

XII ENCONTRO DA ASSOCIAÇÃO NACIONAL DE PÓS-GRADUAÇÃO E PESQUISA EM
PLANEJAMENTO URBANO E REGIONAL

21 a 25 de maio de 2007

Belém - Pará - Brasil

A IMPORTÂNCIA DA LOCALIZAÇÃO DO TRABALHO NA ESCOLHA RESIDENCIAL DOS
INDIVÍDUOS

Luciana Fernandes Lourenço (UFRJ)

Pedro Abramo (UFRJ)

Introdução

Existem várias formas de se analisar o caráter dinâmico da atividade imobiliária. Este estudo se propõe a elucidar as particularidades encontradas especificamente na atividade imobiliária residencial da Cidade do Rio de Janeiro, analisando os dados de fluxo coletados em campo através de entrevistas a adquirentes de imóveis na mercado imobiliário formal e no mercado imobiliário informal.

Uma dimensão importante do estudo do mercado imobiliário informal, assim como no mercado formal, é a possibilidade de articular estudos de localização residencial de famílias de baixa renda com o mercado de trabalho. Em trabalhos recentes, alguns autores (Thisse, 1998) enfatizam que as preferências de locais das famílias estariam intimamente vinculadas às características do mercado de trabalho. Nesse estudo, as teses do mercado de trabalho segmentado são utilizadas para explicar alguns resultados empíricos da estrutura residencial em cidades européias que contrariam os resultados tradicionais dos modelos neoclássicos de uso do solo. Em nossos resultados preliminares sobre o mercado imobiliário em favelas, verificamos uma relação significativa do fator proximidade do trabalho como elemento importante nas preferências locais. Porém, esses resultados são bastante inferiores a idéia corrente que os pobres se localizam em favelas fundamentalmente buscando a proximidade do emprego efetivo ou virtual. Uma série de outros fatores são listados como fatores importantes na decisão de localização residencial. Esse resultado, entretanto, não significa uma ausência de nexos analíticos entre o mercado imobiliário e o mercado de trabalho. Uma das hipóteses prováveis que explicaria os níveis elevados dos preços relativos dos imóveis na favela, e em particular, os preços do mercado de aluguéis, diz respeito à informalidade do mercado de trabalho e a demanda do mercado imobiliário nas favelas.

Com o objetivo de identificar em que medida o local de trabalho dos adquirentes de imóveis influencia na sua decisão de localização residencial e como isso contribui para as transformações na estrutura intra-urbana no Município do Rio de Janeiro, utilizamos de algumas técnicas de pesquisa. Para a investigação do local de trabalho dos adquirentes de imóveis no mercado imobiliário formal aplicamos um questionário com questões sócio-demográficas, valor do imóvel adquirido, deslocamento residência - trabalho e trajetória residencial (onde morou antes de comprar aquele imóvel). Esse questionário foi aplicado aos adquirentes de imóveis que compareceram ao balcão de pagamento do ITBI (Imposto de

Transmissão de Bens Imóveis) na Prefeitura da Cidade do Rio de Janeiro, em dezembro de 2002.

E se tratando de mercado imobiliário informal, fizemos também uma pesquisa de campo com aplicação de um questionário semelhante ao aplicado no mercado imobiliário formal. Este questionário foi aplicado aos adquirentes de imóveis nas comunidades selecionadas pela Pesquisa. Essa seleção das comunidades obedeceu a um critério adotado pelo Observatório onde foram elaboradas as pesquisas de campo. O critério de localização na malha urbana da cidade, composição sócio-econômica da população do entorno e topografia (comunidades em áreas planas e áreas de encosta.).

Com base nesses critérios, utilizamos para este trabalho as comunidades: Pavão-Pavãozinho (Copacabana), Joaquim de Queiroz (Complexo do Alemão), Vila Rica de Irajá (Irajá), Jacaré (Senador Camará) e Tijuquinha (Itanhangá).

Para analisar os dados colhidos em campo, utilizamos a metodologia de tratamento de dados: elaboração de um Banco de Dados, utilizando o software Microsoft Access, confecção de tabelas e tratamento estatístico com o software Microsoft Excel e confecção de Mapas Temáticos, utilizando o software ArcView GIS. Com essa ferramenta de geoprocessamento podemos visualizar as informações espacializadas em mapas.

Características da Área de Estudo

Figura 1: Localização da Área de Estudo



Fonte: Mapa do Estado do Rio de Janeiro, dividido em Municípios: ESPAÇO – Grupo de Sensoriamento Remoto, Laboratório de Geografia Marinha. UFRJ.
Mapa do Município do Rio de Janeiro, dividido em Bairros: OIPSOLO – Observatório Imobiliário e de Políticas do Solo. IPPUR / UFRJ.

