

## A EXPLOSÃO IMOBILIÁRIA NA PERIFERIA DE FORTALEZA (CE)

**Francisco Clébio Rodrigues Lopes**

Prof. Dr. do Departamento de História e Geografia – UEMA  
[clebiolopes@yahoo.com.br](mailto:clebiolopes@yahoo.com.br)

### RESUMO

Este artigo consiste num estudo teórico-prático elaborado a partir de investigações desenvolvidas entre 2008 e 2012. Sua principal finalidade é estudar a criação simbólica e material de novos produtos imobiliários na periferia de Fortaleza. Usa como recorte espacial, a Região da Água Fria, frente sudeste de expansão metropolitana. Área de forte incorporação imobiliária que abrange projetos de condomínios residenciais horizontais e verticais; torres comerciais e empresariais; e *shopping centers*. Por isso, utiliza entrevistas com incorporadores e pesquisas nos principais jornais da cidade sobre a temática como fonte. Conclui que o redesenho da forma urbana resulta de uma economia política do espaço, que articula finanças, auferem rentismos variados e gera lucros.

**Palavras-chave:** Suburbanização; Metrópole; Representação.

## THE REAL STATE BOOM IN THE OUTSKIRTS OF FORTALEZA (CE)

### ABSTRACT

This article is a theoretical and practical study elaborated from research developed between 2008 and 2012. Its main purpose is studying the symbolic and material creation of new real state products in the outskirts of Fortaleza. It uses as spatial area, the Região da Água Fria, southeast front of metropolitan expansion. Area of strong incorporation of real estate that covers horizontal and vertical residential condominiums; commercial and office towers; and shopping malls. Therefore, it uses interviews with developers and research in major city newspapers about the subject as source. It concludes that the redesign of urban form results of a political economy of space, which combines finances, earns varied rents and generates profits.

**Keywords:** Suburbanization; Metropolis; Representation.

## INTRODUÇÃO

Num conjunto de artigos jornalísticos sobre os rumos do setor imobiliário na cidade de Fortaleza, publicado no dia 7 de novembro de 2009, o enfoque foi a ocupação de terrenos periféricos na área metropolitana da capital cearense, dotados de infraestrutura por empreendimentos de maior “valor”. A primeira matéria intitulada “o *boom* que redesenha Fortaleza” trata da fuga da nova classe média para periferia, contudo houve uma preocupação em contextualizar o assunto. O Jornal O Povo introduziu a discussão da seguinte forma:

Fortaleza passa por um redesenho. A exemplo do que acontece em outras grandes cidades brasileiras, a Capital cresce em uma velocidade só possível diante da abundância de crédito - tanto para quem constrói quanto para quem deseja comprar um imóvel novo. Considerada a “mola mestra” da economia pela grandiosidade da cadeia produtiva que abarca, a construção civil experimentou possibilidades e se agigantou quando o tempo parecia ser de crise. Com incentivo à produção de novas unidades habitacionais, o Governo Federal colocou nas mãos do setor o desafio de reforçar a geração de emprego e renda e, de quebra, proporcionar acesso à casa própria para famílias com renda de zero a dez salários mínimos através do ainda embrionário programa “Minha Casa, Minha Vida” [...] E assim, em meio a sonhos, nasce um problema que é inerente à forte demanda que se anuncia: terrenos periféricos dotados de infraestrutura - que em muitos casos seriam ideais para abrigar as moradias do “Minha Casa Minha Vida” para famílias de zero a três salários mínimos - estão sendo negociados para receber empreendimentos de maior valor. Agentes do setor concordam que a especulação nos preços desses terrenos já é uma realidade (PIRES, online, 2009).

O setor da construção civil é apontado como capaz de gerar emprego e renda, daí a sua importância à economia brasileira, entretanto o seu alavancar depende do crédito estatal o que revela a fragilidade do sistema econômico que não consegue se reproduzir sem o endividamento do Estado e o comprometimento da mais-valia futura do trabalhador. Assim, o *boom* é o crescimento repentino do imobiliário que tem forte implicação no plano das cidades, isto é, suburbanização do tecido e introdução de novos projetos arquitetônicos fabricados em massa por escritórios situados alhures adaptados ou/ não às realidades locais. A forma urbana é compreendida tanto como disposição espacial (plano) quanto lógica, concepção e cálculo (LEFEBVRE, 2004), portanto a ideia de redesenhar significa estabelecer novos limites à mancha urbana, alterar a malha viária, introduzir concepções de espaço, necessidades quantificadas e valores de uso.

Embora o texto jornalístico tente problematizar o acesso à moradia aos mais proletarizados (população com ganhos de até três salários mínimos), tal assunto se torna secundário, afinal a solução do déficit habitacional é algo que vem de “quebra”, a reboque da importância da produção da cidade como um dos motores da economia. O artigo compõe um discurso, então um assunto puxa outro e o tema da moradia popular arrasta o da capitalização da periferia.

