfil da população, quanto no estágio do ciclo de vida da área. Em Inhaúma, entre 1985 e 1995 a relação de transações com apartamentos no total de transações da RA aumenta de 68% para 74%, e reduz sua

participação com casas de 30% para 10%, indicando um uso mais intensivo do solo. Na RA de Irajá no período entre 1985-1995, predominam as transações com apartamentos, e no período 1991-1995, teve um acréscimo de 3% na área residencial construída. A RA de Irajá, com a extensão do Metrô até à Baixada, e a inauguração da Estação Vicente de Carvalho, vem a se tornar uma área com condições favoráveis a uma mudança rápida de seu padrão de ocupação, aliado a sua atual característica, de grandes áreas livres e estoque residencial formado por casas.

Outro vetor importante de vertebração da cidade é a RA da Ilha do Governador que mantém uma considerável produção de apartamentos, com uma participação de 7% no acréscimo de área construída da cidade, ao longo do período de 1991 a 1995.

As RA's do Centro da cidade vem apresentando decréscimo da população residente devido à intensificação do uso do solo para imóveis comerciais. Sua participação no total de transações com imóveis residenciais da cidade, ficaram no período entre 1990 e 1995, na faixa de 0,40%, enquanto que as transações com imóveis comerciais subiram de 33% para 52% no mesmo período.

A Zona Oeste, é composta pelas RA's 17-Bangu, 18-Campo Grande, 19-Santa Cruz e 26-Guaratiba. A forma de ocupação desta área da cidade é predominantemente horizontal, caracterizada pela auto-construção ou encomenda, ou pelos Planos Habitacionais do Estado, ou seja, não é operado pela produção capitalista. A maior parte das transações imobiliárias ocorrem com terrenos e, em 1995, a Zona Oeste concentrava 36% das transações com terrenos, e 18% das transações com casas, o que indica a possibilidade de elevação de seu estoque residencial no futuro, o que já vem ocorrendo, principalmente na RA. de Bangu. A atividade imobiliária residencial na Zona Oeste no período 1991-1995, se concentrou em Bangu (55%) e Campo Grande (40%). Em relação à cidade, no mesmo período o total de acréscimo de área construída residencial, Bangu participa com 7% e Campo Grande com 5%. Há que se ressaltar, no entanto, a característica informal da área, com a proliferação de loteamentos clandestinos na década de 90, e uma elevação de quase 100% da população residente em favelas, no período de 1980 a 1990, em toda a Zona Oeste⁵.

5 Só em Campo Grande, a população residente em favelas passou de 9.458 hab. para 37.339 hab., segundo Censo do IBGE-1991.

2.2 Direção dos fluxos e os determinantes da mudança de residência

A literatura sobre mobilidade residencial, de modo geral, aponta para uma certa regularidade nas decisões de deslocamentos dos diferentes segmentos do mercado habitacional. Para os grupos de renda alta, o principal fator que impulsiona as trocas de residência, está ligado ao meio ambiente físico e social. Os processos de transformação do uso do solo, que alteram as características físicas e sociais de determinadas áreas, podem provocar mobilidade residencial. Na tentativa de obter maior qualidade de vida, esse segmento do mercado procura por áreas mais aprazíveis, menos densas, fora do núcleo urbano. A acessibilidade a outros setores da cidade (trabalho, comércio, escolas *etc.*) é menos valorizada por essa classe, pois a sua decisão atrai investimentos em serviços e comércio, tornando-se, assim, responsável pela estruturação residencial da cidade.

Já a tendência de deslocamento residencial das classes de baixa renda respondem a duas lógicas: o núcleo das cidades, onde pagam aluguéis baixos por residências decadentes, e a periferia, caracterizada pela falta de infra-estrutura, são áreas desvalorizadas possibilitando a auto-construção em loteamentos irregulares ou clandestinos.

Um modelo de itinerário intra-urbano dos migrantes de baixa renda é visto por Conway, Brown (1980), como resultado de três prioridades básicas consideradas pelo migrante:

- 1) *Acessibilidade* – localizar-se próximo ao local de trabalho, o que possibilitará a redução nos custos com transporte.
- 2) *Segurança da titulação* – o título de propriedade lhes garante a estabilidade e consolidação de sua situação no ambiente urbano.
- 3) *Amenidades sociais* – localizar-se próximo à amigos e parentes, para a manutenção dos laços de solidariedade como estratégia de reprodução familiar.

A literatura sobre o tema da dinâmica imobiliária vem revelando empiricamente, a preferência dos capitais imobiliários pela produção de imóveis para as famílias de maior renda (demanda solvável).

vel), atraindo-as para áreas onde seu lucro é garantido pela transformação de seu uso. Por outro lado, o estoque residencial proporcionado pelo deslocamento dessas famílias, é utilizado pelas famílias de renda inferior (teorias de “filtering”)⁶. Em ambos os casos, o migrante intra-urbano está continuamente avaliando como sua nova residência poderá satisfazer suas necessidades e desejos, modificados por mudanças nas suas próprias características, e nas de seu ambiente. A procura dos indivíduos/famílias é controlada pela avaliação do “estoque” habitacional, e pela informação e percepção sobre este estoque.

As decisões de deslocamento residencial intra-urbano, são tomadas atendendo a determinadas condições individuais (ciclo de vida familiar, mobilidade social), e estruturais (relação renda/emprego e disponibilidade de crédito imobiliário), determinando a direção do fluxo, que em última instância é determinado pelo grau de satisfação/insatisfação com o lugar de origem, no que diz respeito às alterações urbanas ligadas ao processo de valorização/desvalorização do estoque, que incide também na estrutura social da vizinhança. As relações entre a mobilidade residencial e a estruturação do espaço intra-urbano, dependem do tipo de família que se desloca, e das características do lugar de origem e do lugar para onde se deslocam.

Desse modo, as taxas de mobilidade variam com a faixa etária, renda e condição de ocupação do imóvel anterior/atual, impondo diferenças nas exigências/preferências por localização e/ou imóvel dos diferentes segmentos do mercado, em diferentes fases do ciclo de vida. Quem mais muda de residência são os mais ricos e os mais jovens (63,6% têm entre 25 e 44 anos; e 60,3% ganham acima de 10 salários mínimos). Esse resultado, em parte é explicado por serem os segmentos de maior renda os que possuem melhores informações e disponibilidade de recursos, e entre os mais jovens estão aqueles que deixam a casa dos parentes para se casarem, ou morar sós, assim, estarem iniciando um ciclo de vida familiar que exige maiores mudanças.

Em relação à condição de ocupação, vários estudos (Rossi, 1980; Smolka, 1994), apontam uma maior mobilidade entre aqueles que ocupam imóveis alugados. O fato de já serem proprietários, reduz a probabilidade de mudança. O motivo poderia estar no alto custo do movimento (estimado em 10% do valor do imóvel), que inclui custos

6 Ver os trabalhos de Hoyt (1939) e Grigsby (1963, 1977).

de transação (escritura, ITBI), e com a mudança em si. Outra explicação está relacionada à possibilidade de modificação da atual residência pelo proprietário, atendendo às novas exigências/necessidades da família.

