



Mercado imobiliário carioca: algumas conclusões

N° 20020902
Setembro - 2002

Pedro Abramo - convênio IPP/Prefeitura da Cidade do Rio de Janeiro -
IPPUR/Universidade Federal do Rio de Janeiro



PREFEITURA DA CIDADE DO RIO DE JANEIRO
Secretaria Municipal de Urbanismo
Instituto Municipal de Urbanismo Pereira Passos

EXPEDIENTE

A **Coleção Estudos Cariocas** é uma publicação virtual de estudos e pesquisas sobre o Município do Rio de Janeiro, abrigada no portal de informações do Instituto Municipal de Urbanismo Pereira Passos da Secretaria Municipal de Urbanismo da Prefeitura do Rio de Janeiro (IPP) : www.armazemdedados.rio.rj.gov.br.

Seu objetivo é divulgar a produção de técnicos da Prefeitura sobre temas relacionados à cidade do Rio de Janeiro e à sua população. Está também aberta a colaboradores externos, desde que seus textos sejam aprovados pelo Conselho Editorial.

Periodicidade:

A publicação não tem uma periodicidade determinada, pois depende da produção de textos por parte dos técnicos do IPP, de outros órgãos e de colaboradores.

Submissão dos artigos:

Os artigos são submetidos ao Conselho Editorial, formado por profissionais do Município do Rio de Janeiro, que analisará a pertinência de sua publicação.

Conselho Editorial:

Ana Paula Mendes de Miranda, Fabrício Leal de Oliveira, Fernando Cavallieri e Paula Serrano.

Coordenação Técnica:

Cristina Siqueira e Renato Fialho Jr.

Apoio:

Iamar Coutinho

CARIOCA – Da, ou pertencente ou relativo à cidade do Rio de Janeiro; do tupi, “casa do branco”. (Novo Dicionário Eletrônico Aurélio, versão 5.0)

MERCADO IMOBILIÁRIO CARIOCA: ALGUMAS CONCLUSÕES

Pedro Abramo - convênio IPP/Prefeitura da Cidade do Rio de Janeiro - IPPUR/Universidade Federal do Rio de Janeiro

A pesquisa foi dividida em dois módulos: (a) mobilidade e motivações no mercado formal de imóveis residenciais; (b) o mercado imobiliário nas favelas do Rio.

(a) Pesquisa de mobilidade residencial:

Em dezembro de 2001, foram entrevistados todos os contribuintes que procuraram a Secretaria Municipal de Fazenda para formalizar a aquisição de um imóvel residencial (emissão da guia de ITBI). Foram 1.407 questionários que permitiram construir uma matriz de origem x destino (residência anterior x nova residência), além de levantar informações como renda e instrução do adquirente, motivações da mudança, características do imóvel, deslocamento casa-trabalho etc.

- A maior parte dos adquirentes de imóveis escolhem o próprio bairro ou RA em que já moram. Há portanto uma tendência a permanecer nas vizinhanças, ou a retornar para um local onde já se morou antes. Essa escolha para “mudar para perto” é motivada, segundo as entrevistas realizadas, por fatores como existência de um círculo de amigos e parentes, conhecimento do bairro, proximidade da escola e de outras instituições com que a família mantém relações estáveis.
- A “fidelidade” é maior na AP-3, que corresponde aos subúrbios da Central e Leopoldina e mais a Ilha do Governador, onde 80% dos adquirentes de imóveis vêm da própria AP. Essa percentagem varia segundo a região, mas é sempre superior a 70%. Deslocamentos para outras regiões são mais freqüentes entre a AP-2 (Zona Sul e região da Tijuca) e a AP-4 (Barra e Jacarepaguá), em ambos os sentidos. Por exemplo, 14,6% dos vendedores de imóveis da AP-2 adquirem novos imóveis na AP-4, enquanto o fluxo inverso é de 10,5%.
- A tendência a permanecer não só na mesma AP como também no mesmo bairro é particularmente forte na Ilha do Governador, Jacarepaguá e Tijuca, seguidos de perto pela Barra da Tijuca e Copacabana.

- Foi identificada também outra tendência: 13,9% dos moradores que vendem imóveis na AP-5 (Zona Oeste) escolhem mudar-se para a AP-3. Os números sugerem que se trata de uma progressão em termos de renda. Nesse caso, o fluxo inverso (da AP-3 para a AP-5) não é estatisticamente importante.
- Os bairros de Ipanema, Itanhangá, Copacabana e Barra da Tijuca foram aqueles que atraíram compradores com maior renda familiar. No pólo oposto estão Coelho Neto, Brás de Pina e Quintino. É interessante a característica dos bairros de Bangu e Campo Grande: eles atraem adquirentes de imóveis de todas as faixas de renda familiar, num padrão bem distribuído.
- Quase 80% dos que vendem um apartamento estão adquirindo outro apartamento, e apenas 15% optam por adquirir uma casa. Já os vendedores de casas dividem-se mais ou menos ao meio entre adquirir casas ou apartamentos.
- Pode-se perceber um padrão predominante na maioria dos bairros de troca de casas por apartamentos. Esse movimento é mais marcante nos bairros de Vista Alegre, Realengo e Olaria. No sentido oposto, um crescimento mais destacado do mercado para casas pode ser observado nos bairros da Urca, Inhaúma e Vila da Penha.
- Nas faixas de renda familiar mais alta é que está concentrada a aquisição de imóveis novos. Abaixo dos dez salários mínimos a situação se inverte, e os imóveis usados têm um peso maior. A exceção fica para as famílias de renda até dois salários mínimos, onde os imóveis novos voltam a predominar.
- Considerando os bairros, os imóveis novos têm um peso maior em Vargem Grande, Recreio e Barra. Não há qualquer transação com imóveis novos em bairros como Copacabana, Leblon, Centro, Bonsucesso e muitos outros. Na área da AP-2, os imóveis novos têm um peso maior (de 15 a 35%) nos bairros de Laranjeiras, Botafogo, Rio Comprido e Tijuca.