O pequeno fragmento revela o caráter rentista da terra urbana e “as formas de negócios que ela sugere, o espectro das classes sociais que dela deriva, as formas de segregação urbana que produz” (DAMIANI, 2001, p. 124), por isso a periferia surge como possibilidade de auferir rendas, juros e lucros via incorporação. Os terrenos periféricos entram nesse circuito imobiliário, pois no império das alienações toda a urbe é passível de ser vendida.

Destaca-se uma forte demanda, ou seja, novos segmentos de classe média que buscam produtos imobiliários distantes das “áreas nobres” como responsável por essa suposta “valorização” das franjas. Contudo, o consumo não pode ser apontado como o determinante na economia capitalista porque é um momento interno da atividade produtiva. “A produção não produz, pois unicamente o objeto de consumo, mas também o modo de consumo, ou seja, não só objetiva, como subjetivamente. Logo, a produção cria o consumidor” (MARX, 1982, p. 9).

Com base no pressuposto que há uma dimensão objetiva e outra subjetiva do processo produtivo, podemos introduzir o propósito deste artigo, ou seja, analisar a criação ideológica e material da Região da Água Fria, frente sudeste de expansão da metrópole fortalezense. A

metodologia consistiu em revisão bibliográfica, pesquisa em jornais e entrevistas com incorporadores. Os resultados serão apresentados neste texto, que está dividido em quatro seções, a segunda – após esta introdução, que é a primeira – destaca a criação de uma nova região na capital cearense que não serve apenas para agrupar empreendimentos imobiliários, mas é antes de tudo uma imagem. A terceira apresenta as relações financeiras no interior desse projeto imobiliário. Seguem-se as Considerações Finais, constituintes do último segmento.

## A REGIÃO COMO REPRESENTAÇÃO DO VIVIDO

É bem comum nas peças publicitárias do setor imobiliário, a produção de novas divisões espaciais que não coincidem com a político-administrativa nem com os limites intermunicipais. Quer dizer, unidades territoriais que reúnem diversos bairros, inclusive de municípios diferentes e outras que englobam faixas lindeiras a um eixo viário, mas que possuem um único objetivo – a permuta do espaço. Desse modo, é difícil delimitá-las porque contam com mecanismos de simulação das distâncias que reduzem a realidade conforme os interesses mercantis.

A redução ataca às dimensões do espaço, achatando-o e restringindo-o à superfície, portanto o volume se desmancha diante do plano com a finalidade de proporcionar uma transparência pura e ilusória o que serve a um discurso persuasivo e coerente. Nesse sentido, uma confusão singular entre a massa espacial e a superfície produz uma abstração que possui uma existência meio-fictícia, meio-real e perigosa, pois aquele que vê não sabe o que avista, pior, enxerga mal. Esse tipo de mensagem, que pulveriza o espaço em imagens, signos e informações conjuntas-disjuntas, se dirige a consumidores potenciais, logo consiste numa alienação do vivido.

