

VERTICALIZAÇÃO, ESPECULAÇÃO IMOBILIÁRIA E SEGREGAÇÃO NA REGIÃO METROPOLITANA DO RIO DE JANEIRO: O EXEMPLO EMPÍRICO DO BAIRRO 25 DE AGOSTO, DUQUE DE CAXIAS

Giannis Hans Martins Petrakis
Universidade do Estado do Rio de Janeiro – UERJ
giannis.uerj@gmail.com

Introdução

O mercado imobiliário e seu conjunto de agentes acompanham o caráter expansivo do capital, buscando se instalar nos recortes espaciais mais convenientes, ou seja, a partir dos quais possam se reproduzir gerando margens superiores de lucro. Nesse sentido, observa-se a tendência à expansão e atuação do mercado imobiliário sobre novas frentes na região metropolitana do Rio de Janeiro, onde se destaca o bairro Jardim 25 de Agosto, o mais próspero do município de Duque de Caxias. Este experimenta expressivo processo de verticalização e especulação imobiliária. Tal fato é compreendido como parte de um conjunto de repercussões espaciais relevantes advindas do desenvolvimento e da pujança econômica verificados no município, o qual conta com o segundo maior PIB do Estado do Rio de Janeiro (IBGE, 2005), graças às instalações da Refinaria Duque de Caxias – Reduc, entre outras empresas importantes. O município também é dotado de um setor terciário bastante diversificado e dinâmico, o que atesta seu status de município mais rico do estado do Rio de Janeiro, depois da capital.

É neste contexto, que se analisa a atuação expansiva do capital imobiliário sobre as áreas mais valorizadas da periferia metropolitana, observada através da construção de luxuosos condomínios verticalizados, bem como da edificação de prédios comerciais de elevado padrão. Macedo afirma que a verticalização pode atuar como fator de alteração do valor de troca dos imóveis, ampliando-o.

Verticalizar significa criar novos solos sobrepostos, lugares de vidas dispostos em andares múltiplos, possibilitando, pois, o abrigo em local determinado de maiores contingentes populacionais do que seria possível admitir em habitações horizontais, e, por conseguinte, valorizar estas áreas urbanas pelo aumento do seu potencial de aproveitamento (MACEDO, 1987, p.09).

A verticalização produz significativos impactos na estrutura social, econômica e ambiental das cidades, tais como mudanças na distribuição das classes sociais, fortemente influenciadas pelas alterações de valor e uso do solo urbano, diretamente gerido pelo poder público, o qual assume papel relevante para a verticalização, ao regulamentar o processo

condição como legal ou ilegal foi posta em segundo plano. A tolerância com a ilegalidade tanto fundiária quanto urbanística por parte do poder público, somada ao aumento da distância, garantia alternativas de acesso à terra a preços ínfimos, evitando pressões para a elevação do patamar salarial mínimo.

A periferia era compreendida como espaço dos loteamentos e da autoconstrução da moradia em contraposição ao espaço da produção habitacional empresarial alocada no núcleo. Pois, “para que fossem mantidos os ideais de ordem eram necessárias desordens ignoradas ou imaginadas temporárias, como os loteamentos irregulares ou as favelas” (SANTOS, 1984, p. 21).

Com a diminuição na fiscalização e na rigidez na construção de casas nos subúrbios, assim como na Baixada Fluminense, “as companhias imobiliárias promovem seus empreendimentos anunciando a possibilidade dos inquilinos livrarem-se dos aluguéis comprando um lote e construindo a sua própria moradia” (RIBEIRO, 1997, p. 248). O resultado desse processo é a expansão da mancha urbana do Rio de Janeiro em direção a seus limites administrativos, levando esse padrão de precariedade para além desses, exportando-o para a Baixada Fluminense na década de 1910, levando à consolidação do modelo “loteamento popular – autoconstrução” na formação e expansão da periferia do Rio de Janeiro. O referido modelo se torna ao longo do século XX, a forma hegemônica de moradia nessa região (SIMÕES, 2007).

O loteamento desenvolvido tanto ao nível da Baixada Fluminense, quanto ao do município de Duque de Caxias, não constitui um processo exclusivamente destinado às classes de baixo poder aquisitivo, contemplando também classes melhor aquinhoadas. Entretanto, uma série de exigências realizadas pelo Estado seriam cumpridas nos bairros destinados aos mais ricos, diferenciando-os dos demais. O maior rigor urbanístico provocava a elevação do preço dos lotes, inviabilizando sua compra pelos mais pobres. Este tipo de postura do Estado permite segregar a população, na medida em que há concentração de investimentos em infraestrutura nos bairros ricos, agregando-lhes valor, em detrimento dos destinados à população economicamente carente (SIMÕES, 2007).

Jardim 25 de Agosto – A Gênese da segregação

O processo de loteamento que originaria o bairro 25 de Agosto ocorre por volta de 1951. Localizado no centro da sede municipal, o bairro veio a se configurar já a partir da década de 1950, como o mais bem servido de benfeitorias da cidade, abrigando a parcela

abastada da população duque-caxiense que encontrava em seu sítio calçado, saneado e planejado o assentamento que aspirava a partir de sua ascensão social. (BRAZ, 2006)

Os agentes imobiliários demonstravam sua intencionalidade segregadora, visando atingir compradores de maior poder aquisitivo. Assim, dotavam o loteamento de modernos recursos urbanísticos e residências com desenho avançado, que seriam colocadas à venda, servindo de modelo para as que seriam erguidas pelos futuros moradores dos lotes com imóveis ainda não construídos. As residências deveriam ser completas, não deixando sinal algum que remetesse a um barraco, tipo de construção comumente difundido nas demais localidades da cidade, dominadas pelo regime de autoconstrução. (BRAZ, 2006)

As condições do loteamento e o preço diferenciado do lote atraíram compradores da antiga Capital Federal, particularmente, comerciantes portugueses, que preferiam se mudar para facilitar a administração de seus negócios, entre outros cidadãos de renda média e alta que se deslocaram do Rio de Janeiro, configurando o processo chamado “expansão do núcleo na periferia” (JARDIM, 2007, p.156).

