

## Acordo setorial e projeto de lei pretendem regradar os distratos

Por Circe Bonatelli\* Colaboração Gustavo Coltri  
Edição 178 - Maio/2016

O rompimento dos contratos de compromisso de compra e venda de imóveis negociados na planta tomou proporções enormes no mercado brasileiro, desencadeando longas brigas entre incorporadores e consumidores sobre os montantes retidos e os prazos para restituição. Isso tem acontecido porque os contratos geralmente deixam esses termos de fora e também porque não há regulamentação específica sobre o assunto. Assim, os tribunais se tornaram verdadeiras arenas em que as partes se degladiam em busca de um parecer judicial em linha com seus interesses.



Até aqui, a jurisprudência consolidou alguns pontos. O primeiro deles diz que é abusiva e ilegal a retenção integral ou a devolução ínfima das parcelas pagas pelo comprador, conforme entendimento ratificado em 2013 pelo Superior Tribunal de Justiça (STJ). Na decisão, também foi admitida a hipótese de retenção de parte dos valores pelas empresas, a fim de cobrir despesas administrativas e comerciais. Segundo a Corte, uma retenção de 10% a 25% do valor pago poderia ser considerada razoável, embora isso não seja regra geral. O STJ também definiu, por meio da súmula 543, de 2015, que as empresas devem restituir o consumidor imediatamente em caso de distrato, vetando que isso ocorra só no fim da

obra.

Para tentar sanar os litígios no mercado, existem duas iniciativas já em andamento. Uma delas é um acordo setorial para gerar uma espécie de termo de compromisso que leve a contratos mais equilibrados para as partes envolvidas. O segundo é um projeto em tramitação no Senado que altera a Lei de Incorporação. Nenhuma das iniciativas têm, neste momento, condições de esgotar as controvérsias, mas seriam passos importantes para reverter um problema grave.

As 19 maiores empresas do Brasil venderam, juntas, 24,3 mil imóveis entre novembro de 2015 e janeiro de 2016. No mesmo período, essas empresas tiveram distratos de 11,9 mil unidades, o equivalente a 49% das vendas. Os dados são da pesquisa feita pela Associação Brasileira de Incorporadoras Imobiliárias (Abrainc) em parceria com a Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas (Fipe). Os distratos se referem a vendas de safras passadas, geralmente em fase de entrega, e explicam o motivo pelo qual os estoques permanecem altos, forçando incorporadores a desistirem de novos projetos e realizarem liquidações com grandes descontos. Assim, a retomada do setor permanece distante.

## Pacto

## amplo

Representantes de empresários, consumidores e setor público estão discutindo neste momento a formulação de um documento para servir como modelo de boas práticas para a redação dos contratos de compromisso de compra e venda de imóveis na planta, com termos mais claros e objetivos. Uma vez que haja boa receptividade entre as partes envolvidas, o documento pode evoluir até se tornar um instrumento legal, como um projeto de lei ou uma medida provisória.

A versão preliminar do acordo foi apresentada pela assessora jurídica da Câmara Brasileira da Indústria da Construção (CBIC), Maria Luísa Guimarães, no evento Adit Júris, que reuniu mais de 250 advogados e empresários do setor em abril para discutir tendências jurídicas, com atenção especial aos distratos. O fórum foi organizado pela Associação para o Desenvolvimento Imobiliário e Turístico (Adit), em Fortaleza.

Na ocasião, a assessora, que representava o presidente da CBIC, José Carlos Martins, compartilhou os principais pontos da minuta em elaboração. Em sua versão preliminar, o acordo endossa a restituição de valores ao consumidor nos casos de distratos, independentemente da causa. Para isso, o contrato deveria prever uma retenção de 10% do valor total do negócio ou 20% do valor das parcelas já pagas pelo consumidor, incluindo o sinal.

A minuta também aborda outras questões bastante difundidas e que são frequentemente questionadas na Justiça. Esse é o caso da taxa de corretagem. Segundo a minuta, ela poderia constar nos contratos desde que devidamente detalhada e segregada do valor final do imóvel. A proposta ainda dá aval à cláusula de carência de 180 dias para entrega dos empreendimentos, desde que exista previsão de multa de 0,25% ao mês ao incorporador se a entrega exceder o prazo extra. Por outro lado, o acordo tende a excluir algumas práticas consideradas abusivas, como a cobrança da taxa de serviço de assistência técnico-jurídica imobiliária (Sati), ainda presente em muitas negociações. "A ideia desse termo é que ele funcione como um fator indutivo do mercado, com a divulgação de modelos de boas práticas para as empresas. A minuta poderá se desdobrar futuramente em um termo normativo, uma lei, por exemplo. Hoje, ela não teria subsídios legais para obrigar nenhuma empresa a adotar em seus contratos os termos propostos", comentou Maria Luísa na apresentação da minuta.

## O tamanho do problema

Os distratos já representam o equivalente à metade das vendas das incorporadoras. O movimento resulta da perda de capacidade dos clientes arcarem com os pagamentos na planta, da análise de crédito malfeita na assinatura dos contratos e da debandada de investidores para ativos com retorno maior.



