

**ATUAÇÃO DO MERCADO IMOBILIÁRIO E SEGREGAÇÃO NA REGIÃO  
METROPOLITANA DO RIO DE JANEIRO: UM ESTUDO SOBRE A  
VERTICALIZAÇÃO E A ESPECULAÇÃO IMOBILIÁRIA NO BAIRRO 25 DE  
AGOSTO, DUQUE DE CAXIAS**

Action of Real Estate Market and Segregation in the Metropolitan Region of Rio de Janeiro: a  
study of Verticalization and Real Estate Speculation in District 25 de Agosto, Duque de  
Caxias

Actuación del Mercado Inmobiliario y Segregación en la Región Metropolitana del Rio de  
Janeiro: un estudio sobre la Verticalización y la Especulación Inmobiliaria en el Barrio 25 de  
Agosto, Duque de Caxias

Giannis Petrakis

Universidade do Estado do Rio de Janeiro (UERJ)

[giannis.uerj@gmail.com](mailto:giannis.uerj@gmail.com)

**RESUMO**

O desenvolvimento e a pujança econômica verificados no município de Duque de Caxias provocam repercussões espaciais relevantes, tendo como principal desdobramento um expressivo processo de verticalização e especulação imobiliária, cuja maior manifestação se observa no bairro Jardim 25 de Agosto. Localizado nas proximidades do centro municipal, o bairro se caracteriza por um histórico processo de ocupação voltado às elites locais, sendo o mais bem equipado de Duque de Caxias. É neste contexto, que se analisa no presente artigo a atuação expansiva do capital imobiliário sobre as áreas mais valorizadas da periferia metropolitana. A construção de condomínios verticalizados de luxo, bem como a edificação de prédios comerciais de elevado padrão se destacam como as principais formas de ocorrência do processo de verticalização. Este, por sua vez, é acompanhado de forte especulação imobiliária, identificada pelo aumento expressivo do preço dos imóveis e terrenos. Tal fato resulta de uma ação extremamente seletiva, na qual o capital das grandes incorporadoras imobiliárias elege as localidades mais bem servidas de amenidades e infra-estrutura, desencadeando um amplo processo de segregação socioespacial.

**Palavras-chave:** Duque de Caxias, Bairro Jardim 25 de Agosto, verticalização, especulação imobiliária, segregação sócio-espacial.

**ABSTRACT**

The economic strength and development observed in the city of Duque de Caxias cause relevant spatial repercussions, having as main consequence an expressive process of verticalization and speculation, specially observed in the district of Jardim 25 de Agosto. Nearby the city centre, the district is characterized by a historic process occupation dedicated to the local high society, being the best equipped in Duque de Caxias. In this context, in the

current research we analyse the expansive actuation of the real estate capital over the most valorised areas in the metropolitan periphery. The construction of vertical luxury condominiums and business buildings, are the main examples of the occurrence of the verticalization process. This process, in turn, is accompanied by strong speculation, observed thru the significant increase in the price of real estate and land. This fact results of a highly selective action, in which the capital of large real estate developers elects the localities best served in terms of amenities and infrastructure, causing a broad process of socio-spatial segregation.

**Keywords:** Duque de Caxias, district of Jardim 25 de Agosto, verticalization, real estate speculation, socio-spatial segregation.

## RESUMEN

El desarrollo y la pujanza económica verificados en el municipio de Duque de Caxias provocan repercusiones espaciales relevantes, teniendo como principal desdoblamiento un expresivo proceso de verticalización e especulación inmobiliaria, cuya mayor manifestación se observa en el barrio Jardim 25 de Agosto. Localizado en las proximidades del centro municipal, el barrio se caracteriza por un histórico proceso de ocupación hecho para las elites locales siendo el mejor equipado de Duque de Caxias. Es en este contexto, que se analiza en el presente artículo la actuación expansiva del capital inmobiliario sobre las áreas más valorizadas de la periferia metropolitana. La construcción de condominios verticalizados de lujo, bien como la edificación de predios comerciales de elevado estándar se destacan como las principales formas de ocurrencia del proceso de verticalización. Este, por su vez, es acompañado de fuerte especulación inmobiliaria, identificada por el aumento expresivo del precio de los inmóviles y terrenos. Tal facto resulta de una acción extremadamente selectiva, en la cual el capital de las grandes incorporadoras inmobiliarias elige las localidades mejor servidas de amenidades e infra-estructura, desencadenando un amplio proceso de segregación socio espacial.

