

Expulsando os pobres e redistribuindo os ricos: “dinâmica imobiliária” e segregação residencial na cidade do Rio de Janeiro*

Martim O. Smolka**

Mobilidade das famílias de alta renda e forte desconcentração espacial no mercado imobiliário. A importância do movimento de imóveis usados e a busca de novas áreas de valorização. Eis alguns dos aspectos da dinâmica de urbanização do Rio de Janeiro.

A diferenciação social no uso do solo em geral e a segregação residencial no espaço, em particular, tem sido, por suas supostas relações (inclusive biunívocas) com a distribuição de renda e a estratificação social, objeto de uma extensa literatura.

Entretanto, a despeito da ubiqüidade com que o tema tem freqüentado a literatura relativa ao processo de estruturação intra-urbana (1), pouco ou quase nada ainda se avançou na explicação de como a segregação residencial no espaço é concretamente produzida e reproduzida.

São igualmente poucos os estudos empíricos que abordam de forma espe-

cífica a questão da segregação social no espaço urbano brasileiro. Para o caso da cidade do Rio de Janeiro, são contudo referências obrigatórias os estudos de Vetter (1982), Vetter, Massena e Rodrigues (1979), Massena (1976), Behrens (1979) e, mais recentemente, Abreu (1987).

Quanto à substanciação teórica da questão, interessa notar certa identificação entre as abordagens neoclássicas e clássico-marxistas que, embora por razões distintas, reconhecem o mercado imobiliário como instrumento eficaz, através do qual as acessibilidades (definidas de modo tão geral quanto necessário) são “discrecionariamente” distribuídas,

* Trabalho apresentado no XV Encontro Anual da ANPOCS – 15 a 18 de outubro de 1991, Caxambu-MG.

** Vice-diretor do IPPUR e Coordenador do Programa de Pós-Graduação em Planejamento Urbano e Regional do Instituto de Pesquisa e Planejamento Urbano e Regional.

conformando-se uma certa separação espacial (hierarquicamente organizada ou não) no que diz respeito às comunidades ou vizinhanças com significativo grau de homogeneidade interna. Seja através do exercício da "soberania do consumidor" ou da "lógica do capital", impõe-se a mediação do mercado imobiliário como elo crítico tanto nas argumentações que têm por base a substituição dos moradores através de transações atomizadas de compra e venda de imóveis usados ou conversões de uso do solo nas novas incorporações imobiliárias quanto na determinação de importantes fenômenos como a mobilidade e/ou migrações intra-urbanas, a valorização e desvalorização de vizinhanças etc., todos associados à segregação residencial.

Reduzindo uma e outra abordagem à sua essência, a principal dificuldade a ser enfrentada no plano empírico diz respeito à *identificação* da possível causalidade entre o deslocamento espacial das famílias vis-à-vis os novos empreendimentos imobiliários: será este o responsável pelo deslocamento daquele ou o inverso?

Vale dizer que a identificação de uma ou outra das abordagens citadas, resolve-se na verificação empírica destes fatores: ou os capitais imobiliários são atraídos para novas áreas por força do deslocamento da demanda exercida pelas famílias (fator explicativo) sobre o mercado de imóveis usados, cuja conseqüente valorização sinalizaria as decisões de localização de novos empreendimentos, ou o deslocamento "autônomo" dos capitais imobiliários, obedecendo lógica outra que a da resposta àquela demanda, traz consigo seu próprio mercado - vale dizer, famílias atraídas ou compelidas pelo padrão locacional da oferta de novas habitações. Não é difícil perceber que, mesmo neste último caso, associa-se ao processo uma acomodação do mercado de imóveis usados, isto é, preexistentes.

A ingenuidade aparente do contraponto dissolve-se tão logo se percebe que os dados empíricos (ao menos aqueles disponíveis) (2) refletem a situação *ex-post* de acomodação das famílias aos imóveis urbanos.

Este problema, mesmo que de forma caricatural, expõe não só a expressão dinâmica ou histórica do fenômeno em pauta, como também as dificuldades metodológicas decorrentes do pressuposto implícito de uma "lógica de mercado" que, supostamente, resolveria as mediações relevantes na direção desejada.

É intenção deste trabalho questionar esta "lógica", qualificando o mercado imobiliário enquanto vetor responsável pela produção e reprodução da segregação residencial na cidade do Rio de Janeiro.

Advertências

Antes de iniciar propriamente a análise, seria conveniente estabelecer algumas de suas limitações.

As informações utilizadas sobre o mercado de imóveis têm por base arquivo original constituído a partir de uma amostra anual de 2.000 transações de compra e venda de imóveis, ao longo do período 1968-84, perfazendo um total de 34.000 observações, que correspondem a aproximadamente 2% do total do universo para a cidade do Rio de Janeiro. Estes dados são classificados segundo o objeto da transação (apartamento, casa terreno ou imóvel comercial), idade, área construída, valor, localização, entre outros atributos de menor relevância para o estudo em mãos. Estas informações foram extraídas das guias de recolhimento do Imposto de Transmissão de Bens Imóveis (ITBI) e complementadas com aquelas constantes do Cadastro de Imóveis e do Cadastro de Logradouros da cidade do Rio de Janeiro.

Tais registros foram complementados por dados obtidos através de cruzamento do Cadastro Predial com o Cadastro de Logradouros do Município do Rio de Janeiro (3).

Uma das características notáveis deste arquivo é que o mesmo contém informações relativas tanto aos imóveis novos como aos usados. Este último mercado, a despeito de ser responsável por no mínimo 60% das transações imobiliárias, tem sido negligenciado, em geral, como condicionante da dinâmica espacial dos incorporadores (4).

Os procedimentos utilizados para organizar este arquivo, e em especial para "purificar" as informações relativas aos valores imobiliários (5), são detalhados em Smolka et al (1989).

Uma vez que dados para a distribuição de renda das famílias, segundo subáreas urbanas (no caso as 24 Regiões Administrativas do Rio de Janeiro), são disponíveis apenas para os anos censitários de 1970 e 1980, a análise ficará restrita ao período compreendido entre estes dois anos.

Para proceder a esta agregação de regiões, avaliou-se inicialmente se as citadas Regiões Administrativas (RAs) discriminavam bem o mercado segundo o valor do m² dos imóveis (apartamentos) transacionados. Tomando-se para isto o teste *F* simples, a hipótese foi aceita para cada um dos 17 anos considerados (68/84).

A seguir, as RAs foram classificadas de acordo com níveis absolutos de valor médio do m² dos imóveis e segundo seu dinamismo percebido a partir da relação entre transações com imóveis novos e usados, respeitando-se, nesta agregação, o critério da contigüidade física.

O resultado atingido obedece, em larga medida, à classificação corrente das áreas para efeito de planejamento. Desta forma, as zonas A, B e C (vide mapa) correspondem, respectivamente, a zonas consolidadas, onde os valores

médios do m² são baixos, altos e médios. As outras representam zonas de forte dinamismo imobiliário, também classificadas segundo o padrão dos imóveis.