(b) Sondagem do mercado imobiliário das favelas

Foram selecionadas 15 favelas de diferentes tipos e localização, em toda a cidade, e nelas os pesquisadores aplicaram 744 questionários. Foram entrevistados os moradores que estavam vendendo seus imóveis e também aqueles que haviam acabado de comprar ou alugar um imóvel. Como no módulo anterior, o objetivo foi o de

compreender o funcionamento do mercado, a formação de preços, o perfil e as motivações dos agentes (compradores e vendedores).

- O valor médio de compra de um imóvel de dois quartos nas favelas pesquisadas foi R\$ 11,5 mil. Esse preço varia bastante entre as comunidades, desde R\$ 2,3 mil (Vila Vintém) até R\$ 40 mil (Tijuquinha).
- Os preços dos imóveis nas favelas não guardam proporção com os preços dos imóveis regularizados nos bairros próximos, sugerindo que há regras específicas para formação de preços em um e outro mercado.
- Os compradores de imóveis são, em sua maioria, mulheres. Isso ocorreu em 62,3% dos casos pesquisados, podendo chegar a 85,7% em comunidades como o Borel, por exemplo. Entre os vendedores e os locatários as mulheres também predominam, com taxas semelhantes. É curioso notar que nas favelas que tiveram investimentos do Favela-Bairro (e que são teoricamente mais valorizadas), o predomínio das mulheres no mercado é um pouco menor, girando em torno dos 58%.
- A renda familiar dos compradores concentra-se na faixa de um a três salários mínimos, e é maior nas comunidades que foram atendidas pelo Favela-Bairro. Já os vendedores têm uma renda familiar um pouco mais baixa, predominando a faixa de até dois salários mínimos. O perfil de instrução dos compradores é ligeiramente superior ao dos vendedores. O curioso é que os locatários, talvez por serem mais jovens, têm perfil de instrução superior a ambos.
- A idade predominante para se comprar imóveis na favela é de 21 a 40 anos, enquanto os locatários são um pouco mais jovens (predominam os que têm de 21 a 30 anos).
- De uma maneira geral, as operações de compra-venda predominam sobre as de aluguel, na razão de 2 para 1. Em algumas favelas pesquisadas (como Tijuquinha e Pavão-Pavãozinho), o quadro se inverte com a predominância do aluguel. Em outras (como o Parque Grotão e o Tuiuti), o mercado é francamente vendedor e não foi encontrado nenhum imóvel que tenha sido comprado nos últimos seis meses.
- Entre os compradores de imóveis, os assalariados predominam (65% x 35%) sobre os autônomos, e essa predominância é ainda maior (70% x 30%) nas

favelas onde houve Favela-Bairro. Entre os vendedores e os locatários, a predominância dos assalariados é um pouco menor, mas eles ainda predominam sobre os autônomos.

- Em 62,5% dos casos, a compra/venda é feita à vista, mas há algum mecanismo de financiamento em 17% das transações. Em algumas comunidades (Campinho, Jacaré, Pavão-Pavãozinho) não houve transações financiadas. A troca não tem peso relevante.
- Quanto à origem dos recursos utilizados na compra do imóvel, predominam a venda de outro imóvel (27%), empréstimos de parentes (25%) e poupança em dinheiro (18%). Nas favelas onde houve Favela-Bairro, cresce a importância (35%) do empréstimo de parentes, revelando que aqui há um esforço maior para aquisição do imóvel. A indenização trabalhista (incluindo Fundo de Garantia) responde por apenas 11,5% da poupança para casa própria nas favelas.
- Como ocorre na cidade formal, nas favelas a origem predominante dos compradores também é a própria comunidade: 57% moravam antes na mesma favela. É interessante notar que, nas favelas onde houve Favela-Bairro, esse percentual cai para 47,5%; sugerindo que o Favela-Bairro tem um poder de atração de moradores que moram em outra favela (11,2%), outro bairro (18,7%) ou mesmo outra cidade (15%).
- Dos compradores, 11% vieram de outras cidades; dos vendedores, 22% mudam-se para outras cidades.
- Ao vender seu imóvel, as mulheres têm maior probabilidade de ficar na mesma favela (29%) do que os homens (18%), sugerindo que para elas os laços de comunidade e vizinhança têm uma importância maior.