**Palabras clave:** Duque de Caxias, Barrio Jardim 25 de Agosto, verticalización, especulación inmobiliaria, segregación socio espacial.

## 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 município de Duque de Caxias, especialmente quando se enfoca o bairro mais próspero, o Jardim 25 de Agosto. 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.

Duque de Caxias possui a 2ª maior arrecadação de ICMS do Estado do Rio de Janeiro, possuindo o segundo maior PIB do Estado do Rio de Janeiro (IBGE, 2005), muito em função das instalações da Refinaria Duque de Caxias – Reduc, contando ainda com a presença de outras empresas importantes. O município também é dotado de um setor terciário bastante

desenvolvido 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 no presente artigo a atuação expansiva do capital imobiliário sobre as áreas mais valorizadas da periferia metropolitana, empiricamente observada através da construção de condomínios verticalizados de luxo (do tipo enclave fortificado), bem como da edificação de prédios comerciais de elevado padrão, as quais se destacam como as principais formas de ocorrência do processo de verticalização.

Comumente recorrente nas cidades, a verticalização decorre de uma compilação de fatores. Geralmente por conta da escassez peculiar de áreas construtíveis nos centros urbanos, bem como pelo alto custo fundiário, além da necessidade de ampliação das margens de lucro, o qual certamente se vê potencializado por meio da construção vertical dos imóveis. Nesse sentido é comum observar a apropriação de áreas mais valorizadas do espaço urbano de maneira verticalizada. Cabe ressaltar que a verticalização pode atuar como fator de alteração do valor de troca dos imóveis, ampliando-o.

Macedo (1987) afirma que:

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 (p.09).

Vale destacar que 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 de uso do solo urbano, diretamente gerido pelo poder público, o qual assume papel relevante para a verticalização ao regulamentar o processo através da legislação urbana, a qual por sua vez, aparece extremamente subordinada aos interesses dos grupos hegemônicos responsáveis pela produção do espaço.

A verticalização observada no bairro 25 de Agosto, por sua vez, é acompanhada de severa especulação imobiliária, identificada pelo aumento expressivo do preço dos imóveis e terrenos. Tal fato resulta de uma ação extremamente seletiva, na qual o capital das grandes incorporadoras imobiliárias elege as localidades mais bem servidas de amenidades e infraestrutura, desencadeando um amplo processo de segregação socioespacial.

O bairro, identificado na figura 1, pode ser entendido como uma *ilha urbana* (RIO, 2012) no âmbito do município, tamanhos os contrastes estabelecidos frente aos demais bairros, mesmo considerando-se o próprio distrito-sede. A ótima acessibilidade ao centro da cidade e às áreas provedoras de comércio e serviços, assim como às vias de acesso à capital fluminense somada à presença de público solvável, com o maior poder econômico do

município, garantindo maiores preços de venda e aluguel aos empreendedores, são fatores também relevantes.

