

Análise da valorização imobiliária no espaço urbano de Ponta Grossa – PR

ANA CAROLINA OLIVEIRA*

Resumo

O presente artigo se destina a compreender o processo de valorização imobiliária na cidade paranaense de Ponta Grossa. Foi utilizado como meio investigativo o Jornal de circulação local Diário dos Campos, especificamente a seção de imóveis. A partir de uma análise de todas as publicações de venda e locação, sempre identificando a localidade, foi possível observar as áreas mais e menos dinâmicas em se tratando de valorização imobiliária. Também se procurou contabilizar o preço médio, a metragem quadrada média e o preço médio do m² de residências térreas dessas áreas mais e menos valorizadas. Por fim, a partir desses resultados, foi produzido um mapa, o qual ilustra a espacialização dos bairros da cidade de acordo com a sua valorização.

Palavras-chave: Imóveis; Residências; Bairros; Espacialização.

Abstract

This article is meant to comprehend the process of real estate valuation in the city of Ponta Grossa, Parana. It was used as a means of investigating the Journal of local circulation Diário dos Campos, specifically the real estate section. From an analysis of all publications of sale and lease, always identifying the location, it was possible to observe the more and less dynamic areas concerning real estate valuation. We also sought to account for the average price, average square length and average price of square feet of residential land in these more and less valued areas. Finally, from these results, a map was produced, which illustrates the spatialization of neighborhoods in the city according to its valuation.

Key words: Real Estate; Residences; Neighborhoods; Spatialization.



* ANA CAROLINA OLIVEIRA é Bacharel em Geografia pela UEPG, mestranda em Gestão do Território pela mesma Universidade.



Ponta Grossa (PR)

Introdução

O Estado, os proprietários fundiários, os promotores imobiliários, grupos sociais dominantes, e em menor grau, as classes de baixa renda, estão entre os agentes que moldam o espaço urbano. Uma das formas de moldar esse espaço é através da promoção imobiliária, que atrai para diferentes localidades, classes sociais distintas, acentuando os espaços segregados da típica cidade brasileira.

Os promotores imobiliários – responsáveis principalmente pela construção do imóvel e sua posterior comercialização no mercado – são constituídos por diferentes agentes. São eles: o proprietário construtor (e incorporador), a empresa responsável pelas obras, os comerciantes que negociam o imóvel e, como incluído por Corrêa (1986), pode-se elencar também grandes bancos e até mesmo o Estado.

Na sociedade brasileira, as camadas populares não têm condições de adquirir um imóvel, e em alguns casos, nem mesmo de optar pelo aluguel. Essa demanda social, porém, não é atendida suficientemente pelo capital imobiliário, o qual não tem interesse em produzir habitações para essas classes sociais. A prioridade é para a demanda que possui condições de pagar pelo imóvel. Para a população de menor poder aquisitivo, os promotores imobiliários recorrem a ajudas do Estado, que tornam viáveis tais obras (CORRÊA, 1986.).

As ações desses promotores se concentram muitas vezes, e de maneira muito rentável, nas áreas nobres do espaço urbano. Elas ocorrem, seja através da manutenção desses bairros de status, seja pela criação de novas áreas nobres, devido ao esgotamento de outras áreas valorizadas na cidade. Essa criação de novas áreas altamente

valorizadas também pode resultar de medidas de transformação de antigos bairros que dispõem de alguns atrativos ou amenidades. Tais medidas são atreladas a uma maciça publicidade, que procura atrair moradores da elite local.

Em Ponta Grossa, áreas nobres como Jardim América, Jardim Carvalho I e Vila Esmeralda, recebem constante manutenção para manter o status residencial. As residências cada vez mais seguem o padrão já estabelecido: são grandes, modernas, luxuosas e unifamiliares. Assim, o preço de venda, tanto das novas habitações quanto das mais antigas, só tende a se valorizar.

Os bairros próximos a esses destacados, como Vila Estrela e San Diego acabam por receber também a atenção de incorporadores imobiliários.

Configuram-se atualmente como áreas de classe alta - não mais como de média ascendente - o que pode ser constatado pelas novas residências de elevada metragem quadrada e alto padrão arquitetônico e, especialmente na Vila Estrela, pelo crescente processo de verticalização.