A própria estrutura administrativa do município deslocou-se para o Jardim 25 de Agosto, havendo a concomitância entre o deslocamento das elites sociais e das estruturas da máquina política para o referido bairro, como a Prefeitura e o prédio do Poder Legislativo Municipal. Progressivamente os benefícios iam tornando o bairro o mais bem equipado da cidade. A composição social de seus moradores facilitaria a demanda sobre o poder público (BRAZ, 2006).

O bairro já surge como área socioeconomicamente privilegiada, aspecto decisivo para a compreensão dos processos de verticalização e especulação imobiliária em voga. As informações coletadas, dados e valores, resultam de pesquisas de campo realizadas nos anos de 2008 e 2009.

Um dinâmico mercado imobiliário no local

Dentre as grandes incorporadoras/construtoras destacam-se a Gafisa empreendedora do condomínio *Celebrare Residencial*, que possui um total de 180 apartamentos divididos em dois blocos, sendo 8 coberturas, instalados sobre 3.030 m² de área construída; a Carmo e Calçada em parceria com a Elvas no empreendimento do condomínio *Elegance Residencial*, que apresenta projeto para construção de 120 unidades de apartamentos, divididos em dois blocos, sendo 12 coberturas; além da CHL responsável pelo condomínio *Residencial Avant*, o qual conta com 113 unidades, sendo 12 coberturas,

divididos também em dois blocos. Os respectivos apartamentos tinham previsão para inauguração no segundo semestre de 2010, havendo um período médio de 25 meses para a construção de cada empreendimento. As figuras a seguir ilustram os três grandes empreendimentos por meio de seus respectivos painéis publicitários. Uma análise atenta sobre a foto 1 ilustra o vigor do processo de verticalização detectado no bairro, observando-se ao fundo da imagem a coexistência de outros empreendimentos verticais em construção.

Foto 1: Condomínio Celebrare Residencial, Gafisa.



Fonte: autor, 2008.

Foto 2: Elegance Residencial, Carmo e Calçada/Elvas.



Fonte: autor, 2008.

Foto 3: Residencial Avant, CHL.



Fonte: autor, 2008.

Nos três empreendimentos destacam-se como empresas promotoras de vendas os grupos Basimóvel e Patrimóvel, ficando esta ausente apenas das vendas do *Celebrare Residencial*, cujas vendas ficam a cargo da própria Gafisa. Percebe-se novamente a atuação de agentes imobiliários reconhecidos e de grande atuação no Rio de Janeiro.

A promoção da segregação

O mercado imobiliário conta com uma valiosa contribuição publicitária: o marketing. As observações empíricas revelam que este representa um recurso maciçamente empregado, desde o lançamento até o fim das vendas dos novos empreendimentos. A estratégia visa reduzir o valor de uso do imóvel a apenas um dos muitos atrativos que ele pode oferecer. Nesse sentido, a promoção dos condomínios não se limita a enfatizar os serviços por eles oferecidos. Para convencer o público alvo, os incorporadores vendem uma “nova forma de viver”, separada das tradicionais “formas de viver” da cidade.

Esse “novo viver” é verificado com muita nitidez nos diversos painéis publicitários expostos pelo bairro e em outros pontos da cidade, bem como nos prospectos distribuídos, onde o “novo viver” é apresentado como algo inédito no contexto da cidade, com expressões do tipo: “Um novo jeito de morar em Caxias!”, ou ainda “Caxias nunca viu nada igual, nem você.”.

Outras expressões ressaltam a localização: “No melhor ponto de Caxias, o mais nobre do Bairro 25 de Agosto”, e o glamour: “Chic é viver aqui.”. As referidas expressões dão uma demonstração clara do público alvo a que se destinam as residências dos empreendimentos: às classes mais abastadas no contexto municipal. A foto 4 ilustra as estratégias publicitárias praticadas.

Foto 4 – Painel Publicitário: Condomínio Celebrare Residencial.



Fonte: autor, 2008.

As campanhas publicitárias se pronunciam com maior vigor através dos três maiores empreendimentos, atestando a hodierna apropriação das áreas periféricas da Baixada Fluminense pelo alto setor imobiliário.

Lago (2000) chama atenção para o início de um processo de modernização do mercado imobiliário nas periferias, que, já nos anos 1970, não seria mais apenas o lócus da pobreza e da precariedade das condições urbanas de vida, mas, a nova fronteira de expansão do capital imobiliário e de circuitos econômicos que tendem a acompanhar o processo de enobrecimento de determinadas áreas urbanas. Nesse contexto, os condomínios fechados representam uma alternativa habitacional especialmente voltada para os segmentos sociais médios nas áreas mais distantes da metrópole, onde o relativamente baixo valor da terra tem estimulado o empreendedorismo imobiliário e, certo ponto, viabilizado a compra do imóvel.