O município do Rio de Janeiro possui uma área territorial¹ de 1.264,20 km², incluindo as ilhas e os espelhos d'água das lagoas. Sua divisão territorial é composta de 5 Áreas de Planejamento (AP), 32 Regiões Administrativas (RA) e 159 Bairros. A população total residente no município no ano de 2000 era de 5.857.904, segundo o Censo Demográfico 2000, do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística – IBGE, e tendo ocorrido uma variação da população de 37,77% entre 1970 e 2000.

O IBGE mostra que 1.092.873 pessoas moram nas comunidades na cidade do Rio de Janeiro, segundo o último censo realizado em 2000. Comparando com o censo de 1991, é possível observar que essa população cresceu a uma taxa quase três vezes superior a existente nos bairros formais da cidade.



Fontes:

Fotos: Site riophotos.com

Mapa: Município do Rio de Janeiro por áreas de Planejamento - AP: Observatório Imobiliário e de Políticas do Solo - OIPSOLO/ UFRJ.

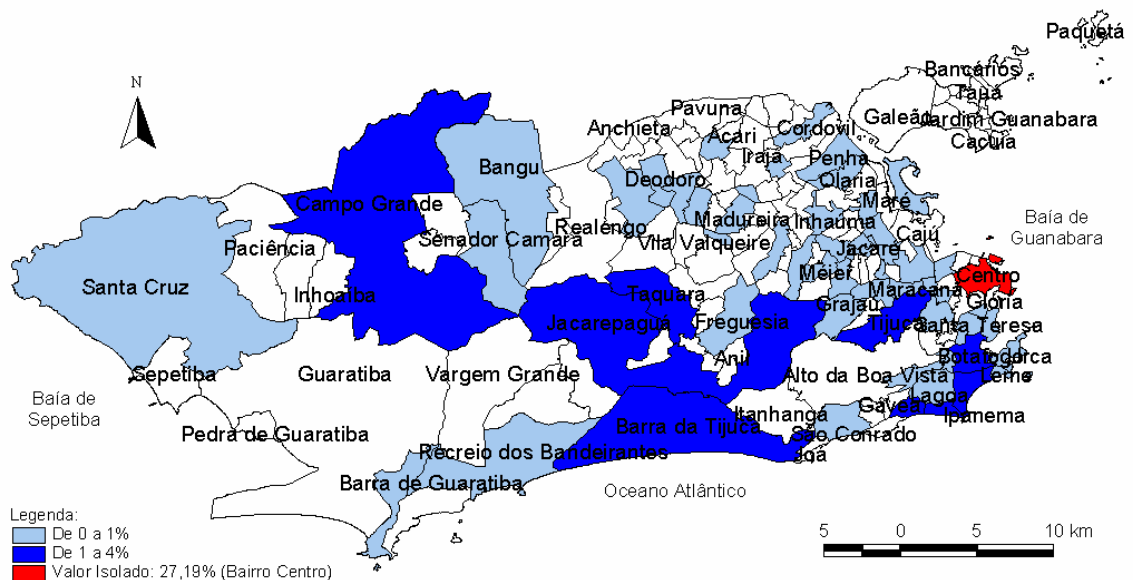
A figura 2 mostra as características de cada Área de Planejamento (AP). Existem as áreas da Zona Sul e Barra da Tijuca, que caracteriza a zona dos que possuem um poder aquisitivo maior na cidade, juntamente com a área de expansão (APs 2 e 4). A AP 1 mostra o Centro da Cidade, onde se concentra o centro de negócios, com edifícios comerciais. A AP 3 ilustra bairros com alta densidade demográfica, como a Tijuca, por exemplo. E, finalmente a AP 5 com a área da zona oeste, caracterizada mais pela existência de mais casas do que apartamentos e é considerada também área de expansão imobiliária da cidade.

O local de Trabalho dos Adquirentes de Imóveis – Mercado Imobiliário Formal

Como podemos observar no mapa temático 1, no mercado imobiliário formal, os adquirentes de imóveis trabalham, em sua maioria, no bairro do Centro da Cidade num total de 27%, mostrando esse bairro como sendo, sem dúvida, um polo extremo de concentração da classe trabalhadora. A outra parte da população se espalha no restante da cidade. Na área de azul mais escuro a porcentagem varia de 1% (exclusive) até 4% nas áreas da zona sul (AP 2), Barra da Tijuca e Jacarepaguá (AP4) e Campo Grande (AP5) na zona oeste da cidade.

