

LUCIANA LOPES BERTIER PASQUALIN

Os distratos no mercado imobiliário de empreendimentos residenciais de São Paulo: uma discussão sobre as situações que favorecem a interrupção de contratos

São Paulo

(2016)

LUCIANA LOPES BERTIER PASQUALIN

Os distratos no mercado imobiliário de empreendimentos residenciais de São Paulo: uma discussão sobre as situações que favorecem a interrupção de contratos

Monografia apresentada à Escola Politécnica da Universidade de São Paulo para obtenção do título de Especialização em Real Estate – Economia Setorial e Mercados – MBA USP

Orientador: Prof^ª. Dra. Eliane Monetti

São Paulo

(2016)

LUCIANA LOPES BERTIER PASQUALIN

Os distratos no mercado imobiliário de empreendimentos residenciais de São Paulo: uma discussão sobre as situações que favorecem a interrupção de contratos

Monografia apresentada à Escola Politécnica da Universidade de São Paulo para obtenção do título de Especialização em Real Estate – Economia Setorial e Mercados – MBA USP

Orientador: Prof^ª. Dra. Eliane Monetti

São Paulo

(2016)

CATALOGAÇÃO-NA-PUBLICAÇÃO

Pasqualin, Luciana Lopes Bertier

Os distratos no mercado imobiliário de empreendimentos residenciais de São Paulo: uma discussão sobre as situações que favorecem a interrupção de contratos / L. L. B. Pasqualin -- São Paulo, 2016.

119 p.

Monografia (MBA em Real Estate - Economia Setorial e Mercados) - Escola Politécnica da Universidade de São Paulo. Departamento de Engenharia de Construção Civil.

1.Distratos 2.Mercado Imobiliário 3.Imóvel Residencial 4.Financiamento Imobiliário 5.Crédito Imobiliário I.Universidade de São Paulo. Escola Politécnica. Departamento de Engenharia de Construção Civil II.t.

AGRADECIMENTOS

Agradeço a Prof. Dra. Eliane Monetti, pela orientação e pelas contribuições enriquecedoras ao desenvolvimento deste trabalho.

Agradeço ao Prof. Dr. Claudio Tavares Alencar e ao Sr. Renato Ventura, Vice-Presidente Executivo da ABRAINCA, pelas orientações oferecidas na Banca de Qualificação, que me permitiram aperfeiçoar a discussão sobre os Distratos.

Agradeço aos professores do NRE-POLI, aos funcionários da Secretaria do POLI-Integra e especialmente aos meus colegas Denise, Vivien, Marcio e Arildo, pelas incansáveis discussões e aprendizado durante essa jornada acadêmica.

Agradeço a toda minha família, pela paciência e compreensão.

Aos meus pais, Vania e Claudio, que sempre me ensinaram a valorizar o conhecimento.

Ao meu marido Claudio, por me incentivar em todos os projetos da minha vida e por estar sempre ao meu lado, incondicionalmente.

Às minhas filhas, Julia e Sofia, que me motivam a continuar perseguindo meus sonhos.

“Excellence is never an accident. It is always the result of high intention, sincere effort and intelligent execution. It represents the wise choice of many alternatives - choice, not chance, determines your destiny.”

Aristotle

RESUMO

Este trabalho apresenta o processo de comercialização das unidades de um empreendimento residencial através das relações entre os principais *atores* desse mercado, da legislação aplicada ao tema, da oferta de crédito e dos mecanismos de financiamento, da evolução do Mercado Imobiliário e de variáveis econômicas como inflação, emprego e crescimento de renda, na tentativa de identificar alertas sobre situações que poderiam facilitar, potencializar ou eventualmente decretar o desfazimento de um contrato de compra e venda de um imóvel residencial – o chamado Distrato. A partir de uma pesquisa inicial sobre a situação de distratos no mercado imobiliário da cidade de São Paulo e de entrevistas em profundidade com representantes de segmentos do mercado, foi possível identificar diferentes ângulos e visões prevalentes sobre as principais razões para o crescente volume de Distratos e estabelecer as hipóteses que foram testadas no Estudo de Caso conduzido em Incorporadoras que atuam no mercado de empreendimentos imobiliários residenciais na cidade de São Paulo. A discussão proposta se baseia nos alertas levantados inicialmente e sinalizados pelo Estudo de Caso sobre as principais considerações a serem feitas pelas Incorporadoras em busca da diminuição do número de distratos.

Palavras-Chave: (Distratos; Imóvel Residencial; Mercado Imobiliário; Comercialização de Imóveis; Financiamento Imobiliário; Crédito Imobiliário)

ABSTRACT

This paper presents the Commercialization Process of a Real Estate Residential Development through the relationship between major players in this market, the legislation that supports this matter, the credit supply and financing mechanisms, the evolution of the Real Estate Market and economic variables such as inflation, employment and income growth, in an attempt to identify warnings about situations that could facilitate, enhance or possibly enact the unmaking of a Residential Contract for Sale and Purchase - the so-called Termination. From an initial survey about the dissolution situation in the Sao Paulo Real Estate market and interviews with market players, it was possible to identify different angles and prevalent views about the main reasons for the increasing volume of Cancellations and establish the assumptions to be tested in the Case Study conducted with developers. The discussion is based on the initially raised alerts and the flagged matters appointed by the Case Study about the main considerations to be made by the Developers in pursuit of reducing the number of dissolutions.

Keywords: (Contract Termination; Residential Unit; Real Estate Market; Real Estate Commercialization; Mortgage)

Sumário

1. INTRODUÇÃO	15
1.1. JUSTIFICATIVA	15
1.2. METODOLOGIA DA PESQUISA	19
2. O IMÓVEL RESIDENCIAL	26
2.1. CARACTERIZAÇÃO DO BEM: IMÓVEL RESIDENCIAL	26
2.2. A OFERTA DO IMÓVEL RESIDENCIAL	27
2.3. A DEMANDA POR IMÓVEL RESIDENCIAL	29
3. PROCESSO DE COMERCIALIZAÇÃO DE IMÓVEIS	33
3.1. A RELAÇÃO ENTRE INCORPORADORA, IMOBILIÁRIA E COMPRADOR	33
3.2. A QUESTÃO JURÍDICA	37
3.3. A QUESTÃO DO PAGAMENTO DO PREÇO	43
4. O MERCADO IMOBILIÁRIO E OS DISTRATOS	51
4.1. O IMPACTO DOS DISTRATOS	51
4.2. CONJUNTURA MACROECONÔMICA E MERCADO IMOBILIÁRIO	55
4.3. IDENTIFICAÇÃO DE SITUAÇÕES QUE FAVORECEM OS DISTRATOS	67
5. PESQUISA SOBRE DISTRATOS	74
5.1. APLICAÇÃO DO QUESTIONÁRIO	74
5.2. APRESENTAÇÃO E ANÁLISE DOS DADOS OBTIDOS	76
6. CONCLUSÃO	81
7. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	87
8. ANEXOS	94
ANEXO 1: LEGISLAÇÃO APLICADA AO TEMA	94
ANEXO 2: CONSIDERAÇÕES SOBRE A CORRETAGEM DE IMÓVEIS	95
ANEXO 3: EXEMPLO DE CONTRATO DE ATIVIDADE DE CORRETOR AUTÔNOMO	98
ANEXO 4: CÓDIGO DE DEFESA DO CONSUMIDOR, ARTIGOS RELACIONADOS AO TEMA	102
ANEXO 5: CONSIDERAÇÕES SOBRE O CONTRATO DE COMPRA E VENDA	105
ANEXO 6: CONSIDERAÇÕES SOBRE A PROMESSA DE COMPRA E VENDA	107
ANEXO 7: CONSIDERAÇÕES SOBRE A CLÁUSULA DE RETENÇÃO	108
ANEXO 8: SOBRE A INSTITUIÇÃO DO CADASTRO POSITIVO	113
ANEXO 9: QUESTIONÁRIO APLICADO NO ESTUDO DE CASO	115

LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1: PROCESSO DE DEFINIÇÃO DA METODOLOGIA _____	20
FIGURA 2: PROJETO DA PESQUISA E PLANO DE EXECUÇÃO _____	21
FIGURA 3: RELAÇÃO EMPRESA X MERCADO COMPRADOR X OFERTA COMPETITIVA _____	27
FIGURA 4: ADAPTAÇÃO DA PIRÂMIDE DE MASLOW _____	30
FIGURA 5: LANÇAMENTO DO EMPREENDIMENTO _____	33
FIGURA 6: COMERCIALIZAÇÃO DE UM IMÓVEL _____	36
FIGURA 7: EXEMPLO DE REPASSE _____	47
FIGURA 8: PROCESSO DE FINANCIAMENTO DE UNIDADE RESIDENCIAL _____	49
FIGURA 9: FLUXO DE CAIXA DO EMPREENDIMENTO COM DISTRATO _____	53
FIGURA 10: POPULAÇÃO POR CLASSES SOCIAIS – 2003, 2009 E 2013 _____	60
FIGURA 11: TIPO DE DÍVIDA DAS FAMÍLIAS BRASILEIRAS: MARÇO 2010 X MARÇO 2015 _____	61
FIGURA 12: CRITÉRIOS DE AVALIAÇÃO PARA APROVAÇÃO DE CRÉDITO _____	71

LISTA DE GRÁFICOS

GRÁFICO 1: UNIDADES VENDIDAS X UNIDADES LANÇADAS - SÃO PAULO – 2010 A 2015 _____	16
GRÁFICO 2: Nº DE UNIDADES OFERTADAS EM SÃO PAULO – 2010 A 2015 _____	18
GRÁFICO 3: ÍNDICE DE INFLAÇÃO ANUAL - IPCA – 1995 A 2015 _____	56
GRÁFICO 4: TAXA DE DESEMPREGO– 2002 A 2015 _____	56
GRÁFICO 5: EVOLUÇÃO DO CRÉDITO IMOBILIÁRIO EM RELAÇÃO AO PIB _____	58
GRÁFICO 6: COMPARAÇÃO: CRÉDITO IMOBILIÁRIO X PIB - 2014 _____	58
GRÁFICO 7: SEGURANÇA DO CRÉDITO IMOBILIÁRIO (LTV) – 2010 A 2014 _____	59
GRÁFICO 8: ÍNDICE DE CONFIANÇA DO CONSUMIDOR DA FGV - 2008 A 2015 _____	61
GRÁFICO 9: PIB BRASIL X PIB PAÍSES SELECIONADOS - 2010 A 2014 _____	62
GRÁFICO 10: CAPTAÇÃO DE POUPANÇA X TAXA SELIC - BRASIL – 2010 A 2015 _____	64
GRÁFICO 11: RENDA NECESSÁRIA PARA PAGAMENTO DA PARCELA DE FINANCIAMENTO DE ACORDO COM A TAXA DE JUROS COBRADA _____	65
GRÁFICO 12: EVOLUÇÃO DO MERCADO IMOBILIÁRIO - SÃO PAULO - 2010 A 2015 _____	66

LISTA DE TABELAS

TABELA 1: ANÁLISE DE EMPREENDIMENTO PROTÓTIPO _____	52
TABELA 2: RESULTADO DA COMPANHIA: CENÁRIO REFERENCIAL X IMPACTO DE DISTRATOS _____	54
TABELA 3: <i>STAKEHOLDERS</i> E SUA FORMA DE PARTICIPAÇÃO NO MERCADO IMOBILIÁRIO _____	68
TABELA 4: PERFIL DAS EMPRESAS SELECIONADAS PARA PARTICIPAR DO ESTUDO DE CASO _____	75
TABELA 5: PERFIL PROFISSIONAL DOS RESPONDENTES NO ESTUDO DE CASO _____	76
TABELA 6: QUESTÕES SOBRE COMERCIALIZAÇÃO DE UNIDADES E SOBRE A ANÁLISE DE CRÉDITO _____	77
TABELA 7: QUESTÕES SOBRE A INCIDÊNCIA DOS DISTRATOS _____	78
TABELA 8: QUESTÕES SOBRE MECANISMOS E POLÍTICAS UTILIZADOS EM RELAÇÃO AOS CASOS DE DISTRATOS _____	79

SIGLAS E ABREVIACÕES UTILIZADAS

ABRAIN	Associação Brasileira de Incorporadoras
BNH	Banco Nacional de Habitação
CBIC	Câmara Brasileira da Indústria da Construção
CDC	Código de Defesa do Consumidor
DTI	<i>Debt to Income</i>
EMBRAESP	Empresa Brasileira de Estudos de Patrimônio
FGTS	Fundo de Garantia por Tempo de Serviço
FGV	Fundação Getúlio Vargas
FIPE	Fundação Instituto de Pesquisas Econômicas
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística
ICC	Índice Nacional da Construção Civil
IPEA	Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada
IPO	<i>Initial Public Offering</i>
LCI	Letras de Crédito Imobiliário
LP	Lucro Presumido
LTV	<i>Loan to Value</i>
MCCGA	Margem de Contribuição - Contas Gerais da Administração
NRE-POLI	Núcleo de Real Estate da Escola Politécnica da Universidade de São Paulo
PIB	Produto Interno Bruto
PMBOK	<i>Project Management Body of Knowledge</i>
PROCON	Fundação de Defesa do Consumidor

SAC	Sistema de Amortização Constante
SBPE	Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimos
SECOVI-SP	Sindicato das Empresas de Compra, Venda, Locação e Administração de Imóveis Residenciais e Comerciais de São Paulo
SFH	Sistema Financeiro de Habitação
SFH	Sistema Financeiro de Habitação
SGI	Sistema Gerenciados de Investimentos
SPE	Sociedade de Propósito Específico
TR	Taxa Referencial de Juros Diária
VSO	Vendas sobre Ofertas

1. INTRODUÇÃO

1.1. Justificativa

Nos últimos anos, tem sido notícia recorrente nos meios de comunicação especializados no Mercado de Incorporação Imobiliária¹ um aumento significativo do número de distratos de contratos de Promessa de Compra e Venda de imóveis residenciais. As publicações apresentam principalmente os impactos causados pelos Distratos às empresas Incorporadoras e o crescimento dos casos de Distratos devido a proteção conferida ao Comprador por meio do Código de Defesa do Consumidor.

De acordo com o Dicionário Houaiss, entende-se por DISTRATO²:

*“(s.m.) 1. Ato ou efeito de distratar; anulação, distrate, rescisão
2. JUR acordo entre as partes contratantes para extinguir o vínculo criado pelo contrato ■ d. social JUR ato de anular ou rescindir um contrato de sociedade civil ou comercial.”*

O aumento crescente do número de casos de Distratos evidencia a necessidade de se olhar atentamente o processo de comercialização de imóveis residenciais, considerando a relação entre os principais *atores*, a regulamentação, a situação do mercado e o contexto econômico, para que se entenda as principais causas desse aumento de casos e se proponha uma discussão em relação a esta situação.

Uma breve análise do comportamento de variáveis como número de lançamentos de unidades residenciais, unidades vendidas, unidades ofertadas e velocidade de vendas para o Estado de São Paulo permite algumas indicações sobre as mudanças evidenciadas por este mercado. De acordo com publicação da CBIC (2015)³, o número de unidades lançadas em São Paulo vem apresentando uma queda significativa nos últimos anos, regredindo de 37.555 unidades no ano

¹ Lei nº 4.591, de 16 de dezembro de 1964. Dispõe sobre o condomínio em edificações e as incorporações: “(...) considera-se incorporação imobiliária a atividade exercida com o intuito de promover e realizar a construção, para alienação total ou parcial, de edificações ou conjunto de edificações compostas de unidades autônomas”. **Diário Oficial da União**, Brasília, DF, 21 dez.1964.

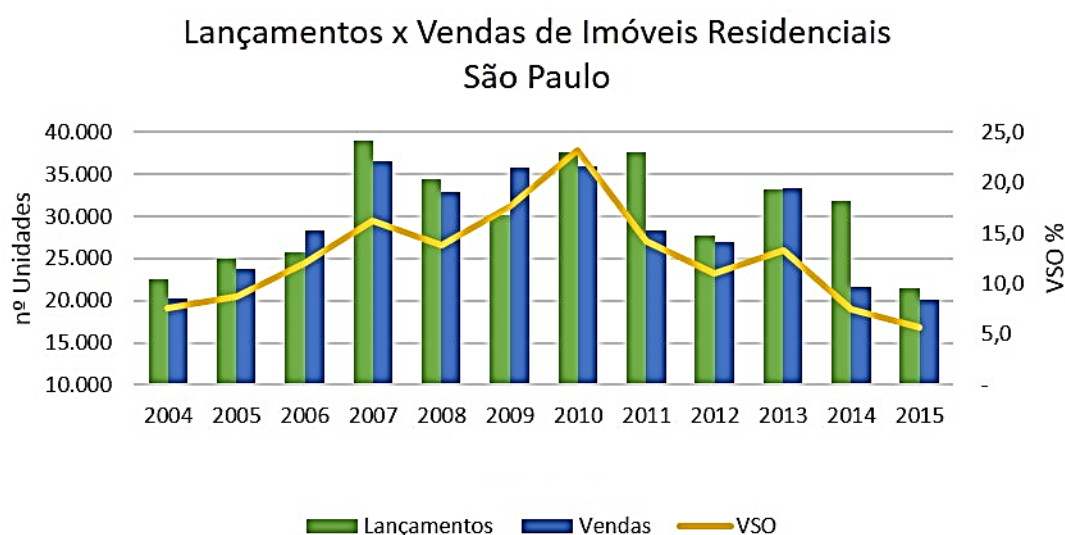
² In HOUAISS, Antônio; VILLAR, Mauro de Salles *Dicionário Houaiss da língua portuguesa*. 1. ed. Rio de Janeiro: Objetiva, 2009. p. 699.

³ Disponível em: <http://www.cbicdados.com.br/menu/mercado-imobiliario/mercado-imobiliario>. Acesso em 16/04/2015.

de 2010 para 21.445 unidades em 2015. No mesmo período, o número de unidades vendidas decresceu de 35.869 em 2010 para 20.148 no ano de 2015.