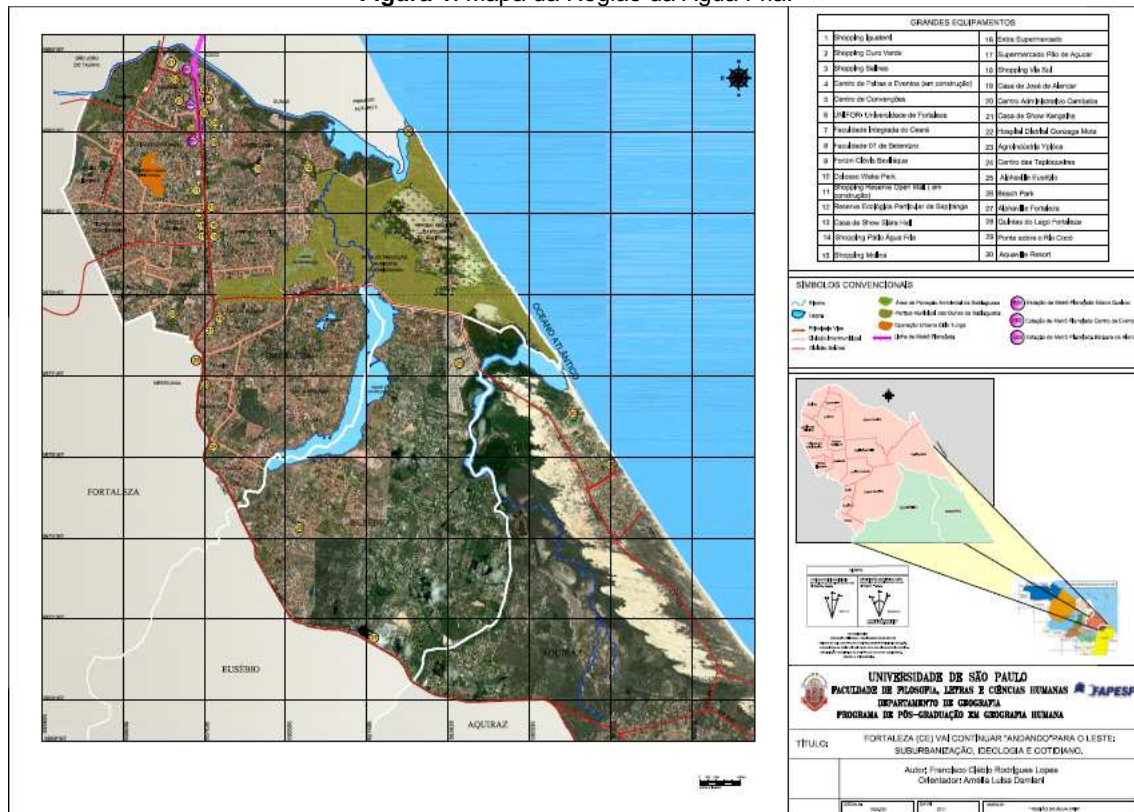
Estamos diante da alienação espacial, inicialmente numa simples realização de um valor de troca, contudo tal processo envolve a produção de uma falsa consciência, pois o produto imobiliário possui uma auréola fetichista, isto é, a compra do edifício em si envolve a aquisição de uma representação do vivido (redução da experiência à pura visualidade) que proporciona uma distinção. Os compradores de um volume habitável também buscam um emprego de tempo como qualidade da mercadoria casa, pois a duração do deslocamento entre sua habitação e os centros de comércio, de trabalho, de cultura e decisão serve como um elemento de diferenciação, portanto tal objeto se concretiza mediante a articulação de vários fetichismos. Podemos concluir que o fetiche não está apenas na representação invertida da realidade, mas é o próprio real posto às avessas.

É possível realizar uma cartografia fortalezense a partir da promoção imobiliária que recolhemos nos semáforos. Nessa regionalização, o ritmo como a cidade é achatada e fatiada depende dos atributos que apreciam ou depreciam determinada localidade, pois a situação de um local em relação ao conjunto da cidade tem influência sobre o seu preço. À medida que os negócios com a terra urbana se distanciam do Centro é preciso constituir vínculos com locais que possuam qualquer centralidade, então são criadas regiões que servem para auferir os benefícios do ambiente construído e mascarar as distâncias.

No urbano, as localizações se transformam mais rápido do que no rural, basta a produção de uma avenida de trânsito rápido para que a situação se modifique, contudo quando não existe essa possibilidade procura-se compensar essa desvantagem com a fabricação de signos de prestígio, de felicidade ou de estilo de vida. Assim, esses objetos geográficos criados pelos sujeitos imobiliários são extremamente fluidos porque se modificam conforme a dinâmica urbana e combinam diferentes signos, inclusive o da localização.

A Região da Água Fria é produto do fetiche do espaço econômico abstrato, logo não é apenas um recorte espacial, mas a representação de um estilo de vida suburbano privado ao longo da avenida Washington Soares/CE 040 (Figura 1). Denominava-se Água Fria até meados de 1980, a área composta pelos bairros Edson Queirós e Sapiranga quando houve a divisão, permanecendo o segundo com a designação até o final da década de 1990. Ao deixar de existir oficialmente, os agentes imobiliários passaram a utilizar a ideia de região para designar toda uma área de forte incorporação que abrange projetos de condomínios residenciais horizontais e verticais; torres comerciais e empresariais; *shopping centers*.

Figura 1. Mapa da Região da Água Fria.



Fonte: Lopes (2012).

Em virtude da concentração de conjuntos residenciais privados de alto e médio padrão nessa área, acreditamos que a vulgarização do antigo conceito geográfico não serve apenas para agrupá-los, mas ele próprio é uma representação da antiga ideia de gueto verde das elites inglesas, talvez mais próxima do sentido de subúrbio que assumiu na sociedade ianque, ou seja, um conjunto de casas bonitas, pessoas do mesmo nível econômico, ruas bem cuidadas, nada de ambulante, mendigo ou assaltante. Em Caldeira (1997, p. 57), esses condomínios residenciais horizontais são caracterizados como:

[...] propriedades privadas para uso coletivo; são fisicamente isoladas, seja por muros, espaços vazios ou outros recursos arquitetônicos; estão voltados para dentro, e não para a rua; são controlados por guardas armados e sistemas de segurança privada que põem em prática regras de admissão e exclusão. [...] tendem a ser ambientes socialmente homogêneos, na maioria das vezes formados por classes médias e altas (CALDEIRA, 1997, p. 159).

