

16ª Conferência Internacional da LARES

São Paulo - Brasil
29 e 30 de setembro de 2016



DISTRATOS CONTRATUAIS NO MERCADO HABITACIONAL EM SÃO PAULO: ORIGENS E EFEITOS

Elisabete Maria de Freitas¹ Renato Mauro Filho² Cláudio Tavares Alencar³

¹ Escola Politécnica da Universidade de São Paulo, emfreit@usp.br

² Escola Politécnica da Universidade de São Paulo, renatofilho@remconstrutora.com.br

³ Escola Politécnica da Universidade de São Paulo, claudio.alencar@poli.usp.br

RESUMO

O mercado imobiliário no Brasil vem sofrendo as consequências da retração da economia, iniciada em meados de 2014 e que se acentua de forma contundente em 2016, sem ainda uma previsão de mudança. No período de alto crescimento deste mercado, a participação do crédito imobiliário no PIB brasileiro expandiu de forma exponencial e a aparente valorização imobiliária lança aos investidores uma possível oportunidade de altas em seus retornos, desta forma promovendo uma demanda ainda maior por imóveis. O avanço da crise na economia, no entanto, deflagrando a alta do desemprego leva rapidamente à redução do crédito imobiliário e consequentemente à redução deste grande momento de compra de imóveis. Uma das sequelas deste cenário é o crescimento do número de distratos, fato que vem se agravando recentemente.

Os distratos, que são uma ferramenta contratual para aqueles que decidem se desfazer de uma unidade, sempre existiram, porém de exceção passaram a ser prática atual no mercado.

Como consequência, este estoque imprevisto de imóveis somado à demanda reprimida está promovendo um grande desequilíbrio de preços no mercado, o que poderá provocar problemas graves de liquidez para muitas empresas do setor.

O objetivo deste artigo é apresentar um parecer em relação à atual situação dos distratos realizados no mercado de imóveis residenciais da cidade de São Paulo, dentro de uma microrregião da zona oeste e um estrato de mercado pré-estabelecido. Busca-se apresentar um parecer sobre quem é o principal agente deste movimento, se são de fatos compradores que buscavam sua moradia própria ou investidores e quais as causas e os efeitos deste movimento.

Para este fim, além da pesquisa bibliográfica, foi realizado um Estudo de Caso, que aqui se caracteriza por um Levantamento de Campo, o qual produziu um referencial de informações para este estudo. Este foi realizado por meio de entrevistas com quatro dirigentes de empresas atuantes no setor e uma imobiliária de grande porte, as quais possuem empreendimentos dentro da região selecionada. As entrevistas foram conduzidas através de um roteiro de perguntas que possibilitaram a obtenção das informações de forma consistente.

Através da análise do que foi exposto, pôde-se concluir que os dados coletados coincidem com aqueles apresentados por pesquisas publicadas recentemente em relação a este tema, isto é, que há uma alta no número de distratos nos últimos três anos e incide em praticamente todos os empreendimentos. No caso da amostra pesquisada, porém, ressalta-se que a maioria dos distratos foi iniciada por investidores. Eles, de uma forma geral, perceberam que além do descolamento entre sua receita e falta de crédito e as dívidas assumidas, não teriam a rentabilidade esperada, e por simples falta de confiança no mercado, optaram pela liquidez ao invés de imobilizar o seu capital de investimento.

O artigo expõe também possíveis efeitos e desdobramentos do tema em questão, assim como ressalta que pode haver formas de reverter algumas situações, caso haja flexibilidade e densa negociação entre compradores e incorporadores. Sendo o assunto bastante atual e relevante, o presente trabalho pretende promover a pesquisa e ampliar o debate, uma vez que há ainda muito estoque a ser consumido e o cenário macroeconômico ainda não se mostra favorável ao crescimento.

16ª Conferência Internacional da LARES

São Paulo - Brasil
29 e 30 de setembro de 2016



Palavras-chave: Distratos, mercado imobiliário residencial no Brasil, contratos imobiliários.

RESIDENTIAL REAL ESTATE CONTRACT RESCISSIONS IN SÃO PAULO MARKET: CAUSES AND EFFECTS

The real estate market in Brazil has been suffering the consequences of the retraction in the economy, which began in mid-2014 and has been increasing until 2016, and it's still without a positive forecast.

In the period of the high growth of this market, the percentage of mortgage loans over the Brazilian GDP expanded exponentially and the apparent real estate valuation launched a possible opportunity for investors, promoting this way, an even greater demand for residential real estate.

The advance of the crisis in the economy, however, triggering the rising unemployment, lead quickly to a contraction of credit in the Real Estate market and, consequently, the reduction of this great time of purchase of real estate by the population. One of the consequences of this scenario is the growing number of contract rescissions, a fact that has worsened recently.

The contract rescission or termination, which is a contractual tool for those who decide to dispose of a unit, have always existed, but the exception became a current market practice recently.

This unforeseen stock added to the repressed demand is promoting a major imbalance of market prices, which may cause serious problems for many companies in the sector.

The purpose of this article is to present a view on the contract rescissions carried out in the residential real estate market in São Paulo, within a micro-region situated in the west of the city. The aim is to present an opinion, taken out from a selected sample, who is the principal agent of this movement, if they are real buyers seeking their own housing or investors and what the causes and effects of these terminations

To this end, in addition to the surveyed literature, we conducted a case study, which here is characterized by a field survey, which aimed to get a reference of information for this research. This was carried out through interviews with some leaders of companies operating in the sector, with a set of questions that made it possible to obtain information consistently.

Through the analysis of the above, it was concluded that the data collected coincide in general with those presented by recently published researches regarding this topic, that is, there is a rise in the number of contract rescissions or termination in the last three years. In the case of the studied sample, however, it was found that most of the contract dissolutions were driven by investors, which in general realized that they would not have the expected return, and opted for cash instead of acquisition that had been planned.

