

2 Aspectos Microeconômicos do Mercado Habitacional

O presente capítulo tem como objetivo auxiliar a compreensão do comportamento do mercado habitacional, enfatizando os aspectos microeconômicos do mesmo. O capítulo está dividido em três seções. O propósito da primeira seção é apresentar as características que definem, em termos econômicos, o bem habitação. Para tanto, é necessário identificar os elementos que compõem este bem e que lhe atribuem valor.

Notar-se-á que algumas particularidades do bem habitação exigem que o tratamento teórico do mesmo seja diferenciado. Os principais pontos referentes à complexidade desse tratamento estão expostos na segunda seção.

A terceira seção trata especificamente do papel do governo no mercado de habitações. Discutem-se as possíveis formas de intervenção governamental e seus diferentes propósitos.

2.1 O Bem “Habitação”

A complexidade do mercado de habitações/moradias começa pela própria definição do bem em questão. Aaron [1972] apresenta duas interpretações concomitantes para o termo moradia: por um lado, representa uma construção, um edifício, no qual indivíduos fixam residência, e que se diferencia por tipo, tamanho, localidade, etc., e que denotaremos “unidade residencial”. Em um sentido mais amplo, o autor refere-se ao termo “serviços de habitação”, com o intuito de identificar o bem intangível oriundo da combinação da construção em si com diversos insumos, como gás, eletricidade, manutenção, entre outros. Este

seria o bem analisado em seu estudo.

Entretanto, Aaron reconhece que as transações no mercado de habitações refletem o comportamento dos indivíduos em relação a uma cesta de bens e serviços, que engloba, não só o bem moradia (em seu sentido mais amplo), mas também uma série de facilidades que compõem a vizinhança, como escolas, praças, comércio, transportes públicos, e os próprios vizinhos. Isso porque a utilidade dos agentes – e, conseqüentemente, sua demanda – decorre de todo esse conjunto.

Embora também diferencie construções e serviços de habitação, Muth [1960] exhibe uma definição um pouco diferente, segundo a qual serviço de habitação é a quantidade de serviço gerado por uma unidade residencial por unidade de tempo. Assim, ele assume que o único insumo na produção dos serviços habitacionais é a própria edificação residencial.

Olsen [1969] adota a definição de Muth ao destacar a coexistência de dois mercados de habitações: um mercado por um bem de consumo (os serviços habitacionais) e um mercado por um bem de investimento (a construção residencial). Embora ambos estejam intimamente relacionados, Olsen ressalta que alguns agentes participam unicamente de um desses mercados (daí a importância de defini-los separadamente), como é o caso de inquilinos e construtoras – que, respectivamente, integram diretamente apenas o mercado do bem de consumo e o mercado do bem de investimento.

Em seu estudo sobre problemas urbanos, Muth [1975] ressalta que a demanda pelo bem habitação é fruto da busca dos agentes por uma série de satisfações, que vão desde o abrigo e o conforto à distinção social. Segundo ele, são os serviços de habitação que provêm essas satisfações, e o fato de que, *ceteris paribus*, unidades residenciais maiores apresentam preços ou aluguéis mais elevados advém, basicamente, da relação (quase sempre direta) entre o tamanho das residências e a quantidade de serviços habitacionais que elas podem gerar.

Independentemente da definição que se considere mais adequada, é consensual o fato de que o termo “habitações” denota mais do que simplesmente o conjunto de construções domiciliares. Com efeito, como mencionado em Rosen [1985], mensurar a quantidade do bem habitação (doravante, usado sempre em seu sentido mais amplo) demandado ou ofertado por um agente representa apenas uma – dentre tantas outras – das dificuldades enfrentadas quando se pretende especificar um modelo que descreva de forma satisfatória o funcionamento desse mercado.

De fato, a próxima seção introduz uma série de outros possíveis problemas ao expor uma síntese da metodologia em geral adotada nos trabalhos que se propõem a explicar parte do comportamento econômico que norteia as decisões dos agentes no mercado residencial.

2.2 As Curvas de Oferta e Demanda

Adotando a mesma abordagem de Rosen [1985], será apresentada uma visão geral das técnicas comumente utilizadas para o estudo do mercado habitacional, acompanhada de uma descrição dos seus principais problemas.