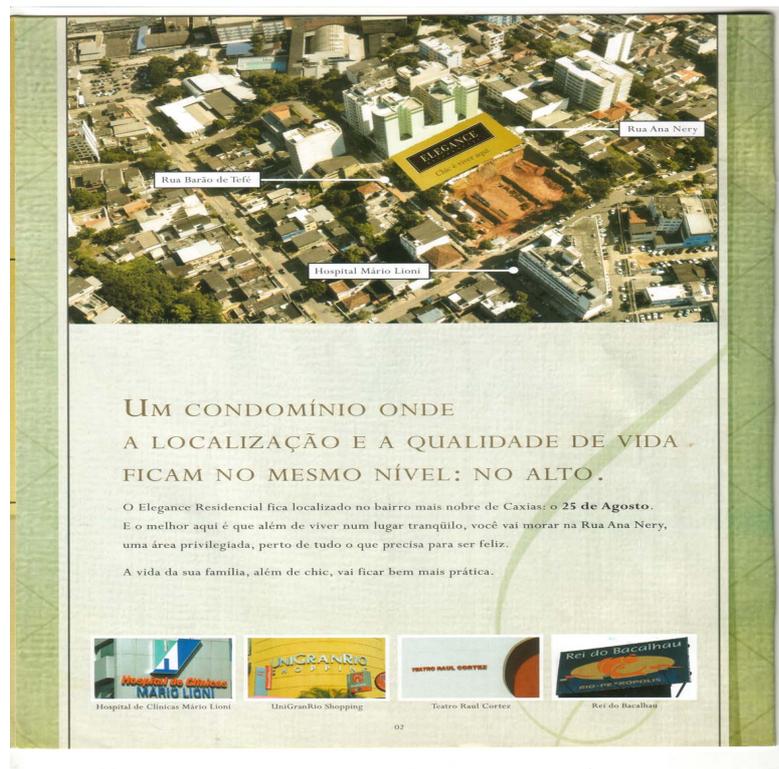
Outros aspectos podem ser considerados no processo de expansão dos condomínios fechados. Atributos diferenciadores e uma série de benefícios simbólicos que tais condomínios conferem ao seu proprietário se somam à sensação de exclusividade proporcionada por um espaço valorizado, mas limitado, ou seja, destinado ao consumo de poucos privilegiados. Desta forma, os preços bem superiores em relação a outras áreas da cidade se mostram socialmente justificáveis.

No Bairro 25 de Agosto acompanha-se o surgimento de áreas verticalizadas, cada vez mais elitizadas por estarem localizadas nas proximidades dos equipamentos urbanos e com amenidades físicas reservadas a uma parcela reduzida e solvável da população. O resultado é a configuração de uma paisagem urbana, que contrasta dramaticamente com a horizontalidade das habitações espalhadas em direção à sua periferia, podendo esta ser identificada logo nas áreas limítrofes ao bairro

Exclusividade: um artifício para a valorização imobiliária

Dos três maiores empreendimentos apresentados dois deles: o *Celebrare Residencial* e o *Elegance Residencial* se localizam na parte alta do bairro 25 de Agosto, ponto considerado o mais nobre do bairro por se situar no divisor de águas entre o centro da cidade e a porção restante do bairro. Tal fato permite boa acessibilidade a ambas as áreas, mesmo a pé. Um dos panfletos publicitários do *Elegance Residencial* explora esse aspecto com o seguinte dizer: “Um condomínio onde a localização e a qualidade de vida ficam no mesmo nível: no alto”. O fator localização é também enfatizado na publicidade do *Residencial Avant* quando expõe: “Localização central e prática, perto de tudo que você precisa.”

Figura 2: Panfleto publicitário da localização do condomínio *Elegance Residencial*.



Fonte: Campanha Publicitária – Condomínio *Elegance Residencial*, 2008.

Merece destaque a instalação de sofisticados equipamentos de lazer na área condominial dentre as estratégias de valorização da unidade construída. As campanhas publicitárias dos três grandes empreendimentos ressaltam com muita ênfase os elementos oferecidos nos respectivos condomínios, tendo em vista serem esses os primeiros e únicos a oferecer tamanha gama de serviços em seus limites. Podem ser enumerados diversos aspectos de lazer e serviços, tais como áreas de recreação destinadas a faixas etárias específicas, sala de jogos, cinema, boliche, churrasqueira, forno à lenha, piscina infantil e adulta, salão de festas, brinquedoteca, sauna, academia, entre outras opções diversificadas de serviços como spa, salão de beleza, lanchonete e outros serviços do tipo *pay per use*, como a lavanderia e lava rápido. A foto abaixo ratifica a oferta.

Foto 5: Painel publicitário: Opções de Lazer, Residencial Avant.



Fonte: autor, 2008.

A preocupação com a segurança também é um quesito de grande importância nos empreendimentos, os quais contam com equipe reforçada, câmeras de vídeo, e até chaves digitais codificadas. O aumento dos índices de violência e da sensação de insegurança na cidade reforçam o grande isolamento desses condomínios em relação ao seu entorno, caracterizando-os como um dos exemplos mais evidentes da chamada auto-segregação, em que as classes de alta e média renda optam pelo próprio enclausuramento em suas residências, considerando-a a melhor alternativa frente à crescente violência urbana (LAGO, 2000).

O anúncio visualizado na foto 6 apresenta, entre outras, a preocupação com o aspecto da segurança.

Foto 6: Pannel publicitário: Lazer, segurança, localização – Residencial Avant.



Fonte: autor, 2008.

