

Distratos

A grande ameaça à sobrevivência do mercado imobiliário no Brasil

O tema tratado no 1º Fórum ACIGABC de Direito Imobiliário reflete o principal problema que o mercado imobiliário enfrenta na atualidade, que é a questão dos Distratos.

Como todos sabem, vivemos uma grave crise política e econômica que impacta fortemente nos pilares principais que o mercado imobiliário depende para se desenvolver que são emprego, renda e crédito, além da confiança tanto do empreendedor quanto do público consumidor e isso reduziu drasticamente a demanda por imóveis.

O que realmente tem nos preocupado não é o baixo volume de vendas, mas sim um fator até então imponderável, que passamos a enfrentar diariamente em nossas empresas em grande intensidade a partir do ano de 2014, que são os altos números de Distratos.

Nós empreendedores sabemos o enorme esforço que temos que empregar para se desenvolver um empreendimento imobiliário, desde a compra do terreno, da burocracia para aprovação do projeto, legalização, lançamento, produção até a responsabilidade que temos anos após a conclusão das obras.

Quando uma construtora oferta uma unidade no mercado, ela não está vendendo uma “opção de compra”, ela não está vendendo um “papel”, mas sim algo que demandará uma série de esforços, tempo e recursos humanos e financeiros para ser concretizado.

Estão, construtora e comprador, assinando um contrato de compra e venda, com várias cláusulas, entre as quais: “é irrevogável e irretroatável”. O contrato tem validade de contrato entre as partes.

Para que um empreendimento se viabilize é fundamental que tenha um lançamento bem-sucedido em termos de vendas, pois é a partir destas que as empresas montam seu fluxo de caixa para desenvolver as obras para contrair financiamento para produção junto aos bancos, que exigem uma quantidade mínima de vendas e de obras para que iniciem o aporte de recursos.

É justamente aí que reside o problema!

As empresas investem fortemente no lançamento, atingem o volume necessário de vendas superam todas as dificuldades para concluir o empreendimento e quando finalmente vão concretizar o faturamento se veem surpreendidas pelo alto número de distratos, e ao invés de faturar, acabam tendo que devolver os recursos para os clientes desistentes, a unidade volta para o estoque e a empresa tem grande

dificuldade em revender a unidade, que uma vez concluída, requer que o novo cliente tenha que dar a entrada do imóvel em um prazo reduzido, o que acaba por restringir o acesso para grande parte do público consumidor, ocasionando um encalhe de apartamentos em estoque, causando sérios danos aos compradores de unidades do mesmo prédio.

Isso é extremamente preocupante pois afeta gravemente o fluxo de caixa das empresas que têm uma série de compromissos assumidos contando com uma receita que não se efetivou, gerando um grande passivo, comprometendo seus resultados e até mesmo a operacionalização e conclusão de suas obras, colocando em risco toda a cadeia imobiliária e os demais clientes.

A dissolução do negócio acontece em duas situações. A primeira, quando o comprador não consegue a aprovação total ou parcial de crédito junto aos bancos ou por que perdeu o emprego. No caso desta primeira situação, normalmente as construtoras têm se mostrado bastante abertas a ajudar o cliente, oferecendo financiamento direto ou remanejando-o para outro empreendimento de valor menor ou com a data de entrega mais distante de modo que o mesmo possa ganhar “fôlego”. Em alguns casos em que as obras ainda não estão concluídas, no caso de o cliente perder o emprego, as construtoras têm até mesmo oferecido carência de alguns meses no pagamento das parcelas para que o cliente se recoloca no mercado de trabalho;

Na segunda situação, o cliente simplesmente pede o distrato por entender que o imóvel não valorizou na proporção que imaginava. Nesta situação, onde visivelmente há a “especulação” por parte do cliente, as construtoras têm sido mais rígidas e só têm aceitado o distrato nos termos previstos em contrato, que normalmente prevê a retenção de 20% a 30 % dos valores pagos, ressarcimento das despesas incorridas e prejuízos causados. Nesse caso, nem sempre é possível o acordo, indo parar no Judiciário.

