

| 478 | ASSENTAMENTOS POPULARES INFORMAIS E SUA NOVA
FORMA DE ACESSO: CASOS DO MERCADO IMOBILIÁRIO
INFORMAL NA ÁREA ESPECIAL DE INTERESSE SOCIAL DE MÃE
LUIZA, NATAL/RN

Huda Andrade Silva de Lima

Resumo

Os assentamentos populares informais nos principais centros urbanos passaram por mudanças tanto no tipo de infraestrutura da moradia quanto ao acesso à casa favelada. Inicialmente, a ocupação ocorria de maneira individual e/ou coletiva de uma gleba ou lote; passando para uma rápida autoconstrução de edificações precárias. Em seguida, o acesso aos assentamentos se altera de forma substantiva, saindo da forma clássica para do mercado de compra e venda e locação de lotes, lajes e imóveis, vindo a definir o mercado imobiliário informal (MII) como a nova forma de acesso aos centros urbanos pelas famílias de baixa renda. À vista disso na cidade do Natal, capital do Rio Grande do Norte (RN), verificam-se especificidades na informalidade do solo urbano que se expressam principalmente através da diversidade, tanto do perfil social das populações ocupantes, quanto das formas de acesso às terras urbanas. Para tanto, o artigo apresenta estudos sobre a habitação social e seus efeitos sobre a reconfiguração espacial da capital, cujo escopo visa compreender como o MII opera a provisão habitacional para a população situada em assentamentos populares informais, por meio do mercado de comercialização (compra/venda) e locação de imóveis residências irregulares/ ilegais. O entendimento é a partir de um olhar sobre o MII de certas cidades da América Latina, para adentrar no estudo de caso. Sendo este, o bairro de Mãe Luiza, Área Especial de Interesse Social, situada entre áreas com população de elevado poder aquisitivo e inserida no eixo turístico de orla marítima de Natal/RN.

Palavras-chave: mercado imobiliário informal, área especial de interesse social, especificidades dos imóveis e da comercialização.

Um olhar sobre o mercado imobiliário informal de cidades da América Latina

No início do século XX, em praticamente todos os países latino-americanos, a produção das cidades modernas resultou do funcionamento das lógicas de Estado e de mercado, mas também da lógica da necessidade que impulsionou o processo de ocupação popular de terras urbanas, transformando-se esta última, a partir dos anos 1950, na principal forma de acesso dos pobres ao solo urbano. Para Abramo (2009, p.50), a lógica da necessidade destaca-se por mover um conjunto de ações individuais e coletivas capazes de promover a produção das “cidades populares” com o habitual ciclo ocupação/ autoconstrução/ autourbanização e consolidação dos assentamentos populares informais, formando cidades favelas.

Ao final da década de 1960, as favelas ou assentamentos semelhantes representavam cerca de um terço da população do Rio de Janeiro, 45% da Cidade do México,

35% de Caracas, 25% de Lima e de Santiago (Perlman, 1977, p. 39). Após 1970, ocorre o acelerado crescimento das favelas nos países pobres do hemisfério sul, devido às cidades terem ultrapassado o processo de urbanização. Nos anos 1980, a fragilidade dos sistemas de provisão habitacional público nos países latino-americanos e o crescimento da urbanização contribuíram para que fosse impulsionada a ocupação do solo urbano, sobretudo, naqueles que esse fenômeno não era tão presente, como Uruguai e Paraguai (Abramo, 2009, p. 27).

A grande maioria dos países latino-americanos na década de 1990 reduziram de forma significativa os recursos de seus programas habitacionais, contribuindo para o crescimento da população urbana em favela. Dentre os vinte países com maiores números de moradores em favelas, quatro localizam-se na América Latina, como é o caso: do Peru, com 68,10% da população urbana; do Brasil, com 36,60%; da Argentina, 33,10%; e do México, com 19,60% (Davis, 2006, p. 27).

No caso do Brasil, o déficit habitacional resulta tanto em termos quantitativos, pela falta de moradias para pessoas de baixa renda, quanto em termos qualitativos, com precárias condições de habitabilidade dos imóveis. Sobressaindo, a região da Amazônia, devido 80% do crescimento das cidades ter ocorrido em favelas que passaram por processos de urbanização (Davis, 2006, p. 27).

De acordo com Fernandes (2008, p. 21), no contexto dos países em desenvolvimento, entre 40% e 70% das pessoas, chegando a alguns casos a 80% vivem na ilegalidade das formas de acesso ao solo e da produção de moradia, em virtude do crescimento urbano acelerado no contexto do ajuste estrutural, da desvalorização da moeda e da redução do Estado. Conforme Mike Davis (2006, p. 27),

Um pesquisador da Organização Internacional do Trabalho (OIT) estimou que o mercado habitacional formal do Terceiro Mundo raramente oferece mais de 20% do estoque de residências e assim, por necessidade, as pessoas recorrem a barracos construídos por elas mesmas, a locações informais, a loteamentos clandestinos ou às calçadas. “O mercado imobiliário ilegal ou informal”, diz a ONU, “forneceu terrenos para a maioria dos acréscimos ao estoque de residências na maior parte das cidades do hemisfério sul nos últimos trinta ou quarenta anos”.