Fonte: Abrainc/Fipe. Considera dados de 19 empresas associadas. Os valores no gráfico se referem ao resultado acumulado do trimestre encerrado no respectivo mês. Os distratos não se referem necessariamente às vendas do período, mas sim de safras passadas distratadas naquele trimestre

O pacto setorial em negociação é amplo e tem como participantes a CBIC, a Abrainc, a Secretaria Executiva do Ministério da Justiça, a Secretaria Nacional do Consumidor (Senacon, órgão do Ministério da Justiça), a Associação Nacional dos Procons, a Associação Nacional do Ministério Público do

Consumidor (MPCON), a Comissão Nacional dos Defensores Públicos do Consumidor e o Tribunal de Justiça do Estado do Rio de Janeiro.

Os debates começaram no ano passado como reflexo do boom das vendas canceladas e dos prejuízos gerados para todos os entes da cadeia. Após muitas reuniões, as propostas avançaram, mas ainda dependem de ajustes para se chegar a um consenso. Maria Luísa chegou a mencionar que há pressão para a inclusão de sanções às empresas caso os termos sejam descumpridos. Essas sanções variam de processos administrativos até multas - propostas que os representantes empresariais se recusavam a aceitar para fechar o acordo, conforme as discussões até a metade de abril.

A expectativa da assessora da CBIC é que uma versão final do documento deva ser consolidada nas próximas semanas. A Abrainc não quis comentar o assunto porque o acordo ainda não foi concluído.

O anúncio de que há uma costura para tornar os contratos mais claros foi bem recebido pelos advogados que participaram como debatedores no fórum da Adit. "É muito importante termos um acordo desse tipo. Nas decisões unilaterais em favor do consumidor, o grande prejudicado é o empreendimento", apontou Marcelo Terra, sócio-fundador do escritório Duarte Garcia, Caselli Guimarães e Terra e membro do conselho jurídico do Sindicato da Habitação de São Paulo (Secovi-SP).

"Existe uma tendência do Judiciário em estabelecer uma retenção de 10% a 25% do valor pago pelos compradores na planta. Mas isso nem sempre leva em consideração o que foi gasto, de fato, pelo incorporador no desenvolvimento do projeto", afirmou Fábio Gentile, sócio do escritório MZG Advogados, ponderando que as decisões ainda variam muito, causando insegurança jurídica.

"Esse é um acordo nacional representativo. O governo entendeu a gravidade do problema. Existe a necessidade de um acordo nacional enquanto a lei não existe", disse o presidente da Federação Internacional das Profissões Imobiliárias (Fiabci) no Brasil, Rodrigo Luna, em entrevista à revista Construção Mercado.

**Projeto de Lei**  
Em paralelo ao acordo setorial, está em tramitação no Senado o Projeto de Lei (PL) 774, que pretende mudar a Lei de Incorporação (4.591/64) para incluir um artigo

que especifica os montantes e os prazos para a restituição de valores pelas empresas em casos de distratos motivados pelos adquirentes.

O projeto propõe que a restituição ocorra mediante a retenção do que classifica como "pena convencional" de 25% das quantias pagas até o momento do distrato, além do abatimento da taxa de corretagem de 5% sobre o preço de venda. Também é garantido ao incorporador a possibilidade de "exigir indenização suplementar", isto é, aumentar as retenções se provar que seu prejuízo decorrente da venda cancelada superou os percentuais mínimos definidos pelo projeto de lei. Em relação aos prazos, a empresa poderá fazer a restituição em três parcelas, com prazo de carência de 12 meses após a formalização do distrato.

O projeto de lei é de autoria do senador Romero Jucá (PMDB) e corre em caráter terminativo, o que lhe garante mais agilidade, pois não precisará passar pela apreciação em plenário. Basta que o projeto seja aprovado por uma comissão para, em seguida, ir para a Câmara dos Deputados. O encaminhamento para plenário - situação que daria mais visibilidade ao assunto - só ocorrerá se for apresentado ao presidente da Casa um recurso com assinatura de nove senadores. O PL foi protocolado em dezembro, já recebeu o parecer favorável do presidente da Comissão de Constituição e Justiça (CCJ), senador Benedito de Lira (PP), e seguiu para a pauta daquela mesma comissão em abril.



Adit reuniu mais de 250 empresários e advogados para tratar de tendências jurídicas, com foco nos distratos. Na foto, minuta de acordo setorial é apresentada pela assessora jurídica da CBIC

O projeto de lei traz benefícios evidentes para as empresas de construção, na medida em que reduzirá o valor a ser restituído ao cliente, além de estender o prazo para o desembolso. Mas,

para ser aprovado, o projeto terá de enfrentar uma grande resistência das entidades que defendem os interesses dos consumidores.