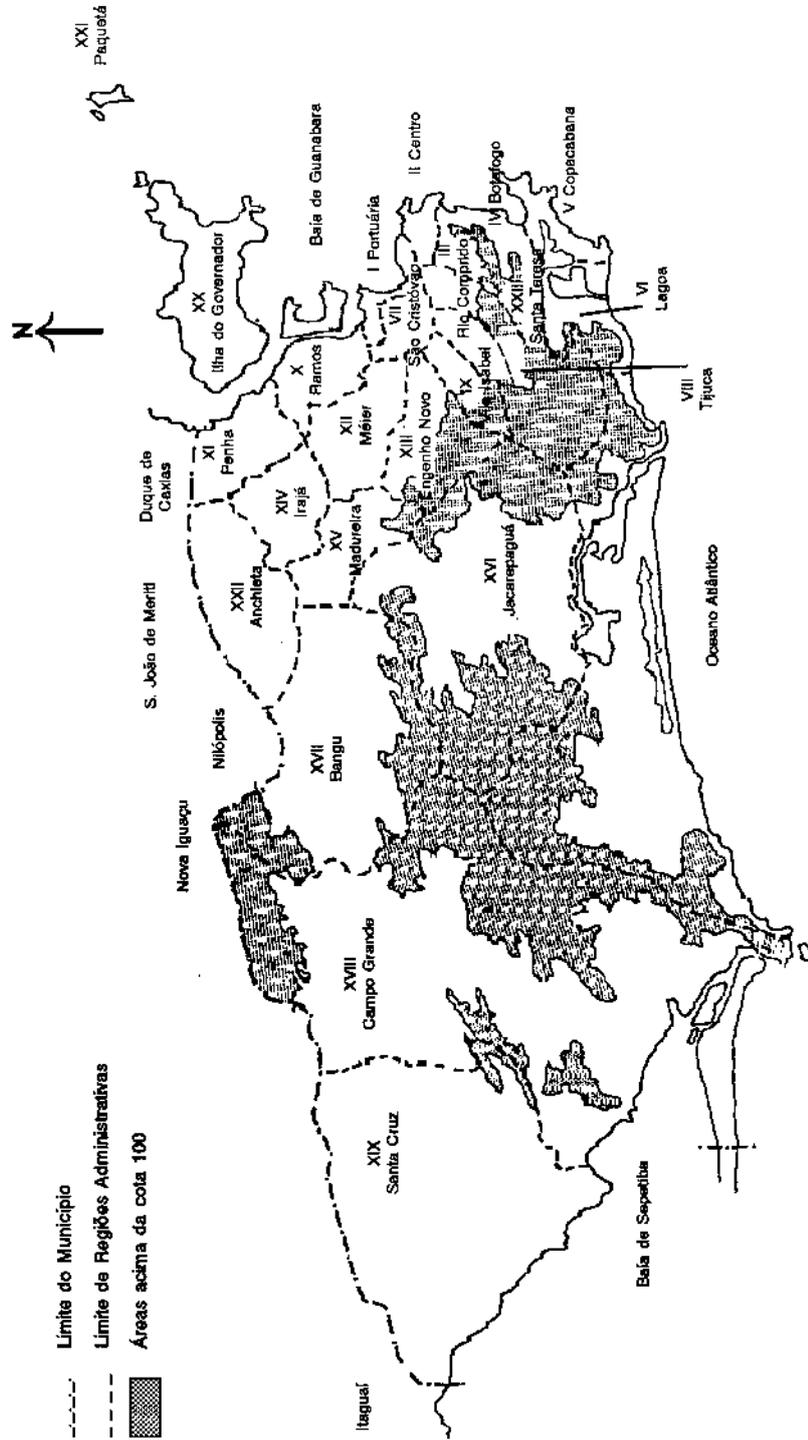
O critério de contigüidade física não foi satisfeito apenas no caso das RAs 9, 13, 14 e 20, que apresentam forte homogeneidade interna, principalmente no que concerne à absorção de segmento de classe média "expulso" da Zona Sul, conforme será visto mais adiante.

A análise estará calcada, de forma essencial, no mercado de apartamentos, excluindo-se conseqüentemente o mercado de casas, de terrenos e de imóveis comerciais. Estes serão acionados apenas quando indispensáveis à argumentação. Justifica-se o procedimento por razões de simplificação analítica, bem como pelo fato de o mercado de apartamentos representar o segmento mais permeado por relações capitalistas (6). Ademais, as informações disponíveis são, sugestivamente, bem mais completas para o mercado de apartamentos.

A concentração da análise no município do Rio de Janeiro, e não na totalidade de sua área metropolitana, implica sérias restrições pelo tipo de problemas excluídos, a priori, da discussão.

Observa-se, com efeito, que, enquanto a população da cidade (município) do Rio de Janeiro cresceu de 4,25 milhões em 1970 para 5,09 milhões em 1980, ou seja a uma taxa de 19,73%, a população dos outros municípios pertencentes à região metropolitana evoluiu de 2,8 para 3,9 milhões no mesmo período, isto é, a uma taxa duas vezes maior (38,70%). Estes números tornam-se ainda mais eloqüentes quando se nota que o percentual da população economicamente ativa, que percebe menos de três salários mínimos mensais, aumenta de 54% para mais de 90% à medida que se afasta do município central (RJ) para os mais periféricos (Abreu, 1987: 28-29). Ficam, desta maneira, excluídos os problemas de segregação entre municípios

Mapa do Município do Rio de Janeiro: Divisão em Regiões Administrativas (1978)



Extrato de "Evolução Urbana do Rio de Janeiro". Maurício de A. Abreu, IPLAN-Rio, Jorge Zahar Editor, 1967, p. 24.

da área metropolitana e, sobretudo, os processos de segregação residencial associados à "maturação" urbana de algumas zonas nas áreas periféricas, o que implica o reconhecimento da polinucleação da área metropolitana do Rio de Janeiro. O leitor deverá, portanto, manter a devida cautela na apreciação dos resultados aqui obtidos.

Finalmente, nunca é demais alertar para as limitações decorrentes de uma abordagem disciplinar – econômica – para um fenômeno tão amplo e multifacetado como o da estruturação interna da cidade, em geral, e o da segregação residencial, em particular. O caráter "sobredeterminado" destes fenômenos pode, em parte, redimir este vício (ou virtude?).

A apropriação conceitual da segregação residencial no espaço, no seu sentido *fraco* (7) ou genérico, atentando tão-somente para as diferenças *intra* versus *inter* áreas da renda familiar e de valor dos imóveis como "surrogados" para outros processos de exclusão e discriminação no espaço, qualifica *ipso facto* o escopo deste estudo.

Caracterização da segregação residencial no espaço

Tomando-se em primeiro lugar as mudanças entre 1970 e 1980, na distribuição de renda entre as famílias, verifica-se que a maior concentração da renda entre famílias (coeficiente de Gini elevando-se de .414 para .446) não redundou numa maior diferenciação espacial na distribuição da renda familiar (coeficiente de Gini, respectivamente de .239 e .233) (8), contrariando a tese de que a segregação social no espaço resulta de um rebatimento da distribuição de renda e sugerindo, ao mesmo tempo, a existência de complexas mediações entre um e outro fenômeno.

Interessa notar que, apesar da leve redução da diferenciação da renda fami-

liar por regiões administrativas, a cidade do Rio de Janeiro apresenta níveis bastante elevados de segregação. Com efeito, o cálculo efetuado tomando-se por base os índices, bem mais compreensivos, elaborados por Tello (1989), coloca a área metropolitana do Rio de Janeiro abaixo apenas de Belém na hierarquia das disparidades intra-urbanas de renda, na comparação entre as 40 maiores cidades do Brasil (9). As duas evidências seguintes ajudam entender o fenômeno:

– uma redução significativa no número de pobres (famílias com renda inferior a dois salários mínimos), de 243.714 em 1970 para 242.159 famílias em 1980, concomitante a um aumento da ordem de 43,89% do número de famílias de alta renda (mais de dez salários mínimos) contra um aumento geral de 36,79% do número de famílias residentes no município do Rio de Janeiro ao longo da década. Interessa notar, ademais, apenas nas áreas mais antigas e consolidadas em torno da área central (zonas A e B) uma variação na relação entre famílias de mais alta renda e de baixa renda, a uma taxa relativamente inferior à média da cidade (10). Vale dizer que o Rio de Janeiro, tal como São Paulo (11), experimenta, aparentemente, uma degradação social de suas áreas mais centrais, similar ao amplamente documentado por autores como Muth (1969) para as cidades norte-americanas (12);

– um formidável processo de desconcentração de família (e da atividade imobiliária em geral).

Com efeito, indicadores como o achatamento do gradiente de densidade ao longo tempo (13) ou as taxas mais elevadas de crescimento das famílias, à medida que se afastam do centro (14), ilustram bem o fenômeno. Outros indicadores relevantes estão dispostos na Tabela 1.

