



PERFIL DO MERCADO IMOBILIÁRIO DE MACAÉ ANTES E DEPOIS DA CRISE ECONÔMICA

*Ricardo Stolf Neto¹
Vinicius Bacelar Turra²
Luis Gonzaga Martins Palma Vieira³*

1. INTRODUÇÃO

A crise do petróleo trouxe para Macaé e região desafios mercadológicos peculiares, difíceis de serem compreendidos e descritos. O quadro econômico atual nos impõe encontrar, em meio a tantas transformações, caminhos de superação que possibilitem a construção de um futuro mais promissor.

A cidade que, em 2010, possuía pouco mais de 200 mil habitantes, perdeu em torno de 40 mil postos de empregos formais entre os anos de 2014 e 2015. Mesmo o mais pessimista dos analistas não conseguiria prever um abismo tão grande como esse, que trouxe consequências bastante significativas à realidade da cidade.

Macaé viveu, ao longo de sua história, a inusitada experiência de abrigar em suas terras uma empresa de exploração de petróleo. A economia centrada, assim, na produção e exploração de óleo e gás, propagou os impactos desse quadro a todas as esferas sociais. O município recebeu durante os anos de prosperidade, centenas de famílias originárias dos mais diferentes lugares do país e do mundo, fato que influenciou diretamente as transformações sofridas pelo mercado imobiliário.

A instalação da Petrobras no município transformou radicalmente a vida dos moradores. Por ser uma empresa de grande porte e por lidar com um sistema exploratório complexo, favoreceu a instalação de muitas outras empresas contratadas para fornecimento de matéria prima e mão de obra, obrigando o pequeno mercado de Macaé a ser movimentado pelas exigências do setor petrolífero, que está à mercê de tendências nacionais e mundiais.

Ao pensarmos no fato de uma empresa instalar-se em uma cidade média e em curto espaço de tempo contratar 100 ou 200 funcionários, não é difícil imaginarmos, também, nas consequências trazidas pela chegada de tantas novas famílias à região. Podemos fazer o seguinte cálculo: a contratação de 50 chefes de família, por exemplo, representa em torno de 50 imóveis necessários, o que, atualmente, constitui mais de 10% de todas as ofertas e imóveis disponíveis na cidade para locação.

O cálculo acima é muito mais que uma simples mudança demográfica regional. Além de um lugar para morar, as famílias apresentam outras necessidades como escola, transporte, hospitais, entre outras tantas exigências na região, pela instalação de uma indústria petrolífera. Assim como os outros tantos setores do município, o setor imobiliário, por também depender das tendências do mercado petrolífero, sofre variações incisivas e de forma galopante, ora se expandindo, ora se retraindo.

Considerando todas essas características locais, a pergunta que nos cabe é: como os empreendedores devem se comportar neste ambiente?

Um lançamento imobiliário possui um ciclo médio de 8 anos da sua concepção, compra de terreno,

aprovação de projetos, vendas, construção propriamente dita, repasse e desligamento junto ao banco credor. Qual é a hora certa de empreender? Quem hoje no Brasil consegue ter certeza e fazer um planejamento para construção civil com 8 anos de antecedência?

2. O PAPEL DO MUNICÍPIO NO MERCADO IMOBILIÁRIO

A dinâmica econômica do município de Macaé, por todas as suas especificidades, transfere ao mercado imobiliário da cidade características singulares pouco vistas em cidades de mesmo porte e com perfil demográfico similar.

Com um público transitório expressivo, que oscilou muito entre os melhores momentos econômicos e a crise, a fixação de trabalhadores em residências no município, foi uma das principais mudanças observadas no período de 2008 a 2018. Desde a chegada da Petrobras e também das empresas prestadoras de serviço que gravitam em torno dessa empresa, o mercado imobiliário de residências foi muito concentrado em locações e moradias temporárias.

Esse perfil de consumidor, que buscava inicialmente moradia temporária, foi se modificando ao longo do tempo, à medida que o município adquiria infraestrutura urbana, aparelhos públicos como hospitais e escolas e, sobretudo, quando se tornou um polo de educação superior. Os executivos das empresas que aqui estão instaladas começaram a observar que poderiam trazer suas famílias e começar uma nova vida em solo macaense.