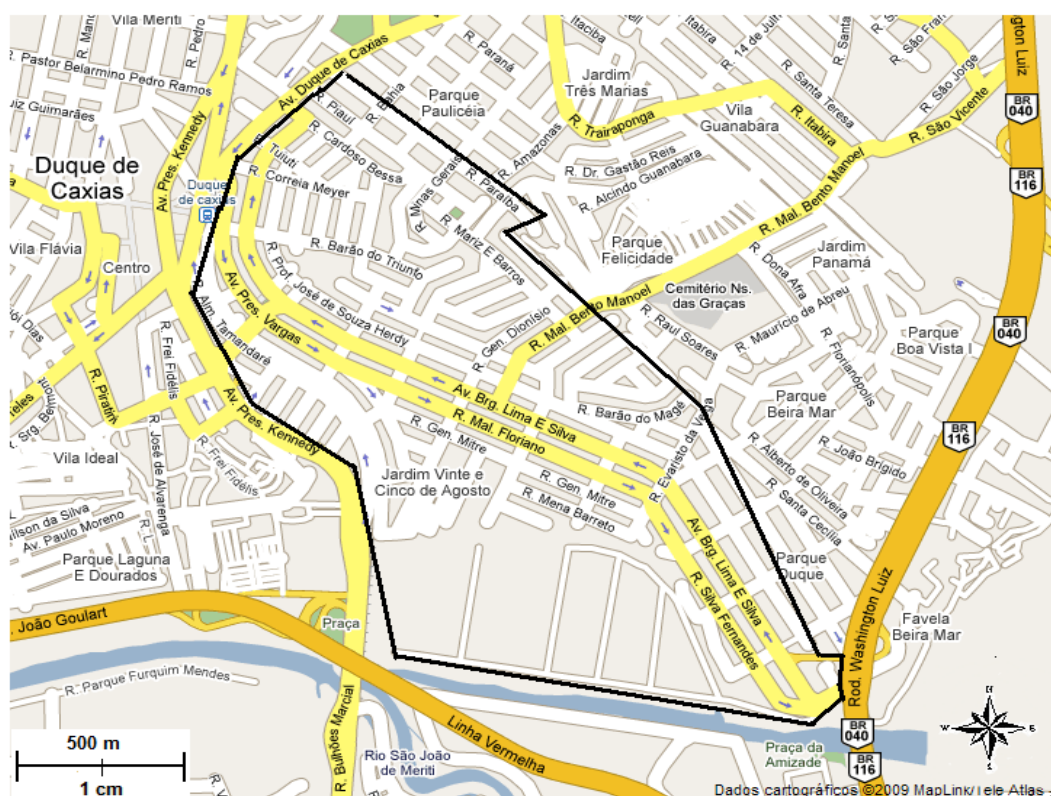


Figura 1 – O bairro Jardim 25 de Agosto, Duque de Caxias – RJ.

Fonte: PETRAKIS, G. 2009. Adaptado de [www.webbusca.com.br](http://www.webbusca.com.br)

### **Loteamento, formação dos bairros e a incipiente apropriação do mercado imobiliário em Duque de Caxias**

Desenvolvemos uma abordagem sobre os mecanismos de formação do bairro 25 de Agosto, tendo em vista seu contexto na escala municipal, bem como na Baixada Fluminense<sup>1</sup>, compreendendo-a enquanto área de expansão periférica urbana da metrópole do Rio de Janeiro. Tal ponto nos dará subsídios para apreciar a consequente atuação e apropriação do mercado imobiliário sobre este recorte. Para alcançar tal fim, abordamos, em primeiro plano, a ação loteadora que conduzirá o processo de povoamento e expansão da malha urbana sobre a Baixada Fluminense, na qual se insere Duque de Caxias.

Lago (2000) demonstra que a principal característica do padrão periférico de crescimento era a produção extensiva de lotes populares com baixos investimentos em infraestrutura e comercialização em longo prazo. Conjugada à autoconstrução da moradia, a produção era realizada por grandes empresas imobiliárias ou por pequenos empreendedores particulares. Um importante aspecto que compõe a produção da mercadoria “lote” é que a condição jurídica, ou seja, seu status de legalidade ou ilegalidade foi posto em segundo plano.

A tolerância com a ilegalidade tanto fundiária quanto urbanística – vista pela ausência de infraestrutura, de equipamentos e de serviços urbanos – por parte do poder público, somada ao aumento da distância, garantia alternativas de acesso à terra a preços ínfimos, o que evitava, portanto, pressões para a elevação do patamar salarial mínimo.

Cabe destacar que as diferentes formas de produção do espaço metropolitano dinamizaram um mercado imobiliário social e espacialmente fracionado. Associada à elevada concentração dos postos de trabalho e dos investimentos públicos no núcleo, a maciça oferta de lotes populares na periferia foi uma atividade imobiliária que resultou na intensificação de uma relevante dinâmica migratória na metrópole do Rio de Janeiro e sua região adjacente, já em curso desde os anos 1950, levando à consolidação de um padrão de estruturação sócio-espacial profundamente desigual. 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, como afirmou Santos (1984), “para que fossem mantidos os ideais de ordem eram necessárias desordens ignoradas ou imaginadas temporárias, como os loteamentos irregulares ou as favelas” (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).

Vale ponderar que o loteamento popular, 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, atingindo também a classes melhor aquinhoadas. Entretanto, para este fim, uma série de exigências realizadas pelo Estado, as quais, por sua vez, seriam cumpridas nos bairros destinados aos mais ricos, eram concretizadas, diferenciando-os dos reservados à população de baixa renda. 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).