Assim, a única solução para os pobres que não tiveram recursos acumulados para entrar no mercado de comercialização formal e/ou nenhuma capacidade de endividamento familiar foi optar pela estratégia de ocupar áreas degradadas periféricas e/ou adquirir lotes/imóveis em áreas centrais por meio do mercado imobiliário informal (MII), variável esta inserida na nova produção da cidade popular a partir da integração entre a lógica do mercado e a lógica da necessidade.

Logo, a ausência de novas áreas para ocupar/ autoconstruir, principalmente dos assentamentos consolidados, define o mercado imobiliário informal – a compra e venda e a locação de imóveis precários – como sendo a nova estratégia de acesso das famílias de baixa renda aos centros urbanos. Para Pasternak (2008, p. 113), esse termo mercado informal é aplicado para “caracterizar o universo de produção e distribuição da casa autoconstruída, em oposição ao ‘mercado formal’, responsável pela produção e comercialização dos imóveis edificadas pela indústria da construção civil”, vindo a refletir “uma separação artificial entre o moderno e o atrasado, a ordem e o caos”.

Em síntese, podemos dizer que o mercado imobiliário informal acaba por “substituir” o Estado na sua função de prover moradia para a população de baixa renda, ocultando a falta de políticas para o setor. Pois o mercado imobiliário informal faz a proeza de atender a uma demanda carente por moradias, não a atendendo (Baltrusis, 2000, apud Baltrusis, 2003, p. 227).

Desse modo, em alguns países, a principal forma de acesso aos assentamentos populares informais ocorreu através do mercado de compra e venda, enquanto em outros pelo mercado de locação. Estudos recentes desenvolvidos por Abramo (2009), Lacerda (2010) e Baltrusis (2005) indicam que o MII é um dos principais meios de acesso à terra e a moradia nas áreas informais das principais cidades da América Latina, uma vez que em assentamentos informais consolidados, onde a oferta de terras é escassa ou já inexistente, as alternativas de compra e aluguel vêm se sobrepondo às possibilidades de ocupação ou invasão de um terreno, sobretudo naqueles localizados em áreas centrais das cidades.

Resultados apresentados pela Rede Infosolo/ Infomercado¹ sobre transações imobiliárias constataram que o mercado imobiliário informal é ativo, sendo que, em alguns países, a principal forma de acesso aos assentamentos populares informais ocorre através do mercado de compra e venda, enquanto em outros pelo mercado de locação. Na Argentina 61,93% das transações são de aluguel, sendo 38,07% de compra e venda. Da mesma maneira, na Colômbia e Venezuela, o mercado de locação (80,24% e 67,61%) é predominante em relação ao mercado de compra e venda (19,76% e 32,39%), permitindo levantar a hipótese de uma tendência de crescimento da locação informal nos territórios populares das áreas metropolitanas de Buenos Aires e Caracas (Abramo, 2007, p. 12).

Entretanto, em termos de participação do mercado de locação temos o Brasil (29,7% aluguel e 70,27% compra e venda) e o México (27,72% aluguel e 72,28% compra e venda), que apesar de significativo, estão abaixo dos demais países. Mas, em algumas cidades brasileiras, o mercado de aluguel destaca-se, como é caso de Recife (57,92%), São Paulo (40,05%), Florianópolis (42,20%) e Brasília (39,19%). (Ibid, 2009, p. 35).

A partir desses dados, Abramo (2007, p. 12-13) elabora a hipótese de que no mercado de locação a população pobre e recém-chegada nas cidades latino-americanas não acumularam recursos suficientes para comprar lote ou imóvel informal, restando à estratégia de ocupar (invadir) terra urbana ou locar imóvel em assentamentos populares informais. Segundo o autor (2009, p. 36), a partir dos anos 1990, o mercado de locação informal cresceu de forma significativa, a ponto de constituir uma das formas de acesso ao universo habitacional informal.

Essa mudança na forma de acesso à terra urbana por meio da informalidade fundiária e/ou urbanística é constatada, também, no âmbito da cidade do Natal, capital do Rio Grande do Norte. Sendo assim, verificadas especificidades na informalidade do solo urbano que se expressam, sobretudo, através da diversidade, tanto das formas de acesso às terras urbanas quanto ao perfil social das populações ocupantes, principalmente, aquelas de natureza pública (Município, Estado e União) para fins de moradia, com destaque para as ocupações situadas em eixos turísticos da orla marítima.

Segundo Moraes (et al, 2008, p. 17), nos dias atuais a especulação do solo urbano na cidade do Natal tem pressionado moradores de assentamentos populares informais (API), principalmente, aqueles inseridos em áreas da expansão imobiliária e do turismo

¹ A Rede Infosolo /Infomercado constitui uma rede de pesquisadores em âmbito nacional (Infosolo) e internacional (Infomercado) que identifica, sistematiza e analisa os mercados de solo informais nas principais metrópoles latino-americanas (Abramo, 2009, p. 08-09).

imobiliário, como é o caso do bairro de Mãe Luiza (Figura 01), Área Especial de Interesse Social (AEIS), situada entre populações de elevado poder aquisitivo e inserido no eixo turístico de orla marítima (Via Costeira). À vista disso, a pesquisa tem como objetivo compreender como o mercado imobiliário informal opera a provisão habitacional para a população situada em assentamentos populares informais, por meio do mercado de compra e venda e locação de imóveis residências irregulares/ ilegais, a partir da caracterização do MII, através da AEIS de Mãe Luiza.