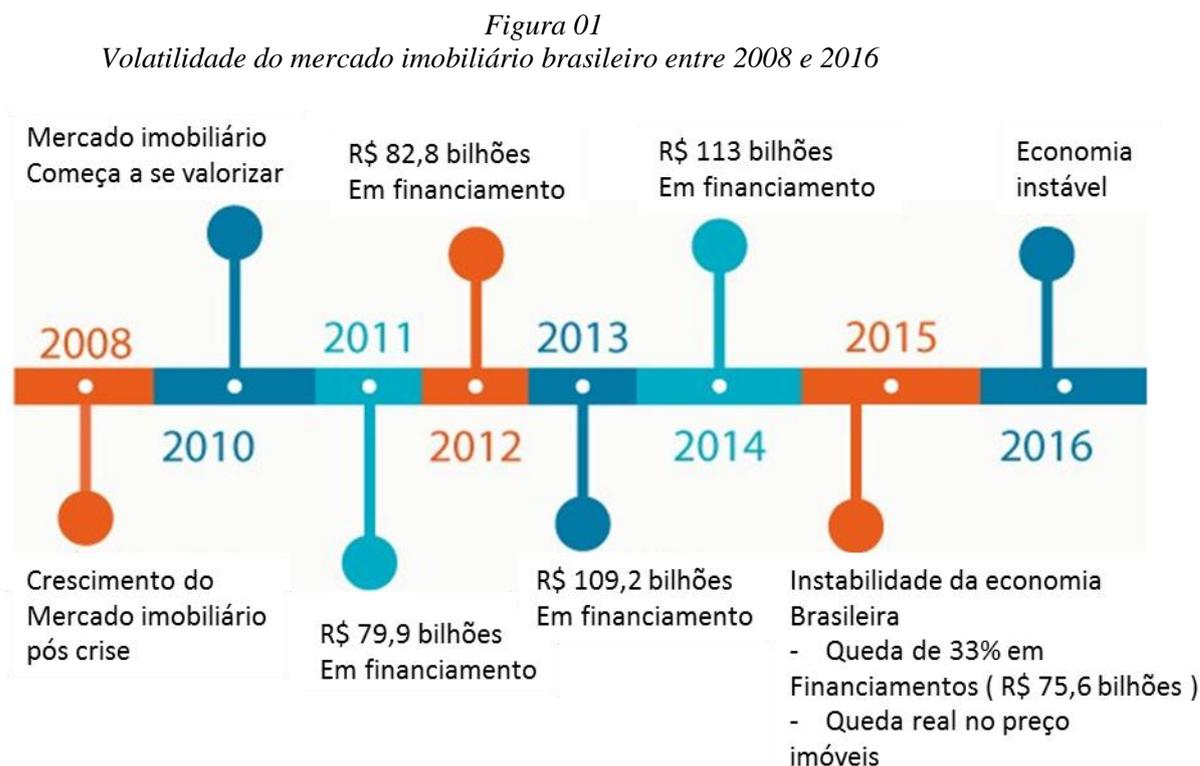
The article also exposes possible causes and effects of this matter, and concluded that there may be ways to reverse some situations, if there is flexibility and long negotiations. As this is a very actual and relevant subject, this paper aims to promote research and broaden the debate, since there are still many aspects to be evolved for an advanced manipulation of the subject matter

Key-words: real estate contracts terminations, real estate contract rescissions, Brazilian real estate market

1. INTRODUÇÃO

Depois de uma fase de grande prosperidade do mercado de construção civil e imobiliário no Brasil, o qual atingiu seu máximo entre 2011 e 2012, o mesmo vem apresentando uma acentuada desaceleração, fato este marcado pela atual situação econômica do país, o que gera alta no desemprego e consequentemente redução do crédito imobiliário.

A figura abaixo resume as atividades do setor nos últimos anos, pontuando a volatilidade apresentada que modificou o cenário entre 2008 e 2016:



Fonte: Zap Imóveis. Disponível em < <http://g1.globo.com/especial-publicitario/zap/imoveis/noticia/2016/04/o-auge-e-queda-do-mercado-imobiliario-em-uma-decada.html>>

A fase de alto crescimento do setor se sucedeu ao longo dos cinco anos seguintes ao período pós-crise imobiliária americana de 2008. Nesta, a valorização imobiliária chegou a ficar acima de 20% ao ano, de acordo com levantamento global feito em 54 países pelo Banco de Compensações Internacionais (BIS, sigla em inglês) ¹

A expansão significativa no crédito para aquisição de imóveis acompanhou esta valorização causando expressivo aumento na demanda que pressiona também a valorização dos preços dos imóveis. Desta forma, o mercado passou a ser uma excelente forma de investimento.

Segundo dados da Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança (Abecip)² neste período, houve um incremento de 42% no volume de financiamentos para construção e compra de imóveis em 2011 comparado com 2010.

¹O Banco de Compensações Internacionais ou Banco de Pagamentos Internacionais[1] (em inglês: Bank for International Settlements) é uma organização internacional responsável pela supervisão bancária. Visa "promover a cooperação entre os bancos centrais e outras agências na busca de estabilidade monetária e financeira". Sediado em Basileia, na Suíça, reúne 55 bancos centrais de todo o mundo

² Abecip: Associação Brasileira das entidades de crédito imobiliário e poupança. Sociedade civil sem fins lucrativos, representante do setor financeiro de crédito imobiliário cujo objetivo principal é oferecer contribuição para moldar a arquitetura institucional do crédito imobiliário, cumprindo papel protagonista no processo.

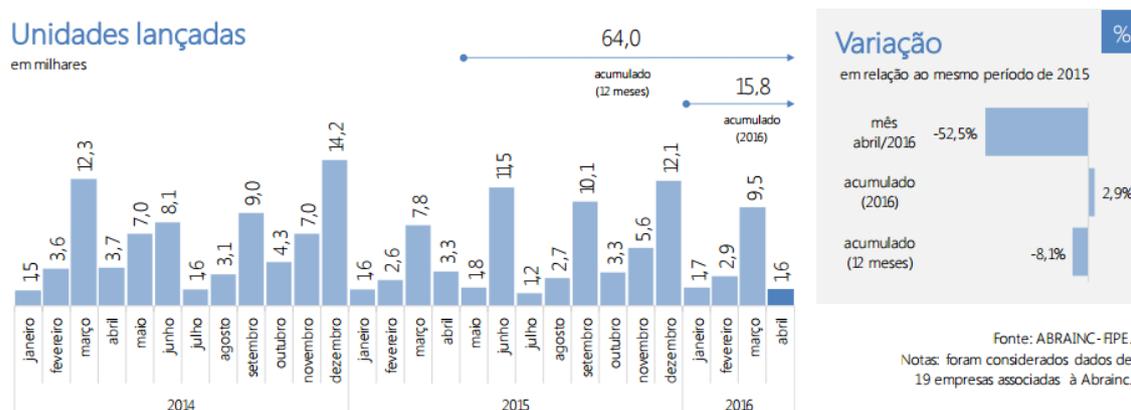
Ao longo da segunda fase, que se inicia a partir de 2013, a economia começa a dar sinais de desaquecimento e o mercado imobiliário entra em forte desaceleração, principalmente em 2015, quando o cenário econômico e político brasileiro se agravam levando a um total enfraquecimento do setor.

A partir de então o preço decresce fortemente, dando início a um ciclo de oferta de descontos, promoções, e consequentemente redução do número de lançamentos.

Os gráficos abaixo demonstram dados de uma pesquisa recente realizada pela Abrainc³ com 19 empresas incorporadoras associadas a esta, as quais são forte atuantes no mercado da região sudeste do Brasil e que podem ser consideradas como representantes da maioria das grandes incorporadoras do país. Desta forma, a leitura dos dados para formatação de uma análise torna-se bastante significativa.