No entanto, a pesquisa contabilizou um número elevado de migrantes já proprietários (40,3%), aliado ao dos “novos” proprietários (42,5%)⁷. A resposta para este resultado, pode estar, por um lado, relacionada às transformações na estrutura da cidade empreendidas pelos investimentos imobiliários, que utilizam diversas estratégias de diferenciação das moradias para atrair demanda, e que resultam na valorização/desvalorização de determinadas áreas da cidade – fator de expulsão/atração de famílias de baixa/alta renda. Por outro lado, as mudanças nas preferências dos indivíduos/famílias, são também resultado das transformações ocorridas na sociedade, ligadas ao processo de trabalho, à composição familiar *etc.*, como coloca Taschner (1997), que trazem importantes implicações para o mercado habitacional, redefinindo os critérios de localização e as estratégias de atuação dos capitais imobiliários.

O grande número de inquilinos no mercado de imóveis pode ser interpretado pela elevação no valor dos aluguéis nos últimos tempos, incentivando-os a recorrerem à ajuda de familiares, à poupanças prévias *etc.*, a fim de adquirirem casa própria. Além disso, a propriedade garante acesso fácil à crédito bancário e comercial, prestígio, estabilidade residencial *etc.*... Isso de certa forma é confirmado pelos percentuais obtidos em relação aos recursos utilizados na compra do imóvel por esse segmento, onde 28.8% utilizaram a poupança; 26.2% venderam bens como carro, telefone *etc.*; 22.4% sacaram seus FGTS, e o restante pediram empréstimo à familiares, SFH *etc.*

A maior parte dos movimentos é de curta distância. É uma tendência constatada em outros estudos (Rossi, 1980; Sell, 1983 e Smolka, 1994), cuja hipótese inicial corresponde a uma tentativa de ajustamento da habitação (suas características em relação às necessidades familiares), e sua localização (áreas que correspondem aos desejos de captura de externalidades de vizinhança). Esse resultado também foi constatado por nós, onde do total dos fluxos analisados, 75.1% são intra zonas, sendo que 59,5% realizados na própria RA

7 Os 17,2% restantes se referem aos que ocupavam imóveis de familiares ou cedidos.

(região administrativa), e 47.6% no próprio bairro. A nossa hipótese é que essa tendência reafirma a delimitação ou segmentação das diferentes classes de renda, identificando-as com seus respectivos locais de moradia, e portanto, ratificando o padrão de segregação social/residencial existente na Cidade do Rio de Janeiro⁸.

Quando o movimento é mais longo, pode se tratar de uma reacomodação do mercado, melhor explicando, ricos/pobres saindo de áreas desvalorizadas/valorizadas, indo para áreas compatíveis com seu status sócio-econômico. E nesse aspecto, contrariando os modelos de migração dos geógrafos comportamentalistas, que reduzem as decisões de localização dos indivíduos/famílias à simples erros de avaliação da vizinhança/área, afetando sua percepção quanto às características sociais do ambiente, entra o importante papel da dinâmica imobiliária na estruturação do espaço, via investimentos capazes de deslocar a demanda, e influenciá-la em suas decisões.

Para entendermos melhor como ofertantes e demandantes se relacionam dentro da dinâmica de estruturação do espaço intra-urbano, analisaremos a matriz de fluxos de origem e destino dos migrantes, entre as zonas urbanas (Ver mapa em anexo).

Tabela 1

MATRIZ DE ORIGEM E DESTINO ENTRE ZONAS URBANAS
– NÚMERO ABSOLUTO*

ZONAS URBANAS	A	B	C	D	E	F	TOTAL
A – SUL	90	7	17	2	2	3	121
B – EXP. IMOB.	5	39	4	5	1	2	56
C – NORTE	6	12	78	3	2	0	101
D – SUBÚRBIO	3	4	16	107	4	8	142
E – CENTRO	2	1	3	1	27	0	34
F – OESTE	0	5	0	4	0	28	37
<i>TOTAL</i>	<i>106</i>	<i>68</i>	<i>118</i>	<i>122</i>	<i>36</i>	<i>41</i>	<i>491</i>

Fonte: Pesquisa Mobilidade Residencial na Cidade do Rio de Janeiro-IPPUR/UFRJ – 1995.

8 Os trabalhos de Smolka (1983, 1989, 1992), também obtiveram o mesmo resultado.

Através da ordenação de linha (endereço de origem do migrante) e coluna (endereço da nova residência), verificamos na diagonal principal a concentração dos fluxos intra-zona. As zonas que apresentam maior número de fluxos (origem e destino), são as zonas A – Sul, C – Norte e D – Subúrbio. As zonas que mais “expulsaram” moradores, foram as zonas A – Sul e D – Subúrbio; e as que mais “atraíram” moradores, foram as zonas B – Expansão Imobiliária e C – Norte, destacando-se a importância das RA’s 4, 5, 6, 8, 9, 13, 16 e 24. Apresentamos na tabela abaixo que esse resultado não poderia estar isolado do fato de que existe uma forte relação entre a dinâmica imobiliária, a estruturação intra-urbana e a mobilidade residencial das famílias.

Tabela 2

DISTRIBUIÇÃO PERCENTUAL
DOS FLUXOS INTRA-URBANOS EM 1995
– E DAS TRANSAÇÕES COM APARTAMENTOS
NA CIDADE EM 75/85/95 POR RA

RA	Total de fluxos		Distribuição percentual de transações		
	N. Absoluto	N. Relativ*	1975	1985	1995
4 – Botafogo	87	17,71	13,46	9,73	12,20
5 – Copacabana	49	9,97	17,52	10,13	11,33
6 – Lagoa	29	5,90	10,07	7,40	9,94
8 – Tijuca	85	17,31	6,54	5,17	6,05
9 – Vila Isabel	61	12,42	5,75	7,40	8,52
13 – Méier	63	12,83	7,32	8,92	9,40
16 – Jacarepaguá	50	10,18	9,54	7,19	5,36
24 – Barra da Tijuca	36	7,33	1,18	6,79	10,68
<i>Total</i>	<i>460</i>	<i>93,68</i>	<i>71,38</i>	<i>62,73</i>	<i>73,48</i>

Fonte: Pesquisa Mobilidade Residencial – ITBI/95 e Arquivo ITBI/IPPUR/UFRJ.

* Total de casos válidos N= 491 – 100.

AS RA's mais importantes correspondem a 93,68% do total de transações de compra e venda de imóveis para fins de residência, ou seja, foram adquiridos para moradia, capturados na pesquisa em 1995. E são essas mesmas RA's que possuem as maiores taxas de transações com apartamentos, em relação à cidade, por duas décadas!