Os modelos que buscam analisar os aspectos microeconômicos do mercado de moradias têm como principal preocupação a estimação de curvas de oferta e demanda. Em geral, a tarefa para a qual maior esforço é direcionado é a construção da curva de demanda adequada.

O objetivo é chegar a uma formulação do tipo¹

$$Q_{hi}^D = f(p_{hi}, Y_i, Z_i) + \varepsilon_i ,$$

¹ A notação segue a utilizada em Rosen [1985].

onde Q_{hi}^D representa a quantidade de serviços habitacionais demandada pela i -ésima observação, p_{hi} denota o preço desse bem, Y_i , a renda, Z_i um vetor de variáveis demográficas que a teoria sugere serem importantes (como raça, sexo, idade, etc.) e ε_i representa o erro (termo estocástico).

Alguns autores trabalham com um formato pré-determinado de função demanda, enquanto outros derivam-na a partir da maximização de uma função utilidade considerada apropriada. De qualquer forma, a escolha da função – seja ela de demanda ou de utilidade – é feita de modo relativamente arbitrário, uma vez que os fundamentos teóricos não impõem muitas restrições sobre a mesma. Além disso, costuma-se assumir que a função f não varia entre os indivíduos (no caso de dados *cross-section*) ou ao longo do tempo (*time series*), o que vem a ser uma hipótese bastante forte.

No que diz respeito aos argumentos da função demanda, os problemas vão desde a dificuldade de obter as observações relativas a p_{hi} (já que, em geral, os dados disponíveis referem-se ao valor da unidade residencial em si e, conseqüentemente, expressam o valor de $p_{hi} \times Q_{hi}$) à possível omissão de variáveis relevantes (o que, quase sempre, gera coeficientes estimados viesados). Dentre tais variáveis, podemos destacar a renda permanente² e a expectativa de preços futuros. Dado que o bem moradia também desempenha o papel de um ativo no portfólio de um agente, poder-se-ia incluir os retornos de outros ativos na lista de variáveis explicativas relevantes.

No que tange à oferta do bem moradia, a maioria dos trabalhos considera a curva de longo prazo como sendo infinitamente elástica e o maior desafio é modelar o comportamento dos ofertantes no curto prazo. Como determinantes de curto prazo, são apontadas as condições de financiamento e a evolução dos custos de produção. O objetivo é responder a questões concernentes ao período de tempo necessário para se alcançar o equilíbrio de longo prazo e descrever como se dá esse processo de ajuste.

² Outra variável de difícil mensuração.

Enfim, como é característico de todo modelo, inúmeras simplificações fazem-se necessárias, sobretudo quando o objetivo de estudo revela-se particularmente complexo, como é o caso do mercado de habitações. Embora inevitáveis, esses obstáculos metodológicos podem vir a comprometer a confiabilidade dos resultados gerados. É, pois, de grande interesse analisar a forma como esses problemas são contornados.

A atuação do governo no mercado de habitações é fato que merece especial destaque, haja vista seu poder de influência sobre esse mercado. Sendo assim, a próxima seção destina-se à investigação do papel exercido pelo governo.

2.3 O Governo³

A atuação do governo é de grande importância na análise do mercado residencial, visto que, na grande maioria dos países, agentes governamentais dispõem de uma série de políticas que afetam – de forma direta ou indireta – a oferta e a demanda por moradias. Dentre as diversas formas com que o governo conta para atuar nesse mercado, merece destaque a oferta de casas populares, o controle dos valores dos aluguéis cobrados, as regras referentes a cobranças e deduções de impostos, os subsídios concedidos de forma explícita ou implícita e a intervenção no mercado de crédito.

Uma das justificativas para a intervenção governamental no mercado residencial é a busca de uma melhor distribuição de renda. Todavia, para que esse objetivo seja alcançado, é imprescindível que se adotem políticas habitacionais estritamente direcionadas a beneficiar indivíduos de classes de renda baixa. Este seria o caso da construção e venda/aluguel de casas populares a preços subsidiados.

³ Esta seção baseia-se em Aaron [1972], Whitehead [1974], Muth [1975] e Rosen [1985].

Entretanto, se ao optar pela venda ou aluguel de moradias subsidiadas, o intuito do governo é melhorar o bem-estar das famílias beneficiárias, deve-se dizer que, em teoria, a forma mais eficiente de alcançar tal meta seria por meio da transferência direta de renda. Isso porque o mesmo nível de utilidade poderia ser alcançado com um montante inferior de despesas por parte do governo⁴. As famílias favorecidas por uma redistribuição direta de renda ficariam pelo menos tão satisfeitas quanto se recebessem um subsídio específico, dada a liberdade que os indivíduos teriam para gastar essa renda.