Os dados abaixo, informado por estas empresas, demonstram que no primeiro trimestre de 2016 o mercado registrou queda de 8,6% nos lançamentos se comparado com o mesmo período em 2015, assim como as vendas e as entregas de empreendimentos.

Figura 02
Lançamentos em 2014/2015 e 2016



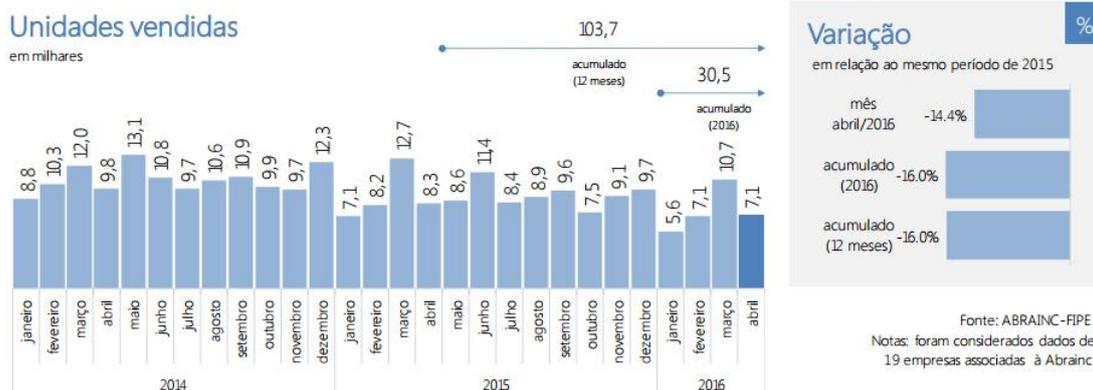
Em milhares- Fonte: Abrainc – acesso em abril/2016

A mesma pesquisa demonstra queda de 16% em vendas quando comparado ao mesmo período em 2015 conforme pode se observar na figura 03 abaixo.

Figura 03

³Abrainc: Com 35 empresas participantes, a Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias (Abrainc) foi lançada em abril de 2013 para representar as empresas de incorporação imobiliária no âmbito nacional, fortalecendo o setor e contribuindo para o desenvolvimento sustentável do país e de suas cidades. Participam da entidade as empresas: Alphaville Urbanismo S/A, Bueno Neto Incorporadora, BSP Empreendimentos Imobiliários S/A, Brookfield Incorporações S/A., Canopus Holding S/A, Canopus Construções Maranhão, Cury Construtora e Incorporadora S/A., Cyrela Brazil Realty S/A- Empreendimentos e Participações, Direcional Engenharia S/A., Econ Construtora e Incorporadora, EMCCAMP Residencial S/A, ESSER, Even Construtora e Incorporadora S/A., EZTEC Empreendimentos e Participações, Gafisa S/A., Grupo Pacaembu Construtora, Helbor, HM Engenharia e Construções S/A., JHSF Incorporações Ltda, MRV Engenharia e Participações, Odebrecht Realizações Imobiliárias S/A, Namour Incorporação e Construção, Niss Incorporações e Participações, Patrimar, PDG Realty S/A. Empreendimentos e Participações, PLANO & PLANO Construções e Participações, Rodobens Negócios Imobiliários S/A., Rossi Residencial S/A., SETIN Incorporadora®, Stuhlberger W Incorporações Construções e Participações, Tecnisa S/A., Tenda S/A, Toledo Ferrari Construtora e Incorporadora, Trisul S/A. e Yuny Incorporadora S/A.

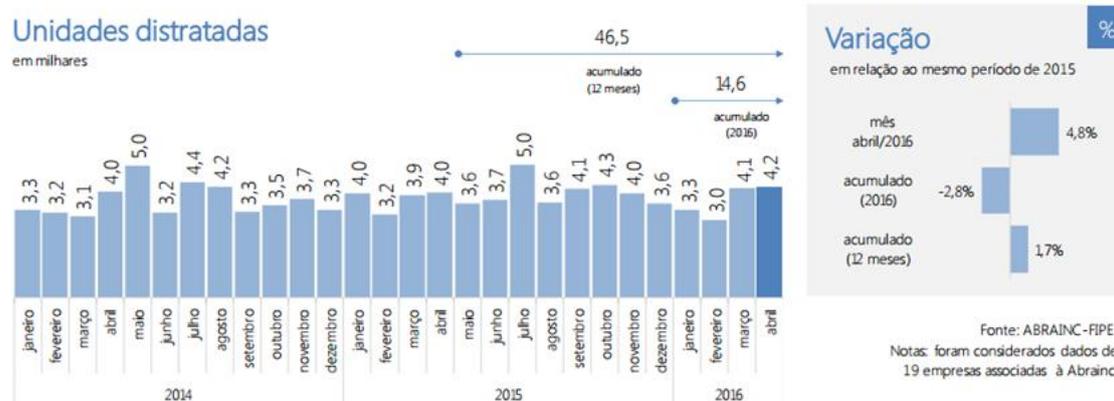
Lançamentos em 2014/2015 e 2016⁴



Em milhares- Fonte: Abrainc – acesso em abril/2016

Em relação aos cancelamentos de vendas, isto é, aos distratos, objeto do presente estudo, foi constatado através desta mesma pesquisa que em abril de 2016, foram distratadas 4,8% de unidades a mais do que em abril de 2015. Nos últimos 12 meses foram distratadas 46.489 unidade, uma elevação de 1,7% face ao volume distratado do período precedente. O acumulado no ano de 2016 se estabeleceu em 14,6%.

Figura 04
Unidades distratadas



Em milhares- Fonte: Abrainc – acesso em abril/2016

A figura abaixo apresenta dados obtidos pela Fitch⁵, o qual demonstra o cenário de retração do setor, resumido pela redução do crédito pelo FGTS, aumento de estoques e dos distratos, fato que está causando as distorções apresentadas atualmente no mercado imobiliário.

Figura 05

⁴ Obs: As 19 empresas participantes da pesquisa são incorporadoras de grande porte e grande representação econômica no mercado de imóveis residenciais no Brasil, apesar de atuarem predominantemente no sudeste, conforme nota de rodapé 3. São empresas que representam a maioria das incorporadoras atuantes no sudeste do país. Representam em torno de 40 a 60% de produção deste mercado no Brasil.

⁵Fitch: A Fitch Ratings é uma das três maiores agências de classificação de risco de crédito, ao lado da Standard & Poor's e Moody's.

Retração do mercado imobiliário



Fonte: Dados de 9 empresas acompanhadas pela Fitch⁶.

A partir da análise desta informação apresentada, entendemos que atualmente o mercado imobiliário se encontra dentro de um “ciclo vicioso” onde a crise política e econômica do país gera a falta de confiança, promove a retirada da poupança acima do depósito e a queda da demanda para produção, associada ao esgotamento do sistema de crédito imobiliário, aumenta os custos em empréstimos e reduz significativamente as margens.