As áreas que estão em processo de mudança de sua estrutura urbana, ou seja, estão sendo objeto de investimentos imobiliários, e que ainda não completaram o seu ciclo de vida, são áreas heterogêneas em termos de composição sócio-econômica e demográfica⁹. Alguns bairros, objeto de transformações em sua estrutura são mais “moveis”, ou seja, a troca de moradores é mais intensa, à exceção de Copacabana, que como já dissemos, apesar de estagnada, ainda mantém um percentual de transações com seu estoque, bastante elevada devido ao fato de ser o maior submercado de apartamentos da cidade, e pelas mudanças de uso que vêm ocorrendo, com a substituição de residências por micro-empresas, principalmente no setor de confecções.

Neste sentido, os motivos das mudanças de residência, poderão também estar relacionados às mudanças na estrutura intra-urbana da cidade, no sentido em que as alterações no uso do solo implicam em alterações físicas e sociais das áreas, na estrutura de preços imobiliários, e nos níveis de satisfação/insatisfação de seus moradores quanto à sua vizinhança.

A direção dos fluxos poderá, então, revelar alguns aspectos dos motivos das famílias para se mudarem. Assim, os comportamentos de diferentes tipos de família (renda e condição de ocupação do imóvel), receberão influência das alterações urbanas que ocorrem na cidade, onde o estoque residencial, outrora inacessível para determinado indivíduo/família, ao se tornar “obsoleto” para uns, permite o seu acesso à outros.

A Tabela 3 apresenta os motivos da troca de residência por classe de renda e condição de ocupação no imóvel anterior/atual.

9 Um exemplo que reforça a conclusão é o alto índice de idosos nas áreas consolidadas da cidade, como é o caso de Copacabana, onde a relação é de cinco idosos para cada jovem, em contrapartida com a grande predominância de jovens nas áreas de expansão da cidade como a RA 24-Barra da Tijuca, onde a relação é de um idoso para cada cinco jovens, conforme dados do Anuário Estatístico do Rio de Janeiro-93/94.

Tabela 3

DETERMINANTES DA TROCA DE RESIDÊNCIA
POR CLASSE DE RENDA
E CONDIÇÃO DE OCUPAÇÃO DO IMÓVEL ANTERIOR

Motivos	Classe de renda			Condição de ocupação			Total
	1-5	5-10	> 10	Próprio	Alugado	Outros*	
Aquisição de casa própria	83.3	72.9	53.8	9.6	70.8	29.6	100.0
Insatisfação c/o local	11.1	10.6	29.1	77.5	11.3	11.2	100.0
Insatisfação c/o imóvel	5.5	12.9	17.6	70.5	15.4	14.1	100.0
Melhoria salarial	2.8	3.5	7.1	41.2	44.1	14.7	100.0
Casamento	2.8	3.5	4.4	54.5	9.2	36.3	100.0
Separação	2.8	7.0	1.1	56.3	31.2	12.5	100.0
Nascimento de filhos	0.0	2.3	6.0	50.0	31.8	18.2	100.0
Recebimento de herança ou doação	5.5	2.3	2.7	—	—	—	—

Fonte: Pesquisa Mobilidade Residencial na Cidade do Rio de Janeiro-IPPUR/UFRJ-1995.

* Moravam c/familiares, ou em imóveis cedidos *etc.*

Observa-se que o principal motivo declarado é o da aquisição da casa própria, visto que 59,7% dos migrantes residiam em imóveis alugados, cedidos *etc.* No entanto, abaixo dele estão os motivos relacionados à insatisfação com o imóvel e local. Esse resultado é reforçado pela frequência com que determinados critérios locacionais são assinalados pelos migrantes, como revela a Tabela 4.

Assim, destacamos os termos propriedade; valor do imóvel; valorização; aluguel¹⁰; qualidade do bairro e IPTU mais barato, e agrupamos os relacionados às características do imóvel (tamanho, conforto, garagem), à acessibilidade (ao trabalho, serviços e comércio); às relações de vizinhança (filhos, sogra, amigos, parentes, vizinhos, associação de moradores, e já morou no bairro); aos atributos sociais (segurança e violência); aos atributos físicos (barulho, poluição, praia, verde, melhor vista da cidade); e finalmente ao ciclo de vida familiar (bebê, casamento, separação).

10 O termo aluguel não foi agrupado ao termo propriedade, por ser o último não apenas o desejo ou objetivo daqueles que eram inquilinos, mas também um dos critérios mais assinalados por aqueles que residiam em imóveis cedidos, ou de familiares.

Tabela 4

PERCENTUAL DE FREQUÊNCIA
DOS CRITÉRIOS DE LOCALIZAÇÃO AGRUPADOS
DE ACORDO COM AS VARIÁVEIS CONSIDERADAS
NAS TEORIAS DE LOCALIZAÇÃO RESIDENCIAL POR CLASSE DE RENDA
E CONDIÇÃO DE OCUPAÇÃO NO IMÓVEL ANTERIOR

Critérios	Total	Classe de renda			Condição de ocupação			
		1-5 sm	5-10 sm	> 10 sm	Próprio	Alugado	Outros*	Em branco
Características do imóvel	69.0	55.6	40.3	96.1	42.9	39.8	21.2	3.7
Relações de vizinhança	67.6	66.7	71.1	64.7	41.8	38.9	19.3	0.3
Propriedade	48.1	55.6	62.3	43.4	14.6	64.4	20.2	0.8
Atributos locacionais físicos	43.5	11.2	21.2	39.4	38.1	21.1	9.0	–
Acessibilidade ao trabalho	33.7	22.2	36.5	25.8	34.7	45.7	19.6	–
Qualidade do bairro	31.4	19.4	25.9	34.1	50.3	33.5	15.5	0.6
Valor do imóvel	26.9	50.0	28.2	24.2	43.4	42.0	12.4	1.8
Acessib. à serv. e comércio	26.5	16.8	23.5	22.4	51.5	39.0	9.5	–
Valorização	19.1	8.3	16.5	24.2	66.3	24.5	9.1	–
Atributos sociais da localiz.	16.2	13.9	18.8	22.0	60.2	37.3	13.2	1.2
Aluguel	15.8	2.8	27.1	15.4	3.7	86.4	8.6	1.2
Ciclo de vida familiar	9.5	5.6	9.4	7.1	47.0	20.4	32.6	–
Acessibilidade	6.6	8.3	11.8	18.7	41.2	44.1	11.8	2.9
IPTU mais barato	4.3	8.3	4.7	4.4	45.4	40.9	13.6	–

Fonte: Pesquisa Mobilidade Residencial – 1995-ITBI/IPPUR/UFRJ

Vimos na tabela dos determinantes/motivos, que os motivos mais destacados são a aquisição da casa própria, com “peso” maior para os que moravam em imóvel alugado, logo após vem os motivos ligados às insatisfações dos indivíduos/famílias com a residência e localização atuais/anteriores. O comportamento dos pobres tenderia a responder às suas necessidades mais imediatas, e seus critérios associam-se a fatores de ordem econômica, como o esforço em adquirir a casa própria para os que moravam em imóveis alugados. Para os que já são proprietários e estão trocando de imóvel, a elitização de certos bairros na cidade provocada por processos de renovação urbana e a reabilitação de áreas degradadas, que expulsam a população local, pode ser um forte determinante.