O interesse de grandes incorporadores de empreender em Macaé, em detrimento de qualquer outro mercado do país, está muito relacionado à capacidade do poder público em interagir com o mercado e oferecer incentivos à instalação de novos empreendimentos, bem como tornar claras e mais eficazes as normas de organização: informações mercadológicas, revisão da lei de parcelamento e uso do solo, desburocratização nas aprovações de projetos, com a respectiva desoneração de custos de legalização, entre outras premissas. Mas é sabido que o poder público no Brasil, e essa não é uma exclusividade local, raramente consegue se antecipar aos anseios da iniciativa privada, isto em um cenário em que a velocidade da indústria do petróleo é ainda mais avassaladora.

A cidade cresceu sem um planejamento urbano claro. E não basta ter essas condições. O poder público precisa olhar para a cidade e dar esse direcionamento. Como cresceremos? Qual vetor de crescimento o município pretende explorar e incentivar? Na cidade de Maringá, no Estado do Paraná, por exemplo, o zoneamento urbano é gerido conjuntamente entre o município e um conselho formado por empresários, poder público e sociedade civil em geral, que fazem o direcionamento dos empreendimentos imobiliários e discutem de forma inteligente o zoneamento urbano e quais atividades são necessárias em cada um dos setores da cidade.

3. O APOGEU E A CHEGADA DOS GRANDES INCORPORADORES

Em 2007 começaram a chegar as incorporadoras de abrangência nacional, com grandes empreendimentos imobiliários, motivadas a expandir seus negócios para o interior onde havia boas perspectivas

de crescimento e concorrência pífia em relação aos grandes centros urbanos onde já atuavam.

O código de obras do município de Macaé, por indução ou acaso, concentrou os novos e grandes empreendimentos imobiliários no Bairro da Glória porque possuía na época terrenos relativamente baratos e grande potencial construtivo, quando comparados a outros bairros da cidade como Riviera Fluminense ou toda a orla que possui restrição a altura de 25 metros para edificações.

A hipótese do acaso é mais provável porque o Bairro da Glória não estava preparado com infraestrutura urbana para receber tantas novas moradias como recebeu. Se considerarmos apenas os novos lançamentos da época (*Al Mare, Up Residence, La Vista, Spazzio Mistral, Del Mare, Quintas da Glória*), estamos falando de aproximadamente 2.000 (duas mil) novas unidades habitacionais e, portanto, potencialmente 2.000 novas famílias.

O impacto no trânsito, fornecimento de gás, água, esgoto, escolas e comércio em geral, certamente foi negligenciado pelo poder público. Um exemplo para ilustrar essa situação é que a concessionária de água e saneamento não tinha recursos financeiros para criar essa nova infraestrutura no bairro. Então, as construtoras uniram-se em um *pool* de interessadas e financiaram a estrutura de tubulação para levar água aos empreendimentos que já estavam construídos. É claro que quem paga essa conta é o cidadão e desencoraja qualquer incorporador a empreender em um município com infraestrutura tão precária.

Os conceitos habitacionais trazidos pelas grandes incorporadoras ofereciam unidades habitacionais com áreas privativas bem compactas. Em contrapartida, esses empreendimentos oferecem segurança e áreas de lazer que mais se assemelham a um clube. A força de venda local logo incumbiu-se de encaixar esse novo produto na vida do macaense: mais segurança, afinal, o crescimento econômico também traz o aumento da violência, com portaria 24h, entrada de veículos com sistema de clausura, guaritas blindadas, eram alguns diferenciais oferecidos.

Áreas de lazer robustas substituíram os quintais das casas tradicionais. Morar em condomínio significava praticidade, isto é, ter piscina e não se preocupar com sua manutenção ou fazer uma festa de aniversário e receber todos em um salão de festas, preservando sua própria casa.

Os projetos desenvolvidos por renomados escritórios de arquitetura e paisagismo do Brasil, estruturas de *marketing*, vendas profissionais e o preço do metro quadrado saltando de R\$ 2.800,00/m² no Bairro da Glória em 2008 para R\$ 4.500,00/m² no final de 2010, e quase R\$ 6.000,00/m² em 2012, foi um choque brutal. Tudo referendado pela perspectiva positiva que se vivia em 2011 e pelo crédito habitacional abundante e acessível.

O interessante foi observar que parte do público consumidor identificou-se com esse desejo por um novo estilo de vida, enquanto a outra parte sequer estava pensando em fazer uma mudança como essa, mas quando estimulado em fazer essa reflexão de migrar para um imóvel menor, com estrutura de lazer e segurança, grande parte dos consumidores aderiu ao novo estilo de moradia adquirindo unidades desses empreendimentos.