O Gráfico 1 mostra o comportamento do mercado imobiliário na última década, quando houve um crescimento dos lançamentos e das vendas - apoiado na manutenção de premissas da política econômica que mantiveram os níveis de inflação controlados e taxas de juros reduzidas, na consolidação da alienação fiduciária e na mudança no regime do patrimônio de afetação, na situação de demanda reprimida aliada à oferta de crédito imobiliário e nos diversos *IPOs* de construtoras e Incorporadoras, que possibilitaram uma injeção de recursos neste mercado – até a situação atual.

Gráfico 1: Unidades Vendidas x Unidades Lançadas - São Paulo – 2010 a 2015



Fonte: SECOVI-SP/EMBRAESP

Do ponto de vista das Incorporadoras, o crescimento dos distratos tem gerado não apenas perda de receitas, e eventualmente prejuízos, mas uma mudança na estratégia de lançamentos e vendas (como direcionar sua força de vendas para a comercialização de seus estoques), em busca de acelerar o processo de geração de caixa e recuperação de receitas.

O aumento significativo de cancelamentos de contratos de vendas de imóveis residenciais nos últimos anos, responsável por encolhimento nas receitas líquidas das empresas e

consequentemente, redução nas margens, está relacionado diretamente à retração da demanda, que pode ser explicada, entre outras coisas, por perda do poder de compra das famílias e incertezas com relação ao seu comprometimento com dívidas de longo prazo.

A análise do processo de comercialização de uma unidade residencial do ponto de vista da demanda mostra que um dos fatores mais relevantes para a aquisição de um imóvel é a forma com que o indivíduo se relaciona com o preço do bem que está sendo adquirido. Este bem representa um dos maiores investimentos da vida do indivíduo, cujo preço, na maioria dos casos, precisa ser diferido a longo prazo.

É prática comum às famílias imobilizarem o valor total da sua poupança, construída por longo período, no pagamento da entrada do imóvel, quando ocorre a assinatura da Promessa de Compra e Venda. Nesse sentido, o indivíduo em busca de adquirir um imóvel deve se sentir confortável com sua situação financeira de forma que acredite não precisar desse valor, já que o período de recuperação dessa poupança é extremamente longo.

Durante o período de obras, enquanto o empreendimento está sendo construído, o aporte pode chegar a 30% do valor total da unidade (incluindo o valor da entrada) no segmento de média renda, o que impede, na maioria dos casos, a acumulação de poupança necessária para cumprir com o pagamento dos 70% restantes no momento da entrega da unidade (chaves). Desta forma, a concessão de crédito imobiliário se apresenta como a principal ferramenta para as famílias em busca da quitação da dívida com a Incorporadora.

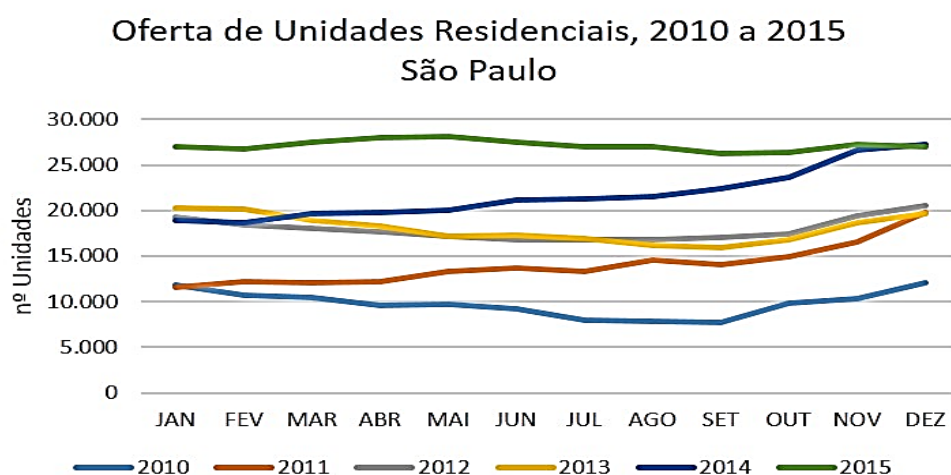
Considerando que o período médio para construção de um edifício residencial seja de 3 anos, entende-se que esse intervalo seja um prazo muito longo para se projetar o comportamento financeiro de um indivíduo ou de uma família (questiona-se ainda a forma como famílias e indivíduos reconhecem suas obrigações, e principalmente como irão lidar com as dívidas de longo prazo). Durante esse período, condições de emprego e comprometimento de renda familiar podem se alterar com facilidade, e desta forma, impactar o pagamento de parcelas de preço de um imóvel que foram aceitas com base em uma condição financeira inicial.

Do ponto de vista da oferta, deve-se avaliar a condição elevada do estoque, que resulta, junto à situação econômica fragilizada do país, em queda dos preços das unidades. Nesse sentido, o mercado encontra um obstáculo importante na medida que o crédito à produção se torna mais escasso, obrigando as Incorporadoras a buscar outras fontes de investimento ou aumentar a

injeção de capital nos empreendimentos, e conseqüentemente buscar um novo equilíbrio para a equação de *funding*, sem existir espaço para um aumento do preço.

A oferta durante todo o ano de 2015, conforme o Gráfico 2, esteve acima do patamar de 25.000 unidades, superando os cinco anos anteriores, ficando bastante acima da média histórica de 17.000 unidades.

Gráfico 2: N° de Unidades em Oferta⁴ em São Paulo – 2010 a 2015



Fonte: SECOVI-SP/EMBRAESP

Um outro aspecto a ser observado relativo ao aumento de cancelamento desses contratos é o fato de haver um impasse jurídico entre a Lei de Incorporação Imobiliária nº 4.591 de 16/12/1962 e o Código de Defesa do Consumidor. Os casos julgados com base no Código de Defesa do Consumidor tem frequentemente sustentado a devolução, por parte da Incorporadora ao comprador da unidade, de um percentual bastante elevado (entre 75% e 90%) relativo ao valor pago, facilitando a desistência do imóvel.

Além dos fatores citados acima, considerando que o principal objetivo da Incorporação Imobiliária é a produção de Empreendimentos para obter resultados através da venda de unidades, deve-se analisar o fato de que o mercado está atrelado à variáveis que não são possíveis de serem controladas pelo Incorporador e que podem influenciar determinadamente a comercialização de imóveis residenciais.

⁴ Unidades em oferta: total de unidades disponíveis para compra

Com relação às variáveis não controladas pelo Incorporador, como taxa de juros, taxa de desemprego e índices de inflação - é imprescindível que se entenda “se”, e “de que forma” elas podem interferir no número de ocorrências de distratos no mercado imobiliário residencial.

Desta forma, esse trabalho se propõe a identificar as situações que favorecem a interrupção de contratos de compra e venda de unidades residenciais por meio da análise do processo de comercialização das unidades, do papel dos principais envolvidos, das condições econômicas e financeiras que influenciam direta ou indiretamente o mercado imobiliário e os instrumentos jurídicos que dão suporte a essa relação comercial, de forma que seja possível encaminhar uma discussão sobre as principais considerações a ser feitas pelas Incorporadoras em busca da diminuição do número de distratos.

1.2. Metodologia da Pesquisa

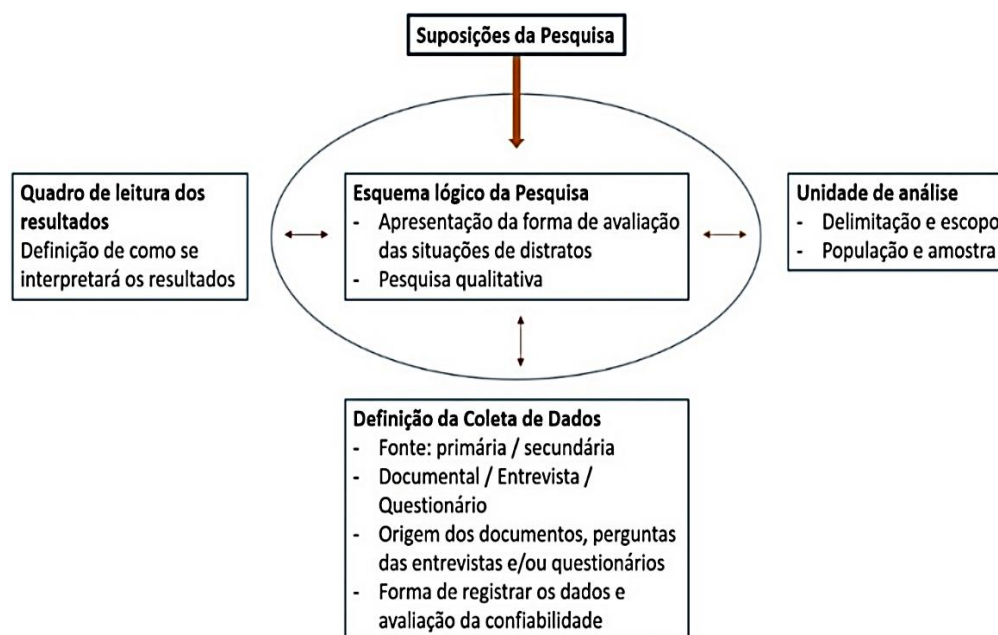
De acordo com trabalho publicado por YIN (2005), a gerência de um Estudo de Caso deve seguir um conjunto de etapas de forma a promover confiabilidade aos resultados e evitar vieses durante a coleta de dados e dificuldade de generalização do resultado em função do número de casos apresentados. Yin destaca que deve haver a definição da unidade de análise e do número de casos, uma elaboração de protocolo e análise de múltiplas fontes de evidência.

De acordo com Braga e Gouvêa (2003), o processo de definição da metodologia de pesquisa pode ser representado por meio de quatro etapas principais:

- (a) a unidade de análise,
- (b) o esquema lógico da pesquisa,
- (c) a definição da coleta de dados e
- (d) o quadro de referência para a leitura de resultados.

A figura 1 demonstra o Esquema Lógico da Pesquisa - Avaliação das situações que favorecem os casos de distratos e a recorrência entre as etapas, em modelo adaptado a este estudo:

Figura 1: Processo de definição da Metodologia



Fonte: Elaborado pela Autora

O objetivo principal do trabalho:

“Propor uma discussão sobre as situações que favorecem a interrupção de contratos de compra e venda de unidades residenciais através da análise do processo de comercialização das unidades, do papel dos principais envolvidos, das condições econômicas e financeiras que influenciam direta ou indiretamente o mercado imobiliário e os instrumentos jurídicos que dão suporte a essa relação comercial, de forma que seja possível encaminhar uma discussão sobre as principais considerações a ser feitas pelas Incorporadoras em busca da diminuição do número de distratos.”

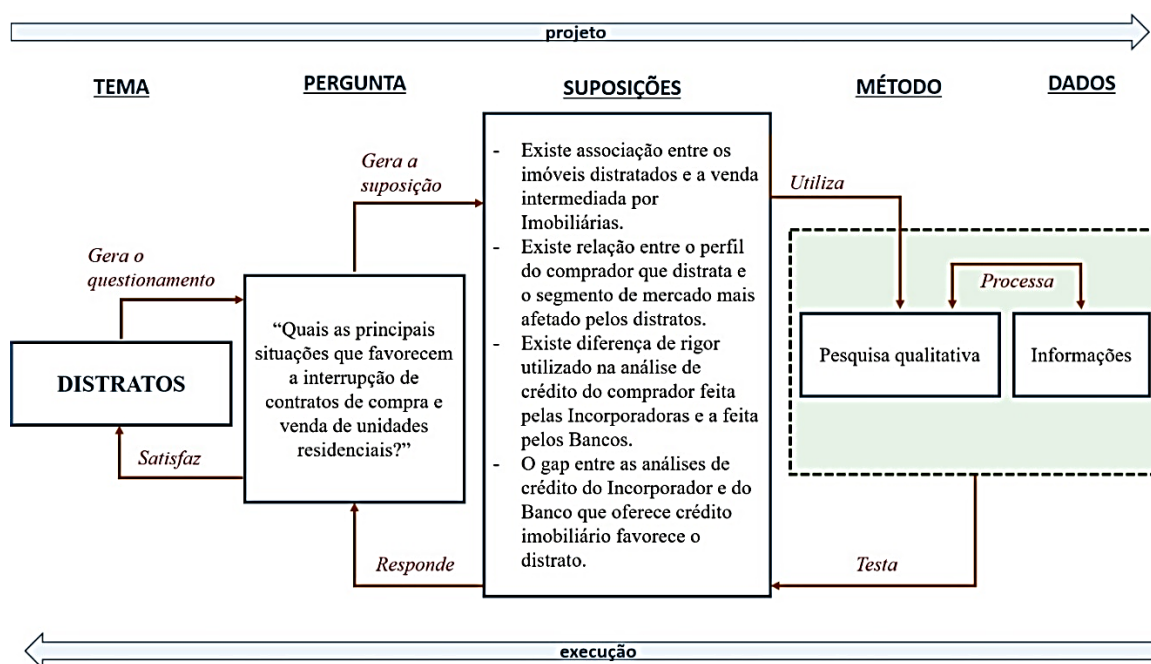
Para alcançar o objetivo principal, foram traçados os seguintes objetivos intermediários:

- Caracterizar o bem e sua relação com o mercado;
- apresentar o processo de comercialização de unidades residenciais e o papel dos principais agentes envolvidos neste processo;
- apresentar e discutir a legislação que dá suporte à comercialização das unidades residenciais;
- apresentar e discutir os mecanismos de financiamento habitacional e a concessão de crédito ao comprador;

- apresentar e discutir a situação econômica e do mercado imobiliário nos últimos 5 anos com o objetivo de identificar quais as variáveis e de que forma interferem no aumento dos casos de Distratos de imóveis residenciais na cidade de São Paulo;
- coletar informações por meio de entrevistas com os principais agentes do mercado para identificar as situações que favorecem os distratos;
- elaborar um questionário a ser aplicado a empresas Incorporadoras com a intenção de corroborar as informações identificadas nas entrevistas, procurando esclarecer as seguintes suposições:
 - a existência de associação entre a venda intermediada por Imobiliárias e os imóveis distratos;
 - a existência de relação entre o perfil do comprador que distrata (com relação à educação financeira do comprador), o segmento com maior incidência de distratos;
 - a existência de relação entre o distrato e alguma etapa específica do processo de comercialização do imóvel;
 - a existência de diferença de rigor aplicado na análise de crédito do comprador pela Incorporadora e pela Instituição Financeira.

O Projeto da Pesquisa e seu Plano de Execução ocorreram de acordo com a figura abaixo:

Figura 2: Projeto da Pesquisa e Plano de Execução



Fonte: Elaborado pela Autora

A partir da Fundamentação Teórica por meio de Pesquisa Bibliográfica Conceitual sobre os seguintes temas:

- Caracterização do bem “imóvel residencial” oferecido pelo mercado imobiliário - objeto da relação de consumo que será discutida com o objetivo de dar suporte ao entendimento das razões que levam um indivíduo a interromper um contrato de compra e venda de um imóvel residencial;
- Demanda por imóvel residencial - dando ênfase na justificativa adotada para a escolha por um imóvel pelo comprador;
- Oferta de imóvel residencial - o processo de Formatação de um Empreendimento Imobiliário, sob a ótica do Empreendedor.

Desenhou-se o processo de comercialização de unidades residenciais e apresentou-se o papel dos principais stakeholders envolvidos neste processo. A construção do Processo de Comercialização também se baseou na exploração das práticas de comercialização verificadas por meio de Pesquisa Exploratória de abordagem qualitativa.

Para que fosse possível identificar os aspectos que podem gerar situações de quebra de contrato e propor discussões sobre o elevado número de casos de distratos de imóveis residenciais, foi feito um levantamento das práticas de mercado através de entrevistas em profundidade com representantes de agentes do mercado imobiliário (instituição bancária, empresa imobiliária, escritório de advocacia especializado em mercado imobiliário, corretores de imóveis). Esse tipo de entrevista foi escolhido porque apresenta flexibilidade, permitindo ao entrevistado construir suas respostas sem ficar preso a um nível mais rigoroso de orientação e mediação por parte da pessoa que conduz a entrevista, como acontece no caso do uso de questionário ou de uma entrevista totalmente estruturada⁵.

Como o processo de comercialização de uma unidade residencial é regido por uma legislação que controla e dá suporte às ações que permeiam essa atividade, imprimindo regras que devem ser cumpridas por todas as partes envolvidas neste processo, um levantamento sobre a Legislação

⁵ O uso da entrevista como método de coleta de dados na pesquisa qualitativa se refere, principalmente, à exploração dos pontos de vistas dos entrevistados, já que fazem parte do contexto de investigação, e oferecem elementos importantes ao conhecimento e à compreensão do assunto abordado. Por outro lado, apesar das críticas em torno do fato desse tipo de entrevista poder influenciar os entrevistados, Flick (2009) justifica que o aumento no interesse pelo uso da entrevista aberta como método de coleta de dados na pesquisa qualitativa está associado à expectativa de que é mais provável que os pontos de vistas dos sujeitos entrevistados sejam expressos em uma situação de entrevista com um planejamento aberto do que em uma entrevista padronizada ou em um questionário.

aplicada ao tema foi feito com o suporte de um escritório de advocacia que atua diretamente com empresas Incorporadoras (Anexo 1).

Da mesma forma, como a comercialização de um imóvel pode envolver a concessão de crédito imobiliário ao comprador, foi feita uma pesquisa sobre Financiamento Imobiliário, com o objetivo de apresentar e discutir o funcionamento deste processo no Brasil e os seus principais gargalos.

No intuito de contextualizar a situação econômica do país e do mercado imobiliário no período definido pelo recorte temporal, foram consultadas publicações econômicas e artigos publicados em diversos meios de comunicação (jornais, revistas, internet), ou seja, a construção do Cenário está baseada em pesquisa sobre dados macroeconômicos e sobre o Mercado Imobiliário efetuadas em publicações técnicas, com o objetivo de avaliar as condições oferecidas pelo cenário econômico aos consumidores que buscam financiamento para aquisição de imóveis residenciais.

Unidade de Análise:

O estudo está voltado a esclarecer as razões do distrato para os casos onde o comprador desiste do imóvel adquirido durante o período de lançamento até a entrega das chaves, pois leva em consideração o momento em que o indivíduo inicia sua relação de comprador e assume a dívida relativa à compra do imóvel até o momento da quitação da última parcela do saldo devedor da unidade que está adquirindo e comumente busca um financiamento bancário com essa finalidade.