Assim, apontam-se duas formas diferenciadas que permeiam a ocupação urbana na periferia quanto ao uso residencial: a urbanização de status e a urbanização popular. Em relação a primeira nos revela Corrêa:

Estas terras da periferia de amenidades são destinadas à população de status. Como se trata de uma demanda solvável, é possível aos proprietários fundiários tornarem-se também promotores imobiliários; loteiam, vendem e constroem casas de luxo. Criam-se assim bairros seletivos em setores de amenidades: como a palavra “periferia” tem sentido pejorativo, estes bairros fisicamente periféricos não são mais percebidos como estando localizados na periferia urbana, pois afinal de contas os bairros de status não são socialmente periféricos! (CORRÊA, 1989, p. 18).

Estas áreas representam aquilo que Corrêa (1989) chama de periferias urbanas enobrecidas, quando se referindo a áreas consideradas periferias urbanas em um passado mais ou menos distante, mas que se tornam bairros de status com conseqüente valorização fundiária. Na escala do município de Duque de Caxias, o bairro 25 de Agosto se enquadra nesta perspectiva.

### **A Gênese do Jardim 25 de Agosto – foco de segregação**

Buscar-se-á demonstrar, no bojo do seu histórico de formação, de que maneira o Jardim 25 de Agosto se situa como um bairro destinado às elites, ao menos em escala municipal, corroborando com o padrão de urbanização periférica de status. Para tanto, reitera-se o processo de loteamento como elemento propulsor de sua conformação.

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 equipado e servido de benfeitorias urbanas 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 e do município, dominadas pelo regime de autoconstrução. (BRAZ, 2006)

As condições do loteamento e o preço diferenciado do lote, “por volta de 12 mil cruzeiros”<sup>2</sup>, atraíram compradores da antiga Capital Federal, particularmente, comerciantes

portugueses, os quais “preferiam se mudar para facilitar na questão da distância de seus negócios”<sup>2</sup>, entre outros cidadãos de renda média e alta que se deslocaram da cidade 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, dando vistas à concomitância existente entre o deslocamento das elites sociais, bem como das estruturas da máquina política para o referido bairro. A Prefeitura assentou-se em 1958, no entorno da Praça Riachuelo, atual Praça Roberto Silveira. Em 1969 seria a vez do prédio do Poder Legislativo Municipal se deslocar para o bairro. Progressivamente os benefícios iam tornando o bairro o mais bem equipado da cidade. A composição social de seus moradores facilitava a demanda sobre o poder público (BRAZ, 2006).

Percebe-se que o bairro já surge como área socioeconomicamente privilegiada. O estudo sobre o histórico de formação do bairro Jardim 25 de Agosto é decisivo para a compreensão acerca dos elementos que desencadeiam os processos de verticalização e especulação imobiliária em voga, cabendo-nos desvendar de que maneira ocorrem, tendo em vista as diferentes vertentes do mercado imobiliário; averiguar empiricamente o conjunto de fatores que corroboram para a ocorrência do fenômeno investigado; analisar as estratégias e a dinâmica do mercado imobiliário no bairro 25 de Agosto, bem como seus desdobramentos espaciais, e agentes envolvidos. As informações coletadas, dados e valores (preços), resultam de pesquisas de campo realizadas nos anos de 2008 e 2009.

### **Mercado imobiliário no local: principais agentes e empreendimentos**

Dentre as grandes incorporadoras/construtoras destacam-se a Gafisa empreendedora do condomínio intitulado “*Celebrare Residencial*”, que possui um total de 180 apartamentos divididos em dois blocos, sendo 8 coberturas, instalados sobre 3.030 m<sup>2</sup> 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 têm 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 demais empreendimentos verticais em plena construção.



Foto 1: Condomínio Celebrare Residencial, Gafisa.  
Fonte: PETRAKIS, G., 2008.



Foto 2: Elegance Residencial, Carmo e Calçada/Elvas.  
Fonte: PETRAKIS, G., 2008.



Foto 3: Residencial Avant, CHL.  
Fonte: PETRAKIS, G. 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 parceria entre as empresas promotoras de vendas e as incorporadoras se processa a partir de um convênio em que àquelas



ficam destinados em média 5% do valor comercializado, restando aos corretores de imóveis cerca de 0,9% do valor do imóvel vendido. Por outro lado, a comercialização dos empreendimentos relativamente menores, como as construções por administração<sup>3</sup>, fica sob responsabilidade das imobiliárias do cenário municipal.

### **A promoção da segregação**

O mercado imobiliário conta com uma valiosa contribuição publicitária: o marketing imobiliário. 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 cartazes expostos pelo bairro e em outros pontos da cidade, bem como nos panfletos distribuídos nas campanhas publicitárias, onde o “novo viver” é apresentado como algo inédito no contexto da cidade, uma vez que vem acompanhado de 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: PETRAKIS, G., 2008.

