

# **Espaço e Mercado**

**Uma nota sobre geografia imobiliária e economia das cidades no Brasil**

**Danilo Iglioni<sup>1,2</sup> e Sergio Castelani<sup>2</sup>**

**<sup>1</sup>Departamento de Economia – Universidade de São Paulo**

**<sup>2</sup>DataZAP – inteligência imobiliária**

**Texto enviado para publicação no catálogo da exposição “Muros de Ar”  
no pavilhão de exposições do Brasil - 16ª Bienal de Arquitetura de Veneza**

**(por favor não circular)**

**2018**

Decisões que são causa e consequência das geografias imobiliárias que observamos (comprar, vender, alugar, financiar, construir, incorporar) conectam-se diretamente com questões relativas ao funcionamento da economia das cidades. Algumas são de natureza macroeconômica, mas outras têm um caráter essencialmente microeconômico. Exemplos:

Quanto os preços podem cair durante uma crise? Ao vender um imóvel devo observar as taxas de juros (no Brasil apenas ou também nos EUA)? As expectativas de inflação e crescimento do PIB devem ser consideradas na hora de comprar um imóvel? Ou seria mais importante mapear as potenciais mudanças no plano diretor da cidade? A construção de mais prédios na vizinhança é boa ou ruim para a valorização do meu imóvel? E a abertura de um novo shopping center (ou de uma escola)? Devemos pensar num imóvel como bem de consumo ou ativo financeiro? Vale a pena vender meu apartamento, aplicar os recursos e passar a pagar aluguel? Por que em alguns lugares os preços caem enquanto em outros eles sobem? Qual é o risco de um bairro tranquilo virar um centro comercial? Ou de uma área pouco valorizada se requalificar? Será que o congestionamento vai aumentar ou diminuir no acesso ao meu bairro? Afinal, quais são os determinantes dos preços dos imóveis?

A lista acima apesar de extensa está longe de ser exaustiva. Entretanto, deixa claro que para entender a economia imobiliária é necessário combinar um

conjunto grande de fatores de forma particular e complexa. Neste sentido, três características do setor são essenciais.

Primeiramente, imóveis são bens de enorme valor, muitas vezes superior à renda mensal da expressiva maioria das pessoas. Isso faz com que o mercado imobiliário seja dependente da disponibilidade de crédito e que as decisões de comprar, vender ou financiar precisam levar em consideração longos horizontes de tempo.

Em segundo lugar, imóveis demoram alguns anos para serem construídos (e tem altíssimo custo para serem destruídos). Isso faz com que a oferta de imóveis tenha fortes restrições para se ajustar a mudanças econômicas (o que por sua vez facilita a formação de ciclos acentuados de preços ou a geração de bolhas).

Por fim, imóveis têm endereço. E com isso estão sujeitos às dinâmicas das cidades, bairros e ruas onde estão localizados. Aqui precisamos compreender as relações entre economias de aglomeração e efeitos de congestionamento que, juntamente com a presença de amenidades, formam e transformam as paisagens econômicas. Sem falar das características físicas dos próprios imóveis (tamanho, número de quartos, vagas, varanda, suítes, idade, etc), que obviamente também são bastante relevantes na formação dos preços.

Percebe-se então que na realidade decisões imobiliárias envolvem dimensões temporais (*quando*), espaciais (*onde*) e estruturais (*o que*). Tudo isso junto, faz com que a geografia do setor envolva inúmeras conexões econômicas, macro e micro, que caracterizam as economias das cidades e apresentam importantes desafios para cidadãos, empresas e governos.

Uma pergunta central na geografia do mercado imobiliário refere-se naturalmente a variação de preços no espaço: Por que imóveis com atributos físicos similares mas em endereços diferentes variam tanto de preço? A resposta para essa pergunta pode parecer simples ou até mesmo óbvia: a variação de preços decorre das qualidades (ou falta de) que fazem com que um lugar seja mais atrativo do que outro. Mas o que atrai as pessoas para um determinado lugar? Um pouco de reflexão indica que a lista dos atributos locais pode ser longa e novamente envolve fatores que explicam a economia das cidades.