Local de Trabalho dos Adquirentes de Imóveis - Mercado Formal

Visão Geral, por Bairro no Município do Rio de Janeiro



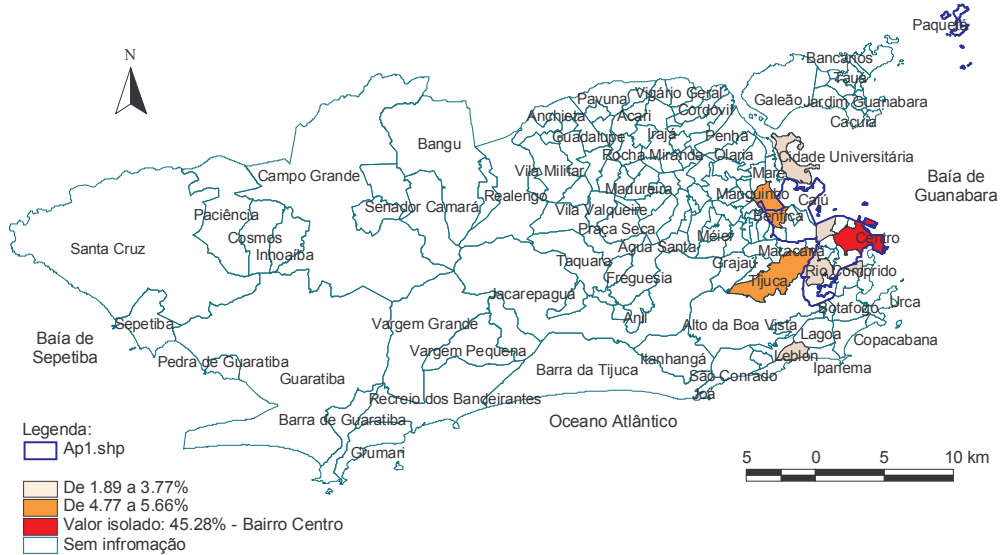
Fonte de dados: Observatório Imobiliário e de Políticas do Solo - OIPSOLO / IPPUR / UFRJ

Quando desmembramos o mapa temático por AP, descobrimos que a concentração de locais de trabalho permanece junto dos locais de residência dos adquirentes de imóveis. No mapa 2 vemos a AP 1, do Centro da Cidade, mostrando a maioria absoluta dos adquirentes de imóveis desta AP trabalhando no bairro do Centro e o restante nos bairros do entorno, muito próximo de suas residências.

Esse padrão vai acontecer em todos os mapas temáticos das APs restantes (AP 2, AP 3, AP 4 e AP 5). Vide mapas abaixo:

Local de Trabalho dos Adquirentes de Imóveis - Mercado Formal

Por Bairro, referente a AP 1 - Município do Rio de Janeiro



Mapa temático 2

Local de Trabalho dos Adquirentes de Imóveis - Mercado Formal

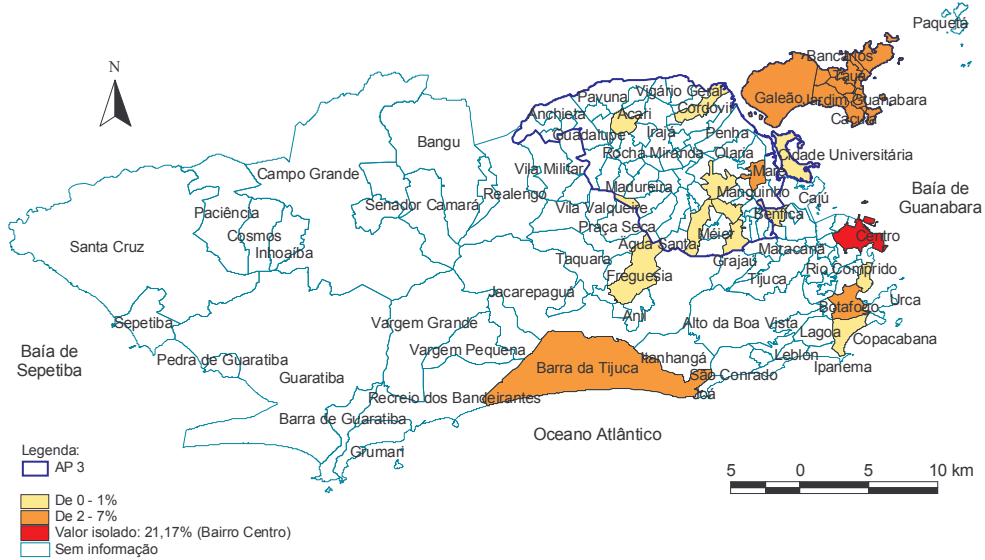
Por Bairro, referente a AP 2 - Município do Rio de Janeiro