A definição do segmento de mercado e a delimitação do recorte temporal estão apoiadas nas informações obtidas por meio de consultas a artigos publicados em meios de comunicação especializados na internet, que indicam, a partir de 2012, uma preocupação com o aumento dos casos de distratos de imóveis residenciais. A cidade de São Paulo foi escolhida devido ao seu tamanho e suas características (as maiores Incorporadoras atuantes no Brasil possuem empreendimentos em São Paulo, com representação em todos os segmentos de renda).

Sendo assim, a pesquisa será feita com empresas Incorporadoras com atividades na cidade de São Paulo, que possuam casos de interrupção de contratos de compra e venda de imóveis residenciais assinados desde o lançamento até o momento da entrega das chaves. Os dados analisados devem representar os casos de distratos na cidade de São Paulo, no período de 2012, 2013, 2014 e 2015.

Definição da Coleta de Dados:

Com o objetivo de oferecer alicerce para o desenvolvimento deste trabalho, desenvolveu-se inicialmente uma investigação sobre publicações técnicas relativas ao Mercado Imobiliário. A busca pelo material teórico, apesar de revelar diversas publicações nas áreas de Real Estate, Direito Imobiliário, Crédito e Financiamento Imobiliário, não apresentou publicações técnicas específicas sobre Distratos no Mercado Imobiliário.

Foram encontrados artigos sobre distratos de contratos de imóveis residenciais em diversos meios de comunicação (físicos e virtuais) como jornais, revistas e boletins. Esses artigos serviram de base para as primeiras suposições sobre as causas que levam o comprador a distratar um contrato de compra de unidade residencial.

A partir da coleta de informações acerca das práticas de mercado sobre a comercialização de imóveis residenciais e do desenho do processo de comercialização, definiu-se que o questionário deveria ser construído de forma a fornecer quatro tipos de informações diferentes:

- Como acontece a comercialização dos imóveis residenciais,
- Qual a incidência dos distratos, os segmentos e a etapa do processo em que ocorrem;
- Quais as causas identificadas pelas Incorporadoras que levam os compradores a distratar;
- Quais as estratégias adotadas para minimizar/prevenir os casos de distratos.

Desta forma, o desenvolvimento das questões busca estabelecer as principais relações entre o momento do distrato, a razão pela qual o comprador desiste do imóvel e o processo de comercialização do imóvel, esclarecendo as seguintes suposições:

- Se existe alguma relação entre a forma de comercializar o imóvel e o distrato;
- Se existe relação entre o perfil do consumidor que distrata e o segmento de mercado mais afetado pelos distratos;
- Se existe diferença de rigor entre a análise de crédito do comprador feita pelas Incorporadoras e a feita pelos Bancos;
- Se o gap entre a análise de crédito feita pela Incorporadora e a análise feita pelo Banco que fornecerá o crédito favorece o distrato.

A coleta de informações deverá seguir o seguinte procedimento:

- Serão contatadas sete empresas Incorporadoras que atuam no mercado de edifícios residenciais na cidade de São Paulo em segmentos de baixa, média e alta renda, indiscriminadamente.
- O contato inicial será feito através de e-mail ou telefone, quando serão apresentados os objetivos gerais do trabalho e será solicitada a colaboração e posteriormente a autorização para o Estudo de Caso.
- Os dados serão coletados através de questionários a serem respondidos por pessoas ligadas às áreas Financeira, de Vendas, Cobrança ou Gestão de Carteira das empresas participantes.
- Outras fontes de evidência (que não os questionários aplicados) serão consideradas caso apresentem informações que respaldem ou ratifiquem as informações levantadas através dos questionários.
- O entrevistador deverá preservar a identidade dos entrevistados e das empresas participantes, assegurando sigilo através da assinatura de um contrato de confidencialidade.

Quadro de Referência para leitura de resultados:

A parametrização das informações obtidas através dos questionários proporciona uma reflexão sobre como o mercado imobiliário interpreta as principais questões que envolvem os casos de distratos. Nesse sentido, o cruzamento de dados obtidos pelo levantamento inicial de situações que facilitam os distratos com as informações obtidas por meio dos questionários permitirá uma argumentação inicial para as questões levantadas.

As respostas obtidas para os questionários serão tabuladas de acordo com os quatro tipos de informações mencionadas acima que o questionário pretende investigar. As informações serão comparadas às suposições iniciais e permitirão o confronto dos dados obtidos com as outras fontes de evidência apresentadas.

A partir do confronto dos dados será possível identificar as situações que favorecem a interrupção de contratos de compra e venda de unidades residenciais de forma que seja possível encaminhar uma discussão sobre as principais considerações a serem feitas pelas Incorporadoras em busca da diminuição do número de distratos.

2. O IMÓVEL RESIDENCIAL

2.1. Caracterização do bem: imóvel residencial

De acordo com o Código Civil⁶, do ponto de vista jurídico, bens imóveis são:

“Art. 79. São bens imóveis o solo e tudo quanto se lhe incorporar natural ou artificialmente.

Art. 80. Consideram-se imóveis para os efeitos legais:

I - os direitos reais sobre imóveis e as ações que os asseguram;

II - o direito à sucessão aberta.

Art. 81. Não perdem o caráter de imóveis:

I - as edificações que, separadas do solo, mas conservando a sua unidade, forem removidas para outro local;

II - os materiais provisoriamente separados de um prédio, para nele se reempregarem”.

Ou seja, nesta classe inclui-se tudo o que o homem incorporar ao solo em caráter permanente e que não se pode retirar sem que ocorra destruição ou causar dano.

Do ponto de vista econômico, objetos que possuem alguma utilidade são considerados bens. Os bens livres são aqueles que não são analisados pela Teoria Econômica por existirem em quantidades superiores às necessidades humanas, porém os bens escassos, que estão disponibilizados para consumo em quantidades limitadas são considerados bens econômicos. Sob esse ponto de vista, um imóvel residencial pode ser considerado um bem econômico, uma vez que não está disponível em quantidades superiores às necessidades humanas, estando sujeito a situações de equilíbrio econômico entre oferta e demanda.

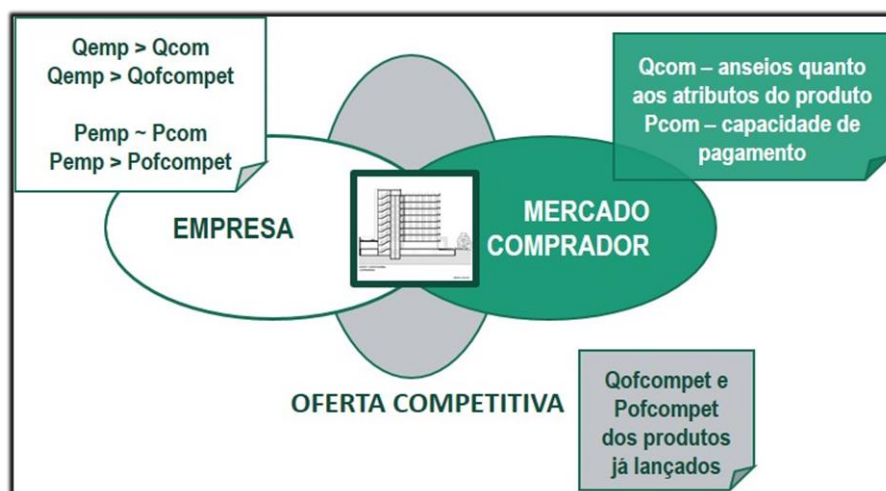
⁶ LIVRO II - DOS BENS. DAS DIFERENTES CLASSES DE BENS. CAPÍTULO I - DOS BENS CONSIDERADOS EM SI MESMOS. Seção I - Dos Bens Imóveis. Disponível em: http://www.jucepa.pa.gov.br/downloads/docs/pdf/Novo_codigo_civil.pdf Acesso em 10/10/2015.

Um imóvel residencial é um bem econômico cuja função principal é a de oferecer abrigo a um indivíduo ou uma família, ou seja, possui a função de moradia, vivenda, habitação.

2.2. A oferta do imóvel residencial

A atividade de Incorporação Imobiliária é definida como uma atividade exercida com o intuito de promover e realizar a construção de edificações ou conjunto de edificações compostas de unidades autônomas, sob o regime de condomínio. O agente Incorporador vende frações ideais do terreno, vinculadas às unidades autônomas (apartamentos, salas, conjuntos etc.), em construção ou a serem construídas, obtendo, assim, os recursos necessários para a edificação⁷. Para que uma empresa ofereça no mercado um empreendimento imobiliário, vários aspectos sobre o possível negócio são inicialmente analisados, conforme ilustra a Figura 3:

Figura 3: Relação Empresa x Mercado Comprador x Oferta Competitiva



Qemp – qualidade oferecida pela empresa
 Qcom – qualidade desejada pelo mercado comprador
 Qofcompet – qualidade oferecida pela oferta competitiva
 Pemp – preço do produto da empresa
 Pcom – capacidade de pagamento do comprador
 Pofcompet – preço dos produtos já lançados

FONTE: Adaptado pela Autora de slide apresentado na disciplina GEE 009

- O mercado comprador, com seus anseios quanto aos atributos do produto (Qcom – qualidade pretendida pelo consumidor) e suas condições de pagamento do preço (Pcom);

⁷ Regulamento do Imposto de Renda, 1999. Art. 151

- A oferta competitiva, que estabeleceu um determinado binômio preço x qualidade para os produtos oferecidos ($Q_{ofcompet}$ – qualidade do produto oferecido pela oferta competitiva e $P_{ofcompet}$ – preço cobrado pelo produto já oferecido no mercado);
- Sua capacidade de oferecer ao consumidor um novo produto que atenda e exceda suas expectativas ($Q_{emp} > Q_{com}$) e ao mesmo tempo supere o padrão de qualidade já oferecido pela oferta competitiva ($Q_{emp} > Q_{ofcompet}$), a um preço que sustente os padrões operacionais, econômicos e de risco pretendidos ($P_{emp} \sim P_{ofcompet}$) e ao mesmo tempo seja equivalente à capacidade de pagamento do mercado comprador ($P_{emp} \sim P_{com}$).

A análise das características relativas à demanda permite à empresa reconhecer o segmento para o qual irá desenvolver o produto. Além disso, permite caracterizar o padrão de consumo do seu público alvo e sua capacidade de poupança, possibilitando o cálculo da renda média familiar que permite o pagamento do preço estipulado para o produto.

Pelo lado da oferta competitiva, deve-se avaliar o estoque e a possibilidade de novos lançamentos (produtos concorrentes) para o nicho de mercado que se pretende trabalhar e onde se situa o binômio preço x qualidade dos produtos disponíveis no mercado.

De acordo com Rocha Lima Jr. (1999), na hierarquia do planejamento estratégico, o mercado é o vetor mais importante, já que a formatação de um produto e a sua inserção no mercado determinarão o binômio [preço x qualidade] que resultará em uma vantagem competitiva ao investidor.

A partir da existência de um equilíbrio possível entre oferta e demanda, segue-se à formatação de um novo empreendimento, com base em informações sobre: a) prospecção de terrenos para desenvolvimento de um novo produto; b) análise das condições desse terreno (topografia, condição ambiental, diretrizes urbanísticas, documentação do imóvel, leis de uso e ocupação do solo) – para que seja possível desenvolver um produto e estabelecer seu tamanho; c) análise das condições do entorno (o que a região oferece, como se dá o acesso à área, perfil demográfico dos habitantes da região) com o objetivo de adequar o produto à região.

Uma vez definida a tipologia do novo empreendimento e configuração inicial de um produto modelo, analisa-se a qualidade desse empreendimento quanto ao retorno que a operação pode trazer aos seus investidores, de acordo com os riscos que aceitam assumir e suas expectativas de

sucesso no negócio. Este passo pressupõe a validação, através da análise da qualidade do empreendimento, dos seguintes critérios:

- i. atender ao público alvo superando a qualidade da oferta competitiva;
- ii. executar o projeto de acordo com o preço inicialmente estipulado;
- iii. gerar resultados ao empreendedor, de acordo com suas expectativas pré-estabelecidas.

Com relação ao estabelecimento do preço, Rocha Lima Jr. (2011) explica:

“O preço adequado para a oferta será o atrativo para o empreendedor. Na sua formulação, leva em conta os custos e as margens para a cobertura de riscos (custos, inflação, atrasos, velocidade de absorção do produto...). Concebe o sistema de funding para desenvolver o empreendimento e mede os investimentos exigidos, sob risco. Impõe, comparando essa oportunidade com outras alternativas disponíveis, qual será a renda atrativa para esse empreendimento e define o preço desejado”.

A partir dessa análise, tendo o empreendedor aceitado as condições de retorno e optado pelo desenvolvimento do empreendimento, tecnicamente as ações subsequentes são o aprofundamento dos diversos projetos (arquitetônicos, ambientais e construtivos, entre outros) em acordo com as Diretrizes Municipais, Estaduais e Federais, para que se obtenha a aprovação dessas esferas para o empreendimento, obtenção de licenças e alvarás e a elaboração de contratos necessários para que o empreendimento seja registrado no Cartório de Imóveis. Paralelamente desenvolve-se a estratégia de marketing e vendas do Empreendimento, que após o registro em Cartório de Imóveis pode ser lançado para comercialização no mercado.

2.3. A demanda por imóvel residencial

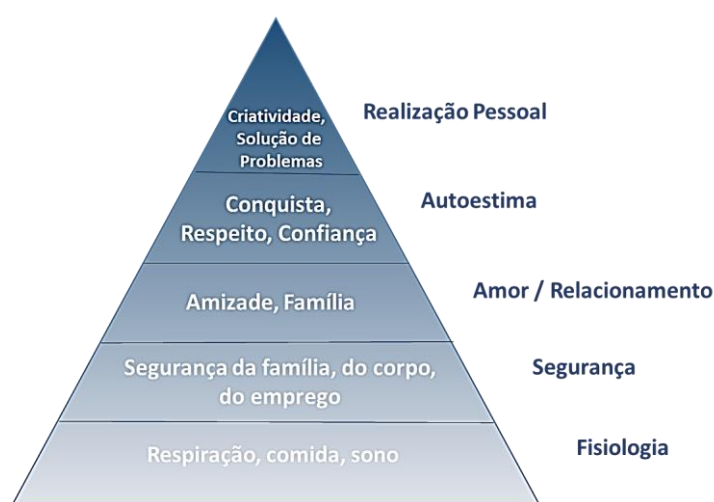
A relação de consumo desse bem que chamamos de imóvel residencial pressupõe a interação entre diversas partes: Indivíduo, Incorporadora, Imobiliária, Agente Financeiro, Cartórios.

Sob a perspectiva de um indivíduo, a busca por um imóvel residencial está relacionada a suprir uma necessidade fisiológica, a necessidade por abrigo. De acordo com os estudos de Abraham Maslow sobre a Teoria das Necessidades, a noção de necessidade é definida como a privação de certas satisfações. A teoria de Maslow propõe que os fatores de satisfação do ser humano

dividem-se em cinco níveis dispostos em forma de pirâmide⁸. A base da pirâmide compreende as necessidades de nível baixo, que são as necessidades fisiológicas e de segurança; o topo da pirâmide é constituído pelas necessidades de nível alto, representantes da busca pela individualização do ser, são as necessidades sociais, de estima e de auto realização.

- Fisiológicas: fome, sede, abrigo e outras necessidades corporais.
- Segurança: segurança e proteção contra danos físicos e emocionais.
- Sociais: sensação de pertencer a um grupo, aceitação, amizade.
- Estima: respeito próprio, realização e autonomia (fatores internos), e status, reconhecimento e atenção (fatores externos).
- Auto realização: a intenção de tornar-se tudo aquilo que a pessoa é capaz de ser; inclui crescimento, autodesenvolvimento e alcance do próprio potencial.

Figura 4: Adaptação da Pirâmide de Maslow



Fonte: Adaptado de Theory of Human Motivation, Maslow.

Por outro lado, um consumidor quando se interessa por um bem, busca algo que não apenas possua uma utilidade, como também lhe proporcione uma satisfação. Nesse sentido, a utilidade e a satisfação de consumir esse determinado produto representam um prazer subjetivo. É uma

⁸ MASLOW, A. H. A Theory of Human Motivation. 1943. Disponível <http://psychclassics.yorku.ca/Maslow/motivation.htm>. Acesso em 18/09/2009.

escolha feita por um indivíduo que neste momento aceita trocar parte de seus rendimentos limitados em troca da satisfação de possuir determinado bem.

Douglas e Isherwood, em “O mundo dos bens” explicam que:

“Uma fronteira pode ser traçada por uma ideia essencial à teoria econômica: isto é, a de que o consumo não é imposto; a escolha do consumidor é sua escolha livre. Ele pode ser irracional, supersticioso, tradicionalista ou experimental: a essência do conceito de consumidor individual do economista é que ele exerce uma escolha soberana.”⁹

Os consumidores em geral avaliam os produtos disponíveis para consumo no mercado atribuindo a eles um valor de utilidade de acordo com a percepção de satisfação que sentem ao consumir esse determinado bem, seja por este bem atender a uma necessidade básica fisiológica ou de segurança, ou simplesmente por satisfazer um desejo de consumo relacionado à necessidade de status, estima ou de auto realizações.

A escolha de um imóvel residencial pressupõe uma série de escolhas anteriores feitas pelo indivíduo consumidor que determinam por ordem de importância os atributos principais do produto em questão: localização, metragem, opções de lazer oferecidas, diferenciais em relação à concorrência e principalmente o preço.

O binômio [preço x qualidade] orienta o consumidor na sua decisão final sobre o empreendimento. O preço está relacionado à segurança financeira do indivíduo, que deve se sentir confortável com a forma de pagamento em vista de seus rendimentos. A partir do entendimento de que a) sua poupança permite o pagamento da parcela do preço a ser paga com recursos próprios e b) seu orçamento mensal comporta as parcelas do valor a ser financiado, então o indivíduo ultrapassa a questão da segurança e procura satisfazer seu desejo de consumo julgando a “*experience* percebida”.