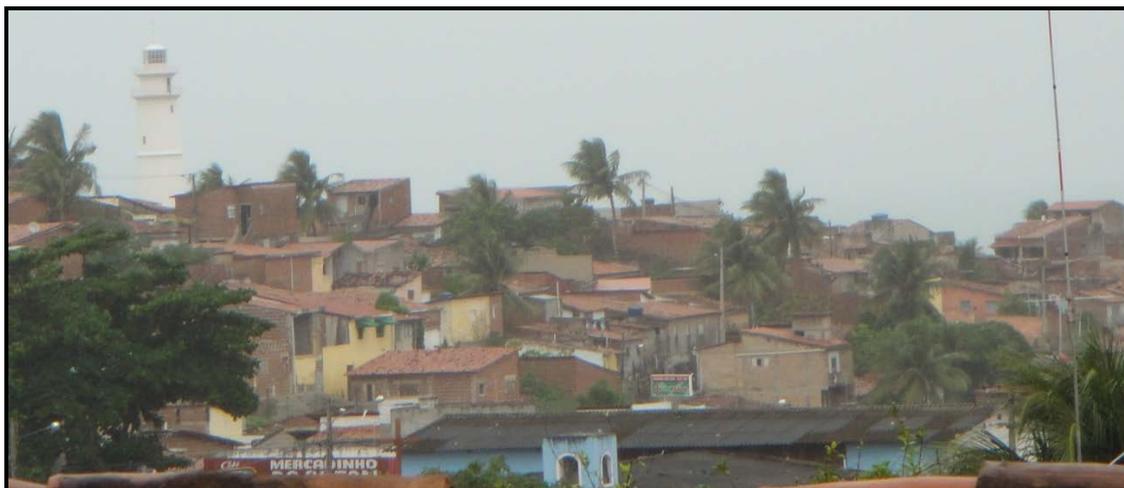


Figura 01: Vista parcial de Mãe Luiza (2010).

Fonte: Acervo próprio, 2010.

Desse modo, primeiramente, o artigo explicita a metodologia utilizada na pesquisa de campo. Em seguida, caracteriza o mercado de compra e venda e locação de imóveis no bairro, com foco nas descrições de elementos determinantes do preço de imóveis por meio da informalidade. Já que, a caracterização do mercado imobiliário informal em Mãe Luiza contribuirá para compreensão de como as transações informais opera a provisão habitacional em AEIS, uma vez que seu entendimento é útil para elaboração de novas políticas públicas e implantação de programas habitacionais e de regularização fundiária para a população de baixa renda.

Portanto, esse estudo constitui-se numa importante ferramenta para o entendimento das formas de acesso à moradia em assentamentos precários, podendo ainda contribuir sobremaneira para o entendimento do processo atual de produção e reprodução das áreas de informalidade e de pobreza dos centros urbanos.

A pesquisa

A dinâmica do mercado imobiliário em áreas pobres – compra/ venda e locação de imóveis residenciais - responsabiliza-se pelo adensamento e ampliação das principais favelas e loteamentos irregulares (Revista Habitare, jun./jul. 2009)². Apesar da importância real e simbólica dessas áreas, Abramo (2009, p. 07) afirma que estudos sobre a produção e regulação territorial de API restringem-se a estudos monográficos e qualitativos.

Todavia, no início dos anos 1990, foram consolidados projetos de monitoramento do mercado imobiliário informal no Rio de Janeiro, através da linha de pesquisa sobre favelas no Brasil, coordenada por Lícia Valladares e Lídia Medeiros. Posteriormente, no ano de 2004, ocorreu à formação do Grupo Habitare composto por uma rede de pesquisadores nacionais (Rede Infosolo³) para levantar, sistematizar e analisar os mercados de solo informais nas principais metrópoles brasileiras (Ibid, 2009, p. 08-09).

Então, para a construção dos procedimentos metodológicos, primeiramente, revisamos as pesquisas realizadas em âmbito nacional pela Rede Infosolo e o estudo qualitativo desenvolvido por Nelson Baltrusis (2005) sobre o mercado imobiliário informal. Assim, definimos como procedimento de campo a pesquisa quantitativa que consistiu em aplicar um tipo de questionário para três tipos de situação: a) compra; b) venda; e, c) aluguel. Com o intuito de entrevistar: a) os proprietários de imóveis residenciais comprados no último ano, considerando o dia da aplicação de cada questionário; b) os proprietários de imóveis residenciais que possuíam placas de vende-se; e, c) os inquilinos dos imóveis residenciais alugados. De acordo com Abramo (2007, p. 09), denominamos “venda” como a oferta de imóveis no submercado de comercialização e “compra” as transações efetivamente realizadas. No caso dos aluguéis informais não quantificamos a oferta. Portanto, os dados são dos imóveis, cujos responsáveis estavam presentes no momento da pesquisa.

Assim, elaboramos questionários para inquilinos, vendedores e compradores a partir do cedido pela Rede Infosolo de Pernambuco e das inquirições de Baltrusis (2005), referentes ao mercado imobiliário informal. As questões foram agrupadas da seguinte maneira: i) características do imóvel, isto é, tipo da edificação e número de quarto; e, ii) funcionamento do mercado imobiliário informal, com foco na formação dos preços a serem comercializados.

Para viabilizar a operacionalização da pesquisa de campo, subdividimos o bairro a partir dos quatro assentamentos precários definidos pela Política Habitacional de Interesse

² Fonte: www.habitare.org.br/ConteudoGet.aspx?CD_CONTEUDO=526. Acesso disponível, 20 de junho de 2011.