A falta de capacidade que os preços possuem de absorver quaisquer aumentos para remunerar os recursos investidos, agora dentro de uma nova equação, onde o crédito à produção se troca por um capital mais caro, o qual se associa ao estoque imprevisto gerado pelos distratos e ainda somado à queda de preços na tentativa de encerrar os empreendimentos vêm impactando gravemente nos resultados destas empresas. (ROCHA LIMA JR, 2016).

Resta, portanto, a discussão destas causas, os efeitos e quais medidas devem ser tomadas para gerar a possibilidade de enfrentar a situação nesta fase de um ciclo, no aguardo da reorganização da economia, ainda sem uma previsão certa.

2. METODOLOGIA

i. Pesquisa Bibliográfica

A primeira parte do presente trabalho apresenta a contextualização assim como a conceituação do tema em debate. Para isso, foi realizada uma revisão bibliográfica, em especial em artigos, publicações em periódicos, jornais e publicações online, como o relatório da Abrainc, indicadores FIPE-Abrainc, artigos publicados em sites como O globo, O Estado de São Paulo, Revista Exame, Revista Construção e Mercado e outros como textos e artigos acadêmicos.

Foi realizada também uma entrevista com um advogado especialista em direito imobiliário, de forma a se obter uma melhor compreensão em relação aos movimentos que ocorrem atualmente na tentativa de um avanço na legislação que rege as tratativas quando da dissolução de um contrato, isto é, da formatação de um processo de distrato.

⁶ Em <<http://economia.estadao.com.br/noticias/geral.de-cada-100-imizeis-vendidos--41-foram-devolvidos-as-construtoras-em-2015.10000006708>>. Acesso em abril 2016

ii. Estudo de Caso:

A segunda parte do trabalho expõe a pesquisa exploratória qualitativa, realizada através de entrevista semiestruturada, onde se busca como objetivo principal obter informações qualitativas e coletar dados em relação ao tema em questão.

Para a realização da pesquisa, foi determinada a microrregião da zona oeste da cidade de São Paulo. Os bairros escolhidos foram: (i) Perdizes, (ii) Vila Romana, (iii) Lapa, (iv) Santana. Além da região, um estrato de mercado (compradores com potencial de compra de apartamentos entre R\$ 900 mil a R\$ 2 milhões) foi selecionado. Assim foi possível estabelecer um foco de estudo para que os dados extraídos pudessem ser mais bem analisados e as conclusões resultantes consistentes.

Foram selecionados empreendimentos que tivessem atributos similares em relação à quantidade de dormitórios, vagas de garagem e outros atributos físicos, e que buscassem atender o mesmo ciclo de vida familiar em relação ao público alvo, neste caso, casais com filhos em idade até 10 anos aproximadamente.

Para o correto entendimento da situação atual em relação à distratos, buscou-se conversar com quatro dirigentes de empresas que realizaram lançamentos a partir de 2011 e conclusão de obras em 2017 que tivessem também enfrentando distratos de contratos firmados nestes anos assim como com uma imobiliária de forte atuação na região com mais de 40 anos de mercado. As empresas escolhidas atuam entre 25 e 60 anos no mercado de Real Estate de São Paulo.

O objetivo foi buscar dados em relação ao número de imóveis lançados, a velocidade de vendas, público alvo, e paralelamente, o número de distratos realizados em relação a estes imóveis, qual o tipo de cliente solicitante dos distratos, possíveis causas, origens e efeitos dos mesmos, assim como o entendimento se estes puderam ser revertidos, por exemplo, se o imóvel distratado foi revendido, em qual condição, etc.

O questionário foi estruturado de forma a abordar os seguintes aspectos:

- ✓ Dados para conhecimento da amostra utilizada (neste caso, a empresa do entrevistado).
- ✓ As principais causas dos distratos;
- ✓ Os principais efeitos e/ou consequências da ocorrência dos distratos.

Para padronizar a coleta de dados, procurou-se conduzir a entrevista através das 17 perguntas relacionadas a seguir:

a. Definição da amostra

1. Qual a região que se situa os empreendimentos/produtos objeto do estudo em questão?
2. Quais as principais características/tipologia do produto?(área, números de andares, torres, etc.?).
3. Como é formatado o produto, isto é, quantos aptos por empreendimento e qual o público alvo de cada um?
4. Qual a média de valor de venda entre 2011 e 2016, fator de correção?
5. Qual velocidade de vendas média e tabela de vendas/fluxo de recebimento esperado/real?
6. Qual foi o mês de repasse e qual o percentual de financiamento destes empreendimentos?

b. Principais causas dos distratos ocorridos

7. Qual o agente que distratou em maior número nos empreendimentos em estudo?(investidor/ morador)
8. Como se sucedeu a comunicação? Ou houve apenas atrasos nos pagamentos que culminaram no distrato?
9. Em geral, qual foi a fase que aconteceram os distratos?
10. Houve justificativa formal? Quais os motivos dos distratos?

c. Principais efeitos da incidência de distratos

11. Como podem ser descritos os principais efeitos na alta do número de distratos?
12. Quais as principais medidas tomadas após se constatar a iminência do distrato?
13. Houve flexibilidade na negociação por ambas as partes?

14. Considerou-se a possibilidade de locar o imóvel distratado para diminuir as despesas do imóvel?
15. Como se procedeu à negociação entre o quanto devolver e quando?
16. Houve flexibilização no produto a ser entregue para evitar o distrato? Planta, acabamentos, etc.?
17. Quais as principais estratégias adotadas atualmente a fim de se evitar futuros distratos?

iii. Comentários finais:

Nesta parte, o presente estudo pretende apresentar uma rápida análise a respeito das origens/causas e efeitos deste crescente aumento de distratos nos últimos três anos, a partir do cenário contextualizado pelos dados obtidos das fontes referidas e do Estudo de Caso. Apresenta um breve parecer em relação aos agentes que estão envolvidos nesta movimentação, para as quais as empresas do setor não se encontravam preparadas.

3. ABORDAGEM CONCEITUAL

3.1. Distratos

Conforme introduzido, a retração na economia e conseqüentemente no mercado imobiliário promoveu um aumento considerável no número de distratos de imóveis, em especial a partir de meados de 2013.

Segundo Rocha Lima Jr.(2016), “as vendas nos lançamentos de 2010/2011 realizadas em fase de alta de preços, a qual se sustentou ativa até o primeiro trimestre de 2011, geram desde 2013, na entrega desses imóveis, a tomada de financiamento para aquisição, isto é, os repasses, sob muitas perturbações.”.