⁹ Soberano - *adj* (*lat vulg superanu*) 1 Que está revestido da autoridade suprema. 2 Que governa com absoluto poderio. 3 Dominador, poderoso, influente. 4 Que exerce um poder supremo sem restrição nem neutralização. 5 Poderoso ou potente nos seus atos e efeitos. 6 Excelso, magnífico, notável. 7 Excelente no seu gênero; que atinge o mais alto grau; supremo. Disponível em: <http://michaelis.uol.com.br/moderno/portugues/index.php?lingua=portugues-portugues&palavra=soberano>. Acesso em 06/04/2016. **Escolha Soberana:** aqui entende-se que o Consumidor possui autonomia para escolher o que consumir e quando consumir.

Levando-se em consideração o exposto, entende-se, pelo menos em primeira instância, que a compra de um imóvel residencial é uma atitude que procura suprir uma necessidade básica, uma vez que está relacionada ao abrigo e à segurança de um indivíduo. Neste sentido, o imóvel representa um bem de consumo colocado no topo da escala de prioridades de um indivíduo. Em segunda instância, a busca por um imóvel como a satisfação de um desejo de consumo relacionado à necessidade de status, estima ou auto realização pessoal pode promover situações de desequilíbrio entre o desejo e o poder de compra do indivíduo.

3. PROCESSO DE COMERCIALIZAÇÃO DE IMÓVEIS

A descrição detalhada de cada etapa da venda de uma unidade residencial, na medida que levanta questionamentos sobre possíveis suscetibilidades e gargalos do processo, facilita a identificação de situações que podem comprometer o sucesso da venda. Sendo assim, as relações entre Incorporadora, Imobiliária e Comprador, a legislação que dá suporte ao processo de comercialização, o mecanismo de financiamento e a oferta de crédito imobiliário serão discutidos aqui com a intenção de evidenciar situações que podem favorecer o Distrato.

3.1. A relação entre Incorporadora, Imobiliária e Comprador

A comercialização de um empreendimento só pode ser iniciada após o registro do Memorial de Incorporação no Cartório de Imóveis¹⁰. A partir da obtenção do Registro, a Incorporadora faz o lançamento do seu produto e inicia a comercialização das unidades através de ações de marketing como exposição do produto em diversas mídias, utilização de material promocional, e apresentação de maquetes e plantas baixas em stand de vendas e apartamentos decorados, com o intuito de instigar no cliente o anseio pelo imóvel e pelo que ele representa.

Figura 5: Lançamento do Empreendimento



FONTE: Elaborado pela Autora

A condução do processo de venda das unidades de um empreendimento pode acontecer por intermédio de diversos meios ou agentes. Quando a Incorporadora trabalha com equipe de vendas

¹⁰ Nesta etapa inicial, é permitido ao incorporador fixar um prazo de carência dentro do qual é permitido desistir do empreendimento, caso as vendas iniciais não sejam satisfatórias.

própria, seus agentes de venda possuem uma motivação especial por serem funcionários da empresa que desenvolveu o produto. Além do treinamento específico em negociação, finanças, economia, conhecem particularidades do imóvel que estão comercializando e da Incorporadora responsável pelo empreendimento, o que pode promover maior segurança aos clientes durante o processo de assinatura do contrato de compra e venda.

A Incorporadora pode, de outra forma, contratar os serviços de uma Imobiliária, que contribuirá com um panorama do setor (na medida que comercializam empreendimentos de diversas Incorporadoras) sobre o que é oferecido pela concorrência com relação a preço e aceitação de produtos, e oferecerá capilaridade no mercado, ou seja, conseguirá atingir um grande número de clientes.

Os serviços prestados pelas Imobiliárias e pelos Corretores de Imóveis Autônomos estão regulados pela Lei nº 6.530/78 sobre a atividade “corretagem de Imóveis” (ver Anexo 1 – Questões sobre a Corretagem). Comumente se refere à corretagem como um serviço de mediação entre as partes.

Com relação ao entendimento jurídico sobre essa prestação de serviços, MARCELO RODRIGUES DA SILVA (2015)¹¹ apresenta uma discussão sobre a diferença entre serviço de corretagem e serviço de mediação. De acordo com o artigo, se por um lado muitos autores – assim como o Código Civil - consideram corretagem e mediação como sendo sinônimos:

“ (...) o próprio Código Civil trata corretagem como sendo sinônimo de mediação, como se pode observar nos seguintes artigos: a) 723, que reza: “o corretor é obrigado a executar a mediação [...]”; b) 725: “A remuneração é devida ao corretor uma vez que tenha conseguido o resultado previsto no contrato de mediação [...]”; c) 726: “[...] ainda que realizado o negócio sem a sua mediação [...]”; d) 727: “[...] como fruto da sua mediação [...]”.

Por outro lado, PONTES DE MIRANDA (1961)¹² entende “que o mediador tem a única incumbência de aproximar as partes, e após isto deverá deixar que os interessados concluem o negócio jurídico, por si, ou por procuradores, ao passo que “o corretor exerce uma profissão não restrita somente à aproximação, mas de encaminhamento total das questões relativas ao negócio”. Ainda de acordo com Pontes de Miranda, “a função de corretor é mais intensa do que a de

¹¹ Disponível em : <http://marcelorodriguesdasilva56.jusbrasil.com.br/artigos/145442097/existe-diferenca-entre-contrato-de-corretagem-e-contrato-de-mediacao> Acesso em 02/02/2016.

¹² Disponível em : <http://marcelorodriguesdasilva56.jusbrasil.com.br/artigos/145442097/existe-diferenca-entre-contrato-de-corretagem-e-contrato-de-mediacao> Acesso em 02/02/2016.

mediador. O corretor faz comunicações de conhecimento aos clientes, quanto à conclusão do negócio jurídico. Não representa, nem presenta, nem só medeia”. E arremata o mesmo autor: o corretor “aproxima, estimula, convence, afasta dúvidas e dificuldades”.

O que se vê na prática é a confirmação da visão de Pontes de Miranda. A Imobiliária comumente utiliza Corretores de Imóveis associados¹³, que serão os responsáveis efetivos não apenas pela intermediação dos negócios de compra e venda de imóveis, mas exercendo o papel de estimular, convencer, afastar dúvidas e dificuldades relativas ao processo. Tanto que para exercer essa função, esses profissionais devem possuir diploma de Ensino Técnico em Transações Imobiliárias - *curso que oferece disciplinas como Técnica Comercial, Direito e Legislação, Operações Imobiliárias, Matemática Financeira, Marketing Imobiliário e Economia e Mercado.*

De forma geral, o serviço de intermediação prestado pelas Imobiliárias, através de seus Corretores, propõe-se a auxiliar o consumidor na escolha do imóvel que mais atenda às suas necessidades e anseios. A partir de informações iniciais providas pelo cliente (localização, metragem, preço, entre outras), o corretor de imóveis faz uma seleção prévia dos imóveis disponíveis em seu banco de dados que julga atenderem aos requisitos apresentados pelo comprador. São feitas visitas aos imóveis para que, entre os produtos similares oferecidos pelo mercado, o comprador avalie os diferenciais que mais completam seu sentimento de bem-estar.

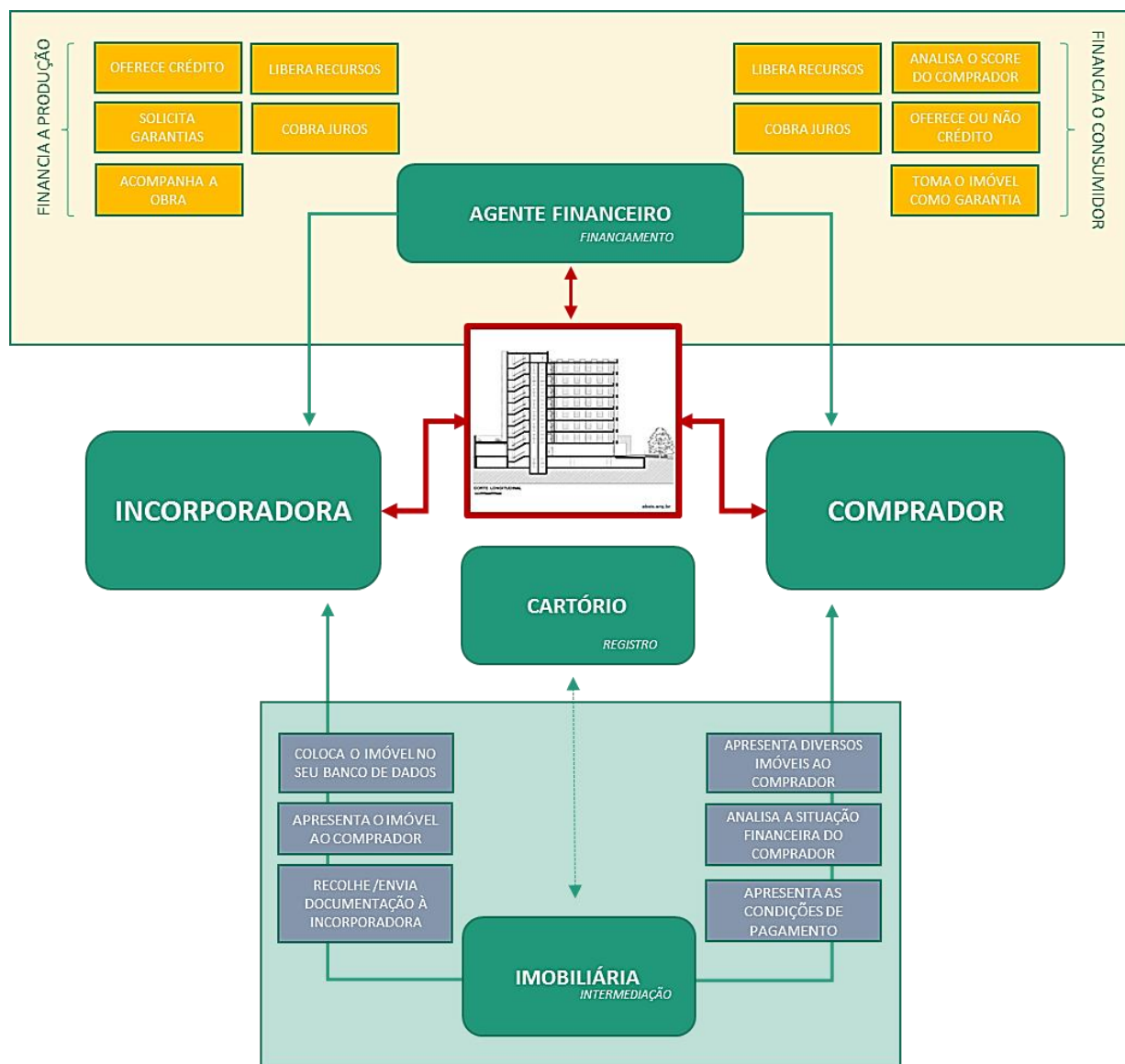
No caso de um imóvel vendido na planta, por preferência das incorporadoras, a imobiliária escolhida para intermediar a venda está posicionada dentro do stand de vendas do empreendimento, já que busca-se reduzir o risco de penetração do empreendimento no mercado, mesmo que incorporando os riscos associados aos custos de produção. Os corretores têm o papel de identificar as necessidades e anseios do possível comprador e promover o encontro com o conjunto de atributos oferecidos pelo empreendimento. Quando esse *match* é positivo, o corretor tem a responsabilidade de apresentar ao futuro comprador as condições de pagamento propostas pela Incorporadora em sua Planilha de Vendas – preço, possíveis formas de pagamento, cobrança de juros e correção monetária.

Adicionalmente, os Corretores também auxiliam com a parte técnica do processo de comercialização, ou seja, com as providências referentes à documentação e tratativas com cartórios e instituições financeiras. Esse tipo de serviço consiste em solicitar e recolher a lista de

¹³ Lei 6.530/78 - Lei que regulamenta tal atividade “Corretagem de Imóveis” e disciplina o funcionamento de seus órgãos de fiscalização, assim como a relação entre o corretor associado a imobiliárias, sua autonomia profissional e relação de trabalho.

documentos necessários para a aprovação da venda pela Incorporadora, e no caso da venda aprovada, indicar os trâmites cartoriais e a instituição financeira responsável pelo financiamento à produção para solicitação de financiamento da parcela das chaves. Ou seja, é um serviço que tem o intuito de promover um diferencial no atendimento e uma experiência menos complicada e mais satisfatória ao cliente.

Figura 6: Comercialização de um Imóvel



Fonte: Elaborado pela Autora

A prestação de serviço de corretagem entre Incorporadora e Imobiliária exige um contrato típico nominado, com natureza jurídica prevista no Código Civil, pelo qual “uma pessoa, não ligada a

outra em virtude de mandato, de prestação de serviços ou por qualquer relação de dependência, obriga-se a obter para a segunda um ou mais negócios, conforme instruções recebidas”.

As Imobiliárias recebem como contrapartida financeira pela prestação de serviço de corretagem entre vendedor e comprador, um percentual sobre a venda, acordado no momento da assinatura do contrato de prestação de serviços com a Incorporadora.

O corretor, por sua vez, recebe uma parcela do que foi recebido pela Imobiliária, podendo eventualmente receber prêmios de acordo com o volume de vendas da equipe em que está alocado. O percentual sobre a venda também é acertado em contrato entre a Imobiliária e o Corretor de Imóveis associado a ela (Anexo 2 – Contrato de Atividade de Corretor Autônomo).

Neste sentido, é importante ressaltar dois pontos críticos desta etapa do processo de comercialização, que indicam os primeiros alertas para a discussão dos distratos:

- a) A motivação para a venda das unidades não está vinculada de forma alguma ao “sucesso da venda” pretendido pelo Incorporador – já que o contrato de prestação de serviços não explicita essa condição de sucesso;
- b) Nem o Corretor de Imóveis (responsável pela relação direta com o comprador), nem a Imobiliária tem responsabilidade efetiva sobre a venda, tampouco sobre o pagamento do imóvel, uma vez que após a assinatura da Promessa de Compra e Venda o serviço de corretagem é considerado executado.

3.2. A questão jurídica

O processo de comercialização de um imóvel é respaldado por uma extensa legislação, a citar: Código Civil, Código de Defesa do Consumidor, Lei das Incorporações Imobiliárias e Lei de Registros Públicos, entre outras. Esta seção pretende discutir as situações mais controversas relativas à comercialização de unidades residenciais e especificamente aos casos de distrato, e a forma como são mediadas por esta legislação.

A atividade de Incorporação Imobiliária foi regulamentada pela primeira vez pela Lei nº 4.591, promulgada em 16 de dezembro de 1964. Desde então, foi alterada pelas seguintes Leis e Decretos:

- Lei 4.863/65: sobre estímulos à construção civil;
- Decreto nº 11 de 18/01/91: sobre a regulamentação dos Registros de Imóveis em relação à Lei 4.591/64.
- Lei 10.931/2004: sobre a criação do Patrimônio de Afetação;

Juridicamente, a atividade de Incorporação Imobiliária é definida pela Lei 4.591:

Art. 28. As incorporações imobiliárias, em todo o território nacional, reger-se-ão pela presente Lei.

Parágrafo único. Para efeito desta Lei, considera-se incorporação imobiliária a atividade exercida com o intuito de promover e realizar a construção, para alienação total ou parcial, de edificações ou conjunto de edificações compostas de unidades autônomas, (VETADO).

Pode-se dizer que essa atividade “é uma verdadeira cadeia produtiva, (...) a soma de esforços coordenados e continuados com escopo de construir, ou fazer construir, alienar unidades imobiliárias autônomas e entregá-las averbadas e devidamente individualizadas, seguindo os preceitos da lei de incorporação”¹⁴, ou seja, é uma atividade definida por uma relação de consumo entre duas partes: o incorporador e o comprador.

De acordo com o art. 29 da Lei das Incorporações:

Art. 29. Considera-se incorporador a pessoa física ou jurídica, comerciante ou não, que embora não efetuando a construção, compromisse ou efetive a venda de frações ideais de terreno objetivando a vinculação de tais frações a unidades autônomas, (VETADO) em edificações a serem construídas ou em construção sob regime condominial, ou que meramente aceite propostas para efetivação de tais transações, coordenando e levando a termo a incorporação e responsabilizando-se, conforme o caso, pela entrega, a certo prazo, preço e determinadas condições, das obras concluídas.

¹⁴ Disponível em: <https://jus.com.br/artigos/28219/comentarios-sobre-incorporacao-imobiliaria-a-luz-do-codigo-de-defesa-do-consumidor/1>. Acesso em 02/01/2016.

Apesar de não haver definição legal específica para o comprador de uma unidade residencial, o Código de Defesa do Consumidor (Anexo 3 – CDC, artigos relacionados) delibera como partes integrantes e objetos da relação de consumo:

a) O Consumidor

Art. 2º - Consumidor é toda pessoa física ou jurídica que adquire ou utiliza produto ou serviço como destinatário final.

Parágrafo único – Equipara-se a consumidor a coletividade de pessoas, ainda que indetermináveis, que haja intervindo nas relações de consumo.

b) O Fornecedor

Art. 3º – Fornecedor é toda pessoa física ou jurídica, pública ou privada, nacional ou estrangeira, bem como os entes despersonalizados, que desenvolvem atividades de produção, montagem, criação, construção, transformação, importação, exportação, distribuição ou comercialização de produtos ou prestação de serviços.

c) O Produto / Serviço

§1º – Produto é qualquer bem, móvel ou imóvel, material ou imaterial.

§2º – Serviço é qualquer atividade fornecida no mercado de consumo, mediante remuneração, inclusive as de natureza bancária, financeira, de crédito e securitária, salvo as decorrentes das relações de caráter trabalhista.

O contrato firmado entre as partes é um instrumento jurídico que estabelece os direitos e obrigações relativos a atividade imobiliária. Para o Incorporador, são obrigações construir (ou fazer construir) e entregar o imóvel conforme especificações do Memorial de Incorporação; em contrapartida, o comprador tem a obrigação de pagar o preço acertado (Anexo 4 – Considerações sobre os Contratos de Compra e Venda de Unidades Residenciais).