Desta forma ficam ilustradas as principais estratégias das incorporadoras/construtoras com o objetivo de valorizar seus empreendimentos, atraindo públicos cada vez mais seletos.

Os residentes dos novos empreendimentos

É sabido, em vista do processo histórico de ocupação do bairro 25 de Agosto, que o destino dos referidos imóveis é para as classes mais abastadas do município. As pesquisas empíricas demonstram que boa parte dos compradores dos imóveis possui renda familiar média mensal que varia em torno de 6 a 10 mil reais (ou muito superiores).

Outro ponto interessante é a origem dos compradores os quais são em grande maioria moradores do próprio município. Há um número razoável de residentes no município vizinho, São João de Meriti. Dentre os provenientes do Rio de Janeiro se destacam compradores de bairros como a Tijuca e Ilha do Governador. Entretanto o que mais chama atenção é o movimento de regresso de parte da classe emergente duque-caxiense, a qual há cerca de dez a quinze anos migrara para a Barra da Tijuca, motivada pela atração associada ao litoral carioca, além de ser um bairro planejado, em franca expansão e, sobretudo, dotado de empreendimentos imobiliários de luxo, combinado a opções de lazer e segurança, típicos dos enclaves fortificados (DIAS, 2005).

No contexto atual, quando benefícios imobiliários semelhantes se incidem sobre a cidade de Duque de Caxias, os moradores caxienses da Barra da Tijuca veem a oportunidade de retornar à cidade natal, onde geralmente mantém suas atividades empresariais. O regresso a Duque de Caxias via bairro 25 de Agosto se mostra bastante atraente, sendo muitas vezes mantida a segunda residência na Barra da Tijuca para veraneio.

Dentre os compradores dos imóveis recém-construídos, outro grupo que merece menção é o dos funcionários das empresas vinculadas ao polo petroquímico em torno da Reduc. Comumente as empresas lá instaladas possuem empregados residentes no Rio de Janeiro, os quais veem no 25 de Agosto um bairro interessante para habitação pela proximidade relativa a área de trabalho.

25 de Agosto: um “jardim” de especulações

A análise dos preços dos imóveis pesquisados empiricamente ratifica o tipo elitista de clientela a que se pretende atingir os empreendimentos estudados.

Sobre os preços dos imóveis residenciais Ribeiro demonstra que

[...] A mercadoria habitação não é apenas determinada pelas suas características de construção, mas também por sua inserção no espaço construído que permite o uso do sistema de objetos imobiliários formado pela articulação quantitativa, qualitativa e espacial dos meios de produção e de consumo coletivos. Por outro lado, este sistema não é homogêneo, havendo uma diferenciação

quantitativa e qualitativa. A expansão desta diferenciação é a existência de uma divisão econômica e social do espaço[...] (RIBEIRO,1997, p. 115).

Carlos explica a articulação entre os fatores que compõem o sistema espacial de objetos e a formação dos preços.

Os fatores que determinarão a formação do preço vinculam-se principalmente à inserção de determinada parcela no espaço urbano global, tendo como ponto de partida a localização do terreno (por exemplo, no bairro), o acesso aos lugares ditos privilegiados (escolas, shoppings, centros de saúde, de serviços, lazer, áreas verdes, etc.), à infraestrutura (água, luz, esgoto, asfalto, telefone, vias de circulação, transporte), à privacidade, e, secundariamente, os fatores vinculados ao relevo que se refletem nas possibilidades e custos de construção. Finalmente, um fator importante: o processo de valorização espacial (CARLOS, 1992, p. 48).

Nesse contexto, Harvey demonstra que a ação dos incorporadores e do mercado imobiliário culmina para a realização do valor de troca dos imóveis, determinando seus preços.

[...] Incorporadores e a indústria da construção de moradias estão envolvidas no processo de criar novos valores de uso para outros, a fim de realizar valores de troca para si próprios. [...] As firmas envolvidas neste processo estão sujeitas à pressão competitiva e devem realizar lucro. Elas têm, desta forma, forte interesse empregado em proporcionar os valores de uso necessários para obter benefícios em valor de troca (HARVEY, 1973, p. 165).

O estudo sobre os preços dos três maiores empreendimentos se mostram reveladores. Em setembro de 2008, quando da realização da investigação empírica, observaram-se os seguintes valores de imóveis na planta: o *Celebrare Residencial* apresentava uma amplitude de preços na qual a unidade de menor custo era de R\$ 169.800,00 (R\$ 243.392,60 em janeiro de 2014)¹ referente a um apartamento com dois dormitórios e 69,41 m². Já os mais caros apresentavam preços variáveis entre R\$ 320.000,00 e R\$ 400.000,00 (R\$ 458.690,42, e R\$ 573.363,02 em janeiro de 2014, respectivamente)¹. Por exemplo, um apartamento com três quartos e área de 87,70 m² custava R\$ 323.400,00 (R\$ 463.564,01 em janeiro de 2014)¹. O *Elegance Residencial*, considerado o mais sofisticado entre os três, apresenta como unidade de preço mais elevado uma cobertura com quatro dormitórios e área de 157 m² a qual custa R\$ 452.100,00 (R\$ 648.043,56 em janeiro de 2014)¹. Por outro lado, o apartamento de menor preço, com dois quartos e 77 m² de área, custava R\$ 235.600,00 (R\$ 337.710,82 em janeiro de 2014)¹. Por fim o *Residencial Avant* apresentava como unidade mais acessível um apartamento de dois quartos com área entre 75 e 87 m² a um preço na faixa entre R\$ 190.000,00 e R\$ 205.000,00 (cerca de R\$ 290.000,00 em janeiro de 2014)¹. Já os

¹ Projeção de valor atualizado obtida em: (http://www.fee.tche.br/sitefee/pt/content/servicos/pg_atualizacao_valores.php)

apartamentos mais caros, sempre as coberturas, apresentavam preços variáveis de R\$ 320.000,00 a R\$ 400.000,00 (cerca de R\$ 570.000,00 em janeiro de 2014)¹.