Contudo, essa pode ser justamente uma das razões pelas quais os governos costumam optar por oferecer os subsídios por meio de habitações, e não meramente por meio de transferências de renda. As políticas adotadas pelo governo são financiadas por todos os contribuintes e, se o objetivo coletivo é, mais precisamente, facilitar o acesso da população menos favorecida a moradias em condições minimamente satisfatórias, o subsídio específico pode ser um meio mais eficiente (do que a transferência direta de renda) de alcançá-lo.^{5,6}

Tendo em vista o grande número de ações geralmente tomadas pelo governo para alterar o funcionamento do mercado residencial, conclui-se que a distribuição mais justa de renda não é seu único propósito. De fato, a presença de externalidades no mercado de moradias parece ser uma forte justificativa para a intervenção governamental.

Ao decidir o quanto investir em sua residência, um indivíduo desconsidera os efeitos que esse investimento terá, por exemplo, sobre seus vizinhos. Conseqüentemente, do ponto de vista social, tende a ocorrer subinvestimento. Uma forma de corrigir tal imperfeição é por meio de impostos/subsídios.

⁴ Ver Muth [1975] para uma estimativa do volume de gastos necessários para gerar, por meio da redistribuição direta de renda, o mesmo nível de utilidade aos beneficiários do programa de moradias subsidiadas dos EUA na década de 60.

⁵ Como destaca Rosen [1985]: “(...) *the notion that ‘society’ cares not only about the distribution of income per se, but also about the distribution of certain ‘necessary’ commodities.*”

⁶ Aaron [1972] argumenta também que subsídios específicos podem encontrar maior apoio político do que transferências de renda.

Contudo, é importante que esses recaiam especificamente sobre a atividade geradora de externalidades, o que certamente dificulta sua aplicação.

O mercado de habitações requer esquemas de financiamento de longo prazo para amparar, tanto a demanda (já que o valor das unidades residenciais excede a renda anual das famílias), quanto a oferta (dados os elevados prazos de maturação dos investimentos). Argumenta-se que famílias de renda mais baixa teriam maiores dificuldades (seja devido à escassez de empréstimos ou devido às altas taxas cobradas sobre tais empréstimos, com base nas probabilidades de *default*) de obter financiamento, o que seria um motivo para a atuação do governo – como agente financiador ou apenas assegurando os empréstimos. Com efeito, o mercado de crédito costuma ser muito afetado pela inflação, pelo desemprego e por outros fatores que variam de acordo com as políticas econômicas do governo. Sendo assim, alguns autores defendem a idéia de que há espaço para o governo intervir no mercado de crédito com o objetivo de amenizar esses efeitos.

2.4 Conclusões

As seções anteriores representaram um esforço de compreensão das interrelações e das peculiaridades observadas no setor habitacional, desde a caracterização do bem habitação em si à atuação dos diferentes agentes inseridos neste mercado, passando pelas dificuldades metodológicas presentes em qualquer estudo cujo tema seja o complexo mercado residencial.

Basicamente, os modelos teóricos que objetivam o entendimento do funcionamento desse mercado podem ser divididos em dois grandes grupos. De um lado, estão os chamados modelos macroeconômicos, que procuram verificar o comportamento da oferta e da demanda de habitações de forma agregada, buscando detectar as variáveis que as influenciam.

Por outro lado, há modelos cuja preocupação principal é o comportamento individual; estes procuram determinar as variáveis que influenciam a decisão do indivíduo no processo de escolha da habitação. Incluem-se nesta categoria os modelos de equilíbrio parcial e de equilíbrio geral.

Embora reconhecendo as importantes contribuições de cada classe de modelo para a compreensão do funcionamento do mercado de habitações, este capítulo dedicou-se, basicamente, à análise dos aspectos referentes aos modelos microeconômicos, com o propósito de fornecer um quadro de referência analítico para uma posterior análise do papel do Estado no segmento residencial. Antes de se discutir as políticas habitacionais adotadas pelo governo brasileiro, é imprescindível que se entenda como o mercado funciona, onde ele falha e como algumas políticas públicas o afetam.