Usualmente são adotados os Contratos de Promessa de Compra e Venda de Unidade, podendo ser firmado também um Contrato de Promessa de Compra e Venda com Pacto Adjetivo de Alienação Fiduciária (Anexo 5 – Considerações sobre as Promessas de Compra e Venda).

A Promessa ou Compromisso de Compra e Venda é um contrato prévio, comum de ser encontrado em operações de compra e venda de imóveis com o objetivo de propiciar maior segurança às partes em relação ao preço e à forma de pagamento acordados. Através dele, o Incorporador transmite ao Comprador os direitos aquisitivos de uso do imóvel, conservando a posse, que só será transmitida na quitação da dívida, na assinatura do Contrato de Compra e Venda.

Já a Compra e Venda tem natureza jurídica no Código Civil Brasileiro¹⁵, e conceitua-se pelo contrato onde um dos contratantes se obriga a transferir o domínio de certa coisa – o imóvel, e o outro, a pagar-lhe o preço. Os contratos de compra e venda relativos a imóveis são feitos por meio de uma Escritura Pública de Compra e Venda para que o negócio jurídico seja validado. Embora as partes assinem o instrumento “contrato de compra e venda”, é obrigatório que o registro deste instrumento seja feito no Cartório de Registro de Imóveis para que a transferência da propriedade do bem seja efetivada¹⁶.

Na prática, o Compromisso de Compra e Venda ocorre devido a impossibilidade de celebrar por escritura pública o contrato definitivo, já que o imóvel não é considerado um bem até o momento que seja formalmente entregue. A Promessa pode ser registrada no Cartório de Registro de Imóveis, desde que preenchidos os mesmos requisitos que o de uma escritura pública de compra e venda.¹⁷

Frequentemente este documento apresenta uma cláusula referente a possibilidade de distrato, comumente conhecida por cláusula de arrependimento – cláusula essa responsável por inúmeras ações na justiça em situações de Distratos. Por ela, fica determinado o valor a ser restituído ao comprador (e a forma de restituição) no caso dele optar pelo Distrato do Contrato.

Considere-se o seguinte:

A compra de imóvel na planta constitui um negócio de consumo regido pelo Direito do Consumidor, caso em que se utiliza o Código de Defesa do Consumidor (Lei 8.078/90), uma vez

¹⁵ A fundamentação jurídica pode ser encontrada em: Lei 10.406/2002 - Código Civil (art. 108, art. 1227, 1245-1247) e Lei 6.015/73 - Lei de Registros Públicos (art. 168), conforme Anexo

¹⁶ Embora haja existência do instrumento “Contrato de Compra e Venda”, obrigatoriamente é necessário o registro deste instrumento no cartório de registro de imóveis competente para consolidação de transferência da propriedade do bem, oportunidade em que também é recolhido imposto ITBI (Imposto sobre Transmissão de Bens Imóveis) incidente sobre o fato gerador de transferência do imóvel.

¹⁷ A fundamentação jurídica pode ser encontrada em: Lei 10.406/2002 - Código Civil (art. 1417 e art. 1418) e Lei 6.015/73 - Lei de Registros Públicos (art. 168).

que a Constituição Brasileira prevê que o Estado deverá promover, na forma da lei, a defesa do consumidor (art. 5º, XXXII) e que este será objeto de especial proteção no contexto da ordem econômica, elevando a defesa do consumidor ao patamar de princípio norteador da atividade econômica no país (art. 170, V).

Deve-se salientar, então, a natureza das normas de Defesa do Consumidor, uma vez que suas disposições gerais determinam os princípios fundamentais das relações de consumo, conferindo proteção especial aos consumidores, considerados pela legislação como a parte mais frágil da relação de consumo, e, portanto, mais sujeita a práticas abusivas por parte de fornecedores. Isso representa, então, que durante o período de construção do imóvel, enquanto ocorre o pagamento das parcelas anteriores à entrega do imóvel, o comprador pode desistir do negócio, e a desistência, mesmo que motivada pela sua incapacidade financeira em cumprir o contrato até sua conclusão, permite a ele o direito de reaver as quantias pagas, de uma só vez. Desse valor a ser restituído, tem o vendedor o direito de abater os gastos administrativos e operacionais da venda.¹⁸

Por outro lado, deve-se atentar ao fato de que, apesar de o Código de Defesa do Consumidor perseguir os princípios constitucionais de dignidade, igualdade e vulnerabilidade do indivíduo, para que seja considerado como “Consumidor”, a pessoa física que comprar um “imóvel na planta” deve fazê-lo como destinatário final. Destaca-se o caso de um investidor com interesse especulativo, buscando obter lucro através da revenda do imóvel – caso em que pode ser questionado tanto o princípio da vulnerabilidade quanto o fato de não ser o destinatário final do produto.

A partir de uma avaliação paralela sobre o que dispõe a Lei das Incorporações, na alteração efetivada pela Lei nº 10.931/2004 sobre o Patrimônio de Afetação, alguns pontos relativos à discussão da Cláusula de Retenção (Anexo 6 – Considerações sobre a Cláusula de Retenção) nos contratos ficam evidentes.

¹⁸ < <http://marcelandre.jusbrasil.com.br/artigos/124427630/o-compromisso-de-compra-e-venda-de-imovel-e-seus-efeitos-registrais> > Acesso em 17/08/2015. Existe atualmente larga jurisprudência admitindo ao vendedor de 10 a 25 por cento do valor pago pelo promitente comprador a título de compensação.

Primeiro ponto: a Lei dispõe em favor da proteção do comprador, uma vez que institui a criação do Patrimônio de Afetação.

Art. 31A.

A critério do incorporador, a incorporação poderá ser submetida ao regime da afetação, pelo qual o terreno e as acessões objeto de incorporação imobiliária, bem como os demais bens e direitos a ela vinculados, manter-se-ão apartados do patrimônio do incorporador e constituirão patrimônio de afetação, destinado à consecução da incorporação correspondente e à entrega das unidades imobiliárias aos respectivos adquirentes. (Incluído pela Lei nº 10.931, de 2004)

§ 1o O patrimônio de afetação não se comunica com os demais bens, direitos e obrigações do patrimônio geral do incorporador ou de outros patrimônios de afetação por ele constituídos e só responde por dívidas e obrigações vinculadas à incorporação respectiva. (Incluído pela Lei nº 10.931, de 2004)

Segundo ponto: autoexplicativo, refere-se ao caráter irrevogável dos contratos:

§ 2o Os contratos de compra e venda, promessa de venda, cessão ou promessa de cessão de unidades autônomas são irrevogáveis e, uma vez registrados, conferem direito real oponível a terceiros, atribuindo direito a adjudicação compulsória perante o incorporador ou a quem o suceder, inclusive na hipótese de insolvência posterior ao término da obra. (Redação dada pela Lei nº 10.931, de 2004)

Terceiro ponto: refere-se às Incumbências do Incorporador previstas por esta Lei. De acordo com o Art. 31-D, o Incorporador deve:

I – promover todos os atos necessários à boa administração e à preservação do patrimônio de afetação, inclusive mediante adoção de medidas judiciais; (Incluído pela Lei nº 10.931/2004).

(...)

III – diligenciar a captação dos recursos necessários à Incorporação e aplica-los na forma prevista nesta Lei, cuidando de preservar os recursos necessários à conclusão da obra; (Incluído pela Lei nº 10.931/2004).

Se por um lado evidencia-se o caráter protetivo do Patrimônio de Afetação, por outro ressalta-se a justificativa por parte dos Incorporadores de impedir o exaurimento do patrimônio a partir de repetitivas solicitações de Distratos (o que seria considerado uma ameaça ao patrimônio de afetação na medida que os recursos que entram no caixa do empreendimento se destinam à construção, podendo atravancar o desenvolvimento do Empreendimento). Desta forma o Incorporador estaria consequentemente protegendo o interesse coletivo dos demais compradores.

Nesse sentido, os julgados baseados no Código de Defesa do Consumidor vão de encontro à Lei das Incorporações (Lei 4.591/64), configurando-se então, o impasse jurídico que envolve os casos de Distratos nos dias de hoje. Ou seja, isto significa que o impasse jurídico promove os seguintes alertas no que se refere à questão dos distratos:

- a) apesar de a Lei de Incorporação apresentar um caráter IRRETRATÁVEL com referência aos Contratos de Compra e Venda, o CDC confere proteção especial ao consumidor, já que este é considerado como parte frágil da relação de consumo;
- b) As Incorporadoras não tem sido capazes de proteger o Patrimônio de Afetação, e consequentemente os compradores das Unidades que desejam dar continuidade ao contrato, uma vez que os julgados recentes têm sido utilizados apenas em proteção ao distratante, em detrimento de outra parte fragilizada na relação de consumo devido ao exaurimento do patrimônio.

3.3. A questão do pagamento do preço

A compra de um imóvel residencial é uma das mais difíceis decisões de consumo que um indivíduo faz ao longo da sua vida, não apenas devido ao valor monetário da transação, mas principalmente por representar uma escolha que envolve sua segurança, seu lugar de moradia, sua residência. A partir da escolha das características que irão atender à necessidade de moradia e segurança e satisfazer os desejos de consumo do indivíduo, busca-se alternativas que possam preencher esses requisitos e ao mesmo tempo atender à expectativa de preço e condições de pagamento que este indivíduo julga possível para o seu orçamento.

A formatação do preço do imóvel, conforme apresentado no capítulo anterior, se dá a partir dos custos e das margens para a cobertura de riscos (custos, inflação, atrasos, velocidade de absorção do produto), considerando-se o retorno que a operação poderá trazer aos investidores. Em contrapartida, o empreendimento é desenvolvido (e seu custo calculado) voltado aos anseios e

atributos estipulados por um determinado segmento de mercado, que se supôs inicialmente capaz de pagar o preço estipulado para o produto.

Nesse sentido, qualquer descolamento de preço que ocorra no intervalo entre a análise da qualidade do investimento / concepção do produto e a venda efetiva acaba proporcionando um desequilíbrio na relação estabelecida anteriormente entre as características do produto e o segmento de mercado para o qual ele foi desenhado.

A forma como a condição de pagamento do imóvel é apresentada ao cliente é importante para que ele assimile o conhecimento pleno da dívida que estará adquirindo. Assim, a Incorporadora faz uma avaliação baseada na percepção de que ele possui conhecimento da sua situação financeira atual e é capaz de planejar seu futuro, ou seja:

- a) se o indivíduo entende a forma de pagamento apresentada e o comprometimento futuro de sua renda familiar; e
- b) se o indivíduo possui pleno entendimento não apenas dos seus compromissos futuros, como também da sua disposição e/ou necessidade de adquirir novas dívidas.

No intuito de avaliar o comportamento financeiro de um indivíduo, é possível analisar informações disponíveis no mercado sobre seu endividamento, registros de inadimplência (falta de pagamento de contas, cartões de crédito, cheques sem fundos), scores de crédito (ferramenta que utiliza dados cadastrais, registros de inadimplência e informações fornecidas pelo consumidor para, através de cálculos estatísticos, determinar a probabilidade de ocorrência de inadimplência de determinados grupos de pessoas) ou utilizar outras ferramentas mais específicas como programas de análise de crédito.

Desta forma, a documentação solicitada pela Incorporadora para aprovação da venda tem como objetivo avaliar se o indivíduo ou os indivíduos em conjunto (no caso de composição de renda) serão capazes de suportar o pagamento da dívida que estão adquirindo.

Durante o processo de comercialização, as imobiliárias fazem um levantamento inicial das informações disponíveis sobre o histórico de inadimplência do comprador e enviam às Incorporadoras para que a decisão final sobre a aprovação da venda seja tomada.

Sobre os registros de Inadimplência, é importante ressaltar que as informações oferecidas pelos Bancos de Dados estão protegidas pela a Lei nº 9.492, de 10 de setembro de 1997, que diz:

Art. 29. Os cartórios fornecerão às entidades representativas da indústria e do comércio ou àquelas vinculadas à proteção do crédito, quando solicitada, certidão diária, em forma de relação, dos protestos tirados e dos cancelamentos efetuados, com a nota de se cuidar de informação reservada, da qual não se poderá dar publicidade pela imprensa, nem mesmo parcialmente. (Redação dada pela Lei nº 9.841, de 5.10.1999)

§ 1º O fornecimento da certidão será suspenso caso se desatenda ao disposto no caput ou se forneçam informações de protestos cancelados. (Redação dada pela Lei nº 9.841, de 5.10.1999)

§ 2º Dos cadastros ou bancos de dados das entidades referidas no caput somente serão prestadas informações restritivas de crédito oriundas de títulos ou documentos de dívidas regularmente protestados cujos registros não foram cancelados. (Redação dada pela Lei nº 9.841, de 5.10.1999)

Art. 30. As certidões, informações e relações serão elaboradas pelo nome dos devedores, conforme previstos no § 4º do art. 21 desta Lei, devidamente identificados, e abrangerão os protestos lavrados e registrados por falta de pagamento, de aceite ou de devolução, vedada a exclusão ou omissão de nomes e de protestos, ainda que provisória ou parcial.

Art. 31. Poderão ser fornecidas certidões de protestos, não cancelados, a quaisquer interessados, desde que requeridas por escrito. (Redação dada pela Lei nº 9.841, de 5.10.1999)

As Incorporadoras, munidas desta documentação, utilizam ferramentas de análise de crédito para avaliar o comportamento financeiro do cliente na tentativa de entender a probabilidade deste cliente se manter em dia com suas obrigações financeiras, aproximando sua decisão ao perfil de score definido pelas Instituições Financeiras para concederem o crédito no momento da entrega das chaves. Neste caso, dois pontos chamam a atenção por apresentarem possíveis alertas às situações de distratos:

- a) Os documentos solicitados oferecem todas as informações necessárias para dar suporte à decisão da Incorporadora?
- b) A avaliação feita pela Incorporadora sobre a probabilidade deste cliente se manter em dia com suas obrigações financeiras leva em consideração os mesmos critérios adotados pelas Instituições Financeiras para aprovação de crédito imobiliário?

Verifica-se no processo de comercialização que o *timing* das avaliações dos compradores propicia situações que podem favorecer a ocorrência de distrato. Os documentos apresentados

pelo comprador à Incorporadora fornecem informações sobre um determinado ciclo – como no caso do Imposto de Renda -, ou de um determinado momento – como no caso da comprovação de renda através de holerites ou contracheques. Como avaliar o comprometimento da renda de um indivíduo quando este assume uma dívida informal, ou quando a dívida ainda não está aparente no ciclo cujo Imposto de Renda é apresentado (como por exemplo um empréstimo feito entre parentes que não apareça em nenhum registro formal)?

Mesmo que os documentos demonstrem o comprometimento da renda de forma acurada e que Incorporadora e Bancos utilizem os mesmos critérios para avaliar o comprador, isto não significa que a situação financeira do comprador continue a mesma, pois dependendo do momento em que o comprador assina a “Promessa de Compra e Venda”¹⁹, a análise feita pela Incorporadora e a feita pela Instituição Financeira podem ocorrer com um intervalo de até 3 anos.

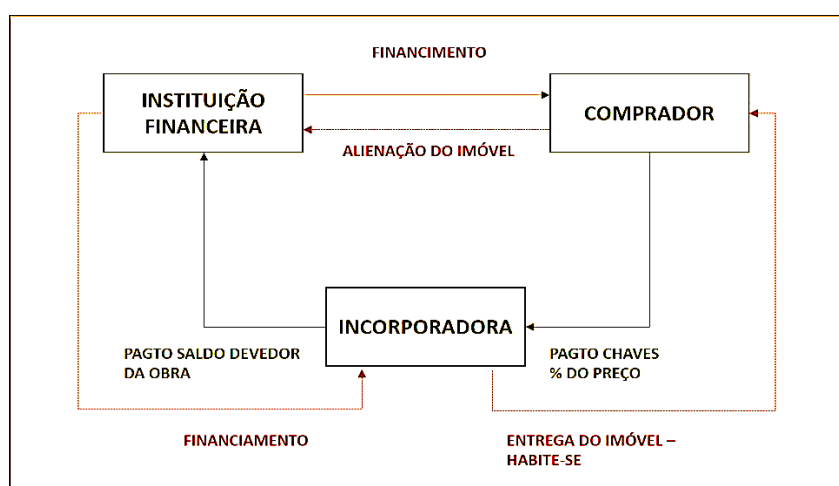
Da mesma forma que a compra de um imóvel residencial é uma das mais difíceis decisões de consumo que um indivíduo faz ao longo da sua vida, um dos aspectos de maior relevância no processo de comercialização de um imóvel residencial é a necessidade de financiamento por parte do comprador. De acordo com MONETTI (2011), a limitação da capacidade do comprador em pagar o preço do produto imobiliário deriva em grande parte da incapacidade de acumulação prévia de poupança em volume necessário para fazer frente ao preço da unidade.

Sendo assim, o comprador de uma unidade residencial que não pode optar pelo pagamento à vista na compra de um imóvel residencial, tem a possibilidade de adquirir o imóvel através do pagamento em parcelas, o que significa o pagamento de uma entrada, no momento da assinatura de um contrato de Promessa de Compra e Venda, um determinado número de parcelas ao longo do período de construção (atrelado ao número de meses de construção) e uma parcela restante a ser paga na entrega das chaves, geralmente financiada por uma instituição financeira.

¹⁹ A venda de imóvel na planta pressupõe a assinatura de um pré-contrato denominado, pelo qual as partes se comprometem a efetuar um Contrato de Compra e Venda posterior. Este pré-contrato apresenta todas as características do imóvel que está sendo construído e estabelece as condições de pagamento do preço (o contrato definitivo é firmado no momento que o empreendimento recebe o “Habite-se” atestando sua conclusão de acordo com as exigências estabelecidas pela prefeitura para a aprovação de projetos) – sinal, parcelas durante as obras e chaves.

O Agente Financeiro responsável por alavancar a produção do empreendimento é normalmente responsável por proporcionar crédito aos indivíduos e/ou famílias que pretendem adquirir um imóvel residencial. No modelo denominado Plano Empresário, comumente utilizado no mercado imobiliário residencial, no qual o banco financia a construção do empreendimento, a Incorporadora repassa, ao final da obra, a dívida dos compradores das unidades ao Banco, como forma de quitar o valor devido pela construção. O Repasse do pagamento do saldo devedor dos clientes para pagamento da dívida em função da produção determina muitas vezes o sucesso da operação.