Ainda segundo ele, no período que se passou desde as vendas até o repasse “a economia entrou em depressão, o que retirou de muitos compradores daqueles lançamentos à confiança de manter o contrato, preferindo esperar uma conjuntura futura mais confiável. Muitos repasses daqueles empreendimentos vêm deixando de acontecer obrigando os empreendedores a voltar para o mercado, com os imóveis prontos.”.

Esse movimento, segundo o mesmo autor, vem promovendo uma percepção de que os preços podem sofrer ainda maiores decréscimos, reprimindo ainda mais a demanda.

“Esse estoque imprevisto, somado à ansiedade de vender para encerrar os empreendimentos e às promoções alardeando descontos infundem dúvida na demanda ainda existente: a leitura do mercado acaba sendo “preços baixos podem baixar ainda mais” das vendas até o repasse a economia entrou em depressão, o que retirou de muitos compradores daqueles lançamentos a confiança de manter o contrato, preferindo esperar” (ROCHA LIMA JR., 2016). A situação, portanto, pode ainda se agravar.

Segundo Oscar (2016), historicamente, o percentual de distratos no mercado imobiliário brasileiro fica em torno de 10% do número de imóveis vendidos, um patamar que pode ser considerado comum como parte do processo de compra e venda de imóveis.

Ela afirma, portanto, que os distratos sempre existiram, mas era exceção, pois o comprador que decidia se desfazer de uma unidade até a entrega das chaves em geral conseguia negociá-lo com outro interessado por um valor muitas vezes maior do que havia sido desembolsado para a compra do imóvel.

Atualmente, porém, este número se encontra em outro patamar e as causas principais para a alta de distratos são bem distintas, algumas são listados abaixo:

- i. Perda da fonte de renda que seria necessária para a continuidade dos pagamentos das parcelas devedoras;
- ii. Aumento expressivo das parcelas a vencer, especialmente a parcela do saldo devedor que será objeto de futuro financiamento bancário. Este fato dá a impressão de que os valores já pagos em

- Contrato não amortizaram o preço do imóvel e o comprador, após dois, três anos ou mais, fica devendo à incorporadora mais do que quando comprou;
- iii. Perda do interesse na continuidade da aquisição, pois a incorporadora vende a mesma unidade por preço idêntico ou menor do que aquele praticado para o comprador.

Esses são apenas alguns exemplos, ressaltando que a legislação brasileira não exige um motivo para que o comprador solicite o distrato ou rescisão do contrato pela via judicial.

As principais consequências do aumento expressivo do número de distratos podem ser destacados em:

- i. Custo para relocação que se resumem em:
 - ✓ Intermediação imobiliária
 - ✓ Honorários de corretores;
 - ✓ Composição de contratos
 - ✓ Divulgação
- ii. Desequilíbrio financeiro, consequente da interrupção dos recebíveis;
- iii. Quebra do volume de produção, e consequente desestabilização da empresa;
- iv. Dívidas corporativas.

Existe uma tendência atual, segundo Litwalk (2016), das incorporadoras não realizarem os distratos de forma amigável, uma vez que não estão conseguindo repassar os imóveis devolvidos. Desta forma, elegem a forma jurídica, quando pode haver diferentes resultados, tanto para o comprador quanto para a empresa.

As tentativas de avanço na legislação, a serem apresentadas em seguida, somadas a algumas ações das empresas incorporadoras, poderá, caso deem continuidade, modificar a atual expectativa e nortear a possível retomada do equilíbrio do mercado de imóveis no Brasil.

3.2. Legislação e operacionalização

A solução para a opção pela desistência do negócio pelo empreendedor ou descumprimento do pagamento do preço de aquisição pelo consumidor, é o distrato (se consensual) ou ação de resolução do contrato acumulada com devolução de parte dos valores pagos (se judicial).

Nos dois casos, o comprador desistente recupera parte dos valores até então pagos e o imóvel volta ao estoque da incorporadora vendedora para revenda.

Segundo publicação Boscardin (2016), atualmente, a legislação brasileira não exige um motivo para que o comprador solicite o distrato ou rescinda o mesmo judicialmente.

Em São Paulo, o Tribunal de Justiça emitiu a súmula nº 1 em Direito Imobiliário no ano de 2010, a qual determina que o comprador, mesmo inadimplente, tem o direito de pedir a rescisão do Contrato e reaver os valores pagos, sendo entendido pelos Juízes que o valor a ser restituído pela incorporadora deve corresponder a 90% das quantias pagas, com correção monetária desde cada um dos pagamentos (ou seja, a correção monetária é retroativa), através de índice próprio do Tribunal de Justiça de São Paulo e acrescido de juros legais de 1% ao mês, a partir da citação da incorporadora para responder a ação até a data do efetivo pagamento, seja ele através de eventual acordo ou pelo cumprimento da decisão judicial.

Esta seria uma forma, segundo o advogado entrevistado especialista em direito imobiliário, Dr. Fernando Luders, de orientar as decisões dos juízes quando julgando uma causa relativa a este tema.

Porém, caso haja atraso da obra por motivo exclusivo do promitente-vendedor (incorporadora), normalmente a restituição ao comprador deve ser integral, isto é, 100% de tudo o que foi pago, igualmente corrigido desde cada desembolso das parcelas e acrescido de juros legais, a partir da citação da incorporadora para responder a ação no Fórum.

Enquanto no Contrato o índice previsto para a correção monetária é o INCC, na ação judicial de rescisão o índice de correção monetária é a definida pelo Tribunal de Justiça.

E em ambos os casos, isto é, seja a rescisão do contrato por ato do comprador ou por culpa exclusiva da incorporadora, a restituição é à vista, não se sujeitando a parcelamento, ainda que isso possa estar especificado no Contrato.

Segundo ainda Boscardin (2016), operacionalmente, há duas formas de resolução para os distratos:

Distrato contratual – As partes chegam a um acordo, o que é previsto em lei pelo Código Civil e Código de Defesa ao consumidor. Neste caso é realizada a devolução ao comprador das parcelas recebidas, descontados os custos de comercialização, marketing e administração. Essa resolução porém deve ser prevista no contrato. Podem ser previstas multas no contrato para ambas as partes e neste caso Os valores variam, porém, segundo a jurisprudência tem firmado, há o entendimento de que a devolução deve ser de 70% a 90% do que o consumidor efetivamente pagou. Se o motivo para o distrato for da construtora, ela é obrigada a devolver 100% do que recebeu.

Distrato judicial - Se não há acordo entre as partes, a rescisão do contrato é feita na justiça, como determina o Código de Processo Civil.

Durante este trâmite, o imóvel fica bloqueado para a negociação, atrasando assim, sua revenda. Esse cenário de demanda judicial é custoso às empresas.

Caso o processo não termine quando o imóvel for concluído, a empresa deverá arcar com os impostos prediais e também com o condomínio e outros gastos de manutenção.

3.3. Expectativas da evolução dos distratos e contenção do problema

A contração da oferta de imóveis, somada a um novo formato de análise de crédito e mudança no perfil do comprador, deve reduzir o cancelamento das vendas a partir de 2017.