Mapa temático 3

Local de Trabalho dos Adquirentes de Imóveis - Mercado Formal

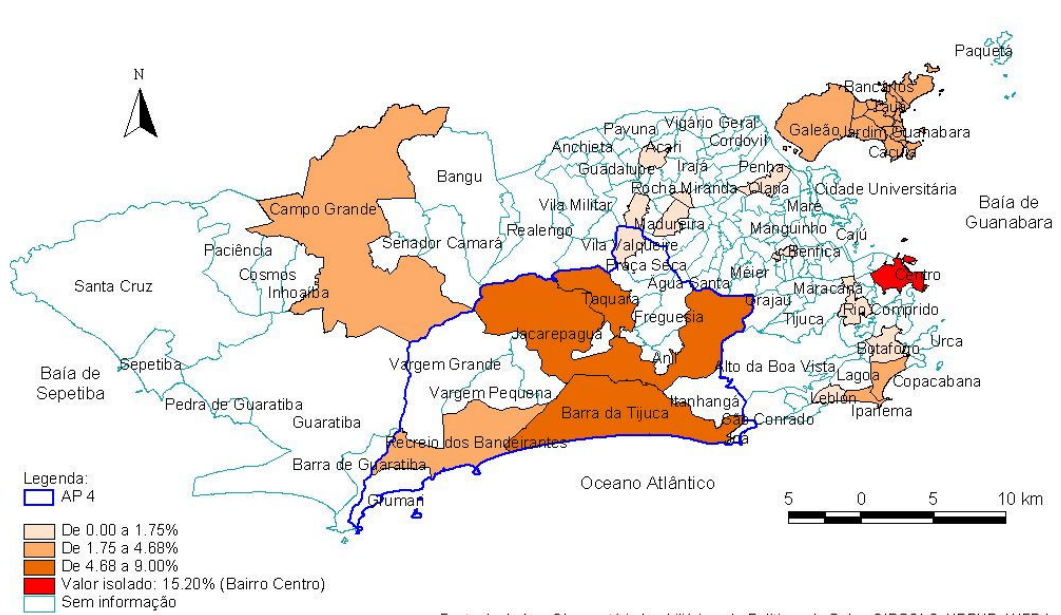
Por Bairro, referente a AP 3 - Município do Rio de Janeiro



Mapa temático 4

Local de Trabalho dos Adquirentes de Imóveis - Mercado Formal

Por Bairro, referente a AP 4 - Município do Rio de Janeiro



Mapa temático 5

O local de Trabalho dos Adquirentes de Imóveis – Mercado Imobiliário Informal

No mercado imobiliário informal, os adquirentes de imóveis se localizam próximos as suas residências, como mostram os mapas temáticos abaixo. Na comunidade Pavão-Pavãozinho, os bairros contíguos à favela recebem a grande maioria da população trabalhadora.

FAVELA

Questionário de Comprador

Local de Trabalho do Morador

PAVÃO-PAVÃOZINHO



Mapa temático 6

Na comunidade Joaquim de Queiroz que fica situada na AP 3, os adquirentes de imóveis trabalham nos bairros contíguos à favela e também nos bairros da RA da Ilha do Governador. O mesmo fenômeno acontece nas comunidades Tijuquinha e Jacaré.

Na comunidade Vila Rica de Irajá a maioria dos adquirentes trabalham no bairro de Irajá, contíguo a favela. Mas existe uma pequena porcentagem que trabalha na RA da Ilha do Governador, no Centro e em Botafogo.

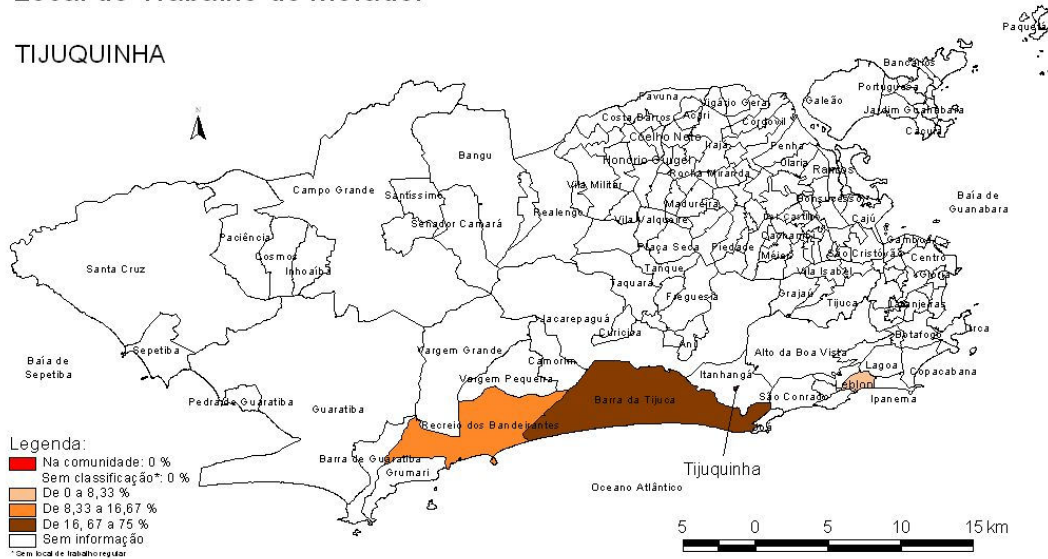
Os mapas temáticos a seguir mostram esse fenômeno.