Comparando-se as taxas de crescimento (Tabela 1), verifica-se uma des-

Tabela 1
Indicadores da Desconcentração Espacial das Famílias e da Atividade Imobiliária
Município do Rio de Janeiro
1970-1980

Zonas Urbanas	Distância Média à Praça XV em Km	Idade dos Aptos. (Nº de Anos)	Taxa de Cresc. do Nº de Fam. 70/80	Indicador Cresc. Relativo de Nº de Aptos.	Taxa de Cresc. do Nº das Fam. c/ Renda > 10 SM	Indicador do Cresc. do Nº de Aptos. Usados + Valor. > 6º D	Variação da Renda Fam. Relat. Regional 70/80	Variação do Valor Médio Rel. dos Aptos. 70/80
Centro Antigo (A) (1, 2, 7 e 23)	3,3	22,1	6,2	,27	-17,23	,19	,83	,92
Zona Norte e Sul (B) (1, 3, 4, 5 e 8)	5,9	21,1	18,5	,56	20,44	,83	,99	,97
Subúrbio (C) (10, 11, 12 e 15)	13,0	17,2	25,2	1,34	40,19	4,78	1,01	1,06
Lagoa (D) (6)	9,4	15,7	50,9	1,06	72,27	,81	1,14	1,06
Expansão (E) (9, 13, 14 e 20)	12,8	13,5	34,5	2,00	78,23	2,80	1,14	1,12
Oeste (F) (17, 18, 19 e 22)	35,5	13,2	69,8	5,82	68,82	26,87 ⁽¹⁾	,95	,35
Baixada Barra-Jacarepaguá (G)	25,1	7,5	85,5	7,29	296,10	43,90 ⁽¹⁾	1,45	2,65

FONTE: Arquivo IPPUR / ITBI / IPTU. IBGE. *Censo Demográfico - 1970 e 1980*

(1) Baixo volume relativo de transações com apartamentos em 1970 toma o indicador instável.

Notas: Entre parênteses número designativo às Regiões Administrativas incluídas em cada zona.
 Os indicadores estão descritos ao final do artigo.

Tabela 2
(Re) Distribuição Espacial das Famílias e dos Apartamentos por Classes de Valor
Município do Rio de Janeiro
1970-1980

Em porcentagem

Zonas Urbanas (RA's)	Distribuição das Famílias por Classes de Renda (1)						Distrib. de Pop. Favél. 1980 (3)	Distribuição das Transações com Aptos. Novos e Usados					
	Geral		Superior > 10 SM		Inferior < 2 SM			Geral		Superior (4)		Inferior (4)	
	1970	Variação 70/80 (2)	1970	Variação 70/80 (2)	1970	Variação 70/80 (2)		Usados 1970	Novos 66/84	Usados 1970	Novos 66/84	Usados 1970	Novos 66/84
Centro Antigo (A) (1, 2, 7, 23)	7,12	1,53	7,02	-2,78	5,67	3,35	8,8	8,39	2,26	5,44	1,04	11,55	3,49
ZN + ZS (B) (3, 4, 5, 8)	20,51	10,30	44,75	20,81	8,58	6,56	11,0	54,50	29,87	66,43	43,47	40,36	18,29
Subúrbio (C) (10, 11, 12, 15)	27,13	18,41	15,09	13,81	30,03	53,85	36,9	10,82	14,52	1,51	7,32	20,25	21,72
Lagoa (D) (6)	4,06	5,82	8,41	13,55	2,42	1,50	8,0	9,78	9,34	15,71	12,95	3,64	5,73
Expansão (MO) (E) (9, 13, 14, 20)	16,37	15,52	18,06	28,00	14,36	22,48	14,0	14,63	29,09	9,06	24,40	20,57	33,78
Oeste (F) (17, 18, 19, 22)	19,41	36,95	6,14	9,82	31,96	10,82	17,8	,89	8,62	,15	4,09	1,21	15,85
Barra + Jacarepaguá (G) (16, 24)	5,04	11,71	2,47	16,66	6,99	4,63	3,9	1,23	5,03	,15	6,72	2,37	3,34

FONTE: Arquivo IPPUR / ITBI / IPTU. IBGE - *Censo Demográfico 1970 e 1980*. IPLAN-Rio

(1) Distribuição em relação à cidade (total das RA's ou Zonas) = 100%

(2) Variação considerada como diferença entre o nº de famílias em 1980 e 1970, isto é, adicionadas ao longo da década

(3) Fonte: IPLAN-Rio

(4) Valores acima e abaixo da mediana, ou seja, os 50% com valores do m² superiores ou inferiores à mediana

Notas: Entre parênteses número designativo às Regiões Administrativas incluídas em cada zona.

Os indicadores estão descritos ao final do artigo.

concentração espacial mais acentuada das famílias de alta renda do que a das famílias em geral (15).

Observe-se, contudo, na Tabela 2, que o deslocamento das famílias de alta renda não ocorre de forma monotônica e contínua sobre o espaço, mas, aparentemente de forma seletiva. Uma única Zona (G), que responde, inicialmente, por 2,47% destas famílias de alta renda, acolhe 16,66% do acréscimo destas famílias ao longo da década, enquanto em Copacabana (Região Administrativa 5) verifica-se fenômeno inverso, ou seja, 18,27% e 2,69%, respectivamente.

Do ponto de vista da distribuição regional, do total das famílias de mais alta renda adicionadas entre 1970-80, metade foram acomodadas em áreas que respondiam por apenas um quinto destas famílias em 1970.

Em suma, a perda (expulsão?) de famílias pobres *pari passu* à redistribuição das famílias de alta renda explica, em parte, o fenômeno apresentado no início desta seção. Os movimentos não conformam tipicamente um processo de difusão tradicional, uma vez que tais movimentos são contrastados por um maior empobrecimento relativo das áreas centrais e, mais que a "migração" das famílias de alta renda, ocorre seletivamente para apenas certas áreas mais externas.

O papel desempenhado, neste processo, pela dinâmica do setor imobiliário será o objeto das próximas seções.

Relacionando a dinâmica do mercado imobiliário à mobilidade espacial das famílias

Esta seção é aberta pela evidência de que os deslocamentos das famílias e do mercado de apartamentos, em geral, não seguem necessariamente o mesmo padrão ou ritmo, confirmado pela ausência de qualquer correlação significativa entre a distribuição espacial das famílias

adicionadas no período e a distribuição espacial dos novos empreendimentos realizados na década. Ou seja, o mercado de apartamentos não tem, no geral, poder de arrasto sobre os deslocamentos das famílias no espaço, e vice-versa. Isto pode ser atribuído, em larga medida, ao fato de que o mercado de casas ainda responde por mais da metade do estoque de habitações, na cidade do Rio de Janeiro, e que aproximadamente 35% das famílias ainda residem em imóveis ilegais (eg. favelas etc.).

Quando, no entanto se considera apenas a distribuição das famílias com renda superior e a dos apartamentos de maior valor unitário (nos seis decis superiores) (16), obtém-se já alguma associação entre as duas distribuições na forma de um coeficiente de correlação (Pearson) da ordem de 73,04% (sig a 5%), confirmando a idéia de que o mercado de apartamentos é "melhor comportado" no segmento superior.

A idéia de um mercado de apartamentos circunscrito essencialmente ao segmento superior de renda familiar, deve ter por corolário uma forte associação entre a alocação espacial de novos empreendimentos e a variação da renda familiar intra-regional, o que de fato é constatado pela estimação econométrica da relação entre estas duas variáveis. Considerou-se, para esta estimativa econométrica, o percentual de apartamentos novos alocados na região administrativa i ($i = 1..24$) AN_i , como variável dependente, e a variação entre as rendas familiares relativas por região entre 1980 e 1970 (VRF_i) como independente, e uma *dummy* para as RAs da orla marinha (RAs = 4, 5 e 6), obtendo-se

$$AN_i = -17,4 + 20,8VRF_i + 8,8D \quad R^2 = 82,17\% \\ (2,75) \quad (1,03) \quad DW = 1,5191$$

Tal relação não é incompatível, obviamente, com a interpretação de que a alocação de novos empreendimentos seria capaz de trazer consigo seu mer-

cado de mais alta renda, elevando desta forma a renda familiar relativa regional, e tampouco com a hipótese "inversa" ou oposta (17) de que o deslocamento das famílias de alta renda (fator autônomo) e concomitante demanda efetiva atrairia novos empreendimentos.