Segundo o diretor da Abrainc, Luiz Fernando Moura, em entrevista a uma publicação, o “perfil dos compradores de unidades com foco em lucro rápido diminuíram em relação ao todo. Ainda segundo ele, estão ficando no mercado mais pessoas que compram para morar”.

Dados da Abrainc já demonstram esta diminuição do percentual de distratos por safra de lançamentos, observando que o número de distratos no início do ciclo de vendas tem recuado.

O vice-presidente da Abrainc, Renato Ventura, também afirmou que a expectativa é de queda nos distratos, por causa da melhor análise de crédito, perfil dos clientes e menor ritmo de entregas,

Entre as medidas recentes para alimentar a oferta de empréstimos, o conselho curador do Fundo de Garantia do Tempo de Serviços (FGTS) aumentou o orçamento do programa pró-cotista, que usa recursos do fundo para compra de imóveis.

Em relação à legislação, foi assinado no dia 27 de abril de 2016, pela Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC), a Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias (Abrainc), a Secretaria Nacional do Consumidor (Senacon), o Tribunal de Justiça do Estado do Rio de Janeiro (TJ-RJ) e a Ordem dos Advogados do Brasil no Rio de Janeiro (OAB-RJ) um acordo batizado de “Pacto Global”.

Este visa estabelecer critérios para o reembolso dos valores pagos pelos consumidores para a compra de imóvel e visa trazer maior equilíbrio nas relações contratuais.

Segundo Pasqualin (2016), “o acordo pretende suprir as lacunas da regulamentação existente, servindo de modelo de “boas práticas de mercado”, podendo ser transformado futuramente em Lei.”

Este acordo tem validade nacional, e redige duas alternativas para os clientes no caso dos distratos.

- i. Pagamento de uma multa de 10% sobre o valor do imóvel até o limite de 90% do valor pago;
- ii. Perda do valor do sinal, mais 20% sobre o que foi desembolsado.

O acordo também estabelece que a empresa que atrasar a entrega do imóvel deverá pagar ao comprador 0,25% sobre o valor do imóvel por mês, já nos primeiros 30 dias. Caso ultrapassado os 180 dias, o incorporador será obrigado a pagar multa de 2% e juros de 1% ao mês sobre o valor pago pelo cliente. Além disso, cria regras sobre taxas de condomínio e a taxa de corretagem.

Porém, segundo o Dr. Fernando Luders, o termo firmado pela Abrainc no Rio de Janeiro foi assinado apenas por esta, e está ainda em andamento adesão das empresas associadas (ver nota de rodapé 3) os quais ainda avaliam os termos do acordo.

Além disso, como o próprio acordo estabelece, o objetivo do mesmo é no sentido de conter a judicialização das demandas e determinar uma “postura proativa que se distancia da cultura do litígio e, ao revés, investe em mecanismos que fortalecem os próprios agentes econômicos, incentivando-os ao balizamento jurídico de suas condutas”.

Desta forma, apesar de este acordo determinar um intento de se levar estabilidade e segurança jurídica no mercado imobiliário, este documento, segundo o entrevistado, não possui poder legal que possa definir o julgamento das ações de litígio.

Há também o Projeto de Lei nº 774 do Senador Romero Jucá, o qual pretende acrescentar o art. 67-A à Lei nº 4.591, de 16 de dezembro de 1964, para dispor sobre a devolução das prestações pagas em caso de desfazimento do contrato de promessa de compra e venda de imóveis o qual ainda tramita no senado, sem previsão de conclusão.

Apesar das tentativas do setor de encaminhar soluções a fim de mitigar os danos causados por disputas judiciais, de todas as ações adotadas pelas empresas incorporadoras, e das discussões geradas em fóruns específicos, visando esclarecer os direitos e deveres de consumidores e empresas, na opinião do Dr. Fernando Luders, não houve um avanço significativo quanto à regulamentação dos distratos. Segundo o mesmo, esta questão continua regionalizada com base na jurisprudência de cada Estado, ou seja, o mercado continua sem uma uniformização em âmbito nacional para o tema.

Ele conclui também que, como não existe previsão legal, os distratos podem ser imotivados, principalmente os de compra e venda de imóveis na planta, pois se tratam de promessa de compra e venda com obrigação futura.

Acrescenta ainda que atualmente não há um percentual mínimo definido em lei referente à devolução das quantias pagas, há apenas entendimento jurisprudencial que no Estado de São Paulo tem como base que o percentual mínimo a ser devolvido ao comprador é de 70% (setenta por cento) dos valores pagos.

Isto nos leva a concluir, portanto, que existe ainda um longo período até se estabelecer uma forma de diminuir o número de desistências, isto é, tanto de distratos acordados como os casos encaminhados à justiça. Isto se considerado que levará ainda um tempo até ser estabelecido alguma forma de legislação que possa nortear toda a demanda judicial referente aos distratos, e que, apesar de haver uma tendência de decréscimo no número destes no país, ainda não há indícios de que deixarão de incidir, face à continuidade da instabilidade econômica e conseqüentemente no setor.

4. ESTUDO DE CASO

A partir das entrevistas semiestruturadas aplicadas a quatro incorporadoras de médio porte e uma empresa imobiliária, foram selecionados 14 empreendimentos a serem considerados para esta pesquisa.

Estes foram lançados a partir de 2011 com previsão de entrega dos últimos em 2017, com valor de venda variando entre R\$ 900mil e R\$ 2 milhões.

Os mesmos possuem características físicas semelhantes, assim como região de localização e público-alvo desejado. As informações requeridas para a caracterização dos empreendimentos foram resumidas no quadro baixo:

Quadro 01
Resumo informações requeridas para o estudo dos empreendimentos

Empreendimentos de médio alto padrão de acabamentos
Pronto para morar
Tamanho (m2)
Lançamento
Entrega
Preço no lançamento (R\$ /m2)
Preço junho 2016 (R\$ /M2)
Tabela (obras / repasse)
Total unidades
Qtas unidades vendeu no lançamento
No início das obras tinha vendido qtas unidades
Qtos distratos
Quantos remanescentes em junho 2016

Estes empreendimentos se encontram atualmente em duas fases dentro do ciclo de maturação, (i) 10 estão prontos e (ii) 4 em construção ou no lançamento. Os dados obtidos em relação à formatação dos mesmos estão apresentados no quadro abaixo:

Quadro 02
Comparação empreendimentos pesquisados

Empreendimentos de médio alto padrão de acabamentos	1	2	3	4	5	6	7
Pronto para morar	sim	sim	sim	sim	sim	sim	sim
Tamanho (m2)	134	126	129	186	172	126	143
Lançamento	jun/12	mar/12	nov/11	jul/11	fev/11	out/10	out/13
Entrega	nov/15	jun/15	fev/15	nov/14	mai/14	nov/13	jun/16
Preço no lançamento (R\$ /m2)	R\$ 9.400	R\$ 8.900	R\$ 7.750	R\$ 6.700	R\$ 8.700	R\$ 6.600	R\$ 10.200
Preço junho 2016 (R\$ /M2)	R\$ 12.000	-	-	-	-	-	R\$ 11.189
Tabela (obras / repasse)	38%/62%	40%/60%	38%/62%	40%/60%	43%/57%	39%/61%	35% / 65%
Total unidades	44	48	56	50	42	60	38
Qtas unidades vendeu no lançamento	36	48	40	32	42	50	38
No início das obras tinha vendido qtas unidades	44	48	56	40	42	58	0
Qtos distratos	7	0	0	0	0	0	5
Quantos remanescentes em junho 2016	4	0	0	0	0	0	2

Empreendimentos de médio alto padrão de acabamentos	8	9	10	11	12	13	14
Pronto para morar	sim	sim	sim	não	não	não	não
Tamanho (m2)	172	161	139	93	89 e 118	100 e 125	152
Lançamento	dez/12	dez/10	jul/11	out/14	nov/14	set/13	mar/16
Entrega	fev/16	mar/14	abr/14	jun/17	fev/18	dez/16	mar/19
Preço no lançamento (R\$ /m2)	R\$ 10.300	R\$ 8.000	R\$ 6.100	R\$ 9.800	R\$ 10.500	R\$ 10.400	R\$ 9.500
Preço junho 2016 (R\$ /M2)	R\$ 11.047	-	R\$ 7.122	R\$ 11.800	R\$ 11.800	R\$ 13.000	R\$ 9.750
Tabela (obras / repasse)	35% / 65%	35% / 65%	30%/70%	35% / 65%	34%/66%	35%/65%	40% / 60%
Total unidades	42 - 4 permutas	40 - 1 permuta	84	56 - 5 permutas	76	64	44 - 3 permutas
Qtas unidades vendeu no lançamento	12	8	19	22	30	48	28
No início das obras tinha vendido qtas unidades	10	14	36	40	36	53	42614
Qtos distratos	4	0	0	0	1	6	0
Quantos remanescentes em junho 2016	1	0	0	1	30	15	13

As quatro empresas voluntárias, apresentaram na entrevista as principais causas dos distratos, o qual concluímos ser bastante similares com as percorridas na introdução, provenientes da literatura pesquisada. A partir da análise dos dados e das discussões realizadas com os entrevistados, apresentamos um parecer sobre as principais origens e efeitos deste movimento relativo aos distratos.

Origens

- ✓ A maioria dos distratos se deu início em 2014, motivado especificamente pela frágil conjuntura política e econômica do Brasil, e munida de incertezas;
- ✓ Empreendedores e investidores é a maioria dos agentes dos distratos. Houve maior desistência do comprador que imaginava uma valorização do imóvel acima das taxas médias das aplicações financeiras de mercado;
- ✓ Houve um notório adiamento da imobilização do capital pelo mercado como um todo;
- ✓ Descolamento entre a renda do investidor e a necessidade de recursos para financiar o imóvel adquirido;
- ✓ Valor de venda durante o lançamento acima do valor médio de mercado provocou uma sensação de falta de *fair value*⁷ do imóvel pronto (caso do empreendimento 1 em relação ao empreendimento 2). O incorporador imaginou um ciclo de alta durante o lançamento do produto que pressionou os distratos no cenário atual da economia;
- ✓ Em todos os casos estudados, não houve solicitação de distrato por parte da incorporadora;
- ✓ Os bancos podem ter avaliado os empreendimentos abaixo do valor de mercado para ser conservadores em relação à liberação de crédito;
- ✓ Desta forma, houve redução do crédito bancário para construção e para o cliente final. Muitos clientes conseguiram aprovar créditos entre 50% a 75% dos valores necessários do financiamento;
- ✓ O cliente na maioria dos casos formalizou que não daria continuidade ao contrato, o que proporcionou adiantamento nas negociações ao invés de simplesmente deixar de honrar com o pagamento;

Efeitos

- ✓ Todas as empresas pesquisadas adotaram uma política de revenda consistente em não vender os estoques abaixo do valor do mercado atual concorrente;
- ✓ Estas passam a realizar um “score” de crédito⁸ dos potenciais compradores antes de realizar a venda. Começaram a estudar as garantias, valores de fundos de garantias dos compradores e restringiram entre 25% e 30% da renda bruta da família os possíveis gastos com habitação e pagamento de parcelas;
- ✓ Passaram a tratar os estoques com equipe interna de vendas somadas às imobiliárias, com foco na micro região;

⁷Fair value: Valor justo que se verifica durante a transação entre comprador e vendedor. Pode ser também o valor da oportunidade de investimento.

- ✓ Houve negociações complexas e específicas em todos os casos, sem um parâmetro fixo . Cada caso foi tratado de forma única;
- ✓ Para evitar distratos, em quatro casos, houve a opção por transferir o cliente para um apartamento menor e com valor de venda menor;
- ✓ As incorporadoras, nos distratos ocorridos, devolveram os valores pagos pelos clientes corrigidos retirando-se os custos com comissões de vendas e custos operacionais. Estes valores chegaram alguns casos a 95% do valor pago. O prazo para devolução foi acordado entre as partes e cada caso foi diferente;
- ✓ Em alguns casos específicos foram concedidos até 5% de desconto para se evitar os distratos e alguns recebíveis alongados / flexibilizados em alguns meses;
- ✓ Houve significativa mudança no relacionamento entre as incorporadoras e os clientes. As incorporadoras se aproximaram mais dos problemas e dificuldades dos clientes e a fim de buscar alternativas para evitar os distratos. Houve dois casos neste estudo em que o cliente não distratou durante a obra, pois a planta foi flexibilizada. Existe o argumento do poder de valorização do bem, localização e exclusividade do terreno;
- ✓ Os novos produtos que estão ainda em fase de projetos e aprovação já estão sendo desenvolvidos com a previsão de adaptar e flexibilizar as plantas. Isso diminui os custos para as incorporadoras no caso de novos distratos ao fim das obras para os apartamentos personalizados e vendidos no lançamento;
- ✓ Estão sendo tomadas medidas em não lançar os produtos com valores agressivos e acima dos estoques de mercado e as incorporadoras estão melhorando os acabamentos das unidades privativas (ex. entregando infra de ar condicionado, melhores revestimentos e outros);
- ✓ Para este tamanho de apartamento não foi optado pela locação do apto vazio pronto para que ao final do aluguel o cliente possa abater o valor pago e comprar o imóvel;
- ✓ Em dois empreendimentos lançados mais recentemente o valor a ser pago durante as obras aumentou, chegando a 40%, reduzindo o saldo financiado para 60%;
- ✓ Essa dinâmica foi utilizada, pois os valores de venda nos lançamentos estão mais conservadores. O cliente consegue pagar maior parte do preço durante as obras, pois os valores nominais estão mais atrativos. Ele cria assim uma melhor sensação de fair value para este momento de turbulência econômica e falta de crédito e o incorporador mantém suas premissas de viabilidade.
- ✓ Percebeu-se que as quantidades de distratos para os empreendimentos selecionados dentro desta micro região e para este público alvo é menor que a média de mercado apresentado neste artigo. Isto se deve muito em função dos cuidados das incorporadoras com os preços de vendas, das negociações com os clientes e de todas as características destacadas acima.