FAVELA

Questionário de Comprador

Local de Trabalho do Morador

TIJUQUINHA



Fonte: Abramo, 2002 - Observatório Imobiliário e de Políticas do Solo - IPPUR/ UFRJ

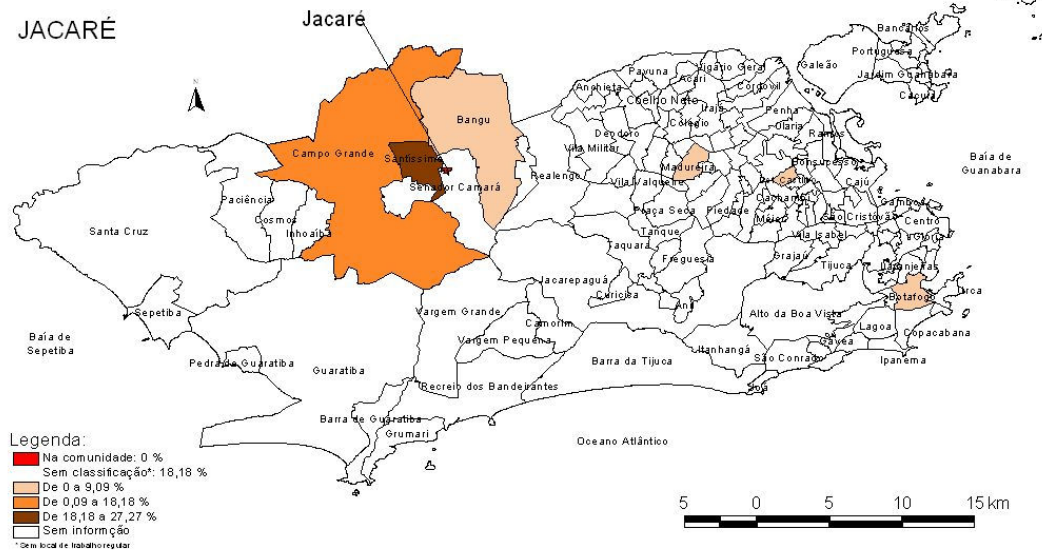
Mapa Temático 7

FAVELA

Questionário de Comprador

Local de Trabalho do Morador

JACARÉ



Fonte: Abramo, 2002 - Observatório Imobiliário e de Políticas do Solo - IPPUR/ UFRJ