Uma das principais críticas já levantadas é a de que o PL não prevê regras para rompimentos motivados pelas empresas, mas apenas pelos consumidores. "Em nenhum momento foi ventilada a possibilidade de desistência da venda ou da rescisão por inadimplemento contratual do vendedor. Seria plausível e justo que as mesmas penalidades fossem imputadas a ele também", afirma Ricardo Pereira Chiaraba, consultor jurídico da Associação Brasileira de Mutuários da Habitação (ABMH).

Outro ponto criticado é que o PL possibilita que os valores retidos pelos incorporadores fiquem muito acima da faixa considerada razoável e recomendada pelo STJ. "Como o PL fala em reter 25% das parcelas já pagas mais 5% da comissão de corretagem sobre o valor total do negócio, a retenção irá superar facilmente

metade do que o comprador já pagou naquele momento", observa Marcelo Tapai, sócio do escritório Tapai Advogados, especializado em processos contra empresas de construção.

"A visão do setor é que esse projeto é sensível e não vai andar no Congresso. Muitas entidades já disseram que não vão deixar passar", comentou Maria Luísa, da CBIC. "Com tudo o que está acontecendo na política, não sabemos quando o Congresso terá agenda para discutir o projeto e quando ele vai colocar o assunto como prioridade", complementou Luna. "O mais importante é que haja uma regra estabelecida para pacificar o assunto."

**Briga pela corretagem**  
**Um outro imbróglio que atormenta empresários da construção** está caminhando para um desfecho. O STJ realizará audiência pública no dia 9 de maio, em Brasília, para debater a legalidade da cláusula contratual que transfere aos consumidores a responsabilidade pelo pagamento da comissão de corretagem e da taxa Sati. Segundo a Corte, a consulta será feita em razão do grande número de processos sobre o tema e da necessidade de levantar informações técnicas.

Embora seja uma prática recorrente no mercado imobiliário, há uma enxurrada de ações que questionam tais cobranças e solicitam a devolução de valores. O caso gerou decisões judiciais diversas e chegou no ano passado ao STJ. A Corte analisará o tema como um recurso repetitivo, cuja decisão deverá ser seguida pelos demais processos.

A audiência pública vai debater também o prazo para prescrição das eventuais solicitações dos consumidores para restituição das parcelas pagas. Depois da audiência, caberá ao STJ prosseguir para o julgamento do caso, ainda sem data marcada.

"A audiência vai permitir que o Judiciário colha subsídios para a sua tomada de decisão. É importante que seja uma análise conectada com a realidade", avalia Alexandre Abby, sócio do escritório Lobo&Ibeas e membro da comissão de direito imobiliário da Ordem dos Advogados do Brasil (OAB) do Rio de Janeiro. "É uma medida positiva, porque o Judiciário vai sair das suas salas e entender o que acontece no mundo real do mercado", complementa Marcelo Tapai, sócio do escritório Tapai Advogados.



**Planta flex contra distratos**  
Em meio ao ambiente hostil da crise econômica, uma solução inovadora tem conseguido elevar a liquidez do estoque e baixar os riscos de cancelamento das vendas de projetos na cidade de Recife, com potencial para se expandir por outras praças. A Suassuna Fernandes Engenharia lançou dois empreendimentos residenciais onde cada apartamento é composto por módulos desmembráveis. Os módulos possuem áreas de 54 m<sup>2</sup> e



Perspectiva do Jaqueira Park, em Recife, com apartamentos em módulos

58 m<sup>2</sup>, permitindo combinações para formar apartamentos de 112 m<sup>2</sup>, 116 m<sup>2</sup>, 170 m<sup>2</sup> e 224 m<sup>2</sup>, que podem ser habitados e comercializados separadamente. Com o novo sistema, uma família pode comprar uma unidade de quatro dormitórios, por exemplo, e optar por separar os módulos quando quiser, alterando o tamanho do apartamento original para formar outras unidades.

"É ideal para uma família com filhos que cresceram e foram para a faculdade ou para famílias quem querem colocar um módulo para locação e gerar renda extra", exemplifica o sócio-diretor da empresa, Saulo Suassuna.

O primeiro empreendimento - Jaqueira Park - foi lançado em julho de 2015, num bairro nobre da capital pernambucana, com unidades comercializadas por valores em torno de R\$ 10 mil por metro quadrado. Das 30 unidades, 26 foram vendidas até o início de abril. O resultado animou a incorporadora, que lançou outro projeto - Smart Class - em março, com mais 40 unidades flex, e já tem outros três projetos nessa mesma linha licenciados.

"O cliente que foi ao estande fechou negócio porque nós incentivamos. Se ele, eventualmente, não tiver condições de pagar pela compra toda, pode devolver um ou dois módulos. Não precisa desfazer a compra toda", frisa Suassuna. "O valor não restituído, como a comissão de corretagem, será proporcional ao que foi distratado. E o valor que já foi pago é usado para abater o saldo devedor do módulo de que ele não se desfez. Isso facilita muito a venda, porque aumenta a confiança do cliente numa época de crise, em que todos estão com receio de comprar", argumenta. \* O jornalista viajou a Fortaleza para acompanhar o evento Adit Júris a convite da Adit.