³ Fonte: www.habitare.org.br/DetalheProjeto.aspx#rel. Acesso disponível: 17 de setembro 2011.

Social para o Município de Natal (Natal, 2004): i) Aparecida ou Guanabara; ii) Alto da Colina; iii) Barro Duro; e, iv) Sopo. Além dessas localidades, acrescentamos a área da Caixa d' Água e a João XXIII (Figura 02). Determinamos estes limites a partir da sistematização dos relatórios elaborados pela administração municipal, referentes às atividades de monitoramento e planejamento do bairro.

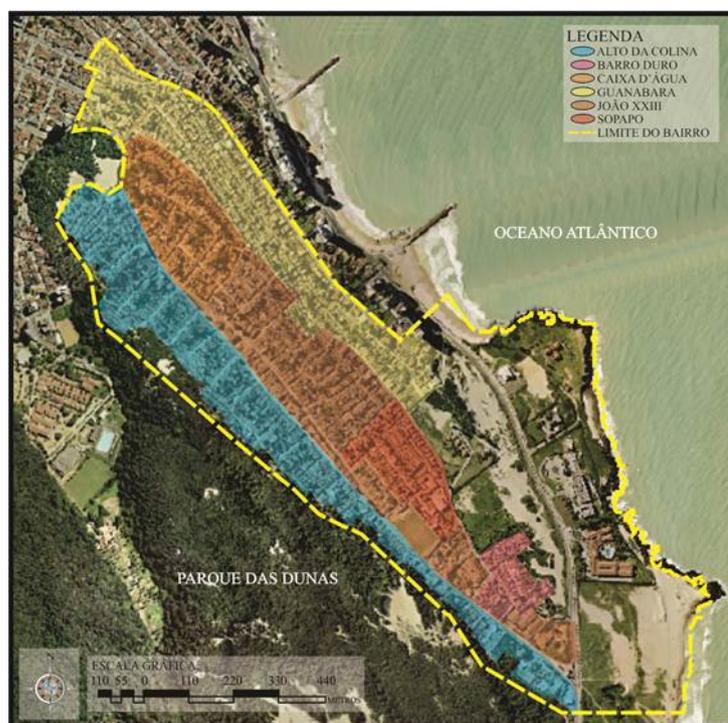


Figura 02: Identificação das localidades do bairro de Mãe Luiza. Fonte: Acervo próprio, imagem (IDEMA, 2006) e limite das localidades (NATAL, 2004, SEMURB, 2008, LIMA, 2009).

Logo, a pesquisa de campo ocorreu entre os meses de junho e dezembro de 2010, tendo como resultado a aplicação de 248 questionários, dos quais 07 corresponderam aos casos de compra de imóveis no último ano, 15 aos casos de venda no momento da pesquisa e 226 aos casos de aluguel (Figura 03). Como é impossível quantificar os aluguéis informais na área, devido à rotatividade, às informações se referem aos locatários e/ou responsáveis pelo imóvel no momento da pesquisa de campo.

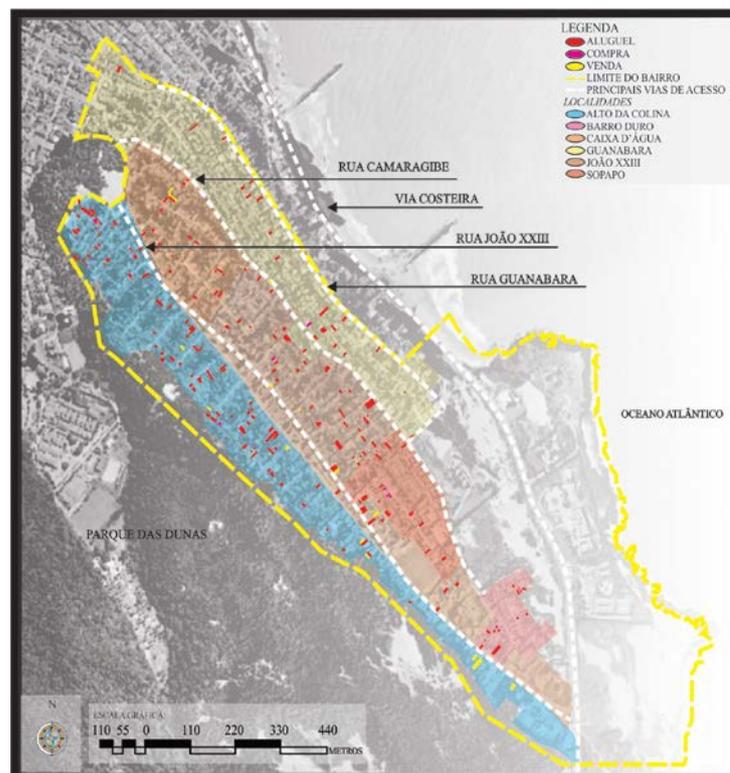


Figura 03: Localização dos imóveis da pesquisa de campo.

Fonte: Acervo próprio, imagem (IDEMA, 2006).