Contra esta última hipótese, mais afeita às formulações neoclássicas que reconhecem o comando das preferências dos indivíduos (quanto à qualidade e desejabilidade de novas vizinhanças) sobre o mercado, pesam, contudo, as seguintes contra-evidências empíricas:

- desconcentração espacial no mercado de apartamentos mais acentuada do que a das famílias em geral. Conforme depreendido da Tabela 2, 31,12% (24, 40 + 6,72) dos apartamentos mais valorizados foram construídos em áreas (E e G) que respondem por 9,21% (8,59 + 0,62) do estoque. Percentuais análogos para as famílias nestas duas zonas fornecem 44,66% (28,00 + 16,66) e 18,53% (16,6 + 2,47) respectivamente;

- os períodos em que cada área apresenta maior volume relativo de transações com apartamentos usados tendem, em geral (em 77% das regiões), a ser *posteriores* aos períodos de *booms* (maior volume relativo de transações) com apartamentos novos (18) e não *anteriores*, como seria de se esperar caso os deslocamentos "autônomos" das famílias entre áreas (descobrimo novas opções locacionais e expulsando os menos aptos a enfrentarem seus maiores lances no mercado de usados) fossem o elemento condutor ou direcionador do fluxo de novos empreendimentos imobiliários. Este resultado foi obtido em Smolka (1989);

- a própria significância da variável *dummy* para a Zona Sul (19), justamente a área que mais "exporta", por assim dizer, famílias de alta renda para as outras áreas (20), pode ser interpretada como componente inercial na alocação interregional de novos empreendimentos

imobiliários, em favor das áreas na orla marinha.

Esta evidência, como explicado mais adiante, deve ser melhor compreendida como uma manifestação do "fechamento por dentro" deste submercado, do que reconciliada com a idéia de um movimento espontâneo das famílias.

A questão contudo dificilmente poderá ser resolvida em um contexto de estática comparativa, uma vez que hiatos nos ajustamentos de mercado bem como problemas associados às flutuações e ciclos no setor imobiliário claramente distorcem as informações utilizadas. Ilustrando: o aumento nos preços da habitação em relação aos salários (21) implicou alterações não negligenciáveis na mobilidade intra-urbana das famílias, conforme revelado pelo coeficiente de correlação ordinal de Spearman, de apenas 32% entre as distribuições de transações regionais com apartamentos entre 1968 e 1977 (fase ascendente do ciclo), em contraste aos 82% (sig 1%) entre 1977 e 1984, revelando aí maior "colamento" das duas distribuições.

Ademais há que se notar uma certa diacronia entre as flutuações nos negócios imobiliários, com seu auge em 1979-80, e as crises em 1976 e 1983.

Uma maneira de se superar, ao menos em parte, estas dificuldades empíricas, seria recorrer aos fundamentos micros, do por assim dizer, comportamento macroespacial dos incorporadores. Neste sentido, a seção seguinte inspira-se na proposição de que estratégias de inovação e diferenciação do produto são concebidas (deliberadamente inclusive) por incorporadores, com vistas ao deslocamento da demanda efetiva no segmento mais lucrativo do mercado, representado pelas famílias de mais alta renda. Estas estratégias são reforçadas, por um lado, pela aceleração da depreciação do estoque de habitações localizadas em áreas desenvolvidas (edificadas) no passado, e, por outro, pela orquestração de empreendimentos imobiliários voltados para

a redefinição de inteiras vizinhanças num contexto de grande aversão ao risco (22).

Os movimentos espaciais dos incorporadores

Redistribuindo os ricos

A discussão seguinte organiza-se em torno de duas perguntas: por que estariam os incorporadores abandonando as áreas consolidadas de alta renda? E para onde estariam se dirigindo?

Para responder à primeira pergunta, constata-se, na Tabela 3, um crescimento dos preços relativos dos apartamentos usados (de 1,12 pra 1,18 na Zona B e de 1,38 para 1,54 na Zona C) em oposição a uma queda nos preços relativos dos novos apartamentos (correspondentemente de 1,30 para 1,16 na Zona B e 1,68 para 1,59 na Zona C), indicando ou um estreiti-

tamento das oportunidades para realização de ganhos de incorporação, ou uma certa saturação do mercado no período — movimento lastreado por significativo "enobrecimento" destas áreas (23). Portanto, apesar das "preferências reveladas" das famílias de alta renda por esta área, os incorporadores enfrentam dificuldades crescentes na conversão de uso do solo, em decorrência tanto da elevação dos custos primários (do terreno), em relação ao preço realizável de venda (daí o referido *creaming* deste mercado), como da maior concorrência com os imóveis usados, valorizados ou enobrecidos. Este fenômeno pode ser identificado como o "fechamento por dentro" deste submercado.

Do ponto de vista do incorporador, torna-se, aparentemente, mais interessante deslocar-se por outras áreas onde os "ganhos de fundador" pela inovação na conversão do uso do solo (24) podem ser mais facilmente gerados e apropriados.

Tabela 3
Distribuição Espacial do Preço do m² dos Apartamentos
Município do Rio de Janeiro
1969-1981

Zonas Urbanas (RAs)	Em porcentagem						
	Valor Médio Relativo dos Apartamentos (Preço do m ²) (1)						
	Geral		Novos		Usados		
	68/74	1970	1980	1970	1980	1970	1980
Centro Antigo (A) (1, 2, 7 e 23)	0,75	0,69	0,64	0,45	0,55	0,88	0,75
ZN + ZS (B) (3, 4, 5 e 8)	1,17	1,13	1,17	1,30	1,16	1,12	1,18
Subúrbio (C) (10, 11, 12, 15)	0,64	0,67	0,68	0,66	0,76	0,57	0,60
Lagoa (D) (06)	1,45	1,54	1,59	1,68	1,59	1,38	1,54
Expansão (E) (9, 13, 14, 20)	0,79	0,89	0,92	0,91	0,92	0,71	0,81
Oeste (F) (17, 18, 19, 22)	0,83	0,29	0,54	0,81	0,19	0,54	0,34
Barra-Jacarepaguá (G) (16 e 24)	0,63	1,04	0,92	0,68	0,99	0,59	0,85

FONTE: Arquivo IPPUR / ITBI / IPTU

(1) Valores considerados em relação à média da cidade como um todo (= 1,00), em cada categoria (novo, usado, geral) e período (médias nos triênios 1969-71 e 1979-81).

Com esta hipótese em mãos, é possível agora abordar a segunda parte da questão proposta anteriormente, isto é, para onde?

Interessa observar de imediato que as áreas escolhidas não são, necessariamente, as adjacentes, já urbanizadas. Com efeito, e conforme se depreende da Tabela 2, estas áreas de mais baixa renda (D) não ampliam sua posição relativa na distribuição das famílias de mais alta renda (elas receberam apenas 13,81% das famílias adicionadas na década, contra uma participação de 15,5% destas famílias em 1970). Sua participação no mercado de apartamentos mais valorizados, contudo, aumenta significativamente (recebem 7,32% dos novos apartamentos apesar de responderem por apenas 1,51% do estoque em 1970). Estas evidências sugerem um processo de substituição de casas por apartamentos construídos para famílias de alta renda já residentes na área (25). A esta maior permeabilidade aparente de relações capitalistas, associa-se, sintomaticamente, uma significativa redução da participação de famílias de baixa renda na região (26).