A criação de condomínios fechados de alto padrão na cidade, fora dessas áreas já mencionadas, resultou em novos pontos de alto status. Vê-se crescer ultimamente o número de grandes residências próximas a condomínios da elite no Bairro Órfãs e Oficinas, os quais são, majoritariamente, ocupados por população de classe média. Com essas ações, o capital transformou a imagem dessas áreas, elevando o valor da terra do seu entorno e favoreceu o

estabelecimento da classe média ascendente nas suas proximidades.

A atuação espacial dos promotores imobiliários tem, extrema importância na estruturação das cidades. Afeta os diversos segmentos sociais e, ao agir de modo desigual no espaço urbano, cria e reforça a segregação residencial, pois, ao mesmo tempo o Estado cria conjuntos habitacionais populares periféricos e desarticulados com restante da cidade.

Análise e Espacialização dos dados obtidos

Para uma completa compreensão de como funciona a valorização imobiliária em Ponta Grossa, optou-se por espacializar as informações contidas no



caderno de imóveis de circulação local, o jornal Diário dos Campos, referente aos dias 21 e 22 de agosto de 2011. A partir de uma análise dos preços, metragens e localização das

residências, foi possível organizar esses dados de forma que fique mais claro o padrão de localização das áreas mais e menos valorizadas no espaço urbano.

Primeiramente foram contabilizadas todas as propagandas de imóveis (incluindo residências, apartamentos, sobrados, kitnetes e salas comerciais) que continham especificados os bairros em que se localizavam, para assim aferir as áreas mais dinâmicas e mais procuradas por promotores imobiliários, tanto para venda, quanto para locação. Nos cadernos analisados foram identificadas 633 propagandas e os 10 bairros com mais ocorrências estão hierarquizados no Gráfico 1.

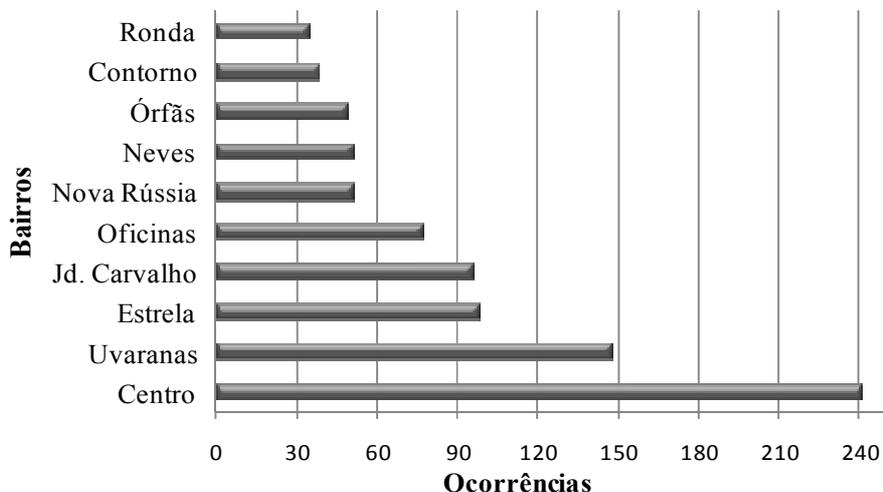


Gráfico 1 – Dez bairros com mais ocorrência para transações de venda e locações nos cadernos de Imóveis.

Fonte: Jornal Diário dos Campos. Data: 21 e 22 de agosto de 2011.

Org.: OLIVEIRA, A. C. R.

Somente o centro da cidade representa 38% das propagandas imobiliárias, mostrando quão dinâmica ainda é essa área. Mesmo sendo de pequena dimensão, comparado a outros bairros, o centro concentra diversos serviços, equipamentos públicos e abriga muitos prédios que possibilitam uma maior densidade demográfica.

Em segundo lugar, com 23%, está o bairro de Uvaranas, que possui alguns aspectos particulares que o colocam nessa posição. Este bairro hoje é uma área em expansão, tanto para novos Conjuntos Habitacionais, que todo ano ali se instalam com casas populares, quanto para a classe média e estudantes universitários. É nele que estão a Universidade Estadual de Ponta Grossa e a Faculdade Cescage, além do novo Hospital Regional. Sua principal via de acesso, a Av. Carlos Cavalcanti, é bem servida de infraestrutura e, por ser uma via rápida, o acesso ao centro é

facilitado. Portanto, possui atrativos que atendem vários tipos de demanda habitacional.