Portanto, aplicamos questionários em aproximadamente 6,09% do total de imóveis existentes no bairro (4.070 domicílios⁴), significando que no período definido no mínimo 6% dos imóveis havia sido objeto de alguma transação imobiliária – compra ou aluguel – ou pretendiam ser – no caso dos imóveis que estavam à venda. No caso de Mãe Luiza comprova-se a expressividade do mercado de aluguel no bairro, representando 91% do total das edificações levantadas, em contrapartida do mercado de compra e venda (9%), dentre os quais 6% estavam à venda e 3% foram adquiridos no período da pesquisa. Devido ao número reduzido de compra e venda, a análise desse mercado ocorreu apenas de maneira qualitativa, ao contrário do aluguel, que apresenta um número significativo de imóveis, possibilitando quantificar as informações.

Especificidades do MII de locação em Mãe Luiza

Tomando como base as variáveis sobre o mercado imobiliário informal da Região Metropolitana do Recife desenvolvida por Lacerda & Melo (2009, p.113 a 139), analisamos as peculiaridades dos produtos comprados, vendidos e alugados a partir dos seguintes

⁴ Fonte: IBGE, 2010.

elementos tipo de domicílio e funcionamento do mercado imobiliário informal, com foco na formação dos preços a serem comercializados.

Tipo de domicílio

De modo geral, averiguamos que o funcionamento do mercado imobiliário informal na AEIS de Mãe Luiza apresenta semelhanças ao mercado imobiliário formal em relação à oferta imobiliária habitacional por configurar um mercado secundário, isto é, um mercado de imóveis do estoque existente, a partir de “imóveis usados” (casa) ou de fracionamentos do imóvel original (cômodo/ vila), uma vez que a pesquisa contabilizou a predominância tanto de domicílios do tipo casa (49,19%) e do tipo cômodo/vila (41,13%). Logo, essa produção de imóveis novos informais ocorre a partir do fracionamento do lote original familiar, pela ocupação de parte do lote e/ou casa (produção de quartos) e em números reduzidos por meio da verticalização (92,74% das edificações pesquisadas são térreas), mantendo a residência (ou parte) da unidade familiar original.

No caso do mercado de aluguel é significativo o número de imóveis do tipo casa (47,79%) e do tipo cômodo/vila (44,69%). Em contrapartida, predomina no mercado de compra e venda a comercialização de casas (63,64%) e em menor proporção lotes com dois imóveis (22,73%). Dentre os imóveis à venda, prevalece o tipo casa (60%), seguido de lotes com duas residências (20%). E ainda, na mesma proporção 6,67%, cômodo/ vila, casa com comércio/serviço e cômodo/vila com ambientes para uso misto (comércio/serviço). Já, as residências adquiridas no último ano à demanda são de casas (71,43%) e lotes com duas unidades residências (28,57%).

No que se refere ao número de quarto, dentre os imóveis locados predominam aqueles com um único quarto (59,29%), sendo do tipo cômodo/ vila (59,70%), ou seja, imóveis destinados a pessoas individuais ou famílias que, por não possuir rendimento familiar suficiente para entrar no mercado de compra e venda, optam por alugar uma residência menor compatível com a renda, tendo a esperança de um dia conseguir capitalizar e adquirir imóvel de acordo com a necessidade familiar. Em relação as edificações do mercado de compra e venda, prevalecem aquelas com dois quartos no (31,82%), seguido com quatro quartos (22,73%), sendo do tipo casa e lotes com duas unidades habitacionais (casa + casa).

Funcionamento do mercado imobiliário informal, com foco na formação dos preços a serem comercializados

A respeito dos mecanismos de fixação dos preços, Lacerda (2009, p. 131) informa que,

(...) à formação dos preços realizados no mercado – aluguel e compra – e aqueles fixados pelos vendedores que pretendem comercializar os seus imóveis, se reconhece a extrema complexidade da análise, uma vez que os produtos, (...), apresentam diferenciações substanciais. Tais diferenciações, aliadas a outras, como localização interna na área, as condições das infraestruturas e dos serviços urbanos, o fato de ser ZEIS ou não, induzem, como acontece no mercado formal, os consumidores a escolher o produto de um vendedor, o que confere a este último um certo controle sobre o preço. Dessa forma, os diferentes vendedores e locadores obtêm preços diversos, sendo o julgamento e a capacidade financeira dos compradores e dos futuros inquilinos, em relação às qualidades comparativas dos produtos diferenciados.

De acordo com os dados levantados (Tabela 33 e Figura 27), os preços tanto no mercado rentista quanto no mercado de compra e venda apresentam variações, permitindo concluir que no mercado de aluguel predomina entre R\$100,00 e R\$150,00 (35,84%), como também entre R\$ 150,00 e menor que R\$ 200,00 (28,76%). Convém ressaltar a presença de imóveis alugados entre R\$ 50,00 e R\$ 100,00 (6,19%) e acima de R\$ 300,00 (5,74%). Essas alterações de preços dos imóveis podem ser justificadas pela variação da renda familiar dos locadores e locatários, pelo material do piso do imóvel, pela a infraestrutura do bairro e pela segurança do entorno.

Considerando as variações de preços (maior, menor e médio) por metro quadrado de área construída em cada localidade do bairro (Tabela 01), constatamos que os preços mais elevados do aluguel são na localidade próxima a orla marítima (Barro Duro), seguida das áreas com melhor infraestrutura (Alto da Colina e João XXIII). Em contrapartida, esses locais possuem os menores preços do aluguel no bairro, devido ao mercado concorrencial colocar em circulação variados imóveis para alugar, de acordo com o tipo da edificação (casa, cômodo/vila, etc.), o tipo de material empregado no piso, parede e

cobertura, etc. Os preços do aluguel podem, também, estar relacionados com a própria situação financeiro dos inquilinos, fazendo com que os locadores diminuam o valor.