Observando a Tabela 4, verificamos que a propriedade é o critério mais importante para as três classes de renda. O maior percentual apresentado na faixa de 5 a 10 sm, deve-se ao fato de que estão nesta faixa de renda a maior parcela de novos proprietários. Para esse segmento, o acesso à imóvel próprio significa estabilidade, prestígio, acesso à crédito bancário. Deixar de pagar aluguel significa poder acessar outros bens da cesta de consumo, e conseqüentemente melhorar suas condições de vida. Porém, de forma agregada, o principal critério relacionado ao aspecto econômico para os mais pobres (proprietários e ex-inquilinos) depois da propriedade, é o valor do imóvel, e esse critério é limitador ou condicionador da direção dos fluxos, limitando assim o universo de opções do mercado habitacional.

Na hierarquia dos critérios, apontada pela frequência com que foram assinalados, as variáveis referentes às características do imóvel foram as mais destacadas. Esse fato deve-se ao grande percentual destacado nos motivos para a troca de residência do fator insatisfação com o imóvel anterior, principalmente pela classe 10 sm e de migrantes proprietários. Vale lembrar que o segmento com renda acima de 10 sm é o mais representado na pesquisa. Nem por isso, foi desprezível a importância dada à esse aspecto pelos segmentos de renda mais baixa, e pelos ex-inquilinos.

Os resultados dos critérios só reafirmam as conclusões colocadas anteriormente, onde relacionamos as estratégias de valorização do capital imobiliário, em especial as inovações/diferenciações do imóvel, com o deslocamento de famílias de maior renda – sua direção e seus determinantes, que se manifestam no sentido de capturarem externalidades de vizinhança, no caso, imóvel com melhores atributos.

No aspecto econômico, para os indivíduos/famílias de maior renda (> 10 sm) e para os proprietários que estão trocando de imóvel, a mudança possibilitou uma melhora nas características do imóvel e de sua localização em relação ao tipo de vizinhança, isto é, realizaram fluxos ascendentes. A tendência de localização é marcada pela busca de externalidades de vizinhança, no sentido de se apropriarem dos atributos naturais e/ou produzidos, de forma “utilitária”, usufruindo desses atributos, e de forma monetária, pela aquisição também de um ativo que se valoriza. Ou seja, para estes segmentos, as estratégias de inovação/diferenciação do imóvel, incidindo em sua valorização e na da área onde se localiza, determinará a decisão de mudança/localização.

Os ex-inquilinos e os mais pobres¹¹, que ao contrário dos proprietários, realizam a maior parte dos fluxos para o mesmo bairro, privilegiam o imóvel, ou seja, a aquisição da casa própria. Esse é o critério principal, a ponto de abrirem mão de uma melhor localização em suas decisões. No que se refere ao tipo de imóvel, as diferenças de renda definem a escolha. Enquanto para os mais pobres (até 10 sm), o tamanho e a qualidade do imóvel não são tão considerados, para os da faixa de renda acima de 10 sm esses atributos são relevantes.

No aspecto social, as relações de vizinhança foi um dos critérios mais destacados pelos migrantes, principalmente para os segmentos de renda mais baixa, que se utilizam da rede de solidariedade de vizinhos e parentes, como estratégia de sobrevivência, relacionada principalmente à reprodução cotidiana das famílias. Porém, esse critério também foi destacado pelas classes de renda superior a 10 sm, que também se utilizam dessa rede, corroborando para a confirmação da hipótese de que os indivíduos procuram se localizar próximos aos indivíduos de mesma classe de renda, social *etc.*, reafirmando uma segregação social/residencial.

3 A DINÂMICA IMOBILIÁRIA E A MOBILIDADE RESIDENCIAL NO SETOR INFORMAL – FAVELAS

Embora existam inúmeros trabalhos sobre favelas, que em grande parte se dedicam aos estudos das relações entre o perfil sócio-econômico dos favelados, o mercado de trabalho, a condição da mulher e o comportamento político (Valladares, 1982), a questão habitacional, especificamente no que diz respeito ao uso do solo e aos processos de construção do espaço (construção, tipologia, formas de financiamento *etc.*), é pouco abordada, deixando uma enorme lacuna na literatura sobre os processos de estruturação intra-urbana das cidades.

Sabe-se que a favela se constitui numa forma “ilegal” de ocupação do solo, mas pouco se sabe sobre as formas de acesso a este solo, e dos meios de produção da moradia no ambiente favelado. A partir de John Turner vários autores passaram a caracterizar a favela

11 A maior parte dos ex-inquilinos representada na pesquisa, estão na faixa de renda até 10 sm.

como solução para os problemas habitacionais da população de baixa renda, que se traduzem em economia do pagamento de aluguel, redução dos gastos com transporte para o trabalho, isenção de impostos, e a possibilidade de construir e/ou ampliar sua moradia de forma lenta e gradual (Valladares, 1982). Além disso, ela é uma etapa importante na trajetória residencial das famílias de baixa renda, fazendo parte, segundo Leeds, Leeds (1978), de uma estratégia de vida para essas famílias, pois a opção pela favela não reflete apenas uma opção pelo imóvel/residência em si, mas também situações ligadas às estratégias de sobrevivência familiar, tais como a proximidade ao local de trabalho, ao mercado de trabalho, à parentes e amigos *etc.*).

Lomnitz (1975), num estudo de uma favela no México, revelou que as redes de solidariedade existentes nas favelas são consideradas como o elemento da estrutura social mais significativo. Essas redes de solidariedade permitem explicar o processo de migração, os padrões de assentamentos, a mobilidade residencial *etc.* Uma das formas mais significativas do funcionamento dessas redes é a autoconstrução, onde o proprietário constrói sua moradia sozinho e/ou com a ajuda de amigos e familiares. A mão de obra remunerada é pouco utilizada, a não ser em trabalhos mais específicos, que exigem uma certa especialização.

Em geral, a casa autoconstruída é considerada como um bem necessário à reprodução da família, a sua mercantilização só é considerada em áreas urbanizadas ou com alguma melhoria em sua infra-estrutura (Beozzo de Lima, 1979). Blank (1979), observou na favela de Brás de Pina, que as melhorias no local empreendidas pela sua urbanização, incentivaram as famílias à melhorarem e conservarem suas casas, para quando fosse necessário, vendê-la a um bom preço. Esse aspecto é interpretado por Santos (1979), como parte da existência de uma grande complexidade ideológica e cultural nas populações pobres, onde para eles (os pobres), o esforço na construção pode ser considerado um tipo de acumulação, que transforma a casa num bem que pode ser trocado no mercado.

“Os pobres estão atentos aos jogos dos quais participam, e nem sempre representam o papel de contendor que sempre é derrotado. Sabem que as cidades são usadas como objeto de especulação e especulam com o que podem” (Santos, 1979. p. 38).

3.1 O papel da intervenção pública na valorização fundiário-imobiliária da favela

As favelas da Cidade do Rio de Janeiro vêm sendo alvo de intervenções do Poder Público desde 1941, com o objetivo de solucionar os problemas advindos com essa forma de moradia. Foram lançados desde então programas de higienização de favelas, com a construção de casas em alvenaria substituindo barracos insalubres; de urbanização com intervenções nas áreas de serviços básicos (água, luz e esgoto), que marcaram a presença/atuação da Prefeitura Municipal e da Fundação Leão XIII. A Igreja, através da Cruzada São Sebastião, entre 1955 e 1960 também teve papel importante na melhoria de algumas favelas.