Numa sociedade, na qual a riqueza se mede pelo maior número de objetos pobres, a aparência do vivido tomou o lugar da vida real e a escravidão do trabalho torna-se uma forma de liberdade ilusória, a apropriação privativa da natureza e de antigas relações sociais urbanas mediante a aquisição desse tipo de empreendimento aparece como promessa de um cotidiano superior. No entanto, serve simplesmente para induzir a criação de falsas diferenças naquilo que é igual o que retroalimenta o crescimento econômico.

Essa suposta superioridade confere aos consumidores um status visto que a apropriação restritiva impede o gozo aos que não podem pagar, logo elabora diferenças sociais e cria meios para a afirmação de distância e desigualdade sociais, ou seja, o padrão de moradia segregado, dotado de equipamentos e serviços exclusivos é anunciado como uma grife. “Excluindo pessoas do direito real de propriedade, o possuidor estende sua propriedade sobre esses excluídos (absolutamente sobre os não-possuidores, relativamente sobre os outros possuidores) sem os quais ela não seria nada” (VANEIGEM, 2002, p. 79).

Reconhecemos a presença de um fetiche e de uma alienação de base espacial, embora estejam imbricados não são sinônimos porque a primeira noção está na inversão do real produzindo uma falsa consciência, portanto uma alienação. A vulgarização do conceito de região não serve apenas para agrupar empreendimentos imobiliários numa parte do território da metrópole fortalezense, mas é antes de tudo uma representação de um vivido reduzido a visualidade, então o condomínio de luxo é mais um elemento na expansão suburbana do capital em virtude da venda de um cotidiano diferenciado.

Após essa discussão sobre as representações presentes na construção de uma nova área de capitalização na Região Metropolitana de Fortaleza (RMF), passaremos aos aspectos da produção material.

### INCORPORAÇÃO SOB A FORMA DE CONDOMÍNIO HORIZONTAL

O viver em condomínio se reproduz a partir do fetichismo da apropriação restritiva, diferenciando os seus moradores do restante da cidade, pois a copropriedade assegura o uso exclusivo de áreas de lazer, equipamentos e serviços. Além disso, a presença desses objetos cria a falsa ilusão de um cotidiano superior, longe dos problemas dos grandes centros urbanos, portanto permite a integração de espaços com precárias condições de urbanização, antes restritivas à expansão imobiliária. A incorporação de novos nichos mediante a criação de valores de uso para mercadoria casa (diferenciação do empreendimento em si e/ou na apropriação do espaço) influencia o crescimento da quantidade monetária paga por essas espacialidades.

Nesse contexto de indução de diferenças como estratégia de incorporação, a Região da Água Fria surge como um espaço de valorização do capital financeiro na RMF e de uma espacialidade marcada por sítios, conjuntos habitacionais e favelas, converteu-se no subúrbio privado das classes médias. Rapidamente, os terrenos galgaram maiores cotações no mercado e nas proximidades da avenida Washington Soares (Figura 2) foram construídos condomínios horizontais a partir dos anos de 1990.

**Figura 2.** Avenida Washington Soares – 2009.



**Fonte:** SILVA (2009).

Eles possuem entre 20 e 50 casas, oferecem aos moradores equipamentos de lazer e dispositivos de segurança. As casas têm entre 100 e 300 m<sup>2</sup>, até cinco quartos com suítes, dois pavimentos, garagem para mais de um carro e custam entre R\$ 130.000 e R\$ 700.000 (Quadro

1). Os empreendimentos de alto nível, destinados às classes médias, estão situados numa área que não possui rede de esgoto, por isso os acessórios e aparatos de segurança para atrair os consumidores. Na pesquisa, conseguimos mapear cerca de cinquenta condomínios horizontais e dezessete construtoras. Todavia, como possuem características muito parecidas, optamos por oito deles e quatro construtoras (Quadro 1).

**Quadro 1.** Condomínios horizontais na Região da Água Fria – 2012.

Empreendimento	Lançamento	Área construída do imóvel (m <sup>2</sup> )	Total de unidades	Número de pavimentos	Construtora	Preço Médio do imóvel (R\$)
Carmel Garden	2006	271	21	2	Carneiro de Melo	395.000
Monte Carmel Village	2005	A: 237,68	23	2	Carneiro de Melo	334.000
		B: 272,37				354.000
Laguna Ville	2009	166,67	27	2	Suporte	550.000
Sun Ville	2010	158,97	25	2	Suporte	309.000
Isola di Murano	2006	160	20	2	J Brasil Construções e Empreendimentos	350.000
Riviera de Capri	2008	110	26	2	J Brasil Construções e Empreendimentos	135.000
Green Village	2009	81,50	20	1	Teixeira Oliveira	190.000
Oliver Boulevard	2009	186,57	52	2	Teixeira Oliveira	435.000