Outro ponto que merece enfoque é a rapidez com que a comercialização dos imóveis foi processada. Apenas dois meses após o lançamento do projeto imobiliário *Celebrare Residencial* 71 unidades de apartamento haviam sido vendidas dentro de 90 unidades do primeiro bloco, enquanto 63 já estavam vendidas no segundo bloco. No caso do *“Elegance Residencial”* houve um número menos expressivo, àquela altura, com 27 vendas no bloco I e 15 no bloco II, com corretores imobiliários se queixando do baixo movimento de vendas. O *“Residencial Avant”*, por sua vez, atingiu maior velocidade de comercialização tendo sido vendidos 80% da produção logo no dia do lançamento, ficando a expectativa de conclusão das vendas até o fim do ano de 2008. À época do trabalho de campo, havia uma média de um a dois apartamentos vendidos por semana.

As observações apontadas revelam que apesar das diferenças no ritmo de vendas particulares a cada grande empreendimento, há, de maneira geral, considerável solvabilidade no recorte espacial estudado, identificada na rapidez da reprodução do capital imobiliário através da venda dos imóveis.

No recorte espacial estudado percebe-se que boa parte do alto custo dos imóveis está atrelada ao também elevado preço do terreno, conforme expresso na tabela 1.

Tabela 1: Especulação Fundiária - Preços de terrenos por bairros.

N° TERRENO	DESCRIÇÃO (ÁREA)	BAIRRO	PREÇO (R\$)	
			2008	2014 ¹
I	6.000 m ²	25 de Agosto	10.000.000,00	14.334.075,60
II	5.000 m ²	25 de Agosto	5.000.000,00	7.167.037,80
III	360 m ²	25 de Agosto	600.000,00	860.044,54
IV	10.000 m ²	Lagunas e Dourados	4.500.000,00	6.450.334,02
V	1.440 m ²	Bar dos Cavaleiros	150.000,00	215.011,13

Fonte: Mauá Imóveis, consultores imobiliários

Por exemplo, cada lote do terreno onde foi construído o *Elegance Residencial* custou em média R\$ 600.000, não sendo possível a afirmação dos preços dos terrenos dos demais empreendimentos. Pode-se também destacar outros terrenos a preços expressivos no

bairro 25 de Agosto. Por exemplo, o terreno I com 6000 m², em ponto bem localizado a um preço de R\$ 10.000.000,00. Por outro lado, quando comparados a preços de terrenos localizados em outros bairros é possível perceber nitidamente a especulação fundiária vivida no Jardim 25 de Agosto. Dados fornecidos por corretores de imóveis demonstram que o terreno IV com 10.000 m², localizado no bairro Lagunas e Dourados apresenta um preço de R\$ 4.500.000,00, o que representa um valor inferior ao de qualquer terreno verificado no bairro 25 de Agosto, mesmo quando se referindo a um terreno (II) com a metade da área, ou seja, 5000 m², cujo preço é de R\$ 5.000.000,00. Pode-se apontar ainda o terreno V de 1.440 m², localizado no bairro Bar dos Cavaleiros a um preço de R\$ 150.000,00 sendo que, por outro lado, verifica-se um terreno (III) que com apenas 360 m², mas localizado na Av. Brigadeiro Lima e Silva, apresenta preço igual a R\$ 600.000,00.

Há também uma pronunciada ocorrência sobre edifícios comerciais e empresariais no bairro em estudo. Em relação ao mercado imobiliário urbano, o solo urbano, proclamado mercadoria, assume uma expressão especulativa não apenas pela construção residencial, mas também pelo incremento do mercado de locação de escritórios. O desenvolvimento desse mercado de imóveis tem, na raridade do espaço um ponto relevante na definição de suas estratégias e alianças, afinal, o segmento de escritórios não pode se realizar em qualquer ponto do espaço metropolitano (CARLOS,1994).

Como exemplo marcante da verticalização aplicada a empreendimentos imobiliários comerciais, podem ser identificados pelo menos 5 construções realizadas no recorte temporal eleito, todos localizados na Av. Brigadeiro Lima e Silva, ou em suas imediações. Dentre os referidos edifícios apenas três se encontravam em pleno funcionamento em 2008, ocasião em que se processou a pesquisa de campo: o edifício *São Domingos*, o edifício *Miquelina*, além do mais imponente prédio comercial de Duque de Caxias, o *Tower Center*, conforme indicado abaixo.

Foto 7: Edifício comercial Tower Center



Fonte: autor, 2008.

Há outros prédios em diferentes fases de construção, o que revela a força do processo de verticalização. Neste caso, menciona-se o sofisticado complexo imobiliário misto *Mont Blanc – Apart Hotel / Mont Blanc Center Office*. Tal empreendimento desponta como a maior novidade do mercado imobiliário no município de Duque de Caxias. A construção de um complexo imobiliário com salas comerciais e de escritórios associados a apart-hotel é indubitavelmente inédito.