Até 1960 as intenções eram urbanizar e empreender melhorias, fixando a população local. Porém, no governo Lacerda (1960-1965), foram lançados programas de remoção, com o objetivo de eliminar as favelas do cenário urbano carioca, transferindo a população para conjuntos habitacionais nas áreas periféricas. O fracasso desse tipo de intervenção, com o retorno da população para as favelas (ver Valladares, 1978), desencadeou uma nova estratégia de atuação do governo, criando-se em 1968 a CODESCO (Companhia de Desenvolvimento de Comunidades), cujos principais objetivos eram: urbanização de favelas para fixação dos moradores; utilização de mão de obra local nas obras (gerando empregos); implantação de infra-estrutura básica; financiamento de melhoria ou reconstrução das casas e; lotear e vender lotes individuais. Essa iniciativa foi derrubada pelo sucessor, Chagas Freitas, que entre 1971 e 1974 reiniciou a remoção das favelas.

Apesar das remoções elas continuaram a crescer e a surgirem novos assentamentos nas áreas vazias. Segundo a literatura, as causas para esse processo de crescimento e proliferação, estão relacionadas às estratégias de sobrevivência das classes de baixa renda, que vêm a favela não apenas como alternativa de moradia dentro de suas possibilidades econômicas, mas como solução para a redução dos gastos com transporte, localizando-se próximos ao local de trabalho.

Podemos dizer, então, que basicamente o Estado definiu duas políticas de intervenção nas favelas do Rio de Janeiro:

- 1) A remoção, que visava extinguir uma favela de uma determinada área, transferindo os moradores para con-

juntos habitacionais da COHAB (Companhia de Habitação) localizados nas periferias, e provocando descontentamento da população devido aos efeitos negativos de tais remoções como o afastamento do local de trabalho, e o rompimento dos laços sociais de solidariedade existentes nas favelas de origem, o que levou muitas famílias a retornarem às favelas do núcleo da cidade.

- 2) A urbanização das favelas, que ao contrário da primeira, tinha como objetivo a fixação da população na favela, através de melhorias na infra-estrutura e serviços básicos. Essa melhoria tem duas conseqüências: um processo de valorização dos imóveis, e a mudança no perfil sócio-econômico dos moradores.

Em pesquisa realizada na favela do Jacarezinho, Souto de Oliveira (1985) observou a evolução dos preços dos imóveis ao longo do tempo, em função das melhorias do padrão habitacional, além de destacar a diferenciação existente intra-favela devido à localização do imóvel em relação ao comércio, e principalmente à acessibilidade ao bairro contíguo.

Uma conseqüência do processo de valorização dos imóveis, é a concorrência entre a população pela posse dos barracos e casas, assim, as favelas vão deixando de ser opção de moradia para determinada faixa de renda:

“Paga-se, e o preço tende a ser cada vez maior, com o qual se bloqueia a entrada ou se força a saída dos trabalhadores de mais baixo poder aquisitivo, e se configura um processo velado de expulsão” (Souto de Oliveira, 1980, p. 169).

Hoje, “o Programa Favela-Bairro se constitui na retomada da problemática da favela, inserindo-se, deste modo, num processo caracterizado por descontinuidades no tempo” (Davidovick, 1997, p. 1473). À primeira vista, parece ser um programa como outros de urbanização, no entanto, há que se observar que além das inovações, como a realização de parcerias envolvendo a concepção do projeto e seu financiamento, se ampliaram os objetivos, estendendo-os não só às intervenções físicas, como sociais (leia-se resgate da cidadania), que resultariam numa total integração da favela ao bairro onde se localiza.

Por outro lado, não se pode negligenciar, como aponta Davidovick (1997), o papel dos interesses políticos atuais (aliado às novas tendências econômicas mundiais) neste processo, onde o Programa Favela-Bairro se integra a outros, tais como o Rio Cidade, Revalorização da área portuária *etc.* Neste novo cenário da economia urbana, a favelização aponta como uma questão relevante diante dos altos números. Existem hoje na Cidade do Rio de Janeiro aproximadamente 570 comunidades carentes, que somam 942.000 moradores, número este creditado ao aumento da pobreza entre os moradores da cidade, haja visto a diminuição do movimento migratório.

3.2 Aspectos da estruturação do espaço favelado na Cidade do Rio de Janeiro

A população favelada na Cidade do Rio de Janeiro cresceu 27,8% entre a década de 70 e 80, e 32,0% nesta década. A expansão e crescimento demográfico da favela vem sendo considerada como “problema urbano”, e sua evolução é explicada em parte pelas transformações sociais e econômicas que o país vem enfrentando nas últimas décadas, que resultaram em última instância, em deslocamentos da população para os grandes centros urbanos, em busca de trabalho. Se por um lado a sua expansão é atribuída ao fenômeno migratório, por outro, há que se considerar também os problemas habitacionais por que passam a população brasileira, principalmente a de baixa renda. A maior parte desses problemas estão relacionados às formas de produção da moradia, num contexto de crescente valorização do solo urbano, e às políticas habitacionais implantadas nos últimos tempos, declaradamente voltadas para os segmentos de maior renda¹². A valorização dos terrenos e imóveis no núcleo urbano impedem o acesso da população de baixa renda, dada as suas condições salariais, restando a favela como uma das alternativas para a solução do problema

12 O desempenho da política habitacional, notadamente aquela relativa ao SFH/BNH, mostrou-se ineficiente ou insuficiente na solução dos problemas habitacionais dos setores populares, pois apenas 33,3% dos recursos do BNH foram destinados a esses segmentos. O rebatimento acumulativo dessas políticas é o elevado déficit de moradias existentes hoje no país, na ordem de 5 milhões segundo estudo da Fundação João Pinheiro. Como consequência desse déficit habitacional, novas formas de morar surgem e ressurgem, tais como cortiços, os loteamentos irregulares periféricos, e o crescimento e adensamento das favelas (Azevedo, Queiroz Ribeiro, 1996).

habitacional, e também como estratégia de sobrevivência (proximidade ao local de trabalho) para esse segmento.

Nas últimas décadas, as favelas não só cresceram e se expandiram como também passaram por um processo de transformação interna, imposto pela autourbanização e melhoria de suas construções. Essa transformação gerou uma valorização do espaço, promovendo uma disputa pela aquisição de um imóvel dentro dessas comunidades “valorizadas”, caracterizando um mercado imobiliário concorrencial, tal qual o mercado formal de imóveis. A favela, então, deixa de ser solução para os problemas habitacionais das famílias de baixa renda, para se tornar assim como na cidade “legal” num lugar de mercado, que expulsa quem não mais pode arcar com o ônus de sua valorização interna, e atrai população de maior renda vindas de outras favelas, ou até mesmo da cidade formal, excluídas do mercado (Smolka, 1992).