Ao invés desta área já equipada, incorporadores moveram-se, alternativamente, para a Zona G, a menos densa e urbanizada da cidade (27). Apesar da precariedade de serviços básicos, a Zona G atraiu uma formidável massa de famílias de alta renda. Mais de 2/3 dos novos edifícios de apartamentos empreendidos na área classificam-se como de valor superior. Como conseqüência, os preços dos apartamentos novos e usados aumentaram consideravelmente (ver Tabela 3), bem como a renda familiar relativa (Tabela 2). Este processo, mais uma vez, dificilmente pode ser atribuída a uma possível indução por deslocamento espacial autônomo das famílias, dado o negligenciável estoque preexistente de apartamentos, em contraste ao volume de empreendimentos executados na década – particularmente

na faixa de mais alto valor (28). Em um contexto de grande concentração da propriedade fundiária (29), de uma legislação urbanística bastante elitista, não é de se surpreender que fosse objeto de intensa especulação.

Como conseqüência óbvia e imediata deste processo, observam-se maior seletividade e comedimento nos empreendimentos programados para a área. Estes mecanismos de autocontenção do crescimento reforçam o enobrecimento, ao mesmo tempo em que restringem a capacidade da área de acomodar o crescimento de novas famílias no mercado.

Apesar de servir como ilustração para a questão relativa a "aonde e porquê", a descrição anterior claramente não tipifica todos os movimentos dos incorporadores na cidade do Rio de Janeiro. Os limites estritos deste trabalho impossibilitam contemplar a utilização do arcabouço conceitual em mãos, para a apreensão das transformações ocorridas em outras áreas da cidade (eg. Zona E) ou mesmo as modificações internas à área G (30).

Para os propósitos em mãos, basta reter, a partir destas idéias esquemáticas, que o caráter seletivo implícito nos movimentos espaciais dos incorporadores induziu uma significativa redistribuição de famílias de mais alta renda.

Expulsando os pobres

Como corolário dessas transformações espaciais anteriormente discutidas, para a "sorte" das famílias de baixa renda, devem ser recordados:

– no nível macro, uma sugestiva concomitância entre um forte processo de desconcentração espacial da atividade incorporadora e das famílias de alta renda e uma não menos relevante redução do número de famílias de baixa renda na cidade;

– no nível regional, uma relação direta entre a distribuição de novos empreendimentos imobiliários (edifícios) e a variação na renda familiar relativa, com óbvia e imediata interpretação para a mobilidade das famílias de baixa renda.

Muito embora a Tabela 2 sugira, em nível agregado, que as zonas que ampliaram (perderam) relativamente mais sua posição relativa na distribuição espacial de novos apartamentos (notadamente os mais valorizados) tendem a ser igualmente as zonas que exibem reduções (ganhos) mais significativas na sua participação de famílias de baixa renda (31), no nível intra-regional esta associação não é tão clara. Com efeito, neste nível não se obteve qualquer correlação significativa entre as duas variáveis. A explicação para o fenômeno pode ser encontrada no fato, amplamente discutido na literatura (eg. Leeds, 1974 ou Valladares, 1990), de que famílias de baixa renda recorrem a variadas, e relativamente autônomas, estratégias de moradia na cidade.

Daí que, apesar de bem sugestivas, as relações mencionadas anteriormente quanto aos níveis macro e regional capturam apenas a manifestação do processo de segregação residencial, mas não o processo em si, ou seja as mediações relevantes. Conforme já indicado, estas mediações assumem formas múltiplas e variadas, desde a competição no mercado até as remoções violentas de famílias de baixa renda de áreas destinadas a posterior enobrecimento.

Limitações de espaço novamente impedem selecionar mais do que breves ilustrações esquemáticas.

Considere, inicialmente, o já mencionado aumento de famílias de baixa renda nas áreas centrais. Isto pode ser atribuído a processo similar ao verificado em muitas cidades "maturas" norte-americanas: a perda de competitividade da área central de negócios (CBD) para centros alternativos localizados nos bairros descentralizados de mais alta renda

(32), junto a uma legislação complacente no tocante à verticalização, frustra as retenções especulativas de imóveis antigos localizados nos anéis externos do CBD, estendendo, conseqüentemente, no tempo, o uso provisório destes prédios como "cortiços", "cabeças-de-porco" e similares (33).

O aumento do número absoluto de famílias de baixa renda na área mais aristocrática (C), aonde, contrariamente ao observado na Zona A, os preços relativos dos apartamentos e a renda familiar relativa aumentam mais rapidamente do que os da cidade como um todo (Tabelas 2 e 3) (34), associa-se, por sua vez, à apropriação de áreas de encostas e de preservação ambiental ou de propriedade duvidosa, ou, em contestação jurídica, por mecanismos outros que os legais-formais de mercado ("favelas"), pelas famílias que não dispõem de outras alternativas de moradia próxima ao local de trabalho.

Como resultado da relativa escassez destes assentamentos acessíveis e irregulares, constata-se que a renda média das famílias residentes nestas "favelas" de Zona Sul é maior que a das famílias residindo em *habitações legais* na área D (35). Visto sob outro ângulo, a renda familiar do "favelado" de uma zona de mais alta renda tende a ser também maior do que a de um favelado residindo em zona de mais baixa renda. Conseqüentemente, na Zona D, as "deslocalizações" decorrentes da conversão de uso do solo (de casa para edifício de apartamento) afetam mais as famílias de baixa renda residindo em *habitações legais* do que os favelados – daí o ainda elevado número de famílias de baixa renda, em 1980, revelado na Tabela 2.

A Zona F, em contraposição, tem sido o *locus* privilegiado para os grandes conjuntos habitacionais (36) promovidos ou não pelo Estado, e também para os loteamentos privados (37) abrigando, inclusive, parcela significativa das fami-

lias de baixa renda, notadamente removidas das favelas da Zona Sul.

Como se depreende facilmente destas notas, o tipo de moradia de família de baixa renda varia significativamente segundo sua localização na cidade. Isto pode ser atribuído, em larga medida, aos "graus de liberdade" remanescentes para as estratégias destas famílias (38). O importante a se reter é, contudo, que, a despeito das direções tomadas no plano regional, as mudanças nos assentamentos de baixa renda estão estruturalmente vinculadas ao nível global da cidade, ou seja, elas não são independentes entre si e tampouco dos movimentos espaciais dos incorporadores. Este resultado tem óbvias implicações para a formulação de políticas habitacionais para a população de baixa renda.

Conclusões

A partir da análise apresentada nas seções anteriores, é possível inferir que a dinâmica dos agentes imobiliários (incorporadores) é responsável por parcela não negligenciável da reestruturação intra-urbana do Rio de Janeiro, em geral, e do processo de segregação residencial, em particular. Neste sentido, foi demonstrado que os incorporadores, em seu movimento espacial, são menos dependentes da demanda familiar do que usualmente argumentado pelos autores neoclássicos, mas também menos autônomos do que sugerido nas análises centrais na chamada "lógica do capital". Isto ficou evidenciado pela relevância de ingredientes como: os constrangimentos impostos pelo mercado de imóveis usados; o papel desempenhado pela inovação no deslocamento da demanda efetiva exercida pelo segmento de alta renda do mercado; os efeitos de *bandwagon* associados às estratégias de minimização de riscos dos incorporadores imobiliários; etc.

A relação entre o desempenho do mercado imobiliário e a distribuição espacial das famílias revelou-se aparentemente mais efetiva ou direta (mesmo que de forma não tão linear) para o segmento de mais alta renda do mercado. Contrariamente ao observado em outras cidades, particularmente dos países avançados, o mercado de apartamentos tende a ser um fenômeno ainda circunscrito às classes de mais alta renda.

Mesmo sem ter sido possível descrever as mediações relevantes, é, sem dúvida, sugestiva a concomitância entre a forte desconcentração espacial do mercado mais capitalista de habitações (o de edifícios de apartamentos) e a notável redução do número de famílias de baixa renda na cidade do Rio de Janeiro. Esta suspeita de relação é reforçada pelo desempenho do mercado de apartamentos usados, que responde a tal permeabilização da ordem capitalista ("pax imobiliária") com a elevação de seu preço relativo, salvo, sintomaticamente, nas zonas Central Antiga (A) e Oeste (F) (39).

