

Do econômico ao alto padrão

Diversidade nos municípios da Grande Rio ajuda a atrair empreendimentos de vários segmentos econômicos

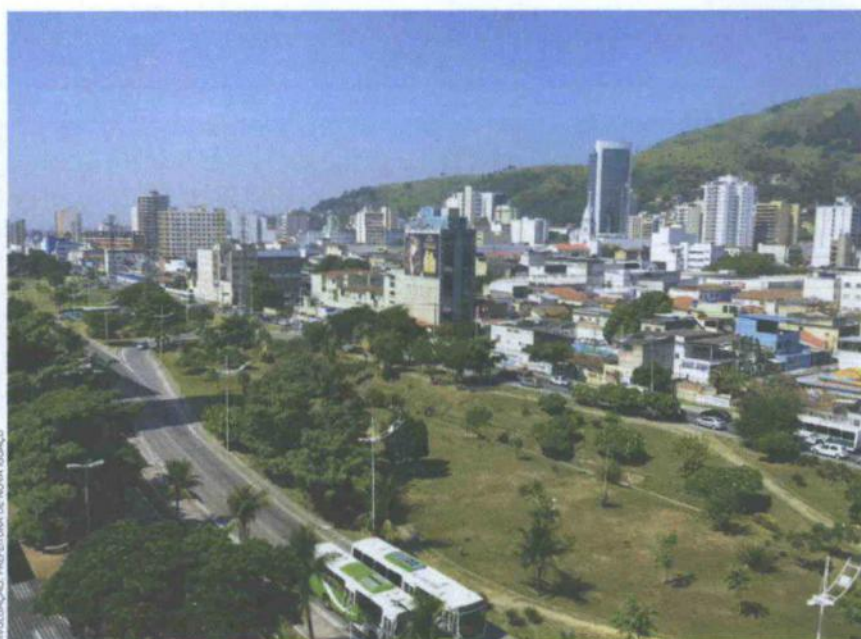
Por Dirceu Neto

Com uma população de quase seis milhões de habitantes, os municípios do entorno do Rio de Janeiro – a chamada Grande Rio – atraem cada vez mais as empresas do setor imobiliário. Enquanto Duque de Caxias e Nova Iguaçu, na Baixada Fluminense, se destacam com empreendimentos econômicos, em Niterói há espaço para o altíssimo padrão. A diversidade da região desponta como uma boa alternativa ao saturado mercado da capital fluminense.

Localizada do outro lado da Baía de Guanabara, Niterói carrega o atrativo de ser o segundo município com maior média de renda domiciliar per capita mensal do Brasil. Além disso, ostenta um Índice de Desenvolvimento Humano Municipal (IDHM) de 0,837, o maior do Estado do Rio de Janeiro. Tudo isso gera demanda para o mercado imobiliário, focado principalmente no médio e alto padrão.

“Niterói é uma cidade naturalmente próspera. Sente a crise, mas sente menos que outras cidades. Como a renda per capita é muito alta, isso segura um pouco”, explica Jorge Rucas, diretor nacional de negócios da João Fortes Engenharia, empresa que começou a investir na cidade em 2011, depois de um longo período de estudo.

De lá para cá, a incorporadora montou um escritório – que no auge do ciclo pos-



DIVULGAÇÃO/PREFEITURA DE NOVA IGUAÇU

suía 30 funcionários e hoje está com 15 – e já lançou um total de 15 empreendimentos na cidade. “A única empresa que criou uma estrutura para montar lá fomos nós. Começamos de maneira muito enxuta e fomos crescendo conforme os empreendimentos foram sendo desenvolvidos”, explica o diretor. Atualmente a empresa possui 192 unidades em estoque na cidade.

Nova Iguaçu receberá investimento de cerca de R\$ 1 bilhão no programa Minha Casa Minha Vida para beneficiar 12.740 famílias da cidade

Algumas dessas unidades disponíveis estão no Miraggio Charitas, empreendimento de alto padrão lançado pela João Fortes em dezembro de 2014. São apartamentos de

três a quatro dormitórios, de frente para o mar, com valores entre R\$ 2 milhões e R\$ 5 milhões, gerando um Valor Geral de Vendas (VGV) de R\$ 152 milhões. Com uma estratégia chamada internamente de “panela de pressão”, 60% das unidades fo-

ram vendidas no dia do lançamento. “Oferecemos uma condição diferenciada para quem comprasse no dia, o preço era mais barato”, informa Rucas.

De acordo com o Índice FipeZap de preços de imóveis anunciados, Niterói possui um dos preços mais altos do Brasil. Em julho, o valor médio do metro quadrado anunciado foi de R\$ 7.431, ficando atrás apenas do Distrito Federal (R\$ 8.572), São Paulo (R\$ 8.625) e do Rio de Janeiro (R\$ 10.241). “Niterói sofre a influência do Rio de Janeiro, então a cidade tende a ter o Rio como referência de preços. Em termos de mercado, é como se fosse um bairro de lá”, analisa Idemir Carvas, sócio-proprietário da Imobiliária Carvas.