O dinamismo do mercado imobiliário das favelas, sobretudo daquelas que são objeto do programa Favela-Bairro, pode ser evidenciado pelos preços dos imóveis e pela expectativa de valorização. Abaixo podemos verificar que os preços praticados em quatro dessas favelas apresentam uma forte similitude, indicando uma certa regularidade nesse submercado. Essa regularidade espacial dos preços reflete a existência de um mercado regulador da monetização do solo. Outro dado interessante da dinâmica de formação dos preços nas favelas é a introdução de expectativas de valorização dos imóveis.

Tabela 5

VARIAÇÕES DOS PREÇOS
NAS FAVELAS

Favela	Valor antes do Favela-Bairro*	Valor Futuro*
Mata Machado	R\$ 14.272	R\$ 23.571
Parque Royal	R\$ 12.280	R\$ 20.045
Fernão Cardim	R\$ 14.000	R\$ 16.500
Caminho do Job	R\$ 13.363	R\$ 16.642

Fonte: Pesquisa “Mercado imobiliário na Favela” - IPPUR/UFRJ.

* Preço médio de uma casa de alvenaria de dois quartos.

Em geral, nas áreas residenciais de baixa renda, a expectativa de urbanização se traduz em movimentos de ocupação e/ou fracionamento ilegal de glebas. Entretanto, nos casos onde a “fronteira de ocupação” do solo está consolidada, como é o caso de grande parte das favelas cariocas, a expectativa de urbanização se traduz na elevação dos preços fundiários e imobiliários. Em outras palavras, o mercado imobiliário transforma-se no principal vetor da mobilidade residencial dessas áreas e os preços refletem as projeções futuras das melhorias da oferta (atuais moradores) e da demanda (virtuais futuros moradores). Entretanto, a monetização do espaço das favelas, isto é a consolidação da favela em um submercado fundiário-imobiliário¹³ integra esse espaço em um leque de opções de localizações da cidade. Assim, uma família que oferece uma certa quantia monetária¹⁴ para dispor de um imóvel em uma certa localização da cidade esta diante de uma escolha residencial onde suas preferências e as características locacionais urbanas devem ser levadas em consideração.

A título de exemplo dessas opções locacionais nas escolhas residenciais, listamos abaixo algumas opções de “mercado” que uma família teria *vis-à-vis* os preços dos imóveis das quatro favelas objeto de nosso estudo. Para facilitar as comparações, utilizamos alguns critérios (preferências) utilizados correntemente na literatura sobre mobilidade residencial intra-urbana. Assim, os modelos clássicos ortodoxos (por exemplo, Alonso, 1964; Muth, 1967 e Fujita, 1989), insistem na existência de uma relação compensatória entre o consumo de espaço (casas maiores e mais distantes do centro) e a acessibilidade (casa menores e mais próximas do centro). Outra característica que encontramos de forma recorrente na literatura sobre favelas diz respeito ao título de propriedade fundiário como uma “reserva patrimonial” familiar. A precariedade da titulação fundiária seria, nesse sentido, um fator negativo do mercado de imóveis nas favelas. Assim, um imóvel com características e preços semelhantes no mercado formal, isto é com título de propriedade, deveria ser preferido àquele do mercado informal de favelas. Podemos ainda, em nossa simulação de uma escolha residencial, sugerir que as famílias na favela adquirem

13 O critério usual para definir um submercado é o de substitutibilidade do imóvel. para uma discussão, ver Rothemberg *et al.*, 1991.

14 Na terminologia da economia urbana neoclássica, diríamos que essa quantia é a “oferta de renda” (BID rent) familiar tendo em vista suas preferências e restrições orçamentárias.

seus imóveis a partir de uma decisão intertemporal onde a estratégia familiar é a do investimento na melhoria do imóvel ao longo do tempo. Nesse caso, as famílias preferem imóveis maiores¹⁵ e em piores condições de adequabilidade no intuito de melhorar essa residência ao longo do tempo. Na Tabela 6, vemos que o mercado imobiliário formal da Cidade do Rio de Janeiro oferece essas opções a preços “competitivos” aos preços da favela.

Tabela 6

PREÇOS DOS IMÓVEIS ALTERNATIVOS

Zona	Bairro	Características	Preços (R\$)*
Oeste	Bangu	Casa de 2 quartos	16.000,00
	Campo Grande		12.000,00
Subúrbio	Ricardo de Albuquerque		12.000,00
Sul	Botafogo	Apartamento conjugado	17.000,00
Norte	Rio Comprido	Casa de 3 quartos modesta	15.000,00
Favela	Fernão Cardim	Casa de 2 quartos	18.000,00

Fonte: Classificados do jornal “O Globo” e pesquisa “Mercado Imobiliário na Favela” – IPPUR/UFRJ.

* Julho de 1997.

Utilizando como referência os modelos da teoria da localização residencial tradicional, o resultado das escolhas das famílias seria o de preterir a “opção favela” e adquirir imóveis no mercado formal e em outras localizações. Porém, o resultado de nossos questionários nas favelas indicam que as famílias que atualmente estão comprando imóveis nas favelas, confrontadas com as opções acima, confirmam suas preferências de residirem na favela¹⁶. Esse resultado nos interroga sobre as preferências locacionais dessas famílias, e

15 No caso das favelas, um imóvel com laje significa a possibilidade de verticalização e, portanto, de crescimento da área do imóvel e/ou a possibilidade de comercialização futura.

16 O fato dessas famílias estarem adquirindo seus imóveis (aos preços médios da tabela) supõem que elas tenham tomado suas decisões levando em consideração as outras opções oferecidas pelo mercado. Porém, ao introduzirmos a pergunta aos adquirentes de imóveis na favela, levantamos a hipótese de um problema de assimetria informacional onde essas famílias não dispunham das informações de preços e características dos imóveis, aparentemente, substituíveis aos da favela. Assim, simulamos uma decisão locacional para esses adquirentes com as mesmas opções da Tabela 6.

portanto, os possíveis critérios de substitutibilidade que definem os submercados imobiliários urbanos e os fluxos de mobilidade residencial das famílias.

3.3 Por que e para onde se mudam os pobres

Para responder a pergunta sobre o indicador de substitutibilidade de um imóvel e sua localização e, em particular, procurar estabelecer algum nexos causal entre este critério e a relação entre os submercados imobiliários formais e informais, procuramos identificar os critérios que determinam as escolhas residenciais das famílias. Em parágrafos anteriores, apresentamos os resultados relativos as preferências das famílias nos submercados formais. Nesse item, vamos procurar identificar os principais critérios de localização das famílias que residem em favelas. Para tal, apresentamos abaixo o “mapa” das preferências das famílias residentes em quatro favelas do Rio de Janeiro.