As campanhas publicitárias se pronunciam com maior vigor através dos três maiores empreendimentos, grandes condomínios fechados, os quais, conseqüentemente, adquirem

maior visibilidade. São promovidos por três grandes incorporadoras de larga atuação na metrópole carioca, 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.

É interessante analisar o fato de que em uma área de expansão periférica urbana, caso da Baixada fluminense, a qual por sua vez, tem um processo de ocupação marcado pela dualidade centro rico /periferia pobre, presente em sua composição espacial pontos heterogêneos onde a referida dicotomia se reproduza em escala local. Tal fato representa a “nuclearização da periferia” (JARDIM, 2007, p. 156), caracterizada pelo aumento das distâncias sociais e econômicas nos principais municípios da periferia.

No Bairro 25 de Agosto acompanha-se o surgimento de áreas verticalizadas, com altos níveis de segregação sócio-espacial, ou seja, áreas cada vez mais elitizadas e selecionadas 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 espraiadas em direção à sua periferia, podendo esta ser identificada logo nas áreas limítrofes ao bairro.

### **Localização e serviços – a exclusividade como elemento de 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

de Duque de Caxias e a porção restante do bairro. Tal fato permite facilmente o acesso a ambas as áreas, mesmo se percorrido a pé. A fim de explorar o referido fator é que em um dos panfletos publicitários do “*Elegance Residencial*”, verificado na figura 2, se encontra 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.”.

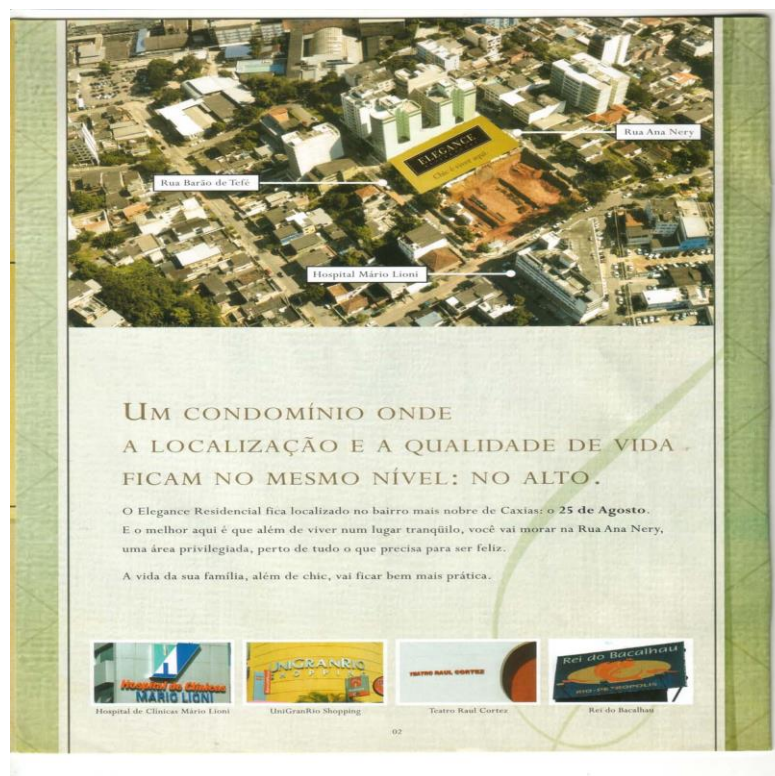


Figura 2: Panfleto publicitário da localização do condomínio “*Elegance Residencial*”.  
Fonte: Campanha Publicitária – Condomínio “*Elegance Residencial*”, 2008.

Alguns traços peculiares podem ser verificados entre os diversos empreendimentos verticais residenciais no bairro 25 de Agosto. Há uma tendência característica de que as construções recebam acabamento na cor verde. Considerando-se apenas a “parte alta” do bairro podem ser contados pelo menos oito edifícios na cor verde, mesmo em diferentes empreendimentos. Ao questionar a predominância na adoção do verde obteve-se como justificativa de um dos promotores imobiliários o fato de que a cor sugere harmonia, tranquilidade e ecologia, elementos muito explorados, especialmente pelas grandes construtoras, as quais buscam aliar uma vasta gama de opções de lazer a um ambiente saudável, de paz e sossego, e com um recanto de natureza em meio a um centro urbano cinza, poluído e empoeirado, característico da paisagem caxiense.