Os bairros Estrela e Jardim Carvalho, como anteriormente comentados, são, hoje, as localidades mais valorizadas de Ponta Grossa. Estão entre os bairros que mais tiveram imóveis postos a comercialização, apesar de não terem, dentro do seu perímetro, serviços muito diversificados ou empreendimentos que atraiam um maior contingente populacional, ou valorizem a área, como a Universidade Estadual em Uvaranas.

Todos os 10 bairros que aparecem no Gráfico 1 possuem um acesso muito facilitado ao centro com grandes e rápidas vias, sendo também áreas bem servidas de infraestrutura. Logo, se tornam alvo de transações imobiliárias e propícias a retenção especulativa de lotes nas suas proximidades.



Para verificar o grau de valorização econômica desses bairros, foram selecionados, aleatoriamente, cinco residências térreas das áreas com mais e menos ocorrência de propagandas no jornal¹. Para cada imóvel foram utilizadas a metragem quadrada de área construída e o seu preço de venda. Os valores de cada item foram somados e divididos pelo número cinco, para assim obter a média. Com os valores de custo médio e metragem média das residências, dividiu-se o primeiro pelo segundo e chegamos ao valor do custo médio do m² de cada bairro. As Tabelas 1 e 2 apresentam, então, os resultados dos bairros com mais e menos ocorrências, respectivamente.

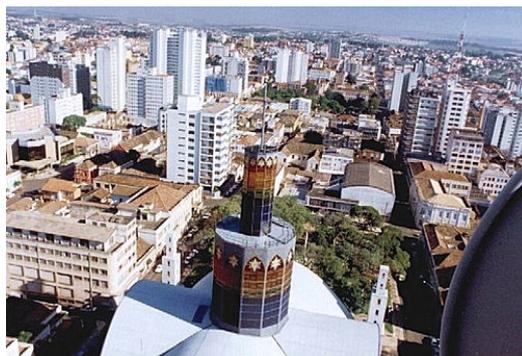
Tabela 1 – Valores do custo médio, metragem média (m²) e custo médio do m² de uma residência térrea referente aos cinco bairros com mais ocorrência de propaganda nos cadernos de transação de imóveis de Ponta Grossa- PR

Bairros	<i>Custo médio (R\$)</i>	<i>Metragem média (m²)</i>	<i>Custo médio do m² (R\$)</i>
Centro	274.000	233,2	1.174,95
Uvaranas	313.000	215,4	1.453,11
Estrela	603.000	334,6	1.802,15
Jd. Carvalho	361.000	201,8	1.788,89
Oficinas	222.000	144,1	1.540,59

Fonte: Jornal Diário dos Campos, dias 21 e 22 de agosto de 2001.
Org.: OLIVEIRA, A. C. R.

¹ Somente os bairros com cinco ou mais ocorrências puderam ser incluídos nessa contagem, sendo assim possível obter uma média.

A região central e o bairro de Uvaranas, apesar de serem os bairros com maiores ocorrências, não são, como visto na Tabela 1, as localidades mais valorizadas da cidade. Os bairros Estrela e Jardim



Carvalho possuem o m² mais caro, confirmando assim que são as áreas mais nobres da cidade. O bairro de Oficinas, por sua vez, não possui residências tão caras e nem com as maiores dimensões, porém, por estar localizado ao lado de um bairro de alto status como o Estrela, acabou por se valorizar e ter o valor do m² maior que o da região central e de Uvaranas.

A partir da Tabela 2, vê-se o contrário da situação da tabela anterior, por se tratar de bairros mais distantes ou desprovidos de melhoramentos urbanos. As residências que possuem o maior custo de venda estão em bairros próximos a outros mais valorizados, como acontece com o bairro de Boa Vista e Olarias. O bairro Cará Cará engloba grande quantidade de Conjuntos Habitacionais e população de baixa renda, o que reflete no valor das residências.