Vejamos o exemplo do Condomínio Carmel Garden, da Carneiro de Melo, lançado em 2006. Cada casa foi vendida por R\$ 400 mil, possui área privativa de 271m<sup>2</sup>, cinco suítes (três possuem *closet*), garagem para até seis carros, dependência de empregada e ponto para TV a cabo e internet. O condomínio possui 21 casas, guarita, cerca elétrica, portão automático e sistema de comunicação interno, piscina, campo *society*, pista de *cooper*, salão de festa e pracinhas. Um detalhe nos chamou a atenção, o número de suítes e vagas na garagem, pois na concepção desse espaço está implícito um desejo profundo de isolamento que não se limita à cidade, porque se estende para dentro dos lares. Vivemos a era do *personal*, todos os objetos de consumo passaram a ser de uso individualizado; deles fazem parte o computador, o carro, o banheiro, o telefone, o equipamento de som, a segurança e a natureza. Os aparatos de segurança também saltam aos olhos, evidenciando que, na sociedade da sobrevivência ampliada, aqueles que detêm a propriedade privada (de modo mais amplo – desde os meios de produção até os objetos mais simples de consumo) vivem com medo daqueles que foram despossuídos dos meios básicos de sobrevivência.

As construtoras e incorporadoras mapeadas foram Carneiro de Melo, Suporte, J Brasil Construções Empreendimentos e Teixeira Oliveira - todas possuem suas matrizes na cidade de Fortaleza.

A Carneiro de Melo existe desde 2000, mas compõe um grupo que atua há quarenta anos nos ramos de hotelaria, alimentação, representação & comércio e construção civil em Fortaleza (CE), Mossoró (RN) e Recife (PE). São cinco irmãos, só que cada um é responsável por uma empresa. A Construtora é de responsabilidade do engenheiro civil Fábio Carneiro de Melo; a Magna Locações com filiais em Mossoró e Recife presta apoio à obra (aluguel de andaimes, banheiros químicos, contêineres e elevadores) e juntamente com a Magna Metalúrgica são

administradas pelo engenheiro civil, Vitor; os hotéis Magna Praia (Fortaleza) e Água Marinha (Fortaleza) bem como o Carmel Charme Resort (Aquiraz – RMF) estão sob os cuidados de Tarso; Carlos Valen dirige a loja de designer de sapatos; e Lina auxilia todo o grupo.

A Suporte foi fundada em 2000 e atua somente na capital cearense, apesar dos sócios serem de Mossoró (RN). Após a fusão com a Boa Terra Construtora, passou a ser administrada por Pedro Lasaki (administrador), Otto Barreto (empresário) e Régis (engenheiro civil).

A Teixeira de Oliveira, criada em 1999, é dirigida pelo engenheiro civil Bruno Teixeira de Oliveira que também é proprietário. A construtora tem empreendimentos em Fortaleza e São Luís (MA), contudo a incorporação na capital maranhense ocorreu através da abertura de uma Sociedade de Propósito Específico (SPE) para construção de um condomínio de casas, sem a realização de parceria com grupo local.

As incorporadoras, em geral, são de origem local e parecem operar com capital próprio. Como são grupos familiares, tivemos a impressão que tudo era resolvido na ordem próxima enquanto que a distante se mostrava fluída visto que durante as entrevistas, as respostas sobre o financiamento dos projetos eram vagas. Assim, os relatos mais traziam dúvidas que esclareciam nossos questionamentos porque esse tipo de produto não se enquadra no perfil construção a preço de custo, no qual se reúne um grupo de interessados e com o capital recolhido se iniciam as obras. Trata-se de pura incorporação imobiliária e em alguns casos, os objetos são definidos como de luxo, grife.

A Carneiro de Melo chegou a lançar mais de um empreendimento por ano e, em virtude dos preços de cada imóvel, mesmo com financiamentos de no máximo cinco anos, ela não teria capital sob a forma de dinheiro para um novo investimento. No entanto, essa incorporadora tem um perfil diferente das outras que entrevistamos (Suporte e Teixeira de Oliveira), pois a acumulação não depende de um setor, ocorrendo composição de capital em virtude de fazer parte de um grupo.

