



Moradores vão atrás de cidades com menor custo

Praia Grande e São Vicente recebem santistas nas últimas décadas

DA REDAÇÃO

Um ponto está cada vez mais claro no debate dos temas ligados à mobilidade urbana: um questão puxa a outra. Existe o trânsito porque as pessoas fazem grandes viagens? Por que as pessoas moram longe? É um eterno quem veio primeiro: o ovo (o problema habitacional) ou a galinha (o nó urbano)?

Nos últimos três anos, segundo levantamento encerrado em junho deste ano pelo Sindicato da Habitação (Secovi-SP), apenas 3% dos 18.524 apartamentos construídos na Baixada

Santista estão dentro do conceito “econômico”, em que o metro quadrado construído sai entre R\$ 3.267 e R\$ 4.512.

O setor imobiliário santista, neste período, não construiu nenhum apartamento neste perfil. O mesmo aconteceu em São Vicente e Guarujá. A única cidade, ainda que timidamente, a levantar edifícios para compradores populares é Praia Grande, onde foram construídos 503 apartamentos.

A preferência da região, majoritariamente, é a construção do apartamento padrão de

dois dormitórios: 50,1% dos lançamentos feitos entre junho de 2011 e junho de 2014 em Santos, Praia Grande, Guarujá e São Vicente são deste modelo, que tem o custo médio de R\$ 5.456 o metro quadrado.

Nos anos 1960, Santos possuía 76% dos habitantes de toda a Baixada. A situação já não é a mesma hoje. Segundo a última projeção do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), a população residente na Cidade alcança 419 mil habitantes, ou seja, 24,6% do total das nove cidades.

As taxas de crescimento demográfico dos vizinhos mostram onde foram morar as pessoas nos últimos dez anos: Bertioga, por exemplo, registrou 58,4% de crescimento na última década, seguida de Praia Grande, com 34,7%, Mongaguá (31,9%), Itanhaém (20,9%), Peruíbe (16,2%), Cubatão (9,7%), São Vicente (9,5%) e Santos (0,4%). O caso santista é de quase estagnação, enquanto seus vizinhos tiveram um salto quantitativo.

Nos últimos 30 anos, Praia Grande e São Vicente foram os municípios que mais receberam pessoas que deixaram de habitar em Santos. Na opinião do arquiteto José Marques Carriço, coordenador do grupo técnico que estuda alterações na lei de uso e ocupação de solo santista, essa migração se explica na base econômica: “morar aqui ficou muito caro”.

Para se ter uma ideia, entre os anos 1970 e 1980, Praia Grande teve um crescimento de 235% no seu número de habitantes, na década seguinte 87%, depois 56% entre os anos 1990 e 2000, até chegar na atual taxa de crescimento de 34,7%, da década passada.

O fôlego da expansão populacional não chega a ser tão inten-

Mudanças a caminho

Duas cidades da região conduzem, neste momento, discussões para alterar leis que determinam a ocupação dos espaços. Em Santos, a prefeitura propõe mudar a lei de uso e ocupação do solo, para estimular as pessoas a se deslocarem menos, criando negócios em vias locais da Zona Noroeste, por exemplo. Em Praia Grande, o novo Plano Diretor deve propor a ocupação sustentável em bairros menos adensados. O caminho até que as duas virem realidade, porém, é longo.

so em São Vicente, mas também caminhou para o alto e avante. Entre 1970 e 1980, o ritmo de crescimento foi de 66%, passando a 39% na década seguinte, 66% na posterior, até os atuais 9,5%.

“Desde a década de 1960, Santos exporta população para os vizinhos. E não é só isso. Os fluxos migratórios que vinham de fora da região foram repelidos. O fenômeno metropolitano Baixada Santista se deve ao fato de Santos não conseguir reter população”, crê Carriço.

Essa variação dos habitantes é sentida nas diversas regiões da Cidade, explica o arquiteto. Entre os anos 1950 e 2010, a região central saiu dos 44 mil habitantes para 4 mil, em 2010. Os morros cresceram

aceleradamente até 2000, quando passaram a perder a população, mostra.

Algo semelhante se passou com a Zona Noroeste, que cresceu de modo acelerado de 1970 para 1980. Depois, explica, estabilizou-se nos 1990 e voltou a aumentar nos 2000.

A Zona Leste, a região de Santos que concentra a maior parte dos lançamentos do mercado imobiliário, perdeu população. “É um processo que acontece internamente no município e que gera deslocamentos. O cara que vai morar em Praia Grande continua estudando aqui. Este cenário coloca em evidência as grandes distâncias que são percorridas todos os dias”, argumenta Carriço.