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, salas de cinema, boliche, churrasqueira, forno à lenha, piscina infantil e adulta com raiais, 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. Um dos corretores imobiliários apresentou o seguinte lema publicitário: “Você adquire uma ótima residência e ainda leva um clube!”. A foto 5 ratifica a oferta.



Foto 5: Painel publicitário: Opções de Lazer, Residencial Avant.  
Fonte: PETRAKIS, G., 2008.

A preocupação com a segurança também é um quesito de grande importância nos empreendimentos, os quais contam com equipe reforçada de seguranças, câmeras de vídeo, e até chaves digitais codificadas. Os condomínios fechados despontam como novos espaços nas periferias, que segregam e excluem não apenas pelo preço do acesso, mas, sobretudo, pelos muros e rígidos sistemas de controle e segurança. O aumento dos índices de violência e da sensação de insegurança na cidade reforçam o grande isolamento destas novas formas de habitação em relação ao seu entorno, caracterizando-as 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). Neste sentido, os também denominados enclaves fortificados, possibilitam a convivência por parte da elite com as inseguranças, através da criação de territórios dentro do sítio urbano, como forma de impedir o indesejável, ou seja, tudo aquilo que lembre a cidade pobre e insegura em que estão inseridos.

No caso dos edifícios residenciais por administração não há tanta diversidade de recursos de lazer, entretanto, em muitos destes condomínios eles podem, ainda assim,

desfrutar de piscina, sauna e churrasqueira. O anúncio visualizado na foto 6 apresenta, entre outras, a preocupação com o aspecto da segurança.



Foto 6: Painel publicitário: Lazer, segurança, localização – Residencial Avant.  
Fonte: PETRAKIS, G., 2008.

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

### **Solvabilidade e mercado: os residentes dos novos empreendimentos**

É sabido, em vista do processo histórico de ocupação do bairro, que o destino dos referidos imóveis é para as classes mais abastadas do município, entretanto é pertinente a realização de algumas ponderações acerca deste público que elege o bairro 25 de Agosto como área de moradia. As pesquisas empíricas se mostram reveladoras. 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 o bairro carioca Barra da Tijuca.

Na época, bom contingente caxiense migrou para o referido bairro motivado pela atração associada ao litoral carioca, além de ser a Barra da Tijuca 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). Por outro lado, muitas vezes ao se deslocar para a Barra da Tijuca o antigo morador caxiense se ressentia da

falta de determinados aspectos peculiares constituintes do lugar vivido pelo mesmo em tempos pretéritos na cidade da Baixada, e que se mostravam ausentes no referido bairro carioca. Trata-se da companhia mais próxima dos familiares e antigos amigos que permanecem no município, além do futebol nas praças e dos churrascos de rua realizados entre a vizinhança, os quais não configuram prática comum no bairro litorâneo da zona oeste carioca.

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 na 25 de Agosto um bairro interessante para habitação pela proximidade relativa a área de trabalho.

Ainda em relação às características do mercado consumidor residencial no bairro, outro ponto que merece ênfase é o fato de que a maior parte das compras é processada com o intuito de se fixar residência, sendo comparativamente inferior o número de compras vinculadas ao mercado rentista.

### **25 de Agosto: um “jardim” de especulações fundiária, imobiliária e rentista**

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 (1997) 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[...] (p. 115).

Carlos (1992) 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 infra-estrutura (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 (p. 48).

Nesse contexto, Harvey (1973) 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 (p. 165).

Ribeiro (1997) observa que a vinculação da moradia com o espaço urbano diferenciado acarreta em importantes consequências na formação do seu preço na medida em que duas moradias que utilizam a mesma quantidade de trabalho em sua produção, mas localizadas em zonas diferentes, tendem a apresentar preços de mercado diferenciados. Pode-se admitir, desta maneira, a existência de uma hierarquia dos preços de mercado das moradias, conforme suas localizações na divisão econômica e social do espaço.