Quando indagamos sobre a formação de parcerias como um mecanismo de capitalização, nos foi respondido:

Nós só temos, na verdade, uma parceria que foi teste, [...] É um amigo dele, que é engenheiro, é a Construtora Axis Engenharia. É um amigo dele, [...] amigo da família, Antônio Coelho, amigo dele. Ele cuida da obra, toda a parte lá da obra. O Fábio não se preocupa com nada. O engenheiro lá responsável é o Coelho e a parte administrativa é toda feita aqui na Carneiro de Melo. É parte de, contas a pagar, contas a receber, vendas. E a despesa fica meio a meio, 50% para Carneiro de Melo e 50% para Carmel Axis (Informação verbal).<sup>2</sup>

Essa presença também foi percebida na Teixeira de Melo:

A minha construtora, especificamente aqui, em alguns empreendimentos, a gente tem uma empresa do Rio. É sócia nossa, de uns primos meus, que eles são investidores. Aí tudo bem, eles entram com uma parte do recurso, mas não em todos. Eles são só incorporadores. Dependendo do empreendimento e da oportunidade, eles podem entrar junto com a gente ou não, justamente com o dinheiro (Informação verbal).<sup>3</sup>

Já relatamos a dificuldade em notar esse circuito mais amplo de financeirização via imobiliário porque tudo aparecia como se resolvesse numa acumulação local, afinal os entrevistados destacavam que a produção contava com recursos próprios, portanto as conexões com as incorporadoras nacionais nesse setor do imobiliário (condomínio de casas) não ocorriam. Entretanto, a dificuldade em encontrar os liames vinha justamente da plasticidade do negócio já que a ligação entre os grupos locais e os nacionais ocorre através de parceria, de caráter temporário. A figura jurídica, regulamentada pela Lei 11.079/2004, que assegura esse tipo de associação é a SPE, uma empresa criada no momento de aquisição do terreno e desfeita após

<sup>2</sup> Construtora Carneiro de Melo, entrevista realizada em 2012.

<sup>3</sup> Construtora Teixeira de Melo, entrevista realizada em 2012.

a entrega das chaves com o propósito de cuidar de um único empreendimento, assim não há contaminação com as outras atividades. Esse isolamento dos ativos dentro de uma organização é garantido pelo Instituto do Patrimônio da Afetação (Lei 10.931/2004), ou seja, os ativos de um empreendimento são segregados dos outros, inclusive a escrituração contábil.

Observamos uma passagem no interior da divisão do trabalho, isto é, a separação entre o incorporador (visto como investidor) e o construtor, ou seja, um que cuida das contas a pagar, contas a receber, vendas (Carneiro e Melo) e aquele que faz a obra (Axis Engenharia). Nesse sentido, a Carneiro de Melo ainda é construtora e incorporadora, embora já tenha feito um teste na área da pura incorporação. Já a Teixeira de Melo visando dinamizar as suas transações buscou um investidor a OLSIX, aquele que entra justamente com o dinheiro, portanto somente incorporador.

Outro ponto turvo era a relação entre mercado de hipotecas e de capitais, pois as empresas afirmaram que não utilizavam fontes modernas de capitalização (lançamento de ações em bolsa de valores e instrumentos de securitização) e somente a Suporte declarou utilizar recursos da Caixa Econômica Federal (CEF) para financiar os seus projetos:

Esse daqui, basicamente é recurso próprio, já o outro... Só que aí eles entraram com um processo na Caixa para captar recurso para concluir, mas só que até hoje [...] O outro tá pra ser iniciado [...] aí estão fazendo o processo inverso, já entraram com toda documentação. Já tá com uns quinze dias que a gente fechou todo o valor para dar entrada lá na Caixa, certo? Pra que funcione da seguinte forma, na medida que for construindo, a Caixa vai lá, vai fazer medição e vai pagar. Aí como se eu tivesse construindo para Caixa. Esse empreendimento aqui (mostrando a planta do futuro condomínio) existe a tentativa de fazer isso, certo? Que aí a Caixa vai acompanhar, tão vai funcionar como se fosse uma licitação pública [...] A liberação de dinheiro é conforme a execução do serviço (informação verbal).<sup>4</sup>

A Teixeira de Oliveira também citou a dificuldade em utilizar o crédito estatal, pois o dinheiro só é liberado após o término das obras em virtude da burocracia. Além dos recursos próprios, a Suporte mencionou somente o estatal, portanto eles passaram adotar uma estratégia para lidar melhor com o atraso na liberação da verba. O período de circulação da mercadoria-habitação é longo, ou seja, o retorno do capital à forma monetária e, conseqüentemente, a produção de mais-valia tende a ser demorada, logo a necessidade do crédito é inevitável, como aparece em Marx (1984, p. 175):

A execução de obras que exigem um período de trabalho significativamente longo e em larga escala só passa completamente à produção capitalista quando a concentração de capital já é muito significativa e, por outro lado, quando o desenvolvimento do sistema de crédito oferece ao capitalista o cômodo recurso de adiantar e, portanto, arriscar capital alheio em vez do capital próprio. [...]. À medida que o crédito medeia, acelera e eleva a concentração de capital em uma mão, ele contribui para abreviar o período de trabalho e, com isso, o tempo de rotação (MARX, 1984, p. 175).