Tabela 2 – Valores do custo médio, metragem média (m²) e custo médio do m² de uma residência térrea referente aos cinco bairros com menos ocorrência de propagação nos cadernos de transação de imóveis de Ponta Grossa- PR.

Bairros	Metragem média (m ²)	Custo médio (R\$)	Custo do m ² (R\$)
Chapada	62	81.000	1.306,45
Boa Vista	155,7	173.000	1.111,11
Colônia D. Luiza	80,34	100.000	1.244,70
Olarias	127,2	136.000	1.069,18
Cará Cará	71,2	69.000	969,1

Fonte: Jornal Diário dos Campos, dias 21 e 22 de agosto de 2001.
Org.: OLIVEIRA, A. C. R.

Todas essas localidades foram espacializadas na Figura 1, que destaca as áreas mais dinâmicas e valorizadas

por empreendimentos imobiliários, e as menos procuradas por esse segmento.

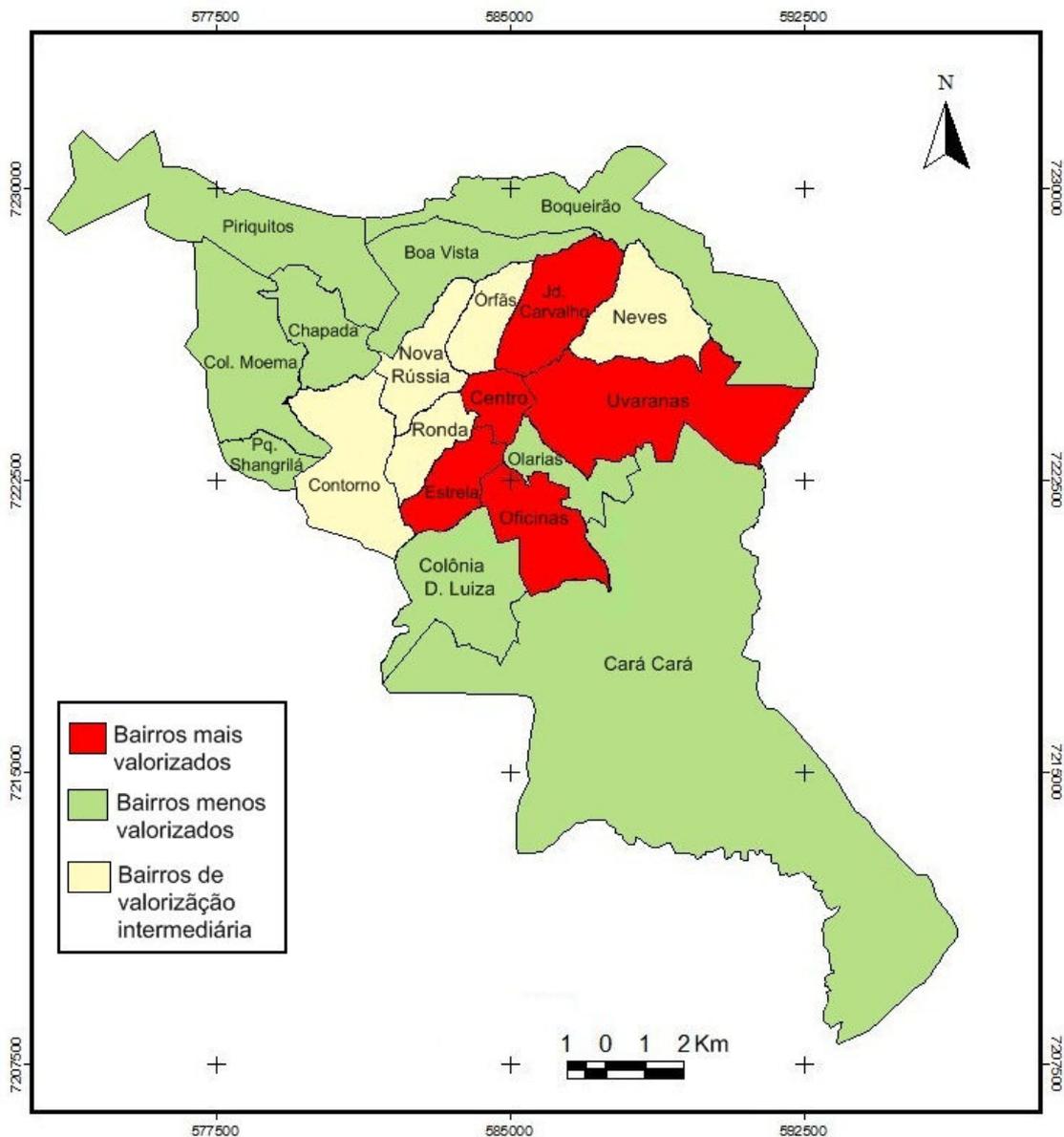


Figura 1 – Espacialização dos bairros mais e menos valorizados na cidade de Ponta Grossa – PR.
 Fonte: Base cartográfica da Prefeitura Municipal de Ponta Grossa e Jornal Diário dos Campos, dias 21 e 22 de agosto de 2001.
 Org.: OLIVEIRA, A. C. R.

Na Figura 1, Nota-se que os cinco bairros mais valorizados encontram-se ligados diretamente ao centro da cidade, exceto o bairro de Oficinas. Este, no entanto, possui vias de acesso rápido ao centro e muitos estabelecimentos comerciais e, até mesmo, de alto padrão, que dão o aspecto de

continuação da área central por alguns quilômetros.

Os bairros de valorização intermediária (Neves, Órfãs, Nova Rússia, Ronda e Contorno) estão, na sua maioria, próximos ao centro. Eles têm focos de residências de alto status, ou oferecem diversos serviços urbanos. No primeiro,

caso englobam-se os bairros de Neves e Órfãs, que possuem algumas vilas ocupadas pela classe média-alta e alta (em Neves), ou valorizadas por condomínios horizontais fechados de alto luxo (Órfãs).

Estabelecimentos de função político-administrativa concentram-se no bairro Ronda, como a Prefeitura Municipal e a Câmara dos Vereadores. Em relação aos bairros Nova Rússia e Contorno, têm-se polos de desenvolvimento, que abrigam além de zonas residenciais, também zonas de comércio e serviços. É nesses bairros também que estão importantes vias de acesso à cidade, como a Av. Presidente Kennedy e a PR-011.