De forma geral podemos dizer que o que acontece nas localidades são resultados do embate entre um conjunto de forças positivas (que aumentam a atratividade local) e outro de forças negativas (que reduzem sua atratividade). Tais forças são criadas dentro e fora dos mercados onde indivíduos interagem por estarem próximos uns dos outros. Essas interações podem ocorrer na esfera econômica (proximidade do trabalho, clientes, fornecedores, concorrentes, locais de consumo) ou fora dela (proximidade de amigos, familiares, locais de lazer e entretenimento). Além disso, as características ambientais (naturais ou construídas) contam muito.

Sob uma perspectiva econômica, localidades devem ser pensadas como espaços pequenos e abertos. Independentemente do tamanho que tenham, elas tendem a se sujeitar a livres movimentos de capital e trabalho. Em um contexto de economia aberta, pessoas e firmas realizam escolhas de localização e 'votam com os seus pés'. Desta forma, a atratividade das cidades, seus bairros e ruas pode ser vista através dos seus mercados de trabalho e ativos imobiliários. Seus incentivos e restrições seguem as estruturas de oferta e demanda nestes mercados. Mercados de trabalho e imobiliário também estão conectados, uma vez que preços de imóveis e salários se influenciam mutuamente.

Em uma escala um pouco mais macro, percebemos que cidades também não são entidades isoladas. Elas se conectam formando redes ou sistemas. Sistemas urbanos assumem diferentes formas e estruturas. Municípios têm tamanhos diversos e são distintos em uma variedade de aspectos. E o mais importante é que sistemas urbanos são dinâmicos. Pessoas e firmas se movem no espaço ao longo do tempo redesenhando a geografia, impactando funções econômicas e transformando mercados imobiliários.

Para entender a economia das cidades é preciso lançar mão de dois conceitos fundamentais: retornos crescentes de escala e externalidades. Para o bem ou para o mal, são as inúmeras manifestações das relações entre esses dois conceitos que estão por trás de muito do que vemos acontecer em nossas cidades. Dizemos que uma tecnologia exhibe retornos crescentes quando ao aumentar os insumos utilizados conseguimos ganhos mais do que proporcionais (aumento de produtividade). Já as externalidades são os impactos que causamos em nossos vizinhos sem termos a intenção. Elas podem ser positivas ou negativas.

Os casos mais conhecidos de retornos crescentes são características tecnológicas de processos produtivos e gerenciais. O que ocorre em muitas fábricas, plantas de geração de energia, ou hospitais quando os mesmos crescem são exemplos usuais. Por outro lado, poluição (do ar, da água, ou sonora) e congestionamentos constituem exemplos clássicos de externalidades negativas. Misturando os dois conceitos, os retornos crescentes de escala externos são encontrados nos mercados de trabalho, nas cadeias de valor, e na geração ou difusão do conhecimento. Uma economia local dinâmica não explica tudo mas sem dúvida é fundamental para entender os preços dos imóveis no seu entorno. Vista para o mar sempre vai valer algo, mas se puder ser perto de bons empregos aí sim o potencial será enorme.

É certo que as dinâmicas do mercado imobiliário ultrapassam em muito as fronteiras das cidades. Isso ficou mais do que evidente uma vez que a maior crise global desde a depressão dos anos 1930 teve o seu início exatamente no mercado imobiliário americano após um período de intensa valorização. Será que o mercado imobiliário no Brasil pode sofrer algo parecido? Parte da resposta

é imediata. O mercado imobiliário brasileiro é muito diferente do americano. Particularmente, estamos apenas engatinhando na elaboração de instrumentos financeiros que agrupam diversos ativos imobiliários em títulos negociáveis (a chamada securitização). E o abuso na utilização desses instrumentos foi uma das principais causas do que ocorreu nos EUA.

Na realidade a securitização de ativos imobiliários faz parte do amadurecimento natural de mercados financeiros e o seu desenvolvimento é certamente bem-vindo no Brasil. Mas, por outro lado, na falta de regulação adequada, os mesmos podem ser utilizados para esconder os reais riscos envolvidos nos financiamentos que lhe dão estrutura e permitem ampliar a alavancagem dos investidores de forma dramática.

Além disso, apesar do expressivo crescimento na última década, os volumes de financiamento imobiliário ainda são modestos no Brasil se compararmos internacionalmente. Principalmente, se levamos em consideração que a grande maioria daqueles que contraem um financiamento o fazem para aquisição de seu primeiro imóvel. Mas infelizmente essas diferenças não foram suficientes para um ajuste suave no mercado imobiliário brasileiro durante a última recessão. Longe disso.