Movimento pendular



FERNANDA LUZ

Simone Pustiglione

EMPRESÁRIA/32 ANOS
Claudio Viscardi

CONSULTOR DE VENDAS/32 ANOS

Um apartamento de 100 metros quadrados a duas quadras da praia. Sem nem pensar muito, a empresária Simone Pustiglione e o consultor de vendas Claudio Viscardi, ambos de 32 anos, trocaram São Vicente, onde pagavam aluguel, para morar em Praia Grande, na tão sonhada casa própria. “Como meu marido trabalha viajando de Ubatuba a Registro, não importa onde iríamos morar e, em terras vicentinas com esse valor, compraríamos, no máximo, um imóvel pequeno, em um bairro afastado e

em prédio sem elevador”, conta a empresária. Ela confessa que os deslocamentos diários a incomodam um pouco, mesmo que cada um tenha seu carro. “Meu filho mais velho, o Henrique, de 7 anos, estuda em São Vicente e também trabalha lá. Sem trânsito, levo 25 minutos na vinda e meia hora na volta, mas porque corto caminho. Se eu venho pelas vias principais, demoro uma hora”, argumenta Simone, que não se conforma com tantas obras juntas agora na região. “Agora, além da Ponte Pênsil, tem o viaduto. Prevejo uma temporada complicada”, profetiza a moça, cansada dos obstáculos cotidianos nas vias.

Construtor investe onde retorno é certo

■ Não existe a possibilidade de o mercado imobiliário construir unidades econômicas sem que o governo custeie uma parte dos empreendimentos. Esta é a opinião das principais entidades que representam o setor na Baixada Santista.

“Se não houver subsídio (apoio monetário, desconto ou isenção de imposto), esquece. A gente vai construir para quem pode pagar”, afirma Ricardo Beschizza, diretor regional do Sindicato da Construção (Sinduscon) na Baixada.

Para ele, os empreendimentos de baixo custo são inviáveis em Santos, com melhores condições de urbanização. Quem quer morar melhor, opina, vem para Santos. “É mais cara porque tem tudo melhor: transporte, escola, hospital”.

Para Beschizza, a proposta da Prefeitura (a criação de edifícios com custos mais baratos no eixo de construção do Veículo Leve sobre Trilhos) é inviável. “Como a Prefeitura dirá para o dono do terreno que o VLT não vai valorizar o imóvel dele? O governo deve induzir investimento”, critica.

O diretor regional do Sindicato da Habitação (Secovi/SP), Carlos Meschini, compartilha da opinião. “Apartamentos de dois dormitórios dominam a

Baixada. Outra tendência são os condomínios-clubes. Esse é o perfil do mercado”, diz. Para ele, “o construtor não consegue fechar a conta fora do modelo”.

Em construções em que o metro quadrado construído sai mais barato, “a gordura para queimar é menor”, diz o dirigente. Resumindo: segundo os interesses dos construtores, as unidades vendidas não geram dinheiro para pagar terreno, mão de obra, material e lucro.

SEM VAGAS

Outro obstáculo, segundo os dois empresários de construção civil consultados por *A Tribuna*, é a nova proposta de limitar a quantidade de vagas de garagens nos novos prédios do eixo do VLT. “Como é que você vai dizer para essa família que ela não pode ter carro? Ela tem que ter ao menos uma vaga”, critica Beschizza.

“Qualquer família tem mais de dois carros. O grande desafio é a garagem. Os incentivos deveriam ser de forma diferente”, defende Meschini, do Secovi/SP. “Qualquer prédio na frente do metrô tem garagem. Não é porque o sujeito anda de VLT que ele não vai ter carro. Acho que essa discussão deveria ser maior. Uma mudança pode provocar um efeito positi-

Reclamação

“Se não houver subsídio (apoio monetário, desconto ou isenção de imposto), esquece. A gente vai construir para quem pode pagar”

Ricardo Beschizza, diretor regional do Sindicato da Construção (Sinduscon)



“Apartamentos de dois dormitórios dominam a Baixada. Outra tendência são os condomínios-clubes. Esse é o perfil do mercado”

Carlos Meschini, diretor regional do Sindicato da Habitação (Secovi/SP)

vo e dois negativos”, pontua.

Os dois empresários admitem que, segundo este cenário, os lançamentos tendem a continuar como estão atualmente — o que deve continuar gerando

movimentos pendulares. “As pessoas começam a se afastar da cidade, mas elas precisam de um transporte público de qualidade. A gente não tem isso”, finaliza Beschizza.