Interessa notar sobre o processo em mãos que, ao invés de se deslocarem para as áreas melhores dotadas de infra-estrutura – como as áreas D de menor renda e com predominância de residências unifamiliares –, as zonas menos equipadas (E e G) apresentam-se como relativamente mais atrativas para os incorporadores. Este ponto não é irrelevante para efeito de análise dos custos de urbanização e da atividade de planejamento urbano em geral.

O aumento relativamente modesto na participação no mercado de apartamentos na zona D (suburbana) revelou-se insuficiente para afetar de modo expressivo a composição de famílias segundo a renda, sugerindo assim a presença de um mercado local especializado e, em certo grau, resistente à penetração de novos e exógenos modos de vida.

Similarmente, considerações acerca do papel desempenhado pelo estoque de imóveis preexistentes revelaram-se essenciais para a compreensão da aparente reocupação das áreas mais centrais por famílias de baixa renda. Perspectivas frustradas quanto a ganhos especulativos teriam liberado, para aluguel, o estoque de imóveis degradados preexistentes.

O mercado de apartamentos usados desponta, com efeito, como importante referência para se entender o significado das transformações ensejadas pelos novos empreendimentos imobiliários. O explicitamento da concorrência entre estes últimos e aqueles é, aparentemente, essencial para se entender fenômenos como o "fechamento por dentro" de mercados da Lagoa e da Zona Norte e Sul, detectados pela convergência dos preços relativos dos imóveis novos e usados. É esta concorrência que, de certo modo, estimula os agentes imobiliários a desbravarem novas áreas, tendo na inovação e diferenciação dos produtos (empreendimentos aí implantados) o instrumento privilegiado de desvalorização do parque imobiliário das áreas de onde pretendem extrair (ou expelir) a necessária demanda efetiva, na forma de atração ou deslocamento das famílias de mais alta renda (40).

As alterações na segregação residencial no espaço carioca e, sobretudo, as diferenças nas tendências relativas à distribuição da renda familiar e ao valor das transações com apartamentos devem, portanto, ser atribuídas tanto à redistribuição seletiva dos ricos no es-

paço, promovida pela desconcentração do mercado de apartamentos, quanto à (re)valorização ou enobrecimento de áreas, captada no mercado de apartamentos usados.

A partir dessas observações, selecionadas da discussão prévia, é possível perceber que os incorporadores são constringidos pelo estoque preexistente (tal como apreendido através do mercado de segunda-mão), ao mesmo tempo em que, de fato, reestruturaram o espaço à sua própria imagem, operando de forma bem seletiva na domesticação de novas áreas. O processo de estruturação intrurbana resultante obedece, assim, a um padrão mais propriamente discreto, modular e esporádico do que o modelo de expansão incremental e monotonicamente contínuo de livro-texto.

Mais além, insinuou-se que, por um lado, se as famílias de mais baixa renda são *oubided* das áreas nobres e, deste modo, até excluídas do mercado, por outro, a estrutura de assentamentos irregulares, ilegais, informais etc., que emerge a partir daí tende a reproduzir uma hierarquia determinada, em larga medida, pelo próprio mercado formal. A definição e a ocupação dos "espaços residuais" pelas famílias de mais baixa renda não podem ser consideradas, deste modo, independente do mercado imobiliário "formal". Assim, a menos que significativas mudanças nas regras do jogo sejam efetuadas, os graus de liberdade disponíveis para a implementação de políticas de habitação de interesse social serão estabelecidos, sobretudo, pela dinâmica do mercado imobiliário em geral.

Definição das variáveis e indicadores utilizados

1. *Renda Familiar por Extrato* – extraída, respectivamente, dos censos demográficos de 1970 e 1980. Utilizou-se o ponto médio das classes para o cálculo da renda média,

sendo que nas classes abertas < 50 e > 2.000, para o ano de 1970, utilizaram-se os valores de 25 e 3.000, respectivamente. Para os dados relativos ao Censo de 1980,

- utilizou-se a renda familiar de 0,75 salários mínimos para a classe inferior, e 30, para a superior.
2. *Renda Média Familiar Relativa por Zona Urbana* – para 1970, foram utilizados os dados constantes na tabulação especial obtida por Massena (1976), e para 1980 utilizaram-se o Censo de 1980 e as tabulações elaboradas pelo IPLAN-Rio (1985). Os dados compreendem, inclusive, as favelas, excluindo no entanto o segmento "famílias sem rendimento ou sem declaração". Uma vez que as classes de renda em salários mínimos não foram as mesmas, e que a tabulação de Rosa Massena para 1970 refere-se à renda familiar per capita, enquanto no Censo de 1980 o conceito utilizado é o de renda familiar total, foi necessário ajustar aquela distribuição de Massena, pressupondo-se um mesmo tamanho médio familiar, tanto entre regiões administrativas quanto entre classes de renda. Consideraram-se, ademais, a classe de renda familiar per capita até meio salário mínimo e as de renda familiar per capita de mais de dois salários mínimos-SM como compatíveis, respectivamente, às classes de renda familiar menor de dois SM e maior de 10 no Censo de 1980. Para o cálculo de renda média familiar, considerou-se, no entanto, cada uma das classes de renda tal como apresentadas nas tabelas originais, tomando-se os pontos médios de classe. Para as classes abertas, foram considerados, respectivamente, 0,33 SM para a classe *menos meio SM* e 20 SM para a classe *mais de 16 SM* de renda familiar per capita, para 1970, e 0,75 SM para a classe *menos um SM* e 30 SM para a classe *mais 20 SM* de renda familiar, para 1980.
 3. *Índice de Disparidade Interna de Renda* – definido como a razão entre os índices máximos de dissimilaridade entre as classes extremas de renda, isto é, menos de dois (0 até 1 e de 1 a 2) e mais de dez (10 a 20 e mais de 20) salários mínimos e os índices mínimos de dissimilaridade entre as classes intermediárias de um a dois e dois a três SM e dois a três e dois a cinco SM, tendo por base os indicadores elaborados por Tellos (1989).
 4. *Localização* – refere-se à distância média de cada zona urbana à Praça XV, no centro da cidade, obtida a partir dos dados constantes em Massena (1976) e ajustados conforme informações do *Guia Quatro Rodas* da cidade do Rio de Janeiro.
 5. *Idade* – corresponde, a rigor, ao tempo médio decorrido desde a data do início do recolhimento do IPTU (Imposto Predial e Territorial Urbano). Uma vez que a data do "habite-se" e do cadastramento do imóvel nem sempre coincidem, este indicador pode apresentar algumas distorções. Este viés tenderá a ser maior nas áreas de regularização cadastral mais recente. O indicador refere-se tão-somente aos apartamentos transacionados.
 6. *Taxa de Crescimento Familiar* – relação entre o número de famílias em 1980 e em 1970.
 7. *Indicador de Crescimento no Estoque de Apartamento* – obtido pela relação entre o número de transações com apartamentos novos – produzidos no período 1968-84 – e o de transações com apartamentos usados em 1970 (triênio 1969-71); constantes da amostra constitutiva do arquivo IPPUR/ITBI/IPTU.
 8. *Distribuição dos Apartamentos* – considerada pelo volume de transações no triênio 1969-71, para apartamentos usados, e pelo total das transações ocorridas no período 1968-84, para a distribuição dos apartamentos novos, isto é, adicionados no período entre as RAs. As classes superior e inferior correspondem, respectivamente, a transações cujo valor se situa nos cinco decis superiores e inferiores. As transações com apartamentos novos e usados foram classificadas separadamente segundo os decis, de modo a evitar vieses relativos a eventuais subestimações dos apartamentos usados vis-à-vis os novos. A classificação entre apartamentos novos e usados é feita a partir da relação entre a data da transação e a idade fiscal do imóvel.
 9. *Distribuição da População Favelada, 1980* – conforme levantamento realizado pelo IPLAN-Rio, 1986. Não se dispõe de semelhante informação para o ano de 1970.
 10. *Varição Familiar por Classe de Renda entre 1970-80* – corresponde à distribuição inter-regional das famílias adicionadas entre 1970 e 1980, por classe de renda.