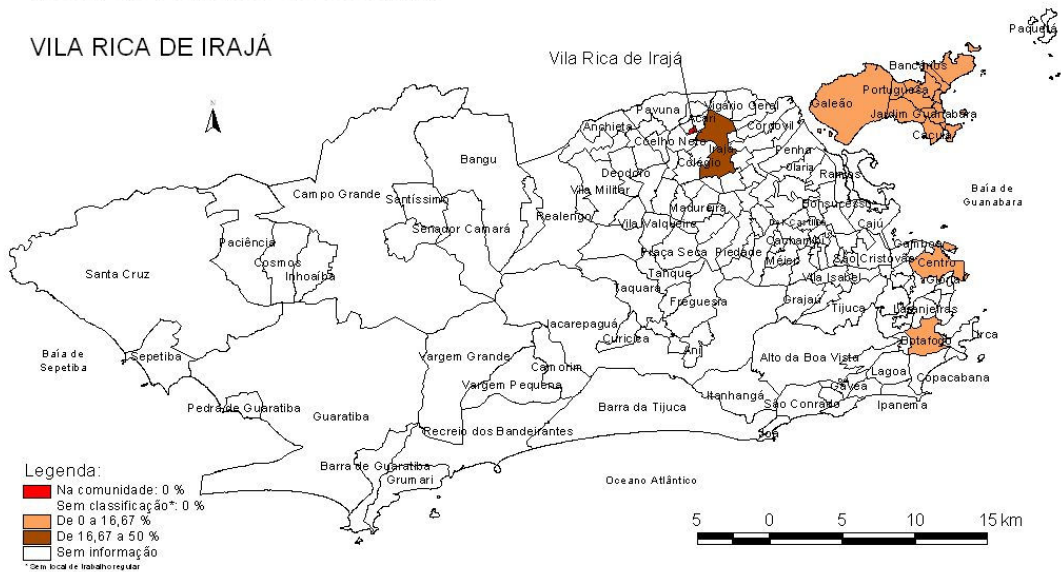
Mapa Temático 8

FAVELA

Questionário de Comprador

Local de Trabalho do Morador

VILA RICA DE IRAJÁ



Mapa temático 9

Motivo de Repulsão – Mercado imobiliário formal

Os motivos de repulsão são os motivos pelos quais os adquirentes de imóveis declaram estar saindo daquele imóvel e/ou daquele bairro onde mora. Esta questão no questionário aplicado aos adquirentes permite ao entrevistado elencar os motivos em ordem crescente de prioridade (primeiro motivo, segundo motivo, terceiro motivo).

A tabela abaixo mostra que, no mercado imobiliário formal, a distância do trabalho, ou seja, o fato da sua residência estar distante do local onde ele(a) trabalha, foi o principal motivo para sua saída daquele imóvel. Em segundo lugar aparece a violência do lugar e em terceiro lugar o transporte, ou seja, a falta dele ou a sua precariedade.

Quanto ao imóvel o tamanho do imóvel é o motivo mais escolhido, vindo em segundo lugar a falta de varanda. O adquirente procura mais espaço seja no tamanho do imóvel, seja na falta de varanda. A falta de elevador é o terceiro motivo mais escolhido.

Motivos de Repulsão

Quanto à localização				Quanto ao imóvel			
	1	2	3		1	2	3
distância trabalho	23.74	7.59	1.09	Tamanho do Imóvel	69.73	9.41	2.27
distância parentes	15.53	4.83	6.52	Preço Condomínio	9.20	17.65	9.09
Proximidade favelas	15.07	8.97	10.87	Falta Garagem	8.05	22.35	15.91
Violência	11.42	20.00	6.52	Falta Varanda	5.75	29.41	20.45
Barulho	9.59	16.55	14.13	IPTU	4.60	14.12	31.82
Conflito vizinhos	5.02	5.52	7.61	Falta Elevador	2.68	7.06	20.45
distância lazer	5.02	3.45	13.04	totais	100.00	100.00	100.00
distância comércio	4.57	6.21	10.87				
Transporte	3.20	10.34	15.22				
Status	3.20	8.97	3.26				
distância escola	1.83	6.90	6.52				
Problema Infra-estrutura	1.83	0.69	4.35				
totais	100.00	100.00	100.00				

Fonte: Abramo, 2002. OIPSOLO/ IPPUR/ UFRJ

Motivos de Atração – Mercado Imobiliário Formal

Os motivos de atração são os motivos perguntados ao adquirente sobre o que o trouxe para aquela localidade e/ou aquele imóvel. Na tabela 2, o primeiro motivo escolhido em relação a localização, com quase 50% das respostas, foi “Já morou no bairro”. Isso significa que a maioria dos adquirentes volta ao bairro que já morou ou simplesmente não sai dele. Segundo Abramo (2001) as escolhas de localização residencial comprometem outras situações e desejos embutidos, como por exemplo, as externalidades de vizinhança, que são os desejos dos indivíduos e famílias de estarem próximos aos seus semelhantes, indivíduos com

mesmo tipo e recursos. Por isso os adquirentes preferem o bairro onde já morou, pois possui amizades, já conhece o bairro, e etc.

O segundo motivo em relação ao bairro é a proximidade dos parentes e o seguido logo atrás pelo motivo “proximidade do trabalho”. A qualidade do bairro é o terceiro motivo mais escolhido pelos adquirentes.

Já em relação aos motivos de entrada no imóvel em relação ao próprio imóvel em questão, temos disparado na frente o item “conforto do imóvel” como sendo o mais assinalado. O segundo motivo do *ranking* mais assinalado foi o item “tamanho do imóvel”, com um índice de respostas bastante significativo, bem próximo da porcentagem do primeiro motivo. E o terceiro motivo do *ranking* mais assinalado foi o item “propriedade”. Esse item exprime a necessidade das pessoas em adquirir um imóvel próprio, ou seja, quando um indivíduo está adquirindo um imóvel, na maioria das vezes ele o está fazendo para sair da condição de aluguel, passando para um imóvel próprio.