Toda essa confusão acontece por não existirem regras claras na lei de incorporações no tocante aos distratos, o que dá margem para interpretações diversas e má fé por parte de alguns compradores.

Esse cenário ameaça seriamente a viabilidade do mercado imobiliário pois traz grande insegurança aos empreendedores que não se sentem seguros se as vendas são realmente sustentáveis.

Um efeito colateral disso é a maior rigidez dos bancos na concessão de financiamento à produção pois sabem que as construtoras dependem quase que exclusivamente da concretização da receita de vendas para fazer a quitação dos empréstimos concedidos para financiamento das obras.

A situação está tão complicada que o construtor é obrigado a ter “3 dinheiros” iguais: um para comprar o tijolo, outro para pagar o banco e outro para devolver ao cliente. Absurdo total. Não há empresa que resista.

Hoje, o empreendedor em sã consciência não lança mais apartamentos novos para venda, o que poderá encarecer os novos produtos. É preferível fechar a empresa, demitir em massa, mas dormir em paz, sem o receio dos distratos. Ao invés de produzir e dar emprego, o atual sistema de parte do Judiciário dando guarida aos distratos unilaterais, está trazendo o caos ao segmento.

Ora, sempre aprendi que quem der causa e prejuízos à outra parte, deve responder por isso. Não é o que estamos vendo em parte do Judiciário de hoje. As sentenças estão levando a construção civil ao caos.

Quem der causa a danos deve responder pelos males causados e nos contratos, embora irrevogáveis e irretiráveis, não está ocorrendo essa solução. Começou a se julgar com índices de devolução de 90% a 80% dos valores pagos, mas não se atentaram aos prejuízos causados à outra parte. Simplesmente se aplica 90% ou 80% sobre os valores pagos e não manda descontar as despesas incorridas.

Baseado no que, deve ser devolvido 80 ou 90% ao cliente? De início paga-se ao corretor 6% de comissão no momento da venda e o Judiciário manda devolver 90 a 80% do valor pago pelo cliente. Ora, vejam o tamanho da incongruência: os 6% são pagos sobre o valor do imóvel e não sobre o valor pago pelo cliente.

Detalhando um pouco mais esta explicação, por que não se coloca que o comprador deve ressarcir a construtora as despesas por ele causadas? Querem um exemplo? Em um apartamento vendido por R\$ 500 mil, o corretor que prestou o serviço recebe no ato da assinatura do contrato de venda R\$ 30 mil. Se o cliente ao longo de seis meses de contrato, por exemplo, pagou R\$ 40 mil e distrata, receberá de volta, na pior hipótese (80%), ou seja R\$ 32 mil. Ora, vejam o absurdo: a construtora ficará com R\$ 8 mil do comprador e gastou R\$ 30 mil com a comissão do corretor. Prejuízo de R\$ 22 mil.

Digam quem vai construir mais neste país?

Se houver distrato sem que o cliente, causador do distrato, pague a comissão integral, haverá prejuízo para a construtora. Quem se arriscará a lançar sujeito a distratos sem fundamento causador de enormes prejuízos?

O Judiciário deve refletir o mal que está causando no país, paralisando a construção civil, com desemprego em massa. O que estamos dizendo nada tem a ver com o problema político do país. O problema está em parte do Judiciário.

O caos na construção civil está próximo em função de sentenças sem base legal.

Diante do exposto, torna-se urgente debater o tema com especialistas em direito imobiliário, empresários da construção civil, representantes dos principais bancos de financiamento imobiliário do país e membros do Judiciário, a fim de encontrar uma solução para este impasse que afeta a todos.

A sociedade e as autoridades precisam se sensibilizar para esse problema que ameaça gravemente toda a cadeia produtiva do mercado imobiliário tendo como consequência

a diminuição na oferta de imóveis e conseqüente seu encarecimento, além de obviamente gerar um problema seríssimo de desemprego na construção civil.

Marcus Vinicius P. Santaguita

Presidente da ACIGABC 2016 / 2017