No entanto, o preço médio de Niterói vem caindo nos últimos 12 meses. Levantamento feito pelo Secovi-Rio mostra queda de 1,5% de agosto de 2015 (R\$ 7.404) a agosto de 2016 (R\$ 7.290). “Por ter um ticket mais baixo do que o da capital fluminense, Niterói acabou sendo uma alternativa muito interessante aos preços mais altos do Rio de Janeiro”, explica Leonardo Schneider, vice-presidente do Sindicato da Habitação do Rio de Janeiro (Secovi-Rio). “Você consegue morar na zona nobre em um apartamento de dois quartos compacto por R\$ 550 mil. Por esse preço no Leblon, você não consegue comprar unidade de um quarto”, afirma Jorge Rucas.

Em Niterói, a região que absorve o produto de alto padrão é a faixa litorânea da zona Sul que abrange os bairros Charitas, Boa Viagem, São Francisco e, principalmente, Icaraí. Este último, aliás, é o bairro com maior volume de lançamentos e vendas da cidade. Com elevada densidade demográfica (33.000 hab/km²) e escassez de espaços para novos lançamentos, a expectativa é que Icaraí sofra uma redução de lançamentos a médio e longo prazos.

O preço médio de tabela por metro quadrado no bairro é de R\$ 10,3 mil, segundo estudo do grupo imobiliário Brasil Brokers, que lançou 55 empreendimentos residenciais entre 2010 e 2016 no local. “Fizemos um evento de vendas no final de semana com a presença de 750 famílias. Foram 88 vendas, a maioria delas em



DIVULGAÇÃO: PREFEITURA DE SÃO GONÇALO



DIVULGAÇÃO: PREFEITURA DE NITERÓI

No alto, o valor médio por metro quadrado em São Gonçalo foi de R\$ 3.649 em agosto, bem abaixo de Niterói, atraindo empreendimentos de habitação popular. Acima, TransOceânica ligará Niterói ao Rio de Janeiro e tem previsão de entrega para dezembro de 2017

Icaraí”, conta Bruno Serpa Pinto, vice-presidente de operações para o Rio de Janeiro do grupo e também presidente da Associação das Empresas do Mercado Imobiliário de Niterói (Ademi-Niterói).

O local que mais se beneficiou com o adensamento do bairro foi Santa Rosa, que é a extensão natural de Icaraí. Apesar de não possuir faixa litorânea, “se o interessado topa morar em Santa Rosa que é um pouquinho mais afastado, também terá tudo perto e vai comprar ainda mais barato”, diz Rucas. O preço médio de tabela por metro quadrado no bairro é de R\$ 7,2 mil.

Outra área de expansão da cidade é a chamada Região Oceânica, com bairros como Cambinhas, Itacoatiara, Itaipu e Piratininga. Com belas praias, o local é desejo de moradia de muitos niteroienses. O único ponto negativo é a distância das barcas que levam ao Rio de Janeiro ou das

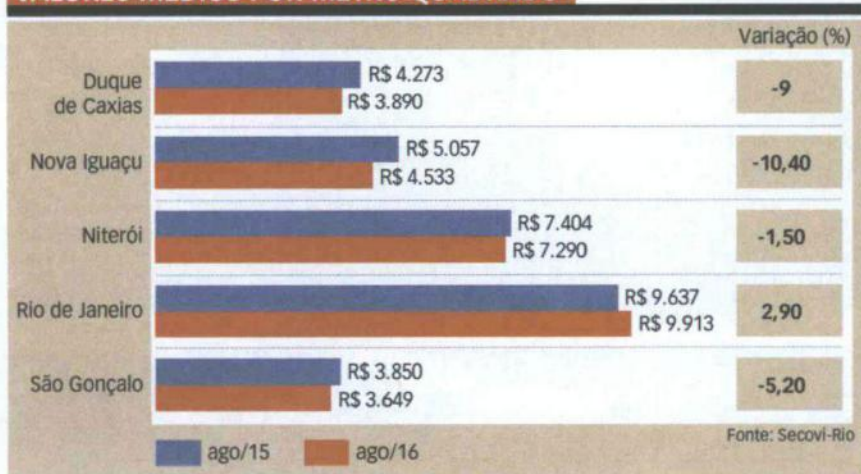
vias que chegam ao Centro de Niterói. Para resolver o problema, a prefeitura investiu na pavimentação de ruas e na via TransOceânica, com previsão de entrega em dezembro de 2017, que ligará a região ao Centro da cidade. “Será a grande alavanca de crescimento por conta das obras que estão sendo realizadas”, avalia o diretor da Brasil Brokers.

São Gonçalo

Para o incorporador que trabalha com o segmento econômico há mais facilidade para construir em São Gonçalo, localizada ao lado de Niterói. A cidade que possui mais de um milhão de habitantes, segundo o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), possui um padrão de preço bem menor do que o município vizinho. “O metro quadrado de terrenos lá é muito baixo, a renda per capita é baixa, então se vende produtos a preços bem populares”, conta Idemir Carvas. Segundo o Secovi-Rio, o valor médio por metro quadrado registrado foi de R\$ 3.649 em agosto deste ano.