Tabela 01: Preço do aluguel por m² versus localidades do bairro.

Localidades	Aluguel (Preço do m ²)		
	Maior (R\$)	Menor (R\$)	Média (R\$)
Alto da Colina	18,66	1,00	9,83
Barro Duro	20,38	1,78	11,08
Caixa d' Água	12,00	3,00	7,50
Guanabara ou Aparecida	14,37	2,50	8,44
João XXIII	16,66	2,00	9,33
Sopapo	8,33	2,50	5,42

Fonte: Pesquisa direta, junho a dezembro de 2010.

Fora o valor do aluguel, número significativo dos inquilinos pagam o abastecimento de energia e de água (49,55%) e, apenas o fornecimento de energia (36,72%). Em contrapartida, somente 8,84% dos inquilinos não pagam energia e água, pois estão incluídos no preço do aluguel.

No caso específico da tipologia do imóvel, o preço/m² do apartamento sobressai em relação aos demais tanto ao considerarmos o maior e o menor preço, destacando principalmente no valor do preço médio (Tabela 02). Fato este, pode ser justificado pela garantia que o tipo do imóvel passa a respeito da segurança e pela presença de infraestrutura. Ademais, não podemos deixar de considerar a sua localização, uma vez que todos estão próximos à orla marítima. A diferença de preço/ m² máximos e mínimos entre a mesma tipologia é representativa, basicamente, nos imóveis do tipo casa, casa com comércio/ serviço e cômodo/ vila. Contudo, são praticamente semelhantes os preços máximos e mínimos nos lotes com duas unidades habitacionais (casa + casa).

Tabela 02: Preço do aluguel por m² versus tipo do imóvel

Tipo do imóvel	Aluguel (Preço do m ²)		
	Maior (R\$)	Menor (R\$)	Média (R\$)
Apartamento	20,83	16,66	18,74
Casa	18,66	1,00	9,83
Casa + Casa	4,28	3,33	3,80

Casa com comércio/serviço	12,50	4,16	8,33
Cômodo/ vila	16,66	2,50	9,58
Quitinete	8,92	8,92	8,92

Fonte: Pesquisa direta, junho a dezembro de 2010.

Devido à predominância do mercado rentista, antes de analisarmos os mecanismos de fixação dos preços dos imóveis comprados e vendidos, convém ressaltarmos, que os dados apresentados são apenas qualitativos, por causa do número reduzido de questionários de compra e venda aplicados na área.

Assim, em relação à compra de imóveis, a maioria dos adquirentes efetuou a transação diretamente com o proprietário, sendo praticamente à vista (71,42%), e em menor proporção parcelado em seis vezes sem juros (14,28%) ou adquiriram por meio da troca de outro imóvel (14,28%). Percebe-se que os compradores praticamente não realizam financiamento, podendo ser esclarecido pelo perfil dos rendimentos familiares e pelos preços realizados no mercado.

Como o número de imóveis comprados nos últimos 12 meses não foi expressivo, dificultou a análise comparativa dos preços das edificações colocadas à venda. Contudo, constatamos de maneira qualitativa que concentra o preço de compra de imóveis entre R\$5.000,00 e R\$15.000,00 (57,14%), com quantidade significativa dos preços entre R\$25.000,00 e R\$ 30.000,00 (14,28%) e R\$ 1.000,00 e R\$ 5.000,00 (14,28%).

Convém ressaltar que os preços de compra variaram entre R\$1.500,00 e R\$ 28.000,00. Em relação o preço do metro quadrado das edificações (Tabela 03), identificamos apenas que na localidade Alto da Colina, o preço médio é de R\$ 317,41, variando entre R\$ 228,57 (menor preço) e R\$ 406,25 (maior preço), diferenciando de modo significativo o preço da venda do mesmo período (preço médio de venda R\$ 959,87). Assim, podemos constatar essa superestimação na área João XXIII (preço médio de compra R\$ 638,89). Apesar disso, não é possível comparar o preço de compra com o de venda, por ser este último uma estimativa, em geral, sobrevalorizada pelo “proprietário”. Convém ressaltar que, na área do Sopapo, o preço médio de compra é de R\$ 456,00 o m², variando entre R\$ 212,00 (menor preço) e R\$ 700,00 (maior preço).

Tabela 03: Preço da compra e venda por m² versus localidades do bairro
(dados qualitativos)

Localidades	Compra (Preço do m ²)			Venda (Preço do m ²)		
	Maior (R\$)	Menor (R\$)	Média (R\$)	Maior (R\$)	Menor (R\$)	Média (R\$)
Alto da Colina	406,89	228,57	317,41	1.055,55	864,19	959,87
Barro Duro	*	*	*	***	***	***
Caixa d' Água	*	*	*	500,00****	500,00	500,00
Guanabara ou Aparecida	437,50**	437,50**	437,50	437,50****	437,50	437,50
João XXIII	638,89**	638,89**	638,89	1.700,00	384,61	1.042,30
Sopapo	700,00	212,00	456,00	***	***	***

*Não identificamos imóveis comprados nos últimos meses da pesquisa nas localidades de Barro Duro, Caixa d' Água, Guanabara ou Aparecida e Sopapo.