Todos esses fatores, aliados à presença de infraestrutura e à facilidade de acesso à região central, fazem essas áreas terem uma razoável valorização aos olhos do setor imobiliário.

Já os bairros mais desvalorizados possuem um padrão periférico de localização². O bairro de Olarias é também uma exceção. Ele faz divisa diretamente com o centro, mas dado o seu caráter topográfico (muito acidentado) e de ocupação (baixa renda) acabou por se desvalorizar frente às outras localidades próximas à região central.

Considerações Finais

Através deste breve trabalho realizado, pôde-se constatar que o padrão de localização (ricos no centro e pobres na periferia) é reproduzido e estimulado pelo setor imobiliário em associação com o poder público. O Estado, implantando e beneficiando com infraestrutura somente algumas

localidades da cidade acaba por reproduzir as desigualdades socioespaciais, relegando às classes de menor poder aquisitivo as regiões de piores condições, ou seja, as periféricas.

Essa população desfavorecida, fazendo-se uso de meios extremos de sobrevivência e integração à cidade, muitas vezes se instala em áreas desfavoráveis à implantação de loteamentos, como as margens de arroios, configurando, assim, áreas de risco. Como em Ponta Grossa os arroios marcam presença em peso no tecido urbano, principalmente em áreas próximas ao centro, muitas favelas se formaram ao longo dos anos, favorecendo uma população que necessita de acessibilidade aos seus locais de trabalho.

Já as áreas planas, favoráveis e acessíveis estão ocupadas por uma classe social cada vez com maior poder aquisitivo, dado que o custo desses terrenos sobe constantemente. Portanto, quem tem direito a um “espaço” é aquele que tem condições de pagar por ele.

Referências

CORRÊA, R. L. **O Espaço Urbano**. São Paulo: Ática, 1986.

Jornal Diário dos Campos, Imóveis, Ponta Grossa, 21 e 22 ago. 2011.

² Para a produção da Figura 1 foram considerados desvalorizados todos os bairros que tivessem menos que 30 ocorrências, ou até mesmo que não apresentassem qualquer menção no jornal, na seção de imóveis.