Um discurso comum no início dessas comercializações, já quase superada, a mencionada escalada no preço, era que "o cliente mais difícil era o macaense que morava em uma casa ampla em Imbetiba". Um fator cultural transformou-se no estereótipo do cliente alvo, que teria suas objeções a transpor. De fato, comercializar esses produtos era romper uma barreira cultural significativa.

Já o consumidor cuja origem era de fora de Macaé, como São Paulo, interior de São Paulo ou capital do Rio de Janeiro, já estava familiarizado com as tipologias naquele momento ofertadas: imóveis de 2 quartos com

56m² ou 3 quartos com 75m². Mas o “macaense de Imbetiba” considerava quase uma afronta. Como poderia viver em um imóvel assim? Mas até mesmo esse “difícil consumidor” rendeu-se à praticidade e segurança do novo estilo de vida.

De fato, a cultura é uma das mais importantes influências da sociedade sobre os indivíduos. Boone e Kurtz (1998, p.168) a definem como “um conjunto de valores, crenças, preferências e gostos passados de uma geração para outra”. Esses valores, hábitos e costumes são aprendidos e compartilhados por um grupo social e impactam profundamente na maneira como nos percebemos nos produtos que compramos e usamos.

O que desperta também relativa curiosidade é que Macaé não possui incorporadora e construtora robustas, com origem e atuação local. Os grandes *players* que “colonizaram” o Bairro da Glória vieram quase em sua totalidade de Minas Gerais e São Paulo. Incrível. Macaé até 2006 teve seu *déficit* habitacional suprido por construtores regionais, com grande credibilidade, cuja vocação de uns era condomínio de casas e, de outros, moradias verticais. Mas comum a todos foi o formato jurídico de construção e comercialização. Construíam em grande parte por administração, ou seja, reunindo um grupo de interessados/investidores e vendiam diretamente utilizando a grande credibilidade e relacionamento que obtiveram, sobretudo, das suas atividades originais dentro da Petrobras.

4. INFLUÊNCIAS DO CRÉDITO NO MERCADO IMOBILIÁRIO

O mercado imobiliário é muito sensível às decisões macroeconômicas, principalmente de crédito habitacional. Balarine (2008) abordou que a comercialização de imóveis é altamente dependente das condições de uma demanda que apresenta extrema volatilidade. É, portanto, importante, investigar os efeitos da renda, do nível das taxas de juros, da disponibilidade de financiamentos e de outras variáveis macroeconômicas. Conclui ratificando que muitas das tendências e padrões na formação de preços habitacionais regionais podem ser explanados em análises macroeconômicas. Isso explica em parte o *boom imobiliário* de 2010 a 2012 e também explica parcialmente o declínio de 2014 a 2017.

Sabemos que o crédito habitacional está intimamente relacionado à renda e à vinculação formal de emprego. Quando Macaé e o Brasil sofrem o impacto de uma desaceleração econômica brusca, com efeito, milhares de postos de trabalho deixando de existir, a concessão de crédito habitacional despenca e reflete diretamente no volume de vendas de unidades habitacionais. A taxa de inadimplência dos adquirentes do *Programa Minha Casa Minha Vida* em Macaé, por exemplo, está atualmente em 4,47% enquanto no estado do Rio de Janeiro a inadimplência é de 2,2% e no Brasil de 1,34% (Caixa Econômica Federal, 2019).

O crédito imobiliário, seja para o consumidor final ou para financiar novos empreendimentos imobiliários, torna-se menos essencial em mercados imobiliários mais maduros como a Zona Sul do Rio de Janeiro, Paris ou Manhattan. São “Ilhas” que possuem características de consumo menos dependentes de crédito habitacional e os novos lançamentos não existem por escassez de terrenos.

Por isso mesmo não há muitos novos lançamentos nos mercados extremamente maduros, até porque não há espaço físico para construir. Mas quando falamos de Macaé, trata-se de um mundo a se desenvolver. Os grandes incorporadores necessitam do crédito. Crédito esse que no Brasil possui taxas civilizadas em função das modernas garantias reais impostas pela alienação fiduciária e patrimônio de afetação, oferecendo

segurança aos bancos que emprestam e também aos tomadores de empréstimos que adquirem imóveis na planta.