Continuando a analisar os motivos de entrada no imóvel em relação ao imóvel, percebemos no *ranking* do primeiro motivo que o item “valor do imóvel” aparece como sendo o próximo motivo mais assinalado (no *ranking* do primeiro motivo), assinalando a importância da economia na escolha do imóvel; esta constatação se confirma quando percebemos que no *ranking* do segundo e do terceiro motivo, este é o motivo que também está em segundo lugar.

Motivos de Atração

	1	2	3
Já morou no bairro	49.26	3.42	2.16
Oportunidade Negócios	14.09	10.41	10.13
Proximidade Parentes	9.16	19.69	10.56
Proximidade Trabalho	7.33	18.26	3.88
Qualidade Bairro	5.84	10.84	16.38
Transporte	3.21	8.70	11.64
Valorização	2.41	7.99	9.91
Proximidade Lazer	2.41	3.14	3.88
Proximidade Comércio	1.37	5.71	9.91
Praia	1.37	2.71	7.11
Verde	1.15	2.00	2.80
Proximidade Escola	1.03	2.71	5.39
Status	0.92	2.85	3.02
Vizinhos	0.34	0.43	1.72
Melhor Vista	0.11	0.71	0.65
Associação Moradores	0.00	0.43	0.86
totais	100.00	100.00	100.00

Quanto a localização

	1	2	3
Conforto Imóvel	42.73	13.77	10.68
Valor Imóvel	26.62	16.19	14.06
Propriedade	11.30	8.77	16.15
Amigos	5.71	3.63	7.03
Segurança	3.77	3.48	12.24
Tamanho Imóvel	2.21	37.52	8.07
Preço Condomínio	1.82	7.56	5.99
IPTU mais barato	1.69	2.57	2.60
Elevador	1.43	0.00	1.04
Conforto Condomínio	1.30	2.27	7.03
Varanda	0.91	0.91	5.21
Garagem	0.52	3.33	9.90
totais	100.00	100.00	100.00

Quanto ao imóvel

Motivos de Repulsão – Mercado informal

No mercado imobiliário informal, a “proximidade dos parentes” é o primeiro e o segundo motivo de repulsão mais escolhido, ou seja, os adquirentes saem do imóvel porque seu parentes estão distantes. O terceiro motivo é o fato de seu imóvel estar distante de comércio/ serviços.

Os adquirentes no mercado informal também saem do imóvel por causa do seu tamanho. Este é o principal motivo de repulsão em relação ao imóvel, tanto primeiro, como segundo e terceiro motivos.

Motivos de Repulsão

Quanto a localização

motivos	1	2	3
proximidade parentes	35,74	26,80	8,60
fugir da violência	22,89	15,69	10,75
proximidade trabalho	15,66	7,84	8,60
você tem melhor condição social	10,84	13,73	21,51
casamento	5,22	1,31	3,23
proximidade do comércio/ serviço	4,02	8,50	23,66
já morou comunidade	2,01	5,88	7,53
favela-bairro	2,01	1,31	1,08
proximidade dos amigos	0,80	15,69	7,53
gosta do bairro	0,80	3,27	7,53
totais	100,0	100,0	100,0

Quanto ao imóvel

motivos	1	2	3
tamanho imóvel	38,24	29,63	31,65
valoriz. do imóvel	32,35	20,99	22,78
valor do imóvel	13,24	27,16	17,72
propriedade	10,29	9,88	11,39
redução dos gastos com taxas de serviço	5,88	12,35	16,46
sair do aluguel	0,00	0,00	0,00
totais	100,0	100,0	100,0

Motivos de Atração – Mercado informal

Como podemos ver na tabela 4, a proximidade do local de trabalho é o principal motivo de atração no mercado imobiliário informal, seguido do motivo proximidade dos parentes e do motivo “já morou no bairro”. Já nos motivos em relação ao imóvel destaca-se o motivo “propriedade” como sendo o principal motivo de atração. Esse motivo mostra a importância ainda de se sair da despesa de aluguel e se comprar uma casa, mesmo sendo no mercado imobiliário informal. A outra questão de atratividade no imóvel que o indivíduo está adquirindo é a redução de taxas de serviço/ impostos que a pessoa irá economizar indo para um imóvel na informalidade.