A gravidade da conjuntura econômica desencadeou fatores objetivos e subjetivos que jogaram muito forte contra a saúde do setor. Objetivamente, tivemos a associação da deterioração do mercado de trabalho (mais desemprego, menos renda real) com condições mais restritivas de crédito (juros maiores, menor disposição ao risco). Subjetivamente, baixa confiança e renovadas incertezas afugentaram decisões envolvendo pagamentos de longo prazo. Completando o cenário, não podemos deixar de mencionar que, do lado da oferta, muitas incorporadoras vinham de um período de grandes investimentos e sofreram sérias dificuldades com o ritmo menor (sem considerar o aumento dos distratos que piorou muito o cenário).

A interação entre contexto macroeconômico e fatores espaciais criam os sistemas de incentivos que se refletem nos padrões de ocupação do solo e geografias do mercado imobiliário. Como acontece em todos os países, as distribuições da população, da riqueza e da atividade econômica no Brasil são bastante desiguais no espaço. Podemos enxergar estas desigualdades de diversas formas. De um lado sabemos que a região sudeste concentra uma parte desproporcionalmente grande do produto e da população. Mas de outro, é também verdade que boa parte da população já mora nas grandes cidades de todo o país. De uma terceira maneira, sabemos que muito das atividades econômicas estão concentradas próximas da costa atlântica.

Se estas constatações são verdadeiras, nada garante que permanecerão sendo. O que se percebe é que existem processos de desconcentração ocorrendo nas últimas décadas. Outras regiões do Brasil têm acelerado o seu crescimento

ultrapassando vez e outra as taxas experimentadas pelo Sudeste. Por outro lado, testemunhamos o crescimento acelerado de um conjunto de cidades médias espalhadas pelo país. Finalmente, também assistimos a interiorização do desenvolvimento com a expansão de Brasília, Minas Gerais, interior de São Paulo entre outras regiões.

A estrutura de nosso sistema urbano e as configurações internas de nossas cidades são frutos de desdobramentos que se sucederam ao longo dos séculos. Algumas vezes domésticos, mas outras globais. Nossas cidades resultam de migrações de todos os continentes (voluntárias ou não) e de fluxos migratórios internos. Como seria São Paulo sem os nordestinos? Como seria a Amazônia sem os sulistas? Mas, de forma geral, podemos dizer que o processo de urbanização das últimas décadas no Brasil produziu marcante espraiamento das manchas urbanas associado essencialmente a uma tendência de ocupação privada do espaço. Maiores distâncias entre trabalho, lazer, serviços e moradia, não só pressionaram recursos públicos de forma ineficiente, decorrente das necessidades de expandir as redes de infraestrutura urbana, mas também reduziu as oportunidades de interação em espaços públicos.

Mais recentemente, entretanto, temos observados movimentos na direção contrária. Em algumas cidades percebe-se indícios de que um grupo crescente de pessoas tem optado e valorizado uma ocupação do espaço que prioriza os equipamentos públicos e a interação com a cidade. Os impactos dessas mudanças na geografia imobiliária são evidentes: construção de moradias mais compactas, revalorização de áreas centrais, aumento da densidade populacional, promoção de usos mistos do espaço. Existem diversos pontos positivos resultantes, como por exemplo permitir maior interação entre firmas e pessoas e racionalizar os investimentos de infraestrutura. Mas claro que também introduzem desafios. Ampliar o acesso ao transporte público é fundamental. Aperfeiçoar regras de convivência em maiores densidades é urgente.

Finalmente, a despeito deste incipiente processo de revitalização de áreas centrais, é preciso não esquecer que parte importante da geografia e economia imobiliária no Brasil persiste nas periferias das grandes cidades. Esses territórios, marcados pela deficiente infraestrutura, habitações precárias, e uso informal da terra, frequentemente convivem com indicadores sociais comparáveis aos países mais pobres ou até nações em conflito. As diferenças no espaço construído entre regiões ricas e pobres das grandes cidades possivelmente se igualam à piores dimensões da desigualdade no país.

Planejar o desenvolvimento urbano não tem nada de trivial. Entretanto o custo de não termos uma boa estratégia para nossas cidades é alto. O capital urbano é um bem público e todos perdem sem ele. E neste sentido compreender as interfaces entre espaço e mercado materializadas no funcionamento das cidades não poderia ser tarefa mais central.