5. CONCLUSÃO

Através de todos estes dados apresentados, pode-se demonstrar que o mercado atual está altamente sensível, onde a demanda reprimida pela falta de crédito, desemprego, incertezas e falta de confiança gera a diminuição nas vendas, lançamentos, entregas e consequente queda de preços o aumento de distratos, tornando a situação gravíssima para o equilíbrio financeiro das empresas atuantes no setor.

Existem, porém, dados que demonstram que o número de distratos tende a diminuir, em especial pelos seguintes motivos:

- ✓ Redução da oferta nos últimos dois anos;
- ✓ Restrição de crédito;
- ✓ Ações específicas realizadas pelas empresas incorporadoras.

No entanto, estes dados não indicam que o mercado imobiliário está se aquecendo novamente e sim que um novo ciclo está se iniciando, apenas são consequências do desaquecimento geral pelo qual o mercado passa atualmente.

Porém, através da pesquisa realizada, levantou-se que, ainda que a situação seja bastante complexa, há possibilidades de alguns ajustes nas empresas, pois casos de distratos puderam ser gerenciados através de uma reformulação na conduta, flexibilidade, estratégias de *marketing* e aproximação com o cliente.

Claro que esta amostra não define a situação de forma genérica, mas nos dá parâmetros para argumentar que a situação pode de alguma forma ser minimizada ou prevista.

Apesar de ser percebido através da pesquisa bibliográfica que o litígio ainda possa ser uma cultura para estes casos, percebeu-se também que houve uma mudança de estratégia e atitude das incorporadoras, fato este que consideramos de relevante importância.

Isto quer dizer que o cliente passou a estar muito mais próximo das empresas, as quais passaram a se organizar com equipes específicas para atender, evitar ou antecipar as quantidades de distratos.

Percebeu-se também que há maior criatividade na concepção de novos produtos considerando uma visão de médio prazo, onde o cenário considerado possa ser volátil a ponto de gerar o aumento do número de distratos. Isto provoca uma quebra de paradigma em vários aspectos, e assim, novas maneiras de viabilizar o produto são ofertadas, assim como novas formas de financiamento estão sendo consideradas.

Aliado a isto, ainda há a discussão e tratativas em torno da legislação, conforme exposto, o que tende também a organizar de forma mais efetiva a situação, determinando diretrizes específicas para a condução, tratamento na operacionalização dos casos de distratos que venham a ocorrer.

A situação ainda não está normalizada, mas esta sendo discutida e reformulada.

Resta, portanto, entender como as empresas formatarão seus produtos futuramente, sabendo que esta situação, ainda que de forma mais branda, poderá ocorrer novamente em período de dois a três anos a partir deste momento.

Este tema, portanto, da sequência no debate, e abre discussões para ainda muita pesquisa, e colabora fortemente para o avanço no entendimento do dinamismo do mercado imobiliário no Brasil.

6. REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Abrainc: distratos podem recuar com contração de oferta. *O Estado de São Paulo*, 21 de fevereiro de 2016. Disponível em < <http://massanews.com/noticias/economia/abrainc-distratos-podem-recuar-com-contracao-de-oferta.html>>. Acesso em abril/2016

BOSCARDIN, I.M. **Distrato ou Rescisão de Contrato de Compra e Venda de Imóvel.** Mercadante Advocacia. Disponível em <<http://mercadanteadvocacia.com/direitos-imobiliario/distrato-ou-rescisao-de-contrato/?gclid=CMOWnrKSgc4CFQGakQodAHYORA>>

BÉRGAMO, Luis Ricardo. **Distratos aumentam: Entenda como isso afeta o mercado e conheça medidas para mitigar os riscos de aumento nos distratos de compra e venda de imóveis.** *Revista Construção e Mercado*, São Paulo, p.30-33, abr. 2012. Disponível em: <<http://construcaomercado.pini.com.br/negocios-incorporacao-construcao/129/artigo283989-1.aspx>>. Acesso em: 08 abr. 2015.

HIRATA, L. **Restrição ao crédito imobiliário deve aumentar distratos.** 29/05/2015. Disponível em <http://exame.abril.com.br/economia/noticias/restricao-ao-credito-imobiliario-deve-aumentar-distratos>.. Acesso em março/2016

LITWALK, P.A. **Novas regras para distrato de imóvel exigem atenção a contrato.** *Jornal O Globo*. 28/04/2016. Disponível em <http://oglobo.globo.com/economia/novas-regras-para-distrato-de-imovel-exigem-atencao-contrato-19183188>. Acesso em abril/2016.

MENIN, RUBENS – **Distratos, a busca do equilíbrio.** **ABRAINC. Associação Brasileira de empresas incorporadoras.** Disponível em < <http://abrainc.org.br/2016/07/19/distratos-busca-do-equilibrio/>> Acesso em maio/2016.

OSCAR, NAIANA. **De cada 100 imóveis vendidos, 41 foram devolvidos.** *O Estado De São Paulo*, São Paulo. 11 janeiro 2016. Disponível em <<http://economia.estadao.com.br/noticias/geral,de-cada-100-imoveis-vendidos--41-foram-devolvidos-as-construtoras-em-2015,10000006708>>. Acesso em junho 2016

O auge e a queda do mercado imobiliário em uma década. *Por Zap.* São Paulo. Disponível em <http://g1.globo.com/especial-publicitario/zap/imoveis/noticia/2016/04/o-auge-e-queda-do-mercado-imobiliario-em-uma-decada.html>. Acesso em junho 2016

QUINTAO, C. **Setor de incorporação assina acordo que regulamenta multa para distrato.** *Valor Economico.* São Paulo, 27 de abril 2016. Disponível em :<<http://www.valor.com.br/empresas/4541375/setor-de-incorporacao-assina-acordo-que-regulamenta-multa-para-distrato>>. Acesso em abril/2016'

ROCHA LIMA Jr., J. **Distratos e a Aparente Destruição do Resultado de Empreendimentos.** V: Janeiro/Março, no.43-16. Carta do NRE-POLI.

Relatório Abrainc. Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas. Disponível em: < <http://www.fipe.org.br/pt-br/publicacoes/relatorios/#relatorio-abrainc> >. Acesso em nov. 2015