Motivos de Atração

Quanto a localização

Quanto ao imóvel

motivos	1	2	3
proximo do trabalho	43,0	8,11	19,6
proximo dos parentes	28,0	25,7	13,0
já morou comunidade	11,0	20,2	26,1
casamento	9,00	2,70	8,70
você tem melhor condição social	5,00	6,76	21,7
proximidade dos amigos	3,00	17,6	6,52
favela-bairro	1,00	12,2	0,00
fugir da violência	0,00	6,76	4,35
gosta do bairro	0,00	0,00	0,00
proximidade do comercio/ serviço	0,00	0,00	0,00
totais	100,0	100,0	100,0

motivos	1	2	3
propriedade	29,4	22,5	5,88
valoriz. do imóvel	26,5	20,0	2,94
valor do imóvel	17,6	15,0	23,5
redução dos gastos com taxas de serviço	14,7	25,0	61,8
tamanho do imóvel	11,8	17,5	5,88
sair do aluguel	0,00	0,00	0,00
totais	100,0	100,0	100,0

Fonte dos dados: Fonte: Abramo, 2002. OIPSOLO/ IPPUR/ UFRJ

Conclusões

Comparando as situações explanadas neste trabalho sobre o mercado imobiliário formal e informal, podemos concluir que o local de trabalho é um fator bastante importante no cotidiano dos adquirentes de imóveis, esteja ele comprando na cidade formal, ou na cidade informal (comunidades). Concluimos que o item acessibilidade é um item bastante importante na localização residencial dos indivíduos, como é defendido pelos neoclássicos.

Podemos ver também que as externalidades de vizinhança são muito importantes nos dois mercados, corroborando assim, mais uma vez a tese da convenção urbana de Abramo (op. cit) onde ele diz que os indivíduos preferem morar próximo de parentes. Algumas análises citam a solidariedade urbana como explicação para os indivíduos que estão se mudando escolherem lugares já conhecido por eles, e também lugares próximos aos seus parentes e amigos. Segundo Abramo (op. cit.), são as externalidades de vizinhança que pesam na hora da decisão familiar. É muito mais provável um indivíduo escolher morar num bairro onde ele já morou, sabendo onde ficam todos os equipamentos urbanos, as padarias, as farmácias, os bancos, etc., do que escolher ir para um bairro totalmente desconhecido por ele. Juntamente com esses fatores, o fator de que o bairro que o indivíduo já conhece possui também amigos e, possivelmente, parentes, conta muito. Juntos, estes fatores fazem com que fique mais fácil a vivência naquele lugar. Sem contar com os laços de solidariedade que unem as pessoas onde umas podem contar com as outras para suprir algumas necessidades e/ou emergências do cotidiano de cada um.

Referências Bibliográficas

ABRAMO, Pedro. e FARIA, Teresa Cristina. Mobilidade residencial na cidade do Rio de Janeiro: considerações sobre os setores formal e informal do mercado imobiliário, XI Encontro Nacional de Estudos Populacionais, 1998.

ABRAMO, Pedro. Mercado e ordem urbana: do caos à teoria da localização residencial. Bertrand Brasil, Rio de Janeiro, 2001.

_____ Quatro notas preliminares sobre a teoria econômica da favela: localização residencial e mercado imobiliário, IX Encontro Nacional da ANPUR, Rio de Janeiro, 2001.

_____ Mercado imobiliário nas favelas cariocas – relatório de pesquisa OIPSOLO-IPPUR-UFRJ, 2002. mimeo.

ABREU, Maurício. Da habitação ao hábitat: a questão da habitação popular no Rio de Janeiro e sua evolução. *Revista do Rio de Janeiro*, 1 (2), jan./abr. 1986.

BURGOS, Marcelo Baumann. Dos Parques Proletários ao Favela-Bairro – as políticas públicas nas favelas do Rio de Janeiro. In: Zaluar, Alba e ALVITO, Marcos (orgs.). *Um século de Favela*. Fundação Getúlio Vargas, Rio de Janeiro, 1998.

CORRÊA, Roberto Lobato. O espaço urbano. Série Princípios, nº 174, 4ª ed. Ática, São Paulo, 2002.

COSTA, Valéria Grace. A mobilidade residencial: um estudo de caso na favela Pau da Fome, município do Rio de Janeiro. Programa de Pós-graduação em Geografia da UFRJ (dissertação de mestrado), Rio de Janeiro, 1996.

PRETECEILLE, Edmond e VALLADARES; Licia. Favela, favelas: unidade ou diversidade da favela carioca. In: Ribeiro, Luiz César (org.) *O Futuro das Metrôpoles: desigualdades e governabilidade*. Rio de Janeiro, Revan/FASE, 1996.

SILVA, Maria Lais Pereira. Percursos, significados e permanência das favelas cariocas (1930-1964). Programa de Pós-graduação em Geografia da UFRJ (tese de doutorado), Rio de Janeiro, 2003.