Notas

- (1) O leitor interessado poderá consultar sobre o assunto, desde os trabalhos seminais da Escola de Chicago até os estudos mais recentes como as de Pinçon-Charlot (1986), passando pela extensa literatura produzida desde o início dos anos 60, a partir dos estudos de Alonso (1964) e Muth (1960) e as versões matemáticas mais elaboradas como os de Fujita (1987) e outros representantes da chamada Nova Economia Urbana. Para uma abordagem de teses pertinentes ao caso brasileiro consulte-se Smolka (1983).
- (2) Serão discutidos mais adiante.
- (3) Limitações de espaço impede-nos de apresentar uma explicação mais detalhada sobre a natureza e a qualidade dos dados – principalmente no que concerne às polêmicas informações de valor. O leitor interessado poderá consultar, para isto, Smolka et al, 1989.
- (4) A relevância desta observação é magnificada quando se considera que a produção anual de novas habitações dificilmente ultrapassa mais de 4% do estoque preexistente.
- (5) O leitor apreensivo pode ser tranqüilizado, contudo, pelo fato de que as séries de preços derivadas deste arquivo, apesar de seu "viés fiscal", têm-se demonstrado bastante robustas e consistentes quando confrontadas com indicadores obtidos por outras fontes.
- (6) Não se ignora, contudo, que, em parcela significativa da produção de edifícios de apartamentos, prevaleçam, ainda, relações não diretamente capitalistas e edifícios residenciais não produzidos para o mercado, e também que, na produção de casas, podem ser encontrados traços caracteristicamente capitalistas em muitos de seus estágios.
- (7) A distinção da segregação social no espaço, no seu sentido *forte e fraco*, é apresentado em Smolka, 1983: 6.
- (8) Este indicador foi obtido considerando-se a distribuição das famílias e da renda entre as 24 Regiões Administrativas.
- (9) Observa-se, contudo, que este índice reflete a situação da área metropolitana do Rio de Janeiro e não apenas a do município.
- (10) A área Central (RA-2) apresenta, inclusive, um aumento absoluto de pobres e redução do número absoluto de famílias de alta renda.
- (11) Pasternack-Taschner (1990).
- (12) O processo responsável por um e outro fenômeno, no entanto, não parece ser o mesmo.
- (13) O coeficiente linear para a distância contra densidade decresce de -2,30 para -2,11 no período, para ambos coeficientes significativos a 5% e R^2 de 73% e 71%, respectivamente em 1970 e 1980.
- (14) O coeficiente de correlação cardinal entre a distância e a taxa de crescimento é de 82,83% (sig a 1%).
- (15) Os índices de dissimilaridade obtidos na confrontação, entre 1970 e 1980, das distribuições de famílias de alta renda e famílias em geral, são respectivamente de 35,03% e 25,57%, confirmando certa assertiva.
- (16) Considerando-se como "regra de polegar" (comum no mercado imobiliário) que o valor da habitação representa algo como 40 vezes a renda média mensal familiar, obteríamos uma equivalência entre 10 salários mínimos de renda familiar e o valor correspondente ao 6º decil.
- (17) Recorde-se a questão da identificação levantada no início deste artigo.
- (18) Análise do comportamento regional das transações com apartamentos, ao longo do período 1968-84, evidencia claramente que as variações no volume de transações não acontecem de forma contínua e monotônica, mas de forma ondular ou cíclica. Resultado semelhante é obtido por Abramo (1989), em sua exposição sobre o ciclo da cidade para cada sub-área urbana.
- (19) A introdução desta variável faz com que o ajuste entre as variáveis em pauta se eleve de 40,75% de R^2 para os citados 82,17% de R^2 .

- (20) A Zona Sul retém 41,67% das famílias de alta renda em 1970, passando em 1980 para 36,65%.
- (21) Preços imobiliários cresceram persistentemente, dobrando seu valor entre 1970 e 1977, despencando em seguida a taxas ainda mais aceleradas até 1984 (ver Smolka, 1983). Este comportamento foi confirmado em outros levantamentos (a partir de metodologias distintas) realizados em outras cidades brasileiras como Porto Alegre, São Paulo, Belo Horizonte e Recife. Por outro lado não se verificou qualquer melhoria na distribuição de renda, que continuou se concentrando no período (Bonelli e Sedlacek, 1989).
- (22) Para uma discussão detalhada desta proposição consulte-se Smolka, 1981 e 1987. Investigações empíricas sobre a questão revelam certa correspondência cronológica na predominância de edifícios com características similares em áreas determinadas (Vaz, 1990). Mais além da identificação de certos ciclos de vida regionais e espasmos no comportamento dos investimentos, tem sido empiricamente observado que as modalidades predominantes de empreendimentos podem, da mesma forma, ser vagamente associadas a ambientes macroeconômicos específicos, tais como facilidades de crédito, liquidez no mercado de capitais, comportamento da inflação etc. (Smolka, 1984).
- (23) Na Zona B observa-se um aumento de 100% no número de famílias com renda superior a 20 salários mínimos, contra uma redução de 5,31% nas famílias no extrato de 10 a 20 salários mínimos. Para a região C, os percentuais são respectivamente de 222% e -14%.
- (24) Sobre este processo de valorização do capital incorporador, veja Smolka, 1981 e 1987.
- (25) Em 1970, verificava-se 1,09 transações de apartamentos para cada uma de casa e 1,36 em 1980.
- (26) Através da Tabela 2 pode-se perceber que, embora a Zona D respondia por 30,03% das famílias de baixa renda em 1970, mais da metade (53,65%) da redução no número absoluto dessas famílias, ao longo da década, originou-se desta região (26,88% em 1980).
- (27) O número de habitantes por km² era de 1.237 em 1980, em contraste a 4.615 para a cidade como um todo e 33.948 para o bairro de Copacabana (Guanzirolli e Bohadana, 1983: 4).
- (28) A maioria destes empreendimentos pode ser caracterizada como grandes incorporações em projetos autocontidos, que são baseados na *internalização de externalidades* criadas no próprio empreendimento, em vista da precariedade da urbanização da área e da facilidade de se obter grandes áreas de terrenos. O próprio plano diretor para a área estabelece um padrão de ocupação através de seqüência de "ilhas" de edifícios de grande porte cercadas por condomínios de baixa densidade.
- (29) Três proprietários detêm mais de 30% de toda área disponível.
- (30) Uma descrição mais fina do processo de ocupação da área G revela, incidentalmente, a existência de pelo menos dois submercados – o primeiro, de famílias de alta renda e o segundo, de renda média e classe média alta. Maiores detalhes em Smolka, 1989.
- (31) Observe o leitor que a variação de famílias de baixa renda entre 70 e 80 refere-se a uma *redução* no número absoluto.
- (32) A importância relativa da área central A no total das transações em imóveis comerciais, diminuiu de 58,30% para 33,06% ao longo da década!
- (33) É elucidativo neste sentido que a região em questão respondia por 16,36% do total de domicílios alugados contra apenas 7,11% das famílias em 1970. Em 1980, estes percentuais são respectivamente de 8,95% e 5,63%. O valor relativo dos alugueis são, ademais de 0,82 e 0,83 nestes dois anos, enquanto o preço relativo dos apartamentos usados são de 0,85 e 0,75 da média da cidade. Vale dizer que o mercado de alugueis é claramente mais viscoso.
- (34) Neste sentido, esta região representa um contra-exemplo para a relação em discussão.