5. PLANEJAMENTO URBANO E SUA IMPORTÂNCIA

No início da crise econômica de Macaé, especificamente em junho de 2014, o governo municipal estava sendo pressionado pelas empresas aqui instaladas, que cobravam preços de imóveis e locações mais baixos, reclamando dos custos da cidade, como se isso fosse possível ser regulado através de decreto.

Uma escola bilíngue, tradicional na cidade e financiada parcialmente pelas empresas multinacionais, comprou um terreno em Rio das Ostras, dentro de um grande e conhecido condomínio. Os órgãos gestores do município tentaram reter a escola. Sem sucesso. A escola foi embora de Macaé e também abandonou seu projeto no local.

Fato como este nos obriga a olhar a cidade sob uma ótica mais abrangente. Como entender, mesmo que parcialmente, a complexidade de unificar interesses e organizar o desenvolvimento urbano de um município? Um bom ponto de partida seria considerar que os loteamentos são a origem de todo e qualquer desenvolvimento urbano.

A Avenida Paulista, em São Paulo, em algum momento da história foi um loteamento. A Praia dos Cavaleiros já foi um loteamento, com terrenos tão ermos que eram doados. Ninguém ousava morar em um local tão deserto. O Novo Cavaleiros, hoje polo industrial do município, também foi um loteamento de uma propriedade particular, originalmente rural. Olhar para as aprovações de loteamentos pelo viés urbanístico e estratégico a uma etapa importante do planejamento estratégico.

Pode-se considerar que a lógica do progresso está invertida. Não são os loteadores que deveriam propor o parcelamento do solo e submeter aos órgãos municipais para confirmar adequações de zoneamento. A cronologia correta, a ordem dos fatores, deveria ser o município, conjuntamente com órgãos civis e empresariais, desenharem a cidade, os loteamentos e as expansões.

Essas ações evitariam essa colcha de retalhos, em que não se sabe onde começa e onde termina um loteamento. Os interesses dos loteadores são diversos. O loteador do loteamento X não está muito preocupado com a ligação do loteamento Y. O poder público não direciona. É um refém das iniciativas privadas e individuais nesse aspecto. Delegou não apenas a execução, mas também a estratégia.

Uma evidência clara dessa teoria é o sucesso dos loteadores privados no Brasil. O *Alphaville*, apenas para citar um único exemplo e talvez o mais antigo loteador privado, que surgiu em 1981, em Barueri-SP, expandiu seus negócios para todo o país e criou ramificações em cidades de médio e pequeno porte, como Rio das Ostras.

Mas o que explica o sucesso desses urbanizadores? A resposta é a lacuna deixada pelo Poder Público, fruto da sua dificuldade, de urbanizar corretamente, ao contrário do setor privado que domina estratégias importantes nesse tipo de empreendimento.

O fato é que toda vez que se aprova um novo loteamento, por exigência legal, o loteador é "obrigado" a doar uma área ao município. Se é exigência legal, por que o uso da palavra "doação"? O fato é que ao longo da existência de Macaé, centenas de loteamentos foram aprovados, urbanizados, estão hoje consolidados, mas as

áreas de direito do município, que seriam utilizadas para construir escolas, postos de saúde, entre outras construções importantes, o município não sabia onde estavam. O cartório de registro de imóveis também não tinha esse registro completo.

É muito comum o loteador doar ao município uma área pouco aproveitada comercialmente, apenas para atender à exigência legal. Uma ponta de quadra, áreas sob redes de alta tensão ou uma área com topografia imprópria para edificações. O município aceita e todos "fazem de conta" que o dever legal de doação foi cumprido, mas o planejamento urbano certamente foi deixado de lado.

Esse relato é apenas para explicar que o desenvolvimento imobiliário de uma localidade, mesmo que capitaneado por grandes incorporadoras e construtoras privadas, tem origem no planejamento urbano macro que o município faz ou deveria fazer, ou ficaremos sempre vulneráveis à questão tradicional, onde o poder público atende à iniciativa privada, asphaltando ruas onde já possuem moradias há décadas, por exemplo. A infraestrutura urbana chega depois do morador, quando deveria ser o inverso.

Diante disso, a cidade do Rio de Janeiro foi um *benchmarking* para os integrantes do Departamento de Patrimônio do Município de Macaé. Com uma estrutura mais robusta, organizada e, portanto, com um mapeamento mais preciso, a cidade procurou e conseguiu ampliar receitas e reduzir despesas com regularização dos imóveis, locações substituídas por ocupação de imóveis próprios do município até então subutilizados e novas cobranças de IPTU em áreas "descobertas".