** No caso da localidade João XXIII, coletamos informações de apenas um único imóvel.

***Não identificamos imóveis à venda nas localidades de Barro Duro e Sopapo.

**** No caso das localidades da Caixa d' Água e da Guanabara ou Aparecida, coletamos informações de dois imóveis, mas em apenas um foi possível dimensionar a área construída.

Fonte: Pesquisa direta, junho a dezembro de 2010.

No que se refere ao preço do metro quadrado dos imóveis à venda em relação às localidades, a área João XXIII apresenta enorme variação no valor do imóvel, possivelmente por abranger tanto o trecho relacionado aos serviços de comércio, educação e saúde como a proximidade da praia, além disso, por apresentar áreas distantes da orla marítima e de alguns serviços (Tabela 03). Contudo, o Alto da Colina não há tanta variação nos valores, provavelmente, devido à uniformidade dos serviços oferecidos na localidade. Ademais, em algumas áreas a análise foi impossibilitada, por não apresentar número significativo de imóveis.

Percebemos, assim, que a localização é um fator preponderante para as famílias que resolvem consumir (comprar/ alugar) bem residência, sobrepondo-se ao produto em si e ao próprio valor do imóvel, uma vez que se apropria do espaço urbano de maneira diferenciada, conforme as vantagens e os recursos das localidades.

A respeito do preço dos imóveis colocados à venda (Tabela 04), mesmo estando superestimados, superiores aos preços realizados na transação de compra, é importante registrá-los, pois predominam preços entre R\$20.000,00 e R\$ 40.0000,00 (26,66%) e R\$ 80.000,00 a R\$100.000,00 (26,66%) e superior a R\$ 140.000,00 (20%). Do conjunto dos imóveis colocados à venda ocorreu uma variação de preço entre R\$19.000,00 a R\$270.000,00, sendo a diferença determinada pela localização no bairro, infraestrutura do entorno, questão da segurança, proximidade da praia e principalmente infraestrutura do imóvel (tipo de material, número de cômodos, dimensionamento da edificação e do lote, estado de conservação, etc.).

Tabela 04: Preço da Venda

Preço da Venda	V. abs.	%
Preço < R\$ 20.000,00	1	6,67
R\$ 20.000,00 ≤ Preço ≤ R\$ 40.000,00	4	26,67
R\$ 40.000,00 < Preço ≤ R\$ 60.000,00	2	13,33
R\$ 60.000,00 < Preço ≤ R\$ 80.000,00	1	6,67
R\$ 80.000,00 < Preço ≤ R\$ 100.000,00	4	26,67
R\$ 100.000,00 < Preço ≤ R\$ 120.000,00	0	0,00
R\$ 120.000,00 < Preço ≤ R\$ 140.000,00	0	0,00
Preço > R\$ 140.000,00	3	20,00
<i>Total</i>	15	100

Fonte: Pesquisa direta, junho a dezembro de 2010.

No caso dos imóveis à venda, os proprietários informaram comercializar através de pagamento à vista (80%), sendo 16,66% destes mediante financiamento pela Caixa Econômica Federal. E ainda, através de duas formas de pagamento: a) à vista e/ou parcelado (6,66%); e, b) à vista e/ou através de troca de outro imóvel, carro, etc. (6,66%).

Como constatado, os produtos são diversos tanto no mercado rentista quanto no mercado de compra e venda no que se refere ao tipo de domicílio (casa, cômodo/ vila, apartamento, outros) e número de cômodos. Ademais, verificamos que existem patamares máximo e mínimo dos preços dos imóveis, sendo encontrado preços médios diferenciados por metro quadrado de acordo com as localidades do bairro.

Além disso, chama a atenção o caso da localidade de Barro Duro, onde o preço médio foi superior ao das demais áreas, tendo uma relação direta entre um conjunto de

fatores, como: proximidade da orla marítima, condição da infraestrutura urbana, segurança, salubridade das edificações, perfil social da demanda. Em contrapartida, a área do Sopo apresentou os menores preços, área esta com um dos piores indicadores sociais do bairro. Logo, não se pode deixar de registrar que os preços são influenciados pelas externalidades das localidades.

Portanto, o mercado imobiliário informal apresenta particularidades importantes em relação ao seu funcionamento quando comparado ao mercado imobiliário formal, caracterizando, sobretudo, a demanda popular por habitação.

Reflexões Finais

A cidade informal transformou-se na principal forma de acesso aos pobres ao solo urbano através da lógica da necessidade, isto é, para aqueles que não tiveram a chance de adquirir moradia pela lógica de Estado ou pela lógica de mercado. Tendo como resultado um ciclo constituído por ocupação/ autoconstrução/ autourbanização, consolidação e integração da lógica de mercado com a lógica da necessidade, ou seja, do mercado imobiliário informal.

No âmbito do Brasil, o crescimento da informalidade habitacional é um fenômeno que se observa em quase todas as cidades de médio e grande porte, principalmente, a partir dos anos 1990. Conforme estudos recentes desenvolvidos por Abramo (2009), Lacerda (2010) e Baltrusis (2005), um dos principais meios de acesso à terra e a moradia nas áreas informais das principais cidades do país é através do mercado imobiliário informal, principalmente, em assentamentos informais consolidados onde a oferta de terras é escassa ou já inexistente. Resultados apresentados pela Rede Infosolo/ Infomercado sobre transações imobiliárias constataram que o mercado imobiliário informal é ativo, sobressaindo em algumas cidades brasileiras o mercado de aluguel em relação ao de compra e venda, como é caso de Recife, como também, em países latino-americanos, como Colômbia, Venezuela e Argentina (Abramo, 2009, p. 35).