Figura 7: Exemplo de Repasse



Fonte: Elaborado pela Autora

Como o papel da Instituição Financeira no processo de comercialização é o de financiar, através da concessão de crédito imobiliário, os indivíduos interessados em adquirir moradia que não conseguiram formar poupança suficiente para assumir o pagamento total do preço do imóvel, na medida que possui *funding* para financiar a aquisição das unidades por parte dos indivíduos, ela pode exercer essa função e determinar, com base nas práticas do mercado e no risco identificado, a cobrança de juros que considerar eficiente para a operação.

A Instituição Financeira apresenta ao comprador uma proposta com as condições estipuladas para o financiamento, como valor do crédito a ser aprovado, número de parcelas, condições de correção monetária e juros, sistema de amortização, além das garantias necessárias. Em contrapartida, exige do comprador do imóvel a apresentação de documentação que comprove sua capacidade financeira.

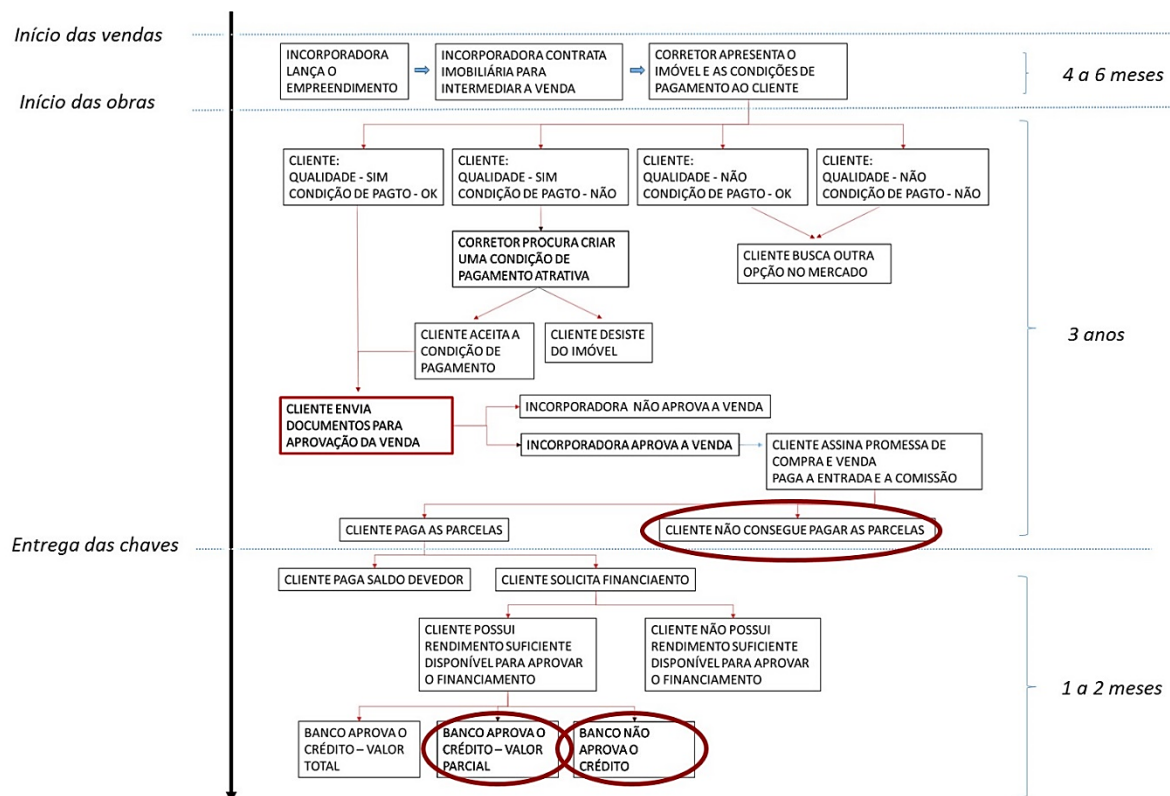
Nesta etapa do processo, a concessão do crédito (através da determinação da taxa de juros e do montante a ser financiado) pode ser um fator limitante ao sucesso da operação de venda.

A determinação da taxa de juros pela Instituição Financeira (que varia de acordo com o valor do imóvel, a forma de amortização determinada pelo contrato e principalmente o risco de inadimplência calculado para o tomador de crédito) é um fator limitante à tomada de crédito imobiliário pelo comprador, já que uma taxa elevada desestimula o comprometimento da renda no longo prazo.

Da mesma forma, o estabelecimento do percentual máximo do valor do imóvel para o financiamento a ser concedido (o indivíduo que busca um financiamento não pode comprometer mais do que 30% da sua renda - ou da composição de renda líquida familiar, caso a aquisição do imóvel seja feita em conjunto com outro membro da família) também se torna fator limitante ao acesso ao crédito.

Na medida que as condições de financiamento são apresentadas, o indivíduo deve avaliar as questões financeiras, identificando não apenas o montante a ser financiado, o prazo para pagamento e os juros cobrados, mas também as condições de se amortizar a dívida contraída, ou seja, como evoluem as parcelas, para que seja possível entender o comprometimento da sua renda durante todo o período do financiamento.

Figura 8: Processo de Financiamento de Unidade Residencial



Fonte: Elaborado pela Autora

O momento da entrega das chaves, quando o indivíduo tem que honrar com o pagamento do saldo devedor, é considerado crucial no processo de comercialização. Tanto para o Empreendedor, que buscou financiamento à produção, como para o comprador da unidade, é quando a dívida adquirida deve ser paga.

O quadro acima demonstra os dois momentos que podem favorecer as situações de distratos: quando o cliente não consegue pagar as parcelas durante a obra e o momento da avaliação feita pela Instituição Financeira, quando determina se o financiamento irá ou não ser aprovado.

Em caso de aprovação, as condições estipuladas pela proposta se configuram em um novo contrato – Instrumento Particular de Venda e Compra de Bem Imóvel, Financiamento com Garantia de Alienação Fiduciária de Imóvel e Outras Avenças, assinado entre a Instituição Financeira, o Vendedor e o Comprador do imóvel, que tem por objetivo o pagamento da parcela das chaves (ou parte dela) pela Instituição Financeira ao Vendedor. Como o momento em que o indivíduo solicita o financiamento imobiliário é o momento em que o imóvel já está concretizado,

a Instituição Financeira recorre à alienação fiduciária²⁰ como forma de garantir o financiamento, e a propriedade do imóvel passa a ser do credor.

Em caso de não aprovação, ou de aprovação de um valor menor do que o necessário para quitação da parcela das chaves, o comprador deverá procurar outra forma de cumprir com o pagamento da dívida adquirida junto à Incorporadora. Portanto, os alertas vinculados à concessão de crédito estão vinculados:

- a) ao timing da avaliação; e
- b) ao acesso à informação, no que diz respeito à Incorporadora ter acesso apenas a informações sobre dívidas adquiridas que possuam registros formais.

²⁰ Ao se constituir a alienação fiduciária (por instrumento público ou particular), a propriedade do imóvel é transferida para o credor, ficando o devedor na simples posse direta do bem por todo o período em que durar o financiamento. Uma vez paga a dívida, o devedor volta a ser o proprietário do imóvel. Caso deixe de quitá-la, o próprio Cartório de Registro de Imóveis notifica o devedor, de modo a constituí-lo em mora e, persistindo a inadimplência, a propriedade do bem será consolidada em favor do credor, que já poderá realizar a venda do imóvel através de leilão. <http://eduf Franca.jusbrasil.com.br/artigos/111809422/a-alienacao-fiduciaria-de-imovel-como-garantia-de-divida-futura> . Acesso em 10/09/2015

4. O MERCADO IMOBILIÁRIO E OS DISTRATOS

Paralelamente às questões apresentadas no capítulos anteriores, no âmbito jurídico - devido ao conflito provocado pelo CDC frente à Lei de Incorporação e a falta de regramento em relação a tópicos não são abordados pela legislação vigente, na área de crédito - já que a decisão de concessão de crédito é uma ferramenta capaz de alterar o equilíbrio do mercado, no comportamento do comprador - que se sente inseguro em um cenário econômico recessivo, deve-se avaliar também o campo econômico-financeiro, devido ao impacto causado no mercado imobiliário como um todo.

Esse capítulo pretende apresentar o impacto do aumento do número de casos de distratos, não apenas o Sistema Empreendimento e na Incorporadora, mas também a forma como o mercado imobiliário tem respondido às alterações de variáveis econômicas importantes e como essas variáveis vem contribuindo para a situação atual do Mercado e para aumentar o volume dos distratos.

4.1. O Impacto dos Distratos

A situação do mercado imobiliário atual frente ao crescente volume de Distratos, promove uma discussão imediata sobre o volume dos estoques, uma vez que um imóvel distratado retorna ao espelho de vendas e a Incorporadora deve retomar o esforço de vendas para encerrar o empreendimento. Porém, deve-se entender o impacto do desfazimento da venda não apenas sob a ótica do empreendimento, mas também do SGI.

Estudo do Núcleo de Real Estate da Escola Politécnica da USP, publicado na Carta do NRE-POLI nº 43-16: “Distratos e a Aparente Destruição do Resultado de Empreendimentos”, explora “os efeitos sobre o resultado do empreendimento e suas repercussões na companhia empreendedora quando ocorrem os distratos e a necessidade de revender a preços inferiores aos dos contratos anteriores”.

Para isso, apresenta inicialmente a situação de um Empreendimento Protótipo de apartamento de média renda com torre única, com cenário referencial de 30% de distratos revendidos com desconto de 12%. O estudo apresenta um empreendimento para público de média renda,

desenvolvido em SPE-LP, no regime especial de tributação, com cenário referencial conforme a tabela abaixo:

Tabela 1: Análise de Empreendimento Protótipo

Valores em número índice, tomando como base o índice de 10.000 nas contas de construção

I	Terreno e demais contas	-8.451	84,51%
II	Estrutura do empreendimento e projetos	-475	4,75%
III	Construção e gerenciamento	-10.000	100%
IV	MC-CGA	-1.811	18,11%
V	Receita Bruta de Vendas	30.121	100%
VI	Comercialização	-2.560	-8,5%
VII	Impostos em SPE - LP	-1.205	-4,0%
VIII	Resultado do Empreendimento	5.619	18,7%
IX	Juros do Financiamento produção	-387	-1,28%
X	Resultado do Empreendimento	5.232	17,37%

Fonte: NRE-POLI

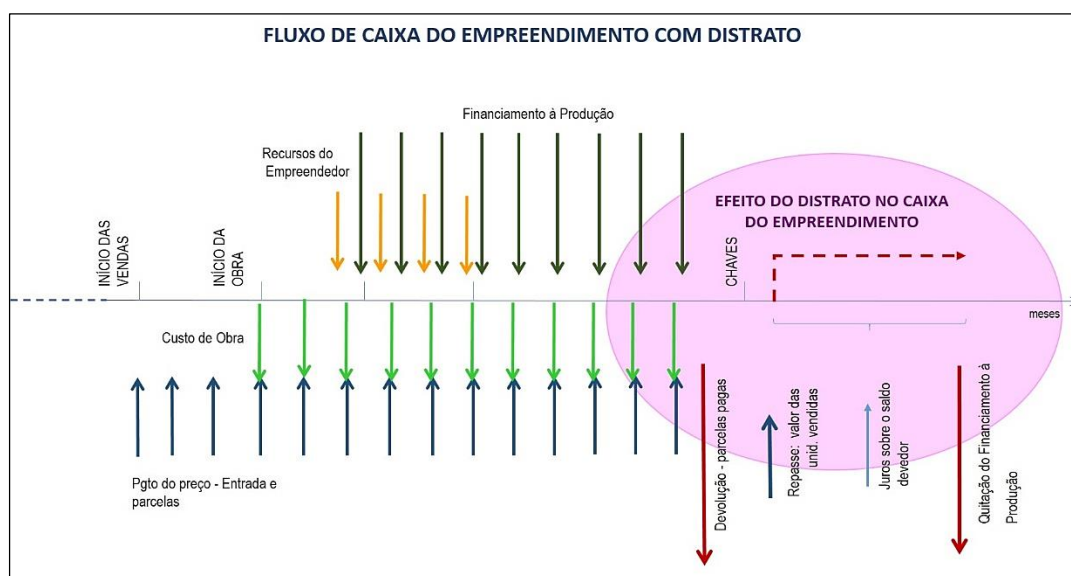
No caso apresentado em situação referencial, o resultado do empreendimento é da ordem de 52,32% dos custos orçados para construção e gerenciamento. A equação de fundos do empreendimento sem distratos mostra que dos recursos exigidos na implantação do empreendimento, 29,70% são cobertos com financiamento à produção, 24,96% providos pela receita líquida de vendas e 45,34% de investimentos exigidos da Incorporadora. Dos recursos livres da receita líquida de vendas, 31,51% são destinados ao pagamento do financiamento à produção.

O estudo segue considerando para análise 30% de unidades distratadas na entrega das chaves, que serão renegociadas com desconto de 12%, alterando o período inicial do empreendimento de 50 para 56 meses.

Sob a ótica do Empreendimento, é visível a alteração de fluxo no caixa decorrente do percentual elevado de distratos. Considerando que um empreendimento com financiamento à produção conta com os recursos livres da receita líquida de vendas para quitação da dívida, um volume elevado de distratos obriga a devolução de parte das entradas aos compradores justamente no

momento em que o empreendimento contaria com a entrada dos recursos do repasse. Ou seja, o movimento dos recursos no fluxo de caixa do empreendimento é contrário ao que se projeta na Análise da Qualidade do Investimento, deixando o empreendimento descoberto – conforme se observa na Figura 9 abaixo:

Figura 9: Fluxo de Caixa do Empreendimento com Distrato



Fonte: Elaborado pela Autora

Consequentemente, o impacto para o Sistema Gerenciados de Investimento é importante para a análise pois Incorporadoras precisam tomar recursos para arcar com os investimentos no empreendimento e a ocorrência de distratos, na medida que promove um alargamento do prazo de conclusão do empreendimento, obriga as empresas a direcionar recursos para pagamento das suas dívidas, reduzindo seus resultados de forma acentuada. Além disso, fica evidente a situação conflitante relativa à remuneração do capital tomado pelas Incorporadoras para cumprir com os investimentos no empreendimento (já que esses recursos são financiados fora do SFH) e a taxa de retorno mínima prevista nos modelos de parcerias com fundos imobiliários.

A comparação apresentada pelo estudo do NRE entre o cenário referencial e um cenário de distratos em fronteira de stress demonstra o impacto severo para as Incorporadoras em termos de taxas de retorno e resultados, conforme se verifica no quadro abaixo:

Tabela 2: Resultado da Companhia - Cenário Referencial x Impacto de Distratos

	Cenário referencial sem distratos	Impacto dos distratos em fronteira de stress
Capital disponível na Companhia	4.880	4.880
ALP Recursos líquidos tomados em financiamento à produção	6.367	6.367
ALC Recursos tomados em financiamentos ou títulos de dívida corporativa	4.839	4.839
Pagamento da Dívida Corporativa	7.015	7127
TAXAS DE RETORNO (% ano equivalente, efetiva acima do INCC, após impostos)		
TIR dos investimentos no empreendimento da companhia sobre o capital investido no ciclo	15,20%	10,10%
	14,50%	5,40%
Resultado da Companhia		
resultado, no prazo de 50 meses	3.054	1.109
	Mês 1 a 50	Mês 1 a 56
RES resultado sobre o capital (média anual em %)	15,00%	4,90%

Fonte: NRE-POLI

A análise sob a ótica do SGI considera os seguintes pontos determinantes para demonstrar o impacto dos distratos no caixa da Incorporadora:

- a) a utilização do modelo de parceria com investidores e fundos protege esse tipo de investidor, na medida que oferece uma taxa de retorno mínima (piso) extraída do resultado do empreendimento; considerando que quase metade da necessidade de investimento no empreendimento ocorra via esse modelo, a Incorporadora acaba sendo muito penalizada na ocorrência de distratos, uma vez que os resultados diminuem devido ao desconto na revenda do imóvel e o prazo para recuperação dos investimentos fica distendido; e
- b) na ocorrência de distratos, a margem de contribuição do empreendimento para cobrir as contas gerais da Administração (MC_CGA) se estende pelo tempo de vida do empreendimento, absorvendo o resultado.

Quando se analisa o mercado como um todo percebe-se que o crescimento do estoque provoca nas Incorporadoras a necessidade de geração de caixa, que acaba se refletindo em ações como descontos e promoções – ou seja, queda de preços. Segundo ROCHA LIMA JR., “as pressões de mídia continuadas e de diversas empresas ‘disputando’ descontos infundem dúvida na demanda

ainda existente: a leitura do mercado acaba sendo ‘preços para baixo podem cair ainda mais’. Isso reprime a demanda no curto prazo e emula o processo de derrubada de preços promovido pelos detentores de estoques distratados”.

Além disso, as empresas estão tendo que lidar com a ideia de redução de quadros administrativos para adequar os custos (CGA) à situação de resultados dos empreendimentos e aos seus atuais volumes de produção.

A análise apresentada pelo NRE-Poli solidifica a concepção inicial sobre o impacto no fluxo de caixa dos empreendimentos e traz à luz o que chama de “questão conjuntural” relativa ao custo administrativo das Incorporadoras face ao impacto dos distratos nos empreendimentos. Vai além, discutindo também a conjuntura relativa às taxas de juros cobradas na tomada de recursos corporativos pelas Incorporadoras frente a capacidade de remuneração do negócio imobiliário residencial.

Desta forma, fica evidente que os impactos associados aos Distratos são significativos para o mercado Imobiliário como um todo, tornando a discussão pertinente a vários assuntos interligados a esse tema.