- (35) Na Zona C, em 1980, existia maior número de famílias residentes em área de favelas do que famílias de baixa renda (menos de dois salários mínimos), ao passo que na Zona D verifica-se o inverso, a despeito da maior participação das últimas no número de "favelas" da cidade. Não se dispõe de levantamentos diretos de renda nas favelas.
- (36) A região recebeu 15,65% dos apartamentos menos valorizados produzidos na década contra apenas 1,21% de participação neste mercado de usados em 1970.
- (37) A participação no total das transações com terrenos cresceu de 43,33% para 51,47% ao longo da década.
- (38) Referência é feita aqui à imagem apresentada por D. Harvey (1973) de que o processo de ocupação do solo assemelha-se à alocação dos piores lugares de um teatro, aqueles com menos capacidade de pagamento, à medida que se aproxima o início do espetáculo!
- (39) Refere-se a comentários da seção anterior sobre a natureza das transformações nestas duas zonas.
- (40) Contribuem também para este movimento as condições estabelecidas na contratação de financiamentos para a edificação. Tetos relativamente baixos, admissíveis para estes financiamentos, por um lado, e pisos mínimos para não comprometer o risco da operação, por outro, também contribuem para estes movimentos. Este ponto é desenvolvido em texto ora em preparação pelo autor.

Referências bibliográficas

- ABREU, M. - 1987. *Evolução urbana do Rio de Janeiro*. Rio de Janeiro, IPLAN-RIO.
- ALONSO, W. - 1964. *Location and land use*. Harvard U. Press.
- BEHRENS, A. - 1979. *Distribuição da renda real no contexto urbano: o caso da cidade do Rio de Janeiro*. Rio de Janeiro. EPGE/FGV (Tese de Mestrado).
- BONELLI, R. & SEDLACEK, G.L. - 1989. "Distribuição de renda: evolução no último quarto de século". In: SEDLACEK, G.L. & BARROS, R.P. (eds.). *Mercado de trabalho e distribuição de renda: uma coletânea*. Rio de Janeiro, INPES/IPEA, Série Monográfica (35), pp. 7-24.
- FUJITA, M. - 1982. *Urban dynamics: a review*. Working Papers no. 73, Regional Science, University of Pennsylvania.
- GUANZIROLLI, C.E. & BOHADANA, E. - 1983. "Alguns dados sobre o solo urbano no Brasil". In: BOHADANA, E. (org.) *A cidade é nossa*, 2, Rio de Janeiro, Ed. Codecri, pp. 7-24.
- HARVEY, D. - 1973. *Social justice and the city*. John Hopkins.
- IBGE. - s.d: *Censo Demográfico, 1970 e 1980*. Rio de Janeiro, IBGE.
- IPLAN-RIO - 1986. *Dados básicos do Município do Rio de Janeiro. Relatório Preliminar*. Rio de Janeiro, fevereiro.
- LEAL, J.A.A. - 1990. *Políticas de integração da tributação sobre a renda e sobre a propriedade imobiliária urbana*. Rio de Janeiro. IPPUR/UFRJ (Tese de Mestrado).
- MASSENA, R.M.R. - 1976. O valor da terra urbana no município do Rio de Janeiro, *Revista Brasileira de Estatística*, Ano 57, nº 148.
- MUTH, R. - 1969. *Cities and housing*. Chicago, University of Chicago Press.
- PASTERNAK, S. T. - 1990. Habitação e demografia intra-urbana em São Paulo. *Revista Brasileira de Estudos de População*, São Paulo, 7, (3).
- PINÇON-CHARLOT, M. et al - 1986. *Ségrégation urbaine: classes sociales et équipements collectifs en regional Parisienne*. Paris, Editions Anthopos.
- SMOLKA, M.O. - 1983. *Estruturas intra-urbanas e segregação social no espaço: elementos para uma discussão da cidade na*

- teoria econômica. PNPE/IPEA, (13) (Série Facsimile).
- SMOLKA, M. O. - 1984. O circuito imobiliário urbano. *Relatório de Pesquisa*. Rio de Janeiro, IPPUR/UFRJ, julho.
- _____ - 1987. Para uma reflexão sobre o processo de estruturação interna das cidades brasileiras: o caso do Rio de Janeiro. *Espaço & Debates*. Rio de Janeiro, Ano VII, nº 21.
- _____ - 1988. Uma proposta fiscal para a viabilização de uma nova política urbana. *Sociedade e Territórios*. Lisboa, Ano 2, nº 6.
- _____ - 1990. "Mobilidade dos imóveis e segregação residencial na cidade do Rio de Janeiro: ou de como o mercado expulsa os pobres e redistribui os ricos" In: ABEP. *Anais do VII Encontro Nacional de Estudos Populacionais*. Caxambu, ABEP, vol. 3, pp. 45-91.
- _____ - 1991. "Impostos sobre o patrimônio imobiliário urbano: aprimorando as informações e a sistemática de recolhimento. *Ensaio FEE*. 11(2), pp. 442-454.
- SMOLKA, M. O. et al - 1989. Dinâmica imobiliária e estruturação intra-urbana: o caso do Rio de Janeiro. *Relatório de Pesquisa*. Rio de Janeiro, IPPUR/UFRJ, abril.
- TELLOS, E. - 1989. *Índices de dissimilaridade para o projeto sobre segregação residencial no Brasil: 1980* (Mimeo).
- VALLADARES, L.P. - 1990. *Cem anos pensando a pobreza (urbana) no Brasil*. (Apresentado no XIV Encontro Anual da ANPOCS, Caxambu) (Mimeo).
- VAZ, L. F. - 1990. *Modernização excludente e moradia no Rio de Janeiro*. Rio de Janeiro, IPPUR/UFRJ. (Mimeo).
- VETTER, D.M. - 1981. A segregação residencial da população economicamente ativa na Região Metropolitana do Rio de Janeiro, segundo grupo de rendimento mensal. *Revista Brasileira de Geografia*, 43, (4).
- VETTER, D. M. et al - 1979. Espaço, valor da terra, equidade dos investimentos em infra-estrutura urbana: uma análise do município do Rio de Janeiro. *Revista Brasileira de Geografia*. Ano 41, (1/2).

RESUMO – Expulsando os pobres e redistribuindo os ricos: “dinâmica imobiliária” e segregação residencial na cidade do Rio de Janeiro. O artigo explora o papel mediador do setor imobiliário na estruturação interna da cidade, em geral, e na geração da segregação residencial, em particular. Assim, examina-se em que sentido os efeitos da mobilidade das famílias sobre os preços relativos dos imóveis usados orienta espacialmente a produção de novas habitações ou se, alternativamente, seriam os movimentos autônomos, dos incorporadores (segundo lógica própria), os responsáveis pelo deslocamento das famílias e conseqüentemente da estruturação interna da cidade. Demonstra-se que o mercado de apartamentos é ainda predominantemente de alta renda (em contraste com o observado nas cidades dos países avançados), e que a rápida desconcentração espacial deste mercado de alta renda – associada ao “fechamento por dentro” do mercado nas áreas valorizadas e à necessidade de diferenciar e inovar e nos empreendimentos imobiliários para deslocar a demanda efetiva nos segmentos mais lucrativos de alta renda – desempenhou papel importante, mesmo que de forma indireta, na expulsão dos familiares de baixa renda das áreas submetidas a maior intensidade de operações imobiliárias.

ABSTRACT – Residential segregation and the dynamics of the property market in the city of Rio de Janeiro: relocating the rich, expelling the poor. *The paper explores the mediating role of property market in generating residential segregation. Thus, it addresses the conceptual and methodological question of identifying (even econometrically) whether the spatial mobility of families produces the relevant market signals – mostly through changes in second-hand housing prices –, orienting property capital over space, or if it is, alternatively, the latter's relatively autonomous "logic", that redefines intra-urban structures, dragging along its own market. It is shown that the market for apartments is still basically high-income oriented (in contrast with the situation in cities of the developed countries) and that the rapid (faster than family mobility) spatial desconcentration of this market – associated to phenomena such as the closing, from the inside, of the market in higher valued areas and the need for product innovation and differentiation in order to displace effective demand exercised by the more profitable upper – income family market – has played an important role in expelling out the poor, albeit through indirect means, from the areas subjected more intensively to new property developments.*

Recebido para publicação em 10/12/91
Aprovado para publicação em 29/10/92