A respeito da área do estudo de caso, constatamos que na AEIS de Mãe Luiza o mercado de locação de imóveis informais tem se consolidado como um importante segmento para proporcionar o acesso à moradia (91% dos domicílios pesquisados), sendo muitas vezes à porta de entrada para novas famílias. Os levantamentos realizados para pesquisa demonstraram uma diversidade de produtos e preços, formados a partir das vantagens locais e qualidade do imóvel.

Ademais, a intensa dinâmica do mercado imobiliário informal na AEIS evidencia as mudanças na forma de acesso à moradia informal, isto é, da forma clássica com certo valor de uso para a forma mercantil através da compra, da venda e da locação. Há, portanto, uma oferta imobiliária habitacional tanto para compra quanto para locação no bairro, sobretudo, de “imóveis usados” ou de fracionamentos do imóvel original, por divisão de lote e/ou casa, transformando unidades habitacionais em unidades multifamiliares.

E ainda, de maneira geral, percebemos que o mercado imobiliário informal apresenta particularidades importantes em relação ao seu funcionamento, com semelhanças e/ou diferenciações no processo de locação de imóveis, dificultando o estabelecimento de relações diretas de preço entre eles por cada uma possuir um rol de características próprias. Em vista disso, o estudo constitui-se numa importante ferramenta para o entendimento das formas de acesso à moradia em assentamentos populares informais, podendo ainda contribuir sobremaneira para o entendimento do processo atual de produção e reprodução das áreas de informalidade e de pobreza dos centros urbanos.

Porém, apesar dos obstáculos encontrados na pesquisa de campo e da carência de informações sobre o mercado imobiliário informal em AEIS e especificamente sobre o bairro de Mãe Luiza, acredita-se que este trabalho contribuirá para compreensão do processo de mercantilização da terra em assentamentos populares informais. Tal análise faz refletir sobre até que nível o mercado imobiliário informal “substitui” o Estado da sua função de prover moradia para população de baixa renda, uma vez que este mercado tem como proeza “atender” a uma demanda desprovida de habitações, não solucionando os problemas relacionados ao déficit habitacional.

Referências

Abramo, Pedro (org.). 2009. **Favela e mercado informal**: a nova porta de entrada dos pobres nas cidades brasileiras. Porto Alegre: ANTAC, (Coleção Habitar, Vol. 10).

Abramo, Pedro. 2007. **Características estruturais dos mercados informais de solo na América Latina: formas de funcionamento**. XII Encontro da Associação Nacional de Pós-Graduação e Pesquisa em Planejamento Urbano e Regional, 21 a 25 de maio de 2007, Belém.

Baltrusis, Nelson. 2005. **Mercado imobiliário informal em favelas e o processo de estruturação da cidade**: um estudo sobre a comercialização de imóveis em favelas na Região Metropolitana de São Paulo. Tese doutorado. FAUUSP. São Paulo.

Baltrusis, Nelson. 2003. O mercado imobiliário informal nas favelas de Paraisópolis e Nova Conquista. IN: FENANDES, Edésio, ALFONSIN, Betânia (org.). **A lei e a ilegalidade na produção do espaço urbano**. Belo Horizonte: Del Rey. pg. 215 a 228.

Davis, Mike. **Planeta Favela**. São Paulo: Boitempo, 2006.

Fernandes, Edésio. 2008. Do Código Civil ao Estatuto da Cidade: algumas notas sobre a trajetória do Direito Urbanístico no Brasil. In: VALENÇA, Márcio (org.). **Cidade (I)legal**. Rio de Janeiro: Mauad X, p. 43- 62.

Lacerda, Norma, Melo, Julia. 2009. Mercado imobiliário informal na Região Metropolitana do Recife. IN: ABRAMO, Pedro (org.). **Favela e mercado informal: a nova porta de entrada dos pobres nas cidades brasileiras**. Porto Alegre: ANTAC, (Coleção Habitare, Vol. 10), p. 4-13.

Lacerda, Norma. 2010. **Ensaio a coordenação do mercado imobiliário de aluguel em áreas pobres: primeira aproximação à luz da Teoria das Convenções**. Departamento de Arquitetura e Urbanismo. UFPE.

Moraes, Lucia Maria, Vivas, Marcelo Dayrell, Sobrinha, Maria Dulce. (org.). 2008. **Efetivação do direito à moradia na cidade do Natal: monitoramento e controle social na Missão da Relatoria Nacional do Direito Humano à Moradia Adequada e Terra Urbana - Plataforma DHESCA**. Natal: EDUFRN - Editora da UFRN.

Natal (RN). Universidade Federal do Rio Grande do Norte. 2004. **Política de Habitação de Interesse Social para o Município de Natal**. Produto 01: Relatório do Diagnóstico da Situação Habitacional no Município do Natal. Natal.

Pasternak, Suzana. 2008. A favela que virou cidade. In: VALENÇA, Márcio (org.). **Cidade (I)legal**. Rio de Janeiro: Mauad X, p. 73-108.

Perlman, Janice E. 1977. **O mito da marginalidade: favelas e política no Rio de Janeiro**. 2ª Edição. Rio de Janeiro: Paz e Terra.