Nos últimos anos, o Estado reassumiu a função de principal indutor da produção imobiliária brasileira porque só no ano de 2009 a CEF disponibilizou R\$ 3 bilhões em crédito para as construtoras em todo o país. Em junho de 2012, o banco estatal reduziu os juros para pessoas jurídicas para financiamento de unidades residenciais, que passou de 11,5% para 10,3% no programa Plano Empresa Construção Civil, podendo cair para 9% para clientes do banco. O prazo de pagamento do empréstimo foi ampliado de 24 meses para 36 (LOPES, 2012).

Em relação às formas de pagamento utilizadas pelos clientes, predomina os via CEF. Apesar da Carneiro de Melo afirmar em seu *site* de divulgação que possui sistema próprio de financiamento, isto é, os imóveis são adquiridos em até 60 meses com uma entrada de 10% do preço do imóvel, nos foi relatado que 90 % dos compradores utilizam a CEF. A Suporte divulga em meio eletrônico que financia através do Banco Bradesco em até 360 meses mediante uma entrada de 40%, contudo nos foi dito que o banco estatal também domina as mediações.

<sup>4</sup> Construtora Suporte, entrevista realizada em 2011.



Em junho de 2012, a CEF ampliou de 30 para 35 anos o prazo de financiamentos habitacionais com recursos da poupança e anunciou a redução de juros do SFH de 9% a.a para 8,85% a.a, podendo chegar a 7,8% a.a, dependendo do relacionamento do cliente com a instituição. Para financiamentos fora do Sistema Financeiro da Habitação, os juros caíram de 10% a.a para 9,9% a.a, daí a sua forte presença nas transações com as incorporadoras (LOPES, 2012).

95% dos moradores desses empreendimentos já moravam na capital cearense e possuem renda média familiar de R\$ 7.000,00, conforme a J Brasil Construções e Empreendimentos. Os que adquirem um "Carmel (casa em condomínio de luxo da Carneiro de Melo)", geralmente são funcionário da PETROBRAS, empresários, médicos e moravam em apartamentos no bairro da Aldeota, inclusive utilizam os antigos imóveis como entrada. Tanto na Carneiro de Melo como na Suporte, muitos clientes possuíam vínculos familiares ou de amizade anteriores a mudança para o condomínio horizontal. O desejo de pertencer a uma comunidade fechada e isolada, se possível do mesmo grupo familiar, na qual se pode usufruir de equipamentos e serviços exclusivos e, sobretudo viver entre iguais, parece ser a principal motivação dos moradores. Como foi possível observar no seguinte relato:

Já teve família que comprou três casas. O pai, os dois filhos, nós temos muito disso aqui. Teve um condomínio nosso que os vizinhos, um comprou no condomínio e os outros vizinhos todos compraram. Foram quatro pessoas que compraram, que moravam no mesmo condomínio. Todos compraram pra ser vizinhos no mesmo condomínio da construtora (informação verbal).<sup>5</sup>

Na viabilização desse tipo de empreendimento o que se apresenta mais oneroso é a aquisição da propriedade fundiária porque é necessário comprar uma quadra com no mínimo sete mil m<sup>2</sup>. Nos últimos cinco anos, houve um aumento substancial dos preços dos terrenos em virtude da forte concorrência entre os incorporadores pela formação de banco de terras naquela área. Além disso, a implantação dos primeiros, ainda que em áreas com precária infraestrutura, encareceu os terrenos.

A Região da Água Fria é considerada área de expansão das classes médias na RMF. Em virtude da sua localização periférica, cerca de dezesseis quilômetros do Centro, necessita de uma ampla gama de representações e objetos arquitetônicos de luxo para se realizar economicamente.

## CONSIDERAÇÕES FINAIS

A aquisição de lotes na periferia pela classe média aparece nos jornais como responsável pela explosão da capital cearense. Tal fato tem consequências tanto no plano urbano com a formação de uma macha mais dispersa quanto no encarecimento do solo nas franjas, o que impossibilita o fornecimento de moradias pelo Minha Casa, Minha Vida (MCMV) às famílias mais proletarizadas. A dificuldade em utilizar materiais de cunho jornalístico como fonte de pesquisa consiste no embate que temos com a carga ideológica e os interesses particulares que estão por detrás desse meio. A investigação é antes de tudo uma forma de desmanchar consensos já que os meios de comunicação formam consciências.

Nesse sentido, o primeiro momento da pesquisa foi de superação do fenomênico, pois a demanda não é a indutora do processo visto que a grande disponibilidade de crédito estatal cria uma busca fictícia. Trata-se de uma demanda estimulada para consumir novas mercadorias porque na sociedade moderna já não importa qual objeto será consumido e sim o ato de consumir como sentido da vida. O vivido invadido e impulsionado pela criação constante de carências expõe sua dimensão fetichista.