Tabela 7

FREQÜÊNCIA DOS CRITÉRIOS DE LOCALIZAÇÃO POR FAVELA

Critérios	Favela			
	Parque Royal	Fernão Cardim	Mata Machado	Caminho do Job
Características do imóvel	12,4	7,5	1,6	5,0
Relações de vizinhança	22,7	21,3	36,0	17,5
Propriedade	55,7	24,5	20,3	50,0
Atributos locacionais físicos	1,1	1,1	0,0	5,0
Acessibilidade ao trabalho	21,7	10,6	17,2	7,5
Qualidade do bairro	1,0	0,0	0,0	0,0
Valor do imóvel	6,2	8,5	4,7	22,5
Acesso à serviços e comércio	29,8	20,2	7,9	20,0
Valorização	2,1	0,0	1,6	0,0
Atributos sociais da localização	5,2	7,4	17,2	7,5
Ciclo de vida familiar	6,2	8,5	25,0	10,0
Acessibilidade (transporte)	10,3	10,6	1,6	15,0
Favela-Bairro	1,1	0,0	0,0	0,0

Fonte: Pesquisa Mercado Imobiliário na Favela – IPPUR/UFRJ

Da mesma maneira que no mercado formal, o critério de localização com a maior indicação é aquele que desvela o desejo familiar de incorporar um patrimônio imobiliário aos seus bens. No caso do mercado formal, esse patrimônio imobiliário é legalizado e sua propriedade significa direitos, mas também obrigações fiscais. No caso do mercado informal, adquirir um imóvel permite às famílias, sobretudo, redefinir a composição dos seus gastos e garantir uma estratégia de estabilidade residencial relacionada a proximidade do trabalho (permanente ou esporádico) e a externalidades de vizinhança indispensáveis a sua reprodução. Assim, a partir das informações que dispomos, identificamos uma relativa similitude no motivo que conduz as famílias a adquirirem um imóvel no mercado formal e informal. Porém, as estratégias familiares que definem a decisão locacional são relativamente distintas.

Como enfatizamos anteriormente, o segundo motivo mais comum entre as famílias mais ricas do mercado formal esta relacionado às características do imóvel. Isto é, essas famílias são frequentemente motivadas por uma busca de imóveis de melhor qualidade e/ou melhor localizado na estrutura sócio-espacial do parque residencial. No caso das famílias residentes em favelas, são os fatores “relações de vizinhança” e “acessibilidade ao trabalho” que apresentam o segundo maior número de indicações no mapa de preferências. De fato, o motivo “relações de vizinhança” é um fator locacional importante na estratégia familiar dos moradores de favelada e define um critério de “insubstitutibilidade” em relação aos imóveis do mercado formal. Essas relações de vizinhança associadas ao fator moradia possibilitam estratégias de emprego e sobrevivência que superam em muito eventuais gastos adicionais com essa forma de moradia¹⁷.

Assim, a externalidade de vizinhança, apesar de ser um atributo locacional, transforma-se em um elo importante entre a decisão de localização residencial e as estratégias de sobrevivência das famílias de baixa renda. Esse nexos, em muitos casos, explica o valor excessivamente elevado dos preços dos imóveis nas favelas. Isto é, em

17 Em geral, as relações de vizinhança permitem uma redução dos gastos familiares. Em nossa pesquisa, encontramos um número expressivo de mães solteiras proprietárias de imóveis na favela. O emprego dessas chefes de família é viabilizado pela existência de relações de solidariedade entre vizinhos e parentes na favela em relação ao cuidado diário de seus filhos o que permite a sua ausência do lar durante a jornada e/ou semana de trabalho.

função da complementaridade da residência e dos atributos locais necessários ao exercício de uma atividade remunerada, a pressão da demanda eleva os preços fundiários e imobiliários. Um outro fator locacional importante que está associado a opção em residir em favelas é a “acessibilidade ao trabalho”. Porém, a noção de acessibilidade ao trabalho deve ser definida em um sentido mais amplo do que o trabalho remunerado regular. No caso das favelas, acreditamos que a acessibilidade ao trabalho incorpora a possibilidade de trabalhos eventuais. Assim, a proximidade dos serviços e do comércio é um atributo locacional em si mesmo, mas também deve ser visto como um local que em função dos efeitos de aglomeração potencializa a probabilidade da demanda de trabalhos eventuais. Nesse sentido, se somarmos o item “acessibilidade ao trabalho” e “acesso a serviços e comércio” da Tabela 7, verificamos que esse será o principal critério de localização residencial das famílias residindo em favelas.

Essa complementaridade entre os critérios da decisão de localização residencial e do mercado de trabalho revelada pelo mapa de preferências residências também aparece quando relacionamos as informações sobre o local de trabalho com aquelas relativas ao local de residência dos chefes de famílias das favelas. Nos mapas sobre a localização do trabalho em relação ao local de residência das quatro favelas, notamos uma forte similitude no percentual de chefes de família que trabalham no mesmo bairro de sua residência (ver mapas em anexo). Apesar das fortes diferenças da localização na hierarquia sócio-espacial da cidade dessas quatro favelas, praticamente um terço dos chefes de família trabalham no mesmo bairro da favela. Esse resultado sugere uma forte articulação entre o trabalho e local de residência onde a proximidade do local de trabalho viabiliza certas formas de emprego.

Outro critério de localização que podemos destacar refere-se a acessibilidade das favelas a malha de transportes urbanos. Os dados revelam que esse item seria o terceiro critério de localização na escala de valores na decisão familiar quando agregamos proximidade do trabalho e proximidade de serviços e comércio. De certa forma, esse resultado reafirma a importância da articulação entre trabalho e localização residencial para as famílias residentes em favela, pois, para aqueles que trabalham distante do local de moradia a acessibilidade a malha de transporte passa a ser um atributo importante em sua decisão de localização residencial. Assim, podemos concluir que a

articulação entre o local de moradia e o local (ou possibilidade) de trabalho no mercado imobiliário informal adquire uma importância que não identificamos no mercado de localização residencial formal.

Como vimos, os atributos locacionais no mercado formal permitem que a oferta imobiliária introduza de forma recorrente inovações espaciais no intuito de induzir a mobilidade residencial das famílias. No caso do mercado informal, a forte articulação entre o trabalho e a moradia condiciona a mobilidade residencial a fatores que podemos classificar como “exógenos” ao mercado imobiliário. A importância desses fatores exógenos poderia explicar a dinâmica de funcionamento desse mercado que se caracteriza por seu forte caráter concorrencial onde, ao contrário do mercado formal, a oferta é relativamente passiva e incapaz de promover movimentos de deslocamento domiciliar das famílias.

No mercado imobiliário formal, a oferta procura introduzir inovações de produto no intuito de diferenciar localizações e atrair uma mesma faixa de demanda solvável. Assim, a mobilidade residencial adquire uma característica de deslocamento de blocos de famílias com faixas de renda similares reproduzindo de forma sistemática uma mesma externalidade de vizinhança. O resultado sócio-espacial desse processo é uma forte segregação residencial urbana onde as localizações apresentam uma relativa homogeneidade de renda das famílias¹⁸. Porém, nas áreas de favela, apesar do forte conteúdo segregado dessas comunidade sem relação a estrutura urbana da cidade, verificamos uma maior dispersão das faixas de renda dos chefes de família *vis-à-vis* a dispersão dos rendimentos dos chefes de família dos bairros contíguos à favela. Em outras palavras, em geral, as favelas apresentam uma maior heterogeneidade em relação aos rendimentos familiares do que os bairros formais (Lago, 1997).