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<sup>4</sup>: 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)<sup>5</sup> referente a um apartamento com dois dormitórios e 69,41 m<sup>2</sup>. 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)<sup>5</sup>. Por exemplo, um apartamento com três quartos e área de 87,70 m<sup>2</sup> custava R\$ 323.400,00 (R\$ 463.564,01 em janeiro de 2014)<sup>5</sup>. 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 m<sup>2</sup> a qual custa R\$ 452.100,00 (R\$ 648.043,56 em janeiro de 2014)<sup>5</sup>. Por outro lado, o apartamento de menor preço, com dois quartos e 77 m<sup>2</sup> de área, custava R\$ 235.600,00 (R\$ 337.710,82 em janeiro de 2014)<sup>5</sup>. Por fim o “*Residencial Avant*” apresentava como unidade mais acessível um apartamento de dois quartos com área entre 75 e 87 m<sup>2</sup> 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)<sup>5</sup>. Já os 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)<sup>5</sup>.

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.

O papel da especulação fundiária é um aspecto relevante na presente investigação uma vez que determina implicações acentuadas no processo de especulação imobiliária decorrente no bairro 25 de Agosto. Na medida em que se atribuem altos custos na compra do terreno, importância mais significativa relacionada ao seu custo é repassada aos preços dos imóveis construídos.

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.

Nº TERRENO	DESCRIÇÃO (ÁREA)	BAIRRO	PREÇO (R\$)	
			2008	2014 <sup>5</sup>
I	6.000 m <sup>2</sup>	25 de Agosto	10.000.000,00	14.334.075,60
II	5.000 m <sup>2</sup>	25 de Agosto	5.000.000,00	7.167.037,80
III	360 m <sup>2</sup>	25 de Agosto	600.000,00	860.044,54
IV	10.000 m <sup>2</sup>	Lagunas e Dourados	4.500.000,00	6.450.334,02
V	1.440 m <sup>2</sup>	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 m<sup>2</sup>, 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 m<sup>2</sup>, 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 m<sup>2</sup>, cujo preço é de R\$ 5.000.000,00. Pode-se apontar ainda o terreno V de 1.440 m<sup>2</sup>, 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 m<sup>2</sup>, mas localizado na Av. Brigadeiro Lima e Silva, apresenta preço igual a R\$ 600.000,00.

Se a verticalização é percebida de forma mais vultosa em edificações residenciais, 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 na foto 7.



Foto 7: Edifício comercial Tower Center

Fonte: PETRAKIS,G., 2008.

Há também outros prédios em diferentes fases de construção, o que revela a força e a concretude com a qual o processo de verticalização se manifesta. Neste caso, menciona-se o sofisticado complexo imobiliário misto “*Mont Blanc – Apart Hotel / Mont Blanc Center Office*”, ilustrado na figura 3. 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.

Em decorrência da novidade, e tendo em vista as possibilidades de repercussão espacial inerentes à construção de tal empreendimento é que se realizam ponderações mais atentas

sobre a iniciativa imobiliária em foco. 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 complexo imobiliário misto “*Mont Blanc – Apart Hotel / Mont Blanc Center Office*” 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)<sup>5</sup> referente aos de 28 m<sup>2</sup> e R\$ 180.000 (R\$ 258.013,36 em janeiro de 2014)<sup>5</sup> para apartamentos de 33 m<sup>2</sup> ambos mobiliados. Por outro lado, as salas comerciais apresentam preço médio de R\$ 85.000 (R\$121.839,64 em janeiro de 2014)<sup>5</sup> , referente a 28 m<sup>2</sup> e R\$ 65.000 (R\$ 93.171,49 em janeiro de 2014)<sup>5</sup> para salas com 26 m<sup>2</sup>.

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, configurando a terciarização do bairro.

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, loja de lembranças entre outras. 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 quiçá 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)<sup>5</sup> para sala de 22 m<sup>2</sup>, R\$ 800,00 (R\$ 1.146,73 em janeiro de 2014)<sup>5</sup> para sala com 30 m<sup>2</sup>, e R\$ 1000,00 (R\$ 1.433,41 em janeiro de 2014)<sup>5</sup> para sala de 32 m<sup>2</sup>. 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)<sup>5</sup> para salas de 22,7 m<sup>2</sup>, R\$ 600,00 (R\$ 860,04 em janeiro de 2014)<sup>5</sup> para salas com 27 m<sup>2</sup>, e R\$ 680,00 (R\$ 974,72 em janeiro de 2014)<sup>5</sup> para salas de 33 m<sup>2</sup>. 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)<sup>5</sup> a R\$ 1.700,00 (R\$ 2.436,79 em janeiro de 2014)<sup>5</sup>. 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)<sup>5</sup>.