É nesse âmbito que opera o lado subjetivo da produção com a criação dos significantes e personificação das coisas. A mercadoria-casa metamorfoseia-se em lugar de moradia, por exemplo. Por isso, investigamos tanto a criação simbólica quanto material de um produto imobiliário na periferia fortalezense, a Região da Água da Fria.

A produção mercantil da habitação exigiu dos incorporadores a busca por referenciais em outros tempos e espaços para estimular o consumo das classes médias. Em muitos casos,

<sup>5</sup> Construtora Carneiro de Melo, entrevista realizada em 2012.

trata-se de um segmento social que já tinha sua necessidade por moradia saciada, daí a importância de novos significantes. O condomínio de casa como signo de status deve se distanciar ao máximo da periferia pobre e se aproxima da noção norte-americana de subúrbio para poder despertar o desejo em um público mais abastado.

A criação imagética apenas contribui com a realização do valor novo, por isso analisamos a incorporação e os negócios derivados. A Região da Água Fria envolve um extenso circuito financeiro que atravessa diferentes escalas e conta com forte apoio estatal através dos financiamentos realizados tanto a consumidores quanto a produtores via CEF. As construtoras e/ou incorporadoras locais buscam parcerias com grupos nacionais para se capitalizarem, asseguradas por mecanismos jurídicos modernos, que oferecem riscos menores aos grupos envolvidos. Dessa forma, tornam-se competitivas e capazes de incorporar a periferia metropolitana.

O *boom* das cidades brasileiras resulta dessa economia política do espaço, ou seja, do urbano como produto imobiliário que contém um valor de uso, ainda que fetichizado sob a forma de representação, deslocada de outros tempos e espaços. Essa produção imagética permite reinventar usos para mercadoria-casa e lançá-la no circuito de financeirização na condição de pura abstração (valor de troca) que articula finanças, auferir rentismos variados e gera lucros.

### AGRADECIMENTOS

O autor agradece à Fundação de Amparo à Pesquisa do Estado de São Paulo pela concessão de bolsa de pesquisa.

### REFERÊNCIAS

BRASIL. **Lei n. 10.931, de 02 de agosto de 2004.** Dispõe sobre o patrimônio de afetação de incorporações imobiliárias, Letras de Crédito Imobiliário, Cédula de Crédito Imobiliário e Cédula de Crédito Bancário. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2004-2006/2004/lei/110.931.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2004/lei/110.931.htm)>. Acesso em: 22 de setembro de 2014.

\_\_\_\_\_. **Lei n. 11.079, de 30 de dezembro de 2004.** Institui normas gerais para licitação e contratação de parceria público-privada no âmbito da administração pública. Disponível em: <[http://www.planalto.gov.br/ccivil\\_03/\\_ato2004-2006/2004/lei/11079.htm](http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2004/lei/11079.htm)>. Acesso em: 22 de setembro de 2014.

CALDEIRA, T.P.R. Enclaves fortificados: a nova segregação urbana. **Novos Estudos CEBRAP**, Rio de Janeiro, n. 47, p. 155-176, 1997.

DAMIANI, A.L. A crise da cidade: os termos da urbanização. In: \_\_\_\_\_ et al. (Org.). **O espaço no fim de século: a nova raridade.** 2 ed. São Paulo: Contexto, 2001, p.118-131.

LEFEBVRE, H. **A revolução urbana.** 2 re. Tradução de Sérgio Martins. Belo Horizonte: UFMG, 2004.

LOPES, F.C.R. **Fortaleza (CE) vai continuar andando para o leste:** suburbanização, ideologia e cotidiano. 2012. 317f. Tese (Doutorado em Geografia Humana), Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2012.

MARX, K. **O capital:** crítica da economia política. Livro II. São Paulo: Abril Cultural, Coleção "Os Economistas", 1984.

\_\_\_\_\_. **Para a Crítica da Economia Política.** Tradução de Edgard Malagodi. São Paulo: Abril Cultural, 1982.

PIRES, D. O boom que redesenha Fortaleza. **O Povo**, Fortaleza, 07 de novembro 2009, Negócio. Disponível em: <<http://opovo.uol.com.br/>>. Acesso: 07 de novembro de 2009.

SILVA, M.S. Áreas com custo menor. Aluguel: maior oferta migra. **Diário do Nordeste**, Fortaleza, 22 de outubro de 2009, Cidade. Disponível em: <<http://diariodonordeste.globo.com/>>. Acesso: 22 de outubro de 2009.

VANEIGEM, R. Banalidades Básicas. In: Internacional Situacionista. **Situacionista: Teoria e Prática da Revolução.** São Paulo: Conrad, 2002. p. 73 – 115.