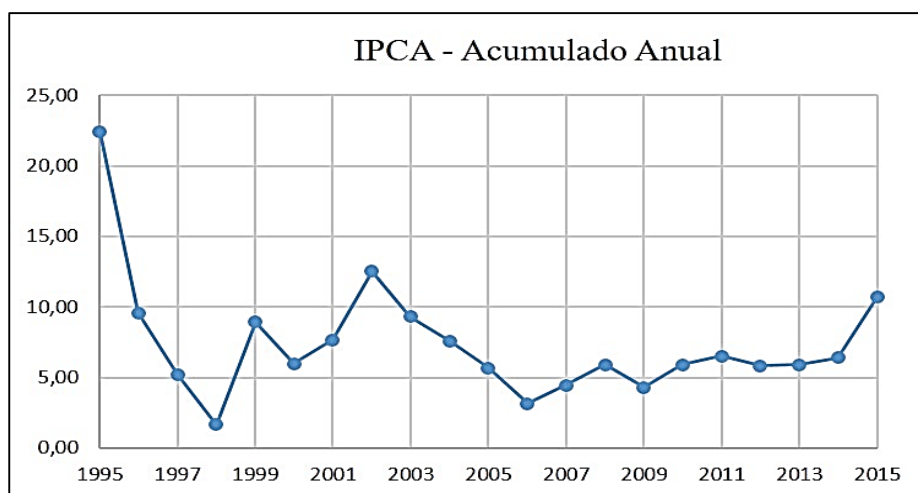
4.2. Conjuntura Macroeconômica e Mercado Imobiliário

Para melhor compreensão das variáveis que podem interferir no processo de comercialização de um imóvel, deve-se analisar não apenas os principais fundamentos para o crescimento do Mercado Imobiliário, mas também o cenário que propiciou o atingimento desses indicadores.

Em 1994 um novo cenário macroeconômico se desenhou com a criação do Plano Real. O Plano teve como principal objetivo conter a hiperinflação, utilizando-se de reformas estruturais e de gestão pública, como a desindexação da economia, a privatização de estatais, corte de despesas e aumento no recolhimento de impostos federais, adoção de políticas monetárias restritivas e abertura econômica. As medidas adotadas, além de produzirem efeito imediato de queda do índice de inflação, no longo prazo levaram a um crescimento econômico com geração de

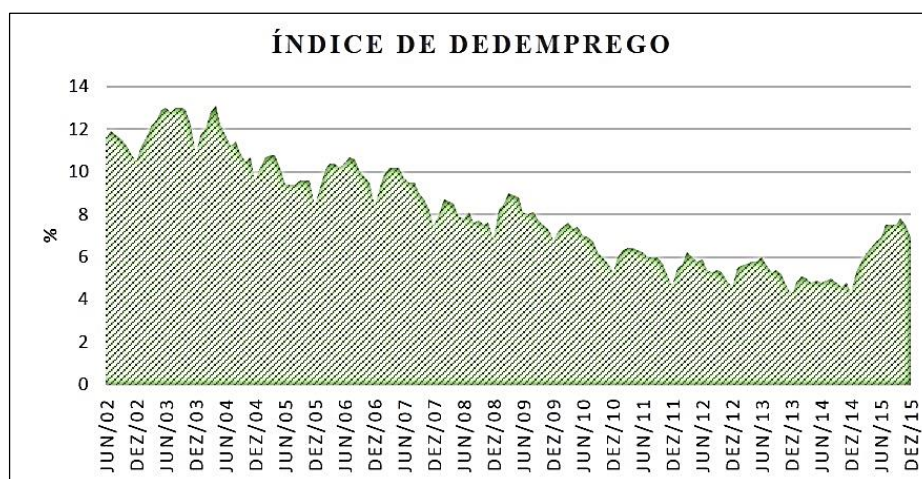
empregos (ou diminuição da taxa de desemprego²¹) e aumento do poder aquisitivo das famílias, conforme indicam os Gráficos 3 e 4 abaixo:

Gráfico 3: Índice de Inflação Anual - IPCA – 1995 a 2015



Fonte: IBGE

Gráfico 4: Índice de Desemprego – 2002 a 2015



Fonte: IPEA-DATA

²¹ A Pesquisa Mensal de Emprego, oferecida pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística, produz indicadores mensais sobre a força de trabalho que permitem avaliar as flutuações e a tendência, a médio e a longo prazos, do mercado de trabalho, nas suas áreas de abrangência. Abrange informações referentes à condição de atividade, condição de ocupação, rendimento médio nominal e real, posição na ocupação, posse de carteira de trabalho assinada, entre outras, tendo como unidade de coleta os domicílios. Disponível em: < http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/indicadores/trabalhoerendimento/pme_nova/default.shtm >. Acesso em 10/09/2015.

Após a implantação do Plano Real, percebe-se que alguns fundamentos econômicos importantes para o Mercado Imobiliário (como crescimento de rendimento médio, diminuição de índice de desemprego concomitantemente ao aumento do emprego formal, controle inflacionário, queda na taxa de juros, crescimento da população economicamente ativa e aumento do índice de confiança do consumidor) apresentaram desenvolvimento bastante favorável ao crescimento desse mercado.

A partir de 2004 mudanças significativas na legislação tornaram o investimento no Mercado Imobiliário mais seguro para todos os envolvidos na compra de um imóvel. Alterações como a criação da figura jurídica do patrimônio de afetação e a consolidação da alienação fiduciária reforçaram a regulamentação do setor, oferecendo maior segurança jurídica na tomada de crédito, proporcionando condições de retomada ao mercado imobiliário.

O setor se apropriou das condições econômicas favoráveis aliadas às garantias promovidas pela estrutura institucional oferecida pela regulamentação do mercado e dezenove empresas promoveram no ano de 2007 sua entrada no mercado de ações, captando cerca de R\$ 14 bilhões (de acordo com publicação do SECOVI²², 70% deste capital proveniente de investimentos estrangeiros), expressivo volume de recursos destinados principalmente à compra de terrenos e ao desenvolvimento de sua capacidade de produção.

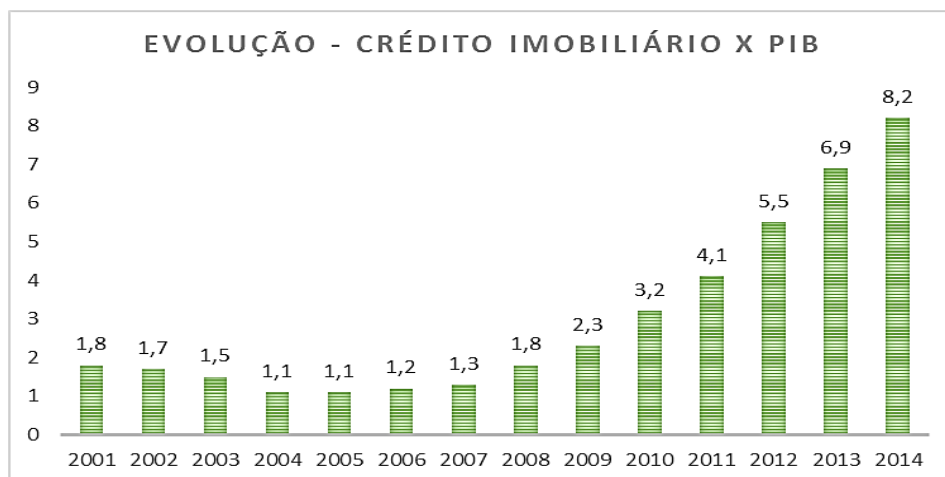
Um dos principais pilares que sustentaram o crescimento do setor foi o crédito imobiliário. Verificou-se que a competitividade entre as instituições financeiras durante este período favoreceu a expansão do crédito imobiliário, gerando condições mais atrativas ao cliente em busca de financiamento, como juros mais baixos e prazos de pagamento mais extensos. Até a crise financeira de 2008-2009 os Bancos privados lideraram a expansão geral do crédito no Brasil, porém a partir de 2008 houve uma expansão do crédito para o setor imobiliário por intermédio de políticas públicas do governo com o objetivo de facilitar o acesso à casa própria a grupos de baixa renda.

De 2001 a 2014 a relação entre o crédito imobiliário e o PIB avançou significativamente, conforme mostra o Gráfico 5 abaixo. Comparativamente, entretanto, a relação crédito imobiliário x PIB do Brasil frente a outros países continua bastante incipiente. Este índice chega a ser

²² Disponível em < <http://balanco.secovi.com.br/2007/?id=2> >. Acesso em 15/09/2015.

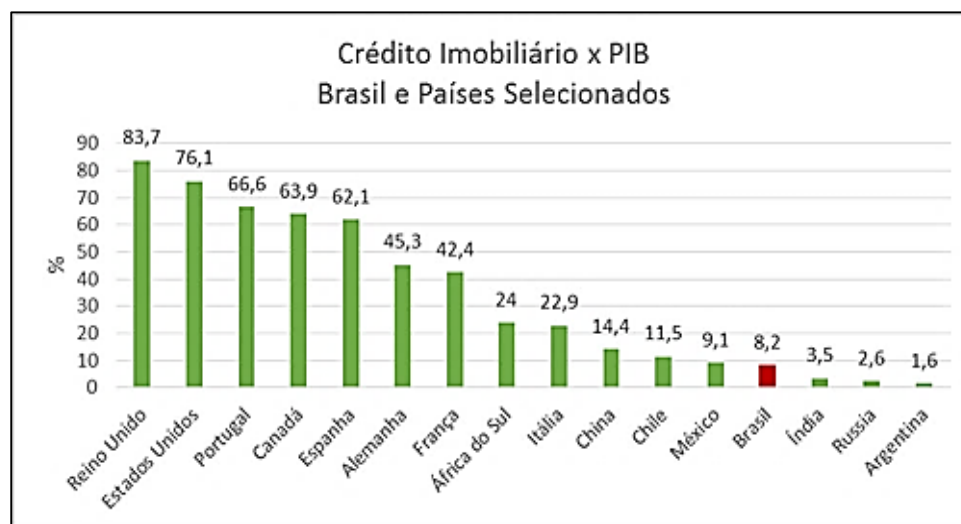
superior a 40% na Alemanha, Canadá, Estados Unidos e Reino Unido, conforme Gráfico 6, demonstrando que ainda há espaço para avanços no contexto de mercado brasileiro:

Gráfico 5: Evolução do Crédito Imobiliário em relação ao PIB



Fonte: SECOVI - SP

Gráfico 6: Comparação: Crédito Imobiliário x PIB - 2014

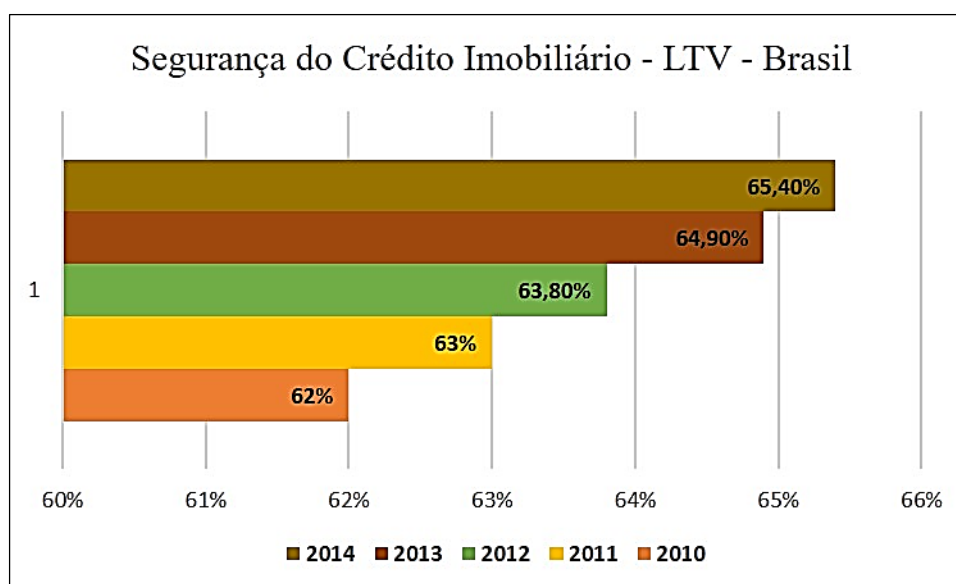


Fonte: SECOVI - SP

A evolução da segurança do crédito imobiliário brasileiro pode ser atestada através da adoção de ferramentas macro prudenciais em relação ao crescimento da oferta de crédito, como a adoção do índice *Debt to Income* (DTI), usado em conjunto com o *credit score* na avaliação das Instituições Financeiras para aprovação de elegibilidade ao crédito, na medida que determina o montante do endividamento de um indivíduo em comparação com seus rendimentos.

Adicionalmente, o índice *Loan to Value* (LTV) tem sido adotado como um indicador que auxilia a mitigação de riscos na tomada de crédito na medida que estabelece a relação entre a participação dos recursos próprios e o valor financiado no processo de aquisição de um imóvel. Em São Paulo, de acordo com o Balanço do Mercado Imobiliário publicado pelo SECOVI²³, o índice LTV que alcançava 62% em 2010 chegou a 65,4% em 2014, demonstrando um pequeno aumento no comprometimento de recursos financiados em detrimento do montante de recursos próprios. Entretanto, ainda assim o percentual indica uma situação segura em comparação a países com programas de financiamento representativos, e de acordo com Ricardo Menin²⁴, “... o Brasil é o único país do mundo em que o LTV médio resulta da pro mediação de valores originais de LTV, determinado no instante da assinatura dos contratos de financiamento e não mais atualizados desde então”, o que significaria uma situação ainda mais segura do que a apresentada.

Gráfico 7: Segurança do Crédito Imobiliário (LTV) – 2010 a 2014



Fonte: SECOVI-SP

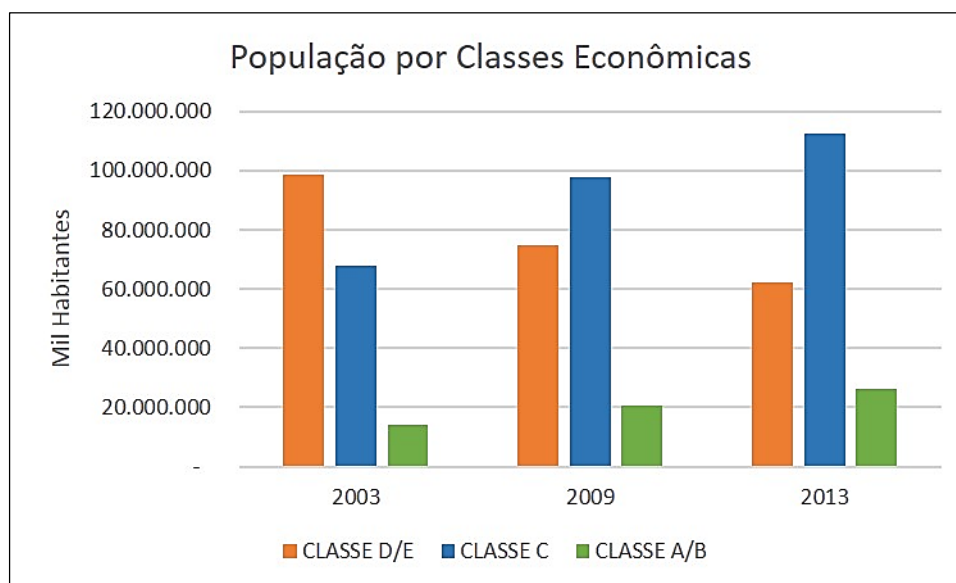
Se por um lado diversos indicadores do Mercado Imobiliário apontaram na última década para o desenvolvimento do setor (juntamente à oferta de crédito no mercado e regulamentação do setor imobiliário), o crescimento da classe média nos últimos 15 anos - proporcionado pela estabilidade econômica pós Plano Real e políticas de distribuição de renda - provocou uma crescente busca por crédito, em especial, habitacional. De acordo com a Secretaria de Assuntos

²³ Disponível em: <http://www.secovi.com.br/files/Downloads/balaco-mercado-imobiliario-2012pdf.pdf>. Acesso em 24/09/2015.

²⁴ Disponível em: <http://www.infomoney.com.br/blogs/blog-do-rubens-menin/post/3051323/ltv-seguranca-imobiliaria>. Acesso em 16/04/2015.

Estratégicos do Governo Federal, entre 2003 e 2013 o crescimento da renda promoveu a ascensão social de mais de 50 milhões de brasileiros à nova Classe Média²⁵, definida pela renda domiciliar total entre R\$ 2.005,00 e R\$ 8.640,00, conforme mostra a Figura 9 abaixo:

Figura 10: População por Classes Sociais – 2003, 2009 e 2013



Fonte: Secretaria de Assuntos Estratégicos do Governo Federal

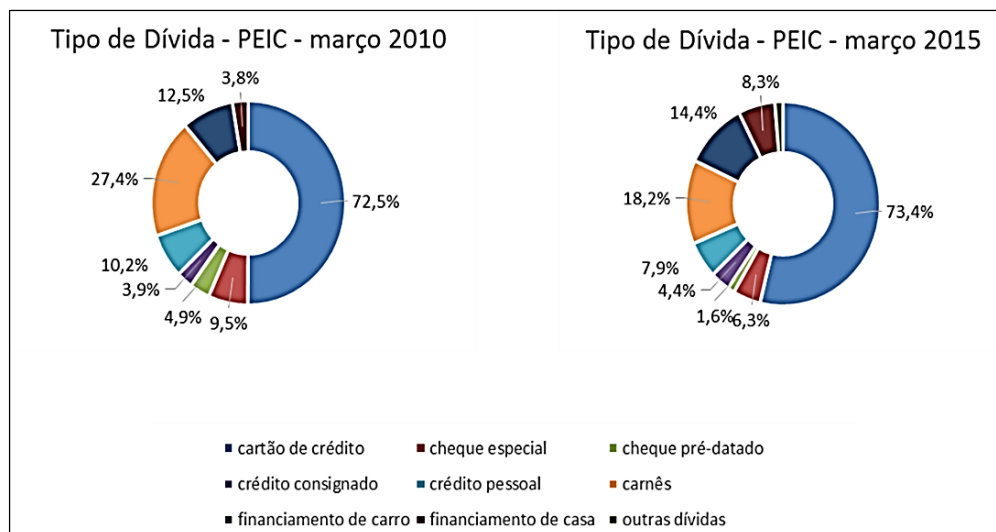
A ascensão social permitiu a essa população ambicionar a compra de bens de consumo de alto custo, como automóvel e casa própria, alterando seu perfil de consumo de forma bastante relevante. De acordo com as duas últimas Pesquisas de Orçamento Familiar publicadas pelo IBGE, o percentual designado para aumento de ativos subiu de 4,8% do total das despesas das famílias em 2003, para 5,8% em 2009.

