

Negócios

PANDEMIA DO CORONAVÍRUS

Queda na renda em virtude da crise do coronavírus leva brasileiros a pedir adiamento de parcelas do pagamento de imóveis novos e a diluição das próximas faturas no saldo devedor; crise reacende um velho temor do mercado imobiliário: os chamados distratos

Consumidor tenta renegociar imóveis comprados na planta frente à pandemia

Mariana Durão | RIO
Círcle Bonatelli | SÃO PAULO

A queda na renda de boa parte dos brasileiros, em função da crise do coronavírus, reacendeu no mercado imobiliário o temor de enfrentar de novo um problema antigo do setor: os distratos, jargão usado pelas empresas para devolução de imóveis comprados na planta. Esse foi o pesadelo de incorporadoras e proprietários de imóveis novos durante a recessão iniciada em 2014, quando o setor registrou recordes no volume de devoluções.

Agora, diante da pandemia, consumidores já começaram a procurar as construtoras para renegociar condições de pagamento do imóvel. Os pedidos de rescisão ainda são poucos. No entanto, as empresas admitem que, se a crise se prolongar, há potencial para os distratos crescerem.

Após sofrer um corte de 25% em seu salário por conta da crise do coronavírus, o economista Alex Agostini, da Austin Rating, está entre os que pediram revisão no contrato. Ele procurou a construtora Ectec para tentar adiar as parcelas de abril de maio.

"A empresa onde trabalho reduziu os salários como forma de preservar empregos. O mercado financeiro está um caos, e as operações diminuíram", conta Agostini. "Então pedi uma re-



Casa própria. Construtoras já preveem 'boom' de renegociações de contratos de imóveis novos se crise se prolongar

● **Dois lados**
"Vamos buscar um rearranjo. E nós faremos sem multa e juros, porque temos interesse em manter a venda."
Jorge Cury
PRESIDENTE DA TRISUL

visão do contrato. Não estou querendo me aproveitar da situação. É uma medida preventiva", explica. A resposta que recebeu por e-mail foi que o fluxo de pagamentos está mantido por enquanto, mas o caso será analisado.

"Até agora, o problema não se aprofundou. Mas, quanto

pior a crise, pior será esse problema", afirma o diretor de Relações com Investidores da Ectec, Emilio Fugazza. A companhia tem recebido demanda de consumidores para adiar parcelas e diluir as próximas faturas no saldo devedor, entre outras medidas para ganharem fôlego. O plano da Ectec é atender es-

sas demandas desde que o consumidor comprove que perdeu renda. Mas, com todas as equipes de atendimento em home office, a construtora não conseguiu responder os pedidos recentes. "Ainda precisamos de um tempo para dar andamento a essas renegociações", disse Fugazza.

Perfis. O presidente da Trisul, Jorge Cury, diz que identificou duas vertentes. Clientes de imóveis de alto padrão (acima de R\$ 650 mil) estão buscando renegociar os pagamentos, enquanto os de médio padrão (entre R\$ 250 mil e R\$ 650 mil) começaram a pedir o distrato.

"A amostragem é pequena, pois a crise veio há apenas duas semanas, mas a tendência é que esses distratos se acentuem. A classe média vinha se recuperando, mas muita gente vai perder emprego e profissionais autônomos vão perder renda", estima Cury. "Vamos buscar um rearranjo. E nós faremos sem multa e juros, porque temos interesse em manter a venda."

Na Setin, o volume de distratos ainda é irrelevante, mas as renegociações já começaram. "Foi pequeno em março, mas para abril as renegociações podem chegar a 10% da carteira de clientes", diz o dono da construtora, Antônio Setin.

Ele afirma que há uma preocupação em identificar demandas legítimas. "Desta vez, entendemos que as pessoas serão afetadas de verdade. Vamos dar um espaço para que elas ajustem sua situação. Já na crise iniciada em 2014, 80% dos distratos da Setin eram de especuladores que compraram até cinco apartamentos e decidiram desfazer o negócio quando não tiveram o retorno esperado", lembra.

Crise do coronavírus coloca 'lei dos distratos' à prova

Editada em 2018, após o setor enfrentar ondas de processos, legislação é controversa entre juizes e desembargadores

O risco de uma nova onda de revisões e cancelamentos de contratos imobiliários, que pode ser deflagrada em função do coronavírus, vai colocar em teste a nova lei dos distratos, sancionada no apagar das luzes do ano de 2018. Ela é a régua que a Justiça vai usar para decidir quem tem razão na hora de desfazer um contrato, mas pode haver algumas resistências nos tribunais para sua aplicação.

A lei foi editada com o intuito de oferecer maior segurança jurídica às incorporações imobiliárias, ao estabelecer percentuais de retenção e devolução quando o contrato for encerrado, seja por inadimplência do comprador ou por descumprimento de obrigações pelos incorporadores. Antes dessa regulamentação, a jurisprudência vinha estabelecendo uma multa que variava de 10% a 25% do valor pago pelo consumidor para compensar os esforços da incorporadora na obra. Hoje, dependendo do caso, pode chegar a 50%.

Em 2015, a recessão econômica atingiu em cheio o bolso dos brasileiros. Com os compradores sem dinheiro para arcar

com as prestações, o mercado enfrentou uma avalanche de pedidos de cancelamento de contratos. Pressionadas, as incorporadoras se viram ameaçadas de ficar sem fluxo de caixa para terminar as obras. O resultado é que muitos casos foram parar na Justiça. A Lei 13.786/18 (apelidada de lei dos distratos) veio em resposta a esse quadro de insegurança jurídica vivido pelo setor imobiliário.

Mas a nova lei é controversa entre juizes e desembargadores. Uma parte deles considera que o texto engessa as discussões, enquanto o melhor seria fazer a análise caso a caso. "Para alguns, ela não protege o consumidor e trata igualmente as par-

tes desiguais", diz o Theo Keiserman de Abreu, sócio do Campos Mello Advogados. O tema foi alvo de preocupação de representantes do setor imobiliário em uma videoconferência promovida na semana passada pelo escritório.

Osócio do escritório VBD Advogados e conselheiro jurídico do Sindicato da Indústria da

● **Efeito**
Pandemia vai adicionar um elemento novo na equação: a força maior. Incorporadoras podem deixar de entregar obras no prazo enquanto compradores podem não conseguir pagar.

Construção Civil (Sinduscon-SP), Olivar Vitale, conta que as construtoras já estão relatando interrupções no fluxo de pagamentos dos consumidores. "Quando o cliente está disposto a negociar, é a melhor situação. Ninguém quer retomar o imóvel. O problema é quando simplesmente deixam de pagar", afirma.

● **'Força maior'**. A resolução de um contrato acontece quando existe um motivo justo, não apenas pela vontade de uma das partes. O contexto da pandemia, no entanto, vai adicionar um elemento novo na equação: a força maior. No caso das incorporadoras, muitas provavelmente vão

deixar de entregar obras no prazo pela dificuldade de receber material, porque o Estado decretou que as construções deveriam parar ou proibiu movimentação intermunicipal, impedindo a chegada de operários aos canteiros. Já os compradores podem ficar desempregados ou ter salários reduzidos, também em razão do coronavírus.

"Claro que deverá haver uma benevolência dos juizes em interpretar isso. É bem possível que se dê maior prazo para incorporadores terminarem as obras, desde que se prove que o atraso se deu pela pandemia", diz Ana Beatriz Barbosa, sócia do escritório Perez&Barros. A recomendação é que as incorporadoras documentem tudo, em uma espécie de diário de obra. O mesmo vale para o comprador que for prejudicado pela pandemia.