Para Leonardo Schneider, do Secovi-

VALORES MÉDIOS POR METRO QUADRADO



Rio, conforme os lançamentos voltados ao público de média e baixa renda foram absorvidos, as construtoras se voltaram para produtos com esse perfil. “Há uma tendência de atender uma classe média e média-baixa, o que vem movimentando muito o mercado”, explica.

Com atuação muito forte no mercado popular, a Cury Construtora tem conseguido bons resultados na cidade. “São Gonçalo atua como se fosse a periferia de Niterói. Temos explorado muito a região de Covanca e Neves, que são regiões que acreditamos muito e que têm grande potencial”, explica Leonardo Mesquita, diretor de negócios da construtora.

Em 2015, a Cury lançou três empreendimentos na cidade, com destaque para o Dez Covanca, empreendimento lançado em maio com 286 unidades de dois dormitórios e que já foi 85% vendido. Com apartamentos no valor de R\$ 210 mil e VGV de R\$ 55,9 milhões, o empreendimento se enquadra no programa Minha Casa Minha Vida, que tem grande demanda na cidade.

Somente no programa, a Secretaria Municipal de Habitação entregou 1.193 unidades habitacionais no ano passado. “Existe uma demanda enorme de pessoas querendo comprar e a velocidade de vendas é muito boa. E também há muito terreno que dá para converter para o Minha Casa Minha Vida”, explica Sandro Perin, gestor-executivo comercial da Regional Rio de Janeiro da MRV Engenharia, que promete fazer um lançamento em novembro na região de três

mil unidades enquadradas no programa do Governo Federal.

Baixada Fluminense

A Baixada Fluminense vive um movimento de mercado parecido com São Gonçalo, focado nas classes C e D. Apesar de não haver dados do mercado imobiliário local, a maioria das vendas registrada pelas empresas tem saído de projetos econômicos. “Seriam projetos da MRV, Tenda Construtora ou de incorporadores locais. O que temos visto que está girando porque há um déficit habitacional. Quando você tem uma construtora que atende com produto acessível e facilidade de pagamento, atrai bastante”, explica o vice-presidente do Secovi-Rio.

O destaque fica com a cidade de Nova Iguaçu, que possui o segundo maior projeto habitacional do Estado, atrás apenas da capital fluminense. Segundo a prefeitura, está sendo feito um investimento de cerca de R\$ 1 bilhão com o programa Minha Casa Minha Vida para beneficiar 12.740 famílias na cidade.

A Cury Construtora decidiu investir na cidade e acaba de lançar um empreendimento de R\$ 90 milhões de VGV chamado Viva Mais Nova Iguaçu. “Lançamos há dois finais de semana e já estamos com 350 das 500 unidades vendidas. Nosso objetivo é zerar as unidades em até dois meses”, prevê o diretor da construtora. São apartamentos de R\$ 175 mil, faixa de preço enquadrada no programa Minha Casa Minha Vida.

Além disso, a cidade tem sido apontada como facilitadora para o mercado

imobiliário, uma vez que aprovou rapidamente a alteração no Código de Obras e Edificações visando a adaptação a projetos do MCMV. “Nova Iguaçu tinha um problema de legislação, era muito difícil aprovar projetos. A mudança de prefeito permitiu que nós entrássemos na cidade”, explica Leonardo Mesquita.

Outras cidades do entorno, como Duque de Caxias, que possui características de renda muito parecidas, não têm atraído tanto o mercado imobiliário por ter a legislação um pouco mais rígida. Além disso, problemas em relação à infraestrutura afastam as construtoras. “Caxias tem um problema muito sério de água. É muito difícil conseguir terrenos onde há o abastecimento”, diz o diretor da Cury.

Legislação

Para evitar essas diferenças de legislação entre cada um dos municípios da região metropolitana, o Governo Estadual colocou em funcionamento a Câmara Metropolitana de Integração Governamental do Rio de Janeiro, órgão com objetivo de promover políticas urbanas para maior integração entre as 21 cidades. O órgão discute todas as áreas atribuídas aos municípios, entre elas o uso do solo.

“Está em andamento um projeto muito importante para unificação dos códigos de obra desses municípios e também definir os Planos Diretores juntamente”, explica Roberto Kauffmann, presidente do Sindicato da Indústria da Construção Civil (Sinduscon-Rio). Segundo ele, haverá um estudo de planos diretores individuais, mas dentro de um contexto que englobe todas as cidades.

A cidade de Niterói vive essa expectativa em relação à revisão do Plano Diretor, que está em fase de discussão. “O que todo mundo precisa buscar é uma clareza sobre a legislação. Você não pode comprar um terreno hoje e descobrir que cinco meses depois a legislação mudou”, avalia Rucas, da João Fortes, que acredita ser pouco provável chegar a um consenso de uma mesma legislação para todos os municípios do entorno do Rio de Janeiro.