6. A "DANÇA DAS CADEIRAS" NAS MORADIAS DE MACAÉ

A crise econômica e imobiliária de Macaé mostrou um movimento migratório nos contratos de locação da cidade. Enquanto algumas carteiras de locação minguaram, outras cresceram surpreendentemente: 150% de um ano para o outro. Qual seria a explicação para fenômenos tão antagônicos em um mesmo mercado, exatamente em um mesmo período?

A vacância de um número grande de imóveis residenciais pressionou o preço dos aluguéis para baixo. Oferta muito maior que a demanda e muitas famílias se aproveitaram deste momento para substituir moradias em bairros mais afastados e passaram a ocupar imóveis nos Bairros da Glória, Cavaleiros, Riviera Fluminense e Pecado por valores até então inimagináveis.

No auge da crise, em alguns meses, parecia que estávamos fora dela. Mas o curioso foi que não eram novos moradores ou profissionais chegando em Macaé, oriundos de outros municípios ou estados, transferidos em suas empresas, mas sim a "dança das cadeiras" dentro do próprio município.

Uma espécie de realocização dos munícipes em novas moradias. Pessoas que moravam de aluguel em bairros mais afastados do polo *offshore*, conseguiram encontrar, em função da queda no preço dos aluguéis, imóveis maiores, mais bem localizados, pelo mesmo valor que pagavam nos contratos antigos. Essa mudança mercadológica encorajou muitas famílias a trocar de moradia, aproveitando, portanto, uma oportunidade poucas vezes vista: aluguel barato em bairros com originalmente grande demanda.

7. CONCLUSÃO

O olhar para o futuro da indústria da construção no município de Macaé precisa necessariamente passar pela profissionalização e seriedade com que o poder público trata o planejamento e a expansão urbana. O mesmo esforço que o município e a sociedade civil empregaram para reter investimentos industriais, alterando o zoneamento urbano, concedendo licenças ambientais em prazos recordes para acelerar o investimento portuário, precisa ser replicado no planejamento urbano residencial.

Importante pensar o que representa uma moradia para uma família. Além de ser o sonho, objeto de desejo do brasileiro, é também símbolo da dignidade familiar, da segurança, da paz na criação dos filhos, da conquista do lar, do acesso ao saneamento e melhoria da saúde, da proximidade com a escola e com demais equipamentos públicos e do direito ao entretenimento.

A urbanização de qualidade representa muito mais do que tijolos, telhados, asfalto e calçadas. Representa transformarmos uma cidade a partir da melhoria da vida de seus moradores. Isso essencialmente passa pela moradia planejada, independente do padrão econômico e social. Esse é um setor que transforma a vida de muitas famílias e contribui para termos um futuro mais promissor.

NOTAS

¹ Especialista em Marketing pela Fundação Getúlio Vargas. Endereço institucional: Rua Maria Francisca Borges Reid, 559, Bairro da Glória, Macaé/RJ. Email: Ricardo.stolf.neto@gmail.com.

² Formação em Administração de Empresas pela Universidade Estácio de Sá. Endereço institucional: Rua Maria Francisca Borges Reid, 559 – Bairro da Glória – Macaé/RJ. Email: vinicius.turra@hotmail.com.

³ Arquiteto formado pela Universidade Federal Fluminense. Endereço institucional: Rua Maria Francisca Borges Reid, 559 – Bairro da Glória – Macaé/RJ. Email: luisvieira@luisvieira.com.br.

REFERÊNCIAS

BALARINE O.F.O. Contribuições macroeconômicas ao entendimento da formação de preços habitacionais locais, ambiente construído. Porto Alegre : UFRGS, 2008.

BOONE, L.E., KURTZ, D.L. Marketing Contemporâneo. Rio de Janeiro LTC, 1998.

PREFEITURA MUNICIPAL DE MARINGÁ. Plano Diretor Participativo de Maringá, Maringá, 2006.

CONSELHO DE DESENVOLVIMENTO ECONÔMICO DE MARINGÁ (2011) Plano Maringá 2030, Maringá.

PREFEITURA MUNICIPAL DE MARINGÁ. Plano Diretor Participativo de Maringá, Maringá, 2006.