Figura 3: Anúncio *Mont Blanc – Apart Hotel / Mont Blanc Center Office*



Fonte: Panfleto *Mont Blanc – Apart Hotel / Mont Blanc Center Office*, Azevedo e Cotrik, 2008.

O complexo imobiliário misto “*Mont Blanc – Apart Hotel / Mont Blanc Center Office*” é uma construção por administração promovida pelo grupo incorporador Azevedo e

Cotrik, na qual a compra dos imóveis precede sua construção fomentando-a. Este grupo tem atuação considerável no estado do Rio de Janeiro, destacando-se empreendimentos de veraneio na região da Costa Verde, bem como outros residenciais de luxo em Nova Iguaçu, também na Baixada Fluminense. O referido empreendimento conta com 99 apartamentos além de 72 salas comerciais. Os apartamentos apresentam preço variável em torno de R\$ 160.000 (R\$ 229.345,21 em janeiro de 2014)¹ referente aos de 28 m² e R\$ 180.000 (R\$ 258.013,36 em janeiro de 2014)¹ para apartamentos de 33 m² ambos mobiliados. Por outro lado, as salas comerciais apresentam preço médio de R\$ 85.000 (R\$121.839,64 em janeiro de 2014)¹, referente a 28 m² e R\$ 65.000 (R\$ 93.171,49 em janeiro de 2014)¹ para salas com 26 m².

A pesquisa empírica revelou que 95% dos apartamentos seriam utilizados com fins de capital rentista, sendo destinados ao Apart Hotel, entretanto, outros tendem a ser utilizados de forma particular. As salas comerciais, por sua vez, tendem na maioria dos casos serem aplicadas com fins comerciais dos próprios compradores, ou destinadas a aluguel para terceiros, sendo comum sua utilização para escritórios de empresas, consultórios médicos e odontológicos, escritórios de contabilidade e administração, advocacia entre outros.

Outra importante estratégia que compõe o empreendimento em questão é a presença de uma série de lojas no andar térreo. Estas variam de restaurantes, cafés a loja de lembranças. Tais estabelecimentos se somam ao conjunto de serviços e opções de lazer anunciado para o empreendimento, tais como piscina, sauna, lavanderia, entre outros, especialmente destinados ao Apart Hotel.

A repercussão espacial do referido empreendimento sobre a dinâmica do bairro e quicá do município merece apreciação. A inauguração do *Mont Blanc – Apart Hotel / Mont Blanc Center Office* tende a imprimir um relevante impacto econômico, na medida em que determina a instalação e abertura de novos estabelecimentos, os quais por sua vez, implicam na geração de empregos e arrecadação para os fundos municipais. Pode-se ressaltar ainda, o fato do município ser historicamente precário em termos de hospedagem, ficando esta, muitas vezes, restrita a motéis, ou ainda, a pequenos hotéis de qualidade duvidosa no centro da cidade, ou ao longo da Rodovia Washington Luiz.

Diante do contexto demonstrado percebe-se uma demanda considerável, em especial, por hospedagem e neste caso, os apart-hotéis tendem a se mostrar uma solução bastante plausível. As pesquisas revelam o grande interesse por parte de empresários associados à Reduc e ao polo petroquímico na reserva de apartamentos do *Mont Blanc* –

Apart Hotel. Destacam-se também como público alvo expressivo, empresários e investidores da Zona Sul e Barra da Tijuca no Rio de Janeiro com empresas na Baixada Fluminense. Cabe destaque a parceria do apart-hotel com agências turísticas relacionadas ao ramo de negócios, vínculo que representa garantia de clientela.

A carência por hospedagem é tão expressiva que diante de uma grande superação da demanda sobre a oferta, a parceria incorporadora Azevedo e Cotrik se viu na perspectiva de adquirir mais dois terrenos na Av. Brigadeiro Lima e Silva. Nos referidos terrenos projeta-se a construção de dois novos empreendimentos imobiliários: o *Brigadeiro Business Center* para salas comerciais e o *Mont Blanc Apart Hotel Brigadeiro*.

Dentre os edifícios comerciais que se encontram em funcionamento, buscou-se verificar a especulação imobiliária identificada a partir da média dos preços de aluguel das salas comerciais. No edifício *São Domingos* não se obteve informações, pois não havia contato que pudesse revelar. O edifício *Miquelina*, apresenta salas disponíveis para aluguel com preços que variam em torno de R\$ 500,00 (R\$ 716,70 em janeiro de 2014)¹ para sala de 22 m², R\$ 800,00 (R\$ 1.146,73 em janeiro de 2014)¹ para sala com 30 m², e R\$ 1000,00 (R\$ 1.433,41 em janeiro de 2014)¹ para sala de 32 m². O “*Tower Medical Center*” considerado o prédio comercial mais imponente do município apresenta 168 salas com valores similares, apesar de não estar localizado em um ponto tão estratégico como o Edifício *Miquelina* na Av. Brigadeiro Lima e Silva. Os preços de aluguel se encontram na faixa de R\$ 500,00 (R\$ 716,70 em janeiro de 2014)¹ para salas de 22,7 m², R\$ 600,00 (R\$ 860,04 em janeiro de 2014)¹ para salas com 27 m², e R\$ 680,00 (R\$ 974,72 em janeiro de 2014)¹ para salas de 33 m². O mesmo edifício conta ainda com 8 lojas no andar térreo, para as quais o aluguel varia de R\$ 1.000,00 (R\$ 1.433,41 em janeiro de 2014)¹ a R\$ 1.700,00 (R\$ 2.436,79 em janeiro de 2014)¹. Os preços de venda dos apartamentos disponíveis apresentam valores que variam entre R\$ 65.000 e R\$ 90.000 (R\$ 93.171,49 e R\$ 129.006,68, respectivamente, em janeiro de 2014)¹.