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

N° EMPREENDIMENTO	TIPO	DESCRIÇÃO	BAIRRO	PREÇO (R\$)	
				2008	2014 <sup>5</sup>
1	Apartamento	2 quartos, 1 suíte, sala 2 ambientes, banheiro social, cozinha com varanda e área de serviço.	25 de Agosto	230.000,00	329.683,74
2	Apartamento	3 quartos sendo 1 suíte, sala 2 ambientes, dependência de empregada, área serviço, dispensa.	25 de Agosto	350.000,00	501.692,65
3	Apartamento	2 quartos, 1 suite, varanda, copa-cozinha, banheiro social, dependência de empregada, área de serviço.	25 de Agosto	220.000,00	315.349,66
4	Apartamento	2 quartos, sala, cozinha, banheiro social, área de serviço e varanda.	Parque Beira Mar	88.000,00	126.139,87
5	Apartamento	Apt 2 quartos sendo 1 suíte, varanda, sala, cozinha ampla, área de serviço, 1 vaga de garagem	Centro	130.000,00	186.342,98
6	Apartamento	2 quartos sendo 1 suíte, sala, copa-cozinha, banheiro social, área de serviço.	Paulicéia	135.000,00	193.510,02
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 suite, salão, cozinha, banheiro social e area 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 <sup>5</sup>
1	Apartamento	3 quartos (1 suite), 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 qtos sendo, 1 suite, 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 suite, 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,	Centro	395,00	566,20

		cozinha, banheiro e área de serviço.			
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, ou seja, não se encontra 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, seja quanto a seus preços de compra ou 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.

### **Notas:**

1 - Corresponde à unidade física de caráter geomorfológico que se apresenta em um patamar inferior ao paredão da Serra do Mar A Secretaria de Desenvolvimento da Baixada e Região Metropolitana (SEDEBREM) considera Baixada Fluminense o agrupamento de treze municípios, sendo eles: Nova Iguaçu, Duque de Caxias, Nilópolis, São João de Meriti, Belford Roxo, Mesquita, Japeri, Queimados, Magé, Guapimirim, Itaguaí, Paracambi e Seropédica.

2 - Depoimento de Adele Barrese. Banco de Oralidade. CEMPEDOCH – BF.

3 - Diferentemente das construções ou empreendimentos imobiliários construídos de maneira relativamente autônoma pelas grandes empresas incorporadoras/construtoras tais quais as supra apresentadas, as construções por administração são processadas a partir da reunião de capital imobiliário proveniente de um grupo de investidores os quais realizam a incorporação, seguida da contratação de uma empresa construtora, ficando esta encarregada da realização do projeto imobiliário. Os resultados das vendas, ou o capital reproduzido no processo de comercialização dos imóveis são repassados ao grupo incorporador, sendo que a margem de 18% do capital reproduzido é destinada à construtora. A compra do imóvel precede a sua construção, ficando o dinheiro da compra encarregado de fomentar a construção do empreendimento imobiliário.

4 - Quando se obtém menor valor possível na aquisição dos respectivos imóveis.

5 – Projeção de valor atualizado obtida em:

([http://www.fee.tche.br/sitefee/pt/content/servicos/pg\\_atualizacao\\_valores.php](http://www.fee.tche.br/sitefee/pt/content/servicos/pg_atualizacao_valores.php))

### **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.

CORREIA, Roberto Lobato. O Espaço Urbano. São Paulo, Ática 1989.79 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.

RIO, Gisela A. Pires do. A Espacialidade da Economia: superfícies fluxos e redes. In CASTRO, Iná Elias de; GOMES, Paulo Cesar da Costa; CORRÊA, Roberto Lobato. *Olhares Geográficos: modos de ver e viver o espaço*. Rio de Janeiro, Bertrand Brasil, 2012. 5, p. 155 – 187.

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.

TCE RJ. Estudo Socioeconômico 2006 Duque de Caxias. Rio de Janeiro, TCE RJ, 2006. disponível em <http://www.tce.rj.gov.br/main.asp> acessado em novembro de 2007.

#### Sítios Eletrônicos:

[www.cmdc.rj.gov.br](http://www.cmdc.rj.gov.br)

[www.duquedecaxias.rj.gov.br](http://www.duquedecaxias.rj.gov.br)

[www.feitalimoveis.com.br](http://www.feitalimoveis.com.br)

[www.inepac.rj.gov.br](http://www.inepac.rj.gov.br)

[www.jomasaimoveis.com.br](http://www.jomasaimoveis.com.br)

[www.mauaimoveis.com.br](http://www.mauaimoveis.com.br)