Podemos imaginar que o caráter concorrencial do mercado imobiliário das favelas, ou seja a incapacidade da oferta moldar a sua própria demanda, tenha alguma relação com essa característica das favelas serem mais heterogêneas que os bairros do seu entorno. Para ilustrar essa possibilidade, apresentamos na Tabela 8 uma síntese da trajetória residencial das famílias residentes em favela.

18 Nessa estratégia de atuação dos capitais imobiliários, os preços dos imóveis servem como uma verdadeira “barreira invisível” que estabelece as “muralhas” da segregação residencial. Para uma discussão dessas estratégias, ver Abramo, 1998.

Tabela 8

O/D	Mata Machado	Fernão Cardim	Parque Royal	Camilho do Job
Própria Favela	20,00	32,43	11,435	8,82
Mesmo Bairro	20,00	5,40	7,14	8,82
Outros Bairros	60,00	59,46	77,14	67,65
Outras Cidades	–	2,70	4,29	14,71
<i>Total</i>	<i>100,00</i>	<i>100,00</i>	<i>100,00</i>	<i>100,00</i>

Fonte: Pesquisa “Mercado Imobiliário na Favela” – IPPUR/UFRJ.

A trajetória residencial das famílias que residem em favelas revelam que os deslocamentos domiciliares são majoritariamente intra-urbanos¹⁹. Porém, esses deslocamentos não apresentam um padrão de deslocamentos de curta distância, isto é intra-favela e entre bairro e favela. Em sua grande maioria, a origem residencial das famílias está dispersa em vários bairros da cidade e isto poderia explicar a relativa heterogeneidade das favelas. Como sublinhamos acima, a dispersão espacial da origem domiciliar das famílias é uma diferença importante em relação a mobilidade residencial do mercado formal onde os deslocamentos domiciliares de curta distância são predominantes e revelam uma lógica de atuação da oferta imobiliária cujo objetivo é a reprodução espacial da segregação residencial.

Assim, podemos concluir afirmando que as primeiras indicações de nossa pesquisa sobre o mercado imobiliário nas favelas revelam que as características desse submercado, e sua diferença em relação a lógica de funcionamento do mercado formal, permitem explicar algumas diferenças nos padrões da mobilidade residencial intra-urbana. Essas diferenças podem ser identificadas nas estratégias familiares de localização nos submercados formais e informais e desvelam nexos entre o mercado residencial e de trabalho distintos em cada um desses submercados. Nesse sentido, acreditamos que os dados que apresentamos abrem novas interrogações sobre a articulação entre as formas de funcionamento dos mercados imobiliários (formal e informal), o mercado de trabalho urbano (formal e informal) e a

19 Tendo em vista a literatura sobre migrações, esperávamos um percentual superior de famílias tendo como origem de sua trajetória residencial outras cidades.

estrutura segregada da cidade²⁰. Enfim, uma abordagem na interface dos estudos imobiliários e demográficos que estabeleça um diálogo entre a dimensão comportamental das famílias (preferências e motivos de localização residencial) e a lógica de funcionamento dos submercados imobiliários.

20 Esse artigo é uma versão preliminar da pesquisa que estamos realizando em várias favelas do Rio de Janeiro e que procura identificar as lógicas de funcionamento dos submercados imobiliários e os padrões da mobilidade residencial induzidos por esses submercados.

ZONEAMENTO DA CIDADE SEGUNDO A COMPATIBILIZAÇÃO DA RENDA DO CHEFE DA FAMÍLIA E CONTIGUIDADE FÍSICA



5 REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ABRAMO, P. *A dinâmica imobiliária: elementos para o entendimento da espacialidade urbana*. Rio de Janeiro: IPPUR/UFRJ, 1988. (Dissertação de Mestrado).
- , *Marché et ordre urbain: du chaos à la théorie de la localisation résidentielle*. Ed. L'Harmattan, 1997.
- , *Dinâmica imobiliária e estruturação intra-urbana: o caso do Rio de Janeiro*. Rio de Janeiro: IPPUR/UFRJ, 1997. (Relatório de pesquisa).
- , *La ville kaléidoscopique: coordenação spatiale et convention urbaine*. Ed. L'Harmattan, 1998.
- ALONSO, W. *Location and land use*. Cambridge: Harvard University Press. [s.d.].
- ANUÁRIO estatístico da Cidade do Rio de Janeiro – 93/94. IPLANRIO.
- CONWAY & BROWN. Intraurban relocation and structure: low-income migrants in Latin America and the Caribbean. *Latin American Research Review*, v. 15, n. 3, 1980.
- DAVIDOVICK, F. Programa favela-bairro: tendências de reestruturação da metrópole - o caso do Rio de Janeiro. In: ENCONTRO DA ANPUR, 7, 1997, Recife. *Anais...* Recife: ANPUR, 1997. v. 2, p. 1473-1483.
- FARIA, T. C. *Mobilidade residencial na Cidade do Rio de Janeiro: tendências e estratégias de localização dos indivíduos no espaço urbano*. Rio de Janeiro: IPPUR/UFRJ, 1997. (Dissertação de Mestrado).
- LAGO, L. C. Desigualdade sócio-espacial e migração intra-urbana: a trajetória espacial das classes sociais na (trans)formação do espaço metropolitano do Rio de Janeiro. In: ENCONTRO NACIONAL DA ANPUR, 7, 1997, Recife. *Anais...* Recife: ANPUR, 1997.
- LOMNITZ, L. *Como sobreviven los marginados*. 2.ed. México: Siglo Veintiuno, 1975.

- RIBEIRO, L. C. Q., AZEVEDO, S. A produção da moradia nas grandes cidades: dinâmicas e impasses. In: *A crise da moradia nas grandes cidades*. Rio de Janeiro: UFRJ, 1996.
- ROSSI, P. *Why families moves?*. 2.ed. Sage Publications. Bevelly Hills, London, 1980.
- SMOLKA, M. O. Dinâmica populacional e estruturação intra-urbana: uma abordagem integrada da mobilidade através dos registros de transações imobiliárias. In: ENCONTRO DE ESTUDOS POPULACIONAIS, 9, 1994, Caxambu. *Anais...* Belo Horizonte: ABEP, 1994.
- SOUTO DE OLIVEIRA, J. Repensando a questão das favelas. *Revista Brasileira de Estudos Populacionais*, v. 2, n. 1, p. 9-29, 1985.
- TASCHNER, S. P. Habitação contemporânea e dinâmica populacional no Brasil: Notas Muito Preliminares. In: ENCONTRO NACIONAL DA ANPUR, 7, 1997, Recife. *Anais...* Recife: ANPUR, 1997. v. 1.
- VALLADARES, L. P. (Org.). *Habitação em questão*. Rio de Janeiro: Zahar, 1979.
- , *Passa-se uma casa*. Rio de Janeiro: Zahar, 1978.