Sobre as repercussões espaciais advindas dos processos de verticalização e especulação imobiliária destaca-se uma tendência genuína de expansão dos referidos processos sobre os bairros vizinhos, em especial, o Parque Paulicéia, que apresenta alguns edifícios residenciais de luxo, construídos em consonância com os do Jardim 25 de Agosto. A especulação imobiliária também se pronuncia no bojo da verticalização pelo alto valor relativo dos imóveis residenciais, tanto em termos de preços de compra e venda, como para aluguel. Por mais que o valor de uso do solo esteja muito aquém do encontrado no 25 de

Agosto, imóveis localizados em partes mais afastadas do bairro (em relação ao centro) e em áreas limítrofes com bairros considerados de status inferior, como a Vila Operária e o Parque Beira-Mar, também demonstram sinais de impactos decorrentes do fenômeno que incide, com pleno vigor no Jardim 25 de Agosto.

A tabela 2 demonstra dados que ratificam o processo de especulação imobiliária identificado sobre o preço de venda de imóveis uni e multi familiares encontrados no 25 de Agosto e em suas imediações.

Tabela 2: Especulação imobiliária – Preços de venda de imóveis uni e multi-familiares por bairros

Nº EMPREENDIMENTO	TIPO	DESCRIÇÃO	BAIRRO	PREÇO (R\$)	
				2008	2014 ¹
1	Apartamento	2 quartos, 1 suíte, sala 2 ambientes, banheiro social, cozinha com varanda	25 de Agosto	230.000,00	329.683,74
7	Casa	Mansão - 1º piso - salão, cozinha planejada, sala de jantar, copa, saleta, banheiro social. 2º piso - 6 quartos sendo 4 suítes, banheiro social, escritório. 3º piso - piscina, sauna, churrasqueira, cozinha, banheiros com banheira.	25 de Agosto	850.000,00	1.218.396,43
8	Casa	3 quartos sendo 1 suíte, salão 2 ambientes, copa cozinha, 5 banheiros, terraço coberto, estilo colonial.	25 de agosto	420.000,00	602.031,18
9	Casa	3 quartos sendo 1 suíte, salão, cozinha, área de serviço, terraço coberto, varandão com churrasqueira piscina.	25 de Agosto	500.000,00	716.703,78
10	Casa	3 quartos, jardim frontal, varanda, 01 vaga de garagem coberta, quintal com árvores frutíferas, quarto de guardados e canil; terraço coberto (acesso externo) com 01 quarto e banheiro.	Gramacho	130.000,00	186.342,98
11	Casa	varanda, sala, 3 quartos, banheiro social, copa, cozinha, área de serviço; terraço coberto com churrasqueira, pia e w.c.	Itatiaia	130.000,00	186.342,98
12	Casa	Casa com 3 quartos sendo 1 suíte, salão, cozinha, banheiro social e área liberada para garagem ou varanda.	Vila São Luiz	80.000,00	114.672,60
13	Casa	Térreo com 5 vagas, dependência de empregada /lavanderia, quarto de guardados; 1º andar: salão, copa/cozinha, banheiro social; 2º andar: 03 quartos (sendo 02 preparados para suíte), sala, banheiro social;	Vila São Luiz	220.000,00	315.349,66

Fonte: Feital Imóveis, Jomasa Imóveis, Mauá Imóveis.

Os preços de aluguel para imóveis residenciais também contribuem para demonstrar o processo de especulação em voga. No caso do bairro 25 de Agosto o ramo de aluguéis vem se desenvolvendo expressivamente nos últimos 10 anos. Dentre os principais elementos motivadores de tal desenvolvimento se destacam a grande procura residencial por parte de universitários da Unigranrio, provenientes de diferentes localidades, inclusive de

outros estados e países, além do incremento da demanda sobre salas comerciais tal como demonstrado sobre os grandes empreendimentos supra abordados.

A tabela 3 apresenta os preços de aluguel no bairro 25 de Agosto, bem como em demais bairros do município, revelando os reflexos do processo de especulação imobiliária incidente no recorte espacial em tela.

Tabela 3: Especulação imobiliária residencial sobre preços de aluguel por bairro

Nº EMPREENHIMENTO	TIPO	DESCRIÇÃO	BAIRRO	PREÇO (R\$)	
				2009	2014 ¹
1	Apartamento	3 quartos (1 suíte), 1 banheiro	25 de Agosto	1.200,00	1.720,09
2	Apartamento	1º locação com 2 quartos sendo 1 suíte, sala ampla, cozinha, área serviço, varanda, 2 vagas de garagem. Prédio com sauna e piscina.	25 de Agosto	1.300,00	1.863,43
3	Apartamento	Apto. 3 quartos sendo, 1 suíte, sala ampla, varanda, cozinha área de serviço, 2 vagas de garagem, prédio com piscina, churrasqueira e sauna.	25 de Agosto	1.500,00	2.150,11
4	Apartamento	2 quartos, 1 suíte, 1 banheiro.	25 de Agosto	1.000,00	1.433,41
5	Apartamento	2 quartos, 02 salas, cozinha, 02 banheiros e área de serviço	Centro	400,00	573,36
6	Apartamento	02 quartos, sala, cozinha, banheiro e área.	Itatiaia	400,00	573,36
7	Apartamento	02 quartos, sala, cozinha, banheiro e área de serviço.	Covanca	300,00	430,02
8	Casa	02 quartos, sala, cozinha, banheiro, área de serviço e varanda.	Parque Lafaiete	400,00	573,36
9	Casa	2 quartos, sala, cozinha, banheiro e área de serviço.	Centro	395,00	566,20
10	Casa	03 quartos, sendo uma suíte, sala, cozinha, banheiro, quintal e garagem.	Parque Laguna e Dourados	600,00	860,04

Fonte: Mauá Imóveis, Jomasa Imóveis, Feital Imóveis.

Arremates

O desenvolvimento da presente pesquisa permitiu ratificar muitos dos pressupostos que motivaram a execução desse estudo. A partir da conciliação entre as observações empíricas e as consultas bibliográficas foi possível vislumbrar com mais clareza os fenômenos e processos em curso no bairro Jardim 25 de Agosto.

O desencadeamento do processo de verticalização e especulação imobiliária se pronuncia com evidência dando sinais de grande vigor, não se encontrando estagnado, mas

em contínua reprodução. O bairro tem sofrido valorização progressiva, aspecto acompanhado pela atração cada vez mais disputada dos grandes promotores imobiliários. Os efeitos de tal ação se pronunciam espacialmente com a modernização das construções, com o aumento expressivo dos valores dos imóveis tanto para compra, quanto para aluguel.

As repercussões espaciais e econômicas do fenômeno em tela apontam para uma perspectiva otimista, uma vez que indicam a pujança econômica do município que tende a se tornar ainda mais evidente através da expansão imobiliária vivida no 25 de Agosto. A construção de edifícios de arquitetura moderna e sofisticada e com relativamente alto gabarito reflete uma Duque de Caxias rica e em franco crescimento. A incidência do empreendedorismo por parte de grandes construtoras da capital metropolitana é um indício significativo da presença de um mercado solvável e bastante atraente na periferia da metrópole do Rio de Janeiro.

Não se pode, porém, restringir o olhar exclusivamente sobre os aspectos positivos decorrentes do processo analisado, caindo no risco de se estabelecer uma visão limitada. Ressaltam-se ainda, implicações de ordem social presentes não somente no bairro 25 de Agosto, como também nas demais localidades do município. Estas contemplam aspectos relevantes como, abastecimento de água, segurança e transporte, enfim, o provimento de infraestrutura proporcionalmente à pujança do processo em estudo.

A atuação segregadora do Estado é confirmada no âmbito empírico espacial, na medida em que se percebe uma forte intervenção da administração municipal no sítio estudado, opondo-se a um detrimento histórico e que tende a se manter nas adjacências do Jardim 25 de Agosto, mesmo nas áreas mais imediatas. Duque de Caxias é fruto de uma formação desordenada gerada por uma economia próspera em meio a uma sociedade fragmentada.

Por meio das exposições desenvolvidas no estudo em questão, percebe-se que o município de Duque de Caxias, situado na periferia da metrópole fluminense, retrata um modelo de edificações próprio do núcleo metropolitano carioca, diante de áreas de extrema pobreza, no qual há um nítido esgarçamento do tecido sócio-espacial.

Referências:

- BRAZ, Antônio Augusto. Vidas em Transição: A Cidade e a Vida na Cidade em Duque de Caxias (RJ) nas Décadas 30, 40 e 50 do século XX. Dissertação de Mestrado. Universidade Severino Sombra. Vassouras, RJ, 2006. 121p.
- CARLOS, Ana Fani Alessandri. A Cidade. São Paulo: Contexto, 1992. 94 p.

- CARLOS, Ana Fani Alessandri. A (Re)Produção do Espaço Urbano. São Paulo: Edusp, 1994. 270 p.
- DIAS, Julio Cesar Silva. Valorização e Ocupação do Litoral Carioca: reflexos na urbanização da metrópole. Monografia. Universidade do Estado do Rio de Janeiro. Rio de Janeiro, 2005. 173p.
- HARVEY, David. Social Justice and the city. Londres: Edward Arnold, 1973, 336 p.
- JARDIM, Antonio de Ponte. Pensando o espaço e o território na metrópole do Rio de Janeiro: refletindo possibilidades analíticas sobre as migrações intrametropolitanas. Rio de Janeiro: o autor, 2007. 192 p.
- LAGO, Luciana Corrêa do. Desigualdades e Segregação na Metrópole: o Rio de Janeiro em tempo de crise. Rio de Janeiro. Revan: Fase, 2000. 240 p.
- MACEDO, Silvio Soares. São Paulo, paisagem e habitação verticalizada – os espaços livres como elementos do desenho urbano. Tese de Doutorado em Arquitetura e Urbanismo. Faculdade de Arquitetura e Urbanismo, Universidade de São Paulo (FAUUSP), São Paulo, 1987.
- RIBEIRO, Luiz César de Queiroz. Dos Cortiços aos Condomínios Fechados. As formas de produção da moradia na cidade do Rio de Janeiro. Rio de Janeiro, Civilização Brasileira/UFRJ/IPPUR/FASE, 1997.
- SANTOS, C. N.F. Novos Espaços, ou um poder que, com o tempo, ficou velho. Jun. 1984. Mimeo.
- SIMÕES, Manoel Ricardo. Reestruturação Econômica e Emancipações na Baixada Fluminense. Mesquita. Editora Entorno, 2007. 300p.:il.