Da mesma forma, ao analisar-se a Pesquisa de Endividamento e Inadimplência do Consumidor, promovida pela Confederação Nacional do Comércio, de março de 2010 e de março de 2015, observa-se um aumento do endividamento relacionado à aquisição de ativos em detrimento ao endividamento por carnês e cheques pré-datados (que pressupõe compra parcelada de bens de consumo não duráveis) - que pode ser visto na Figura 10. Em 5 anos, o aumento do endividamento devido a financiamento da casa própria elevou-se de 3,8% para 8,3% e devido a

²⁵ De acordo com Estudo promovido pela Secretaria de Assuntos Estratégicos do Governo Federal. Disponível em: <http://www.sae.gov.br/imprensa/noticia/destaque/assuntos-estrategicos-social-e-renda-a-classe-media-brasileira/>. Acesso em 22/09/2015.

financiamento de carro de 12,5% para 14,4%, enquanto o endividamento por cheque pré-datado e carnês caiu respectivamente de 4,9% para 1,6% e de 27,4% para 18,2%.

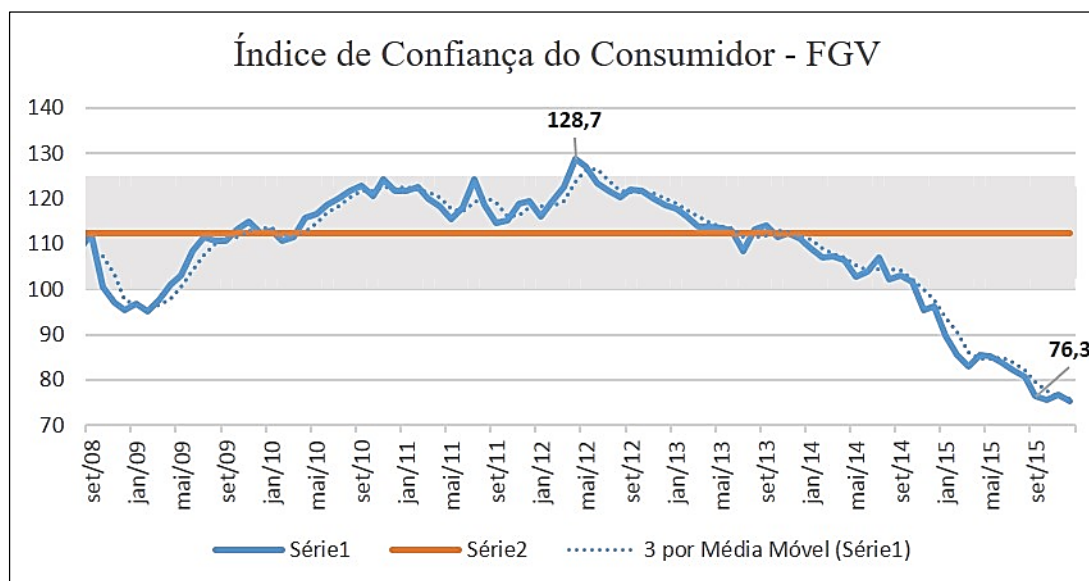
Figura 11: Tipo de Dívida das Famílias Brasileiras: março 2010 x março 2015



Fonte: Confederação Nacional do Comércio

Essa alteração no comportamento do consumidor ao longo dos anos explica-se pelo Índice de Confiança do Consumidor, que se manteve em tendência de alta até abril de 2012. Nesta data, seu máximo de 128,7 pontos, demonstrando elevado grau de satisfação com a situação econômica e expectativas futuras positivas (impactando sua previsão de gastos nos próximos meses).

Gráfico 8: Índice de Confiança do Consumidor da FGV - 2008 a 2015

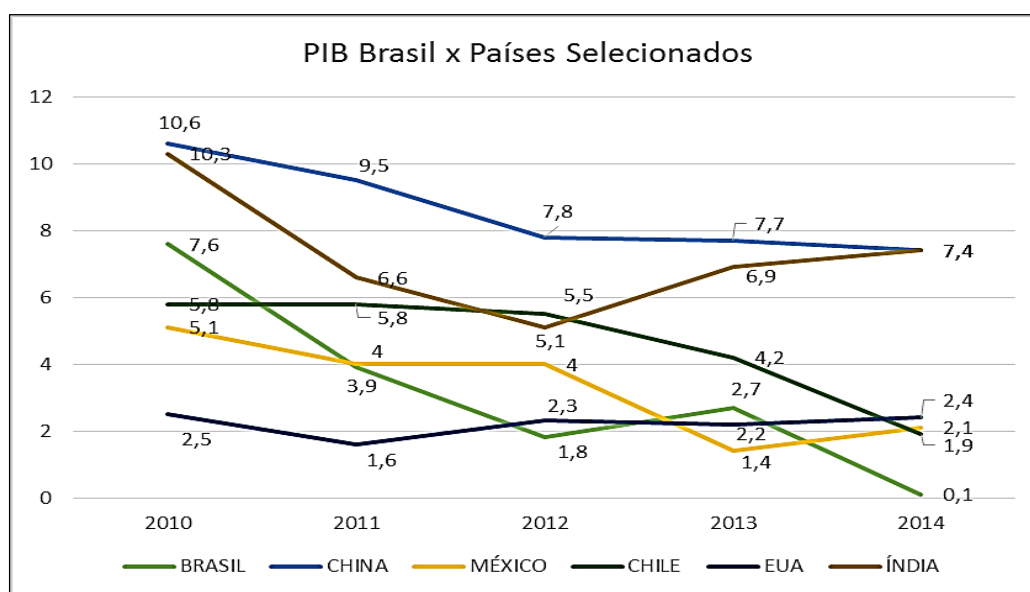


Fonte: Fundação Getúlio Vargas

Entretanto observa-se, a partir de 2012, uma curva descendente do índice de confiança do consumidor, chegando ao seu pior patamar em setembro de 2015. De acordo com Sondagem do Consumidor da FGV “A queda do ICC em setembro decorre da deterioração dos fatores que vêm determinando a piora das expectativas ao longo dos últimos 12 meses: enfraquecimento da atividade econômica, com reflexo crescente no mercado de trabalho, aceleração da inflação e aumento da incerteza. Para mudar esse cenário será necessária uma sucessão de boas notícias no front econômico e da atenuação das tensões no ambiente político”.

A análise pontual de algumas variáveis do cenário econômico nos últimos anos demonstra indicativos de instabilidade econômica, decorrentes da política macroeconômica adotada pelos dois últimos governos. O PIB brasileiro apresentou queda acentuada nos últimos 5 anos, com performance muito inferior a outros países da América Latina, como Chile e México.

Gráfico 9: PIB Brasil x PIB Países Selecionados - 2010 a 2014



Fonte: Banco Mundial

É necessário avaliar, paralelamente, o papel do Sistema Financeiro de Habitação, criado pela Lei nº 4.380/64 com a intenção de promover a construção e a aquisição da moradia, que regulamenta a maioria dos contratos de financiamentos de imóveis residenciais no país. Suas principais características são: o financiamento de imóveis com valor máximo de avaliação; o limite máximo

de financiamento, incluindo as despesas acessórias, de 80% do valor do imóvel e Custo Efetivo Máximo permitido de 12% a.a.; a possibilidade de utilização do FGTS para pagamento de parcela do preço do imóvel.

O financiamento de imóveis cujos contratos não cumprem os requisitos do Sistema Financeiro de Habitação são regidos pelo SFI - Sistema Financeiro Imobiliário. Apesar deste sistema possibilitar financiamentos de imóveis com valor de avaliação acima do estipulado pelo SFH, não determina um limite para o Custo Efetivo Máximo e não permite a utilização do FGTS para pagamento de parcela do preço do imóvel. No Brasil, a utilização de recursos livres para o financiamento imobiliário ainda é incipiente, fazendo com que o crédito corporativo dependa quase que totalmente do crédito com recursos direcionados.

Assim, as principais fontes de *funding* do SFH são os depósitos bancários do Sistema Brasileiro de Poupança e Empréstimos (SBPE) somados aos recursos do Fundo de Garantia por Tempo de Serviço (FGTS).

As instituições financeiras que integram o SBPE captam depósitos de poupança e são obrigadas a destinar 65% desses depósitos ao financiamento imobiliário. A fonte de financiamento do SFH - recursos provenientes do FGTS e recursos da poupança - é operada pela Caixa Econômica Federal. Os recursos podem ser utilizados da seguinte forma:

- Para a construção;
- Para a aquisição de imóveis residenciais (novos ou usados);
- Para as cartas de crédito vinculadas à produção de unidades habitacionais e/ou aquisição de imóveis residenciais;
- Para o financiamento de materiais de construção.

Sobre a disponibilidade dos recursos, deve-se destacar a relação entre os principais mecanismos de captação de fundos - FGTS e Poupança - e sua interdependência com indicadores econômicos.

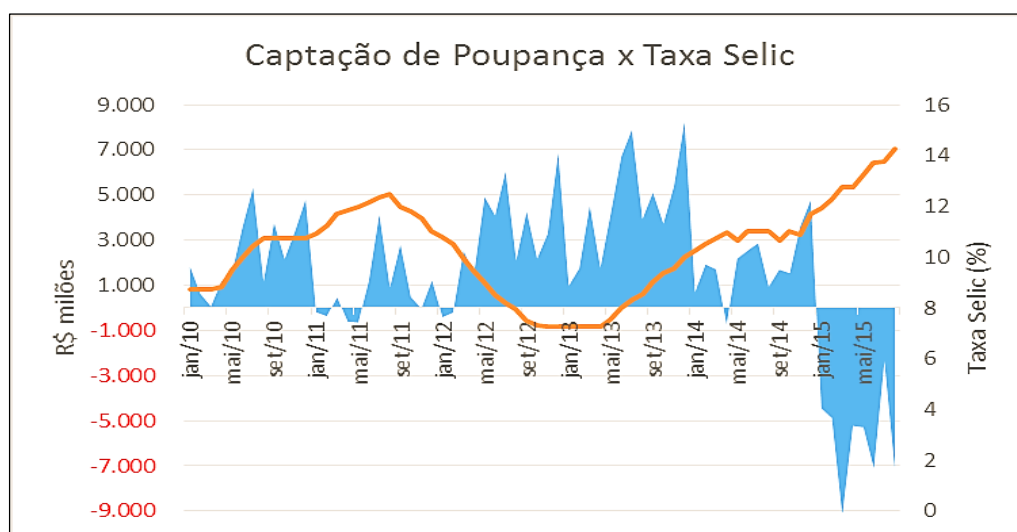
O FGTS é formado essencialmente por contas de empregados formais, onde são efetuados depósitos de 8% do salário, e com remuneração anual de 3% mais a correção inflacionária (pela TR). Desta forma, a captação de recursos é afetada pelo índice de emprego formal, fazendo com que momentos de aquecimento econômico favoreçam a captação e possibilitem o crescimento dos financiamentos imobiliários e momentos de retração no mercado de trabalho exerçam efeito oposto sobre a captação.

Os depósitos em poupança, por sua vez, estão ligados diretamente à dinâmica do mercado e à taxa de juros, já que taxas de juros mais elevadas tornam as aplicações em poupança menos atrativas que rendimentos de renda fixa.

A partir de 2014, os índices de inflação demonstraram avanço preocupante, juntamente com o crescimento do desemprego, indicando o início de um período recessivo. Na tentativa de conter a saída de capitais do país, o Banco Central adotou elevações sistemáticas da taxa Selic, que chegou ao patamar de 14,25% em setembro deste ano desencadeando movimentos importantes.

O aumento recorrente dos juros elevou a taxa de financiamento imobiliário (retirando recursos do mercado devido ao aumento do risco da atividade de incorporação), inibindo a transferência de recursos de aplicações seguras atreladas à Selic em prol do mercado imobiliário; da mesma forma, proporcionou saques da poupança e transferência de recursos para modalidades de investimento mais atrativas (como fundos de renda fixa), provocando uma escassez de recursos para financiamento habitacional.

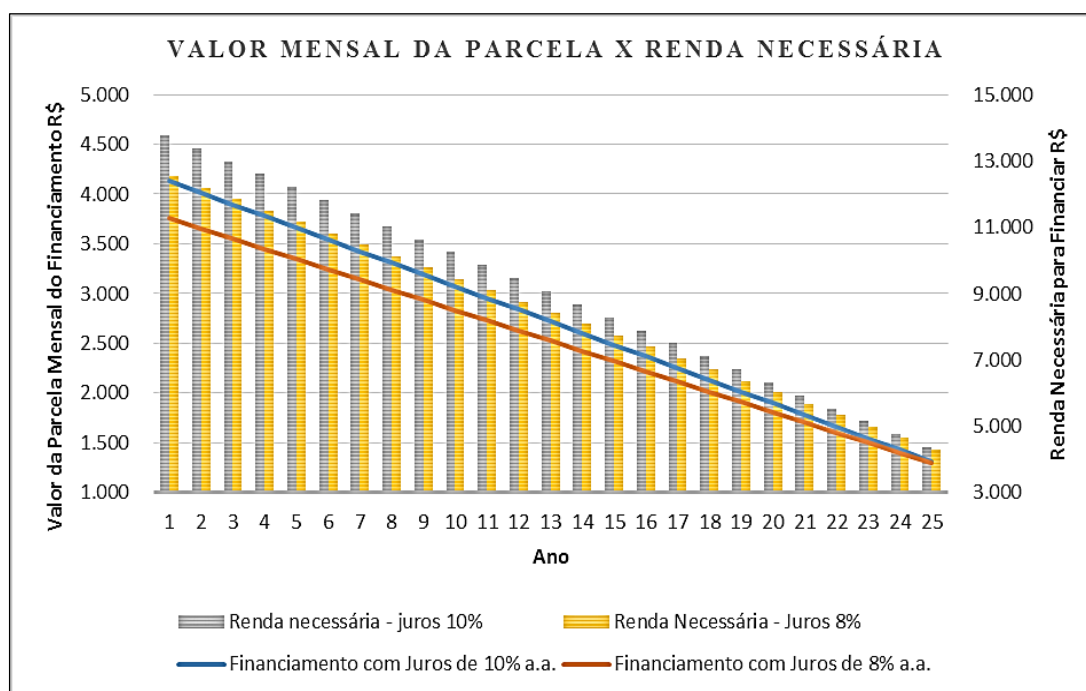
Gráfico 10: Captação de Poupança x Taxa Selic - Brasil – 2010 a 2015



Fonte: Banco Central do Brasil

Em resposta a essa situação, a partir do início de 2015 os Bancos liderados pela Caixa Econômica Federal adotaram medidas restritivas à oferta de crédito, aumentando a taxa de juros dos financiamentos e restringindo o valor máximo a ser financiado. Como consequência, o aumento da taxa Selic impactou o custo financeiro dos financiamentos, restringindo ainda mais o acesso ao crédito pelo comprador do imóvel.

Gráfico 11: Renda necessária para pagamento da parcela de financiamento de acordo com a taxa de juros cobrada

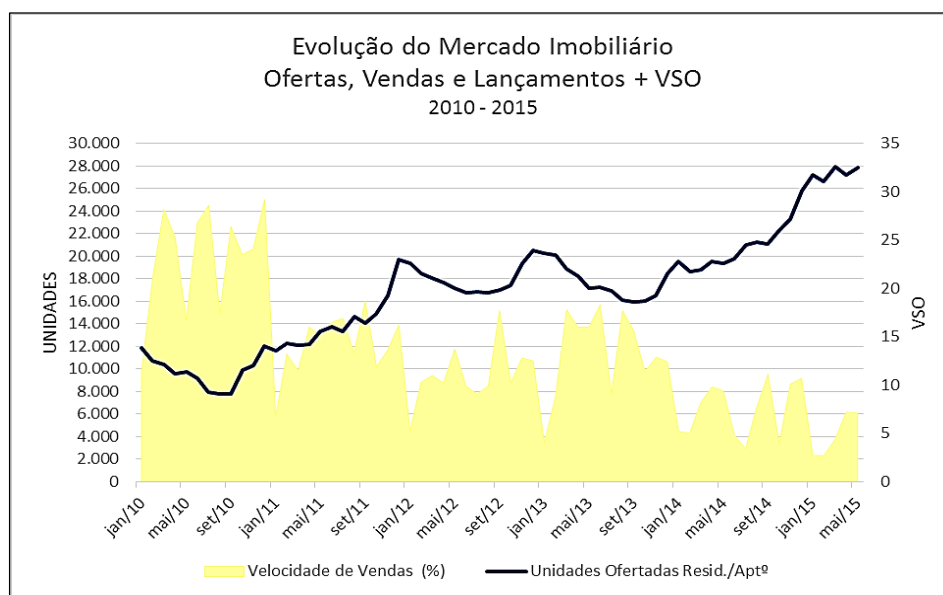


Obs.: Simulação de Financiamento de R\$ 350 mil, em 25 anos, amortização SAC

Fonte: Elaborado pela Autora

Além disso, com a redução do percentual financiado, os compradores passaram a enfrentar dificuldades para pagamento do imóvel, visto que em meio ao processo de pagamento da dívida assumida e não podendo mais contar com o valor total necessário para quitar o saldo devedor devido a mudança na regra, precisariam acumular mais poupança para suportar o pagamento da diferença do valor financiado antes da entrega das chaves.

A repercussão dos indicadores econômicos na evolução do Mercado Imobiliário de São Paulo pode ser vista no Gráfico 12 abaixo. Apesar de o ano de 2010 apresentar altos índices de VSO, representando uma queda no volume de estoques, a partir desta data, São Paulo apresentou uma curva de desaceleração para as vendas, fazendo crescer o número de unidades em estoque, conforme observa-se no GRÁFICO 12.

Gráfico 12: Evolução do Mercado Imobiliário - São Paulo - 2010 a 2015

Fonte: CBIC

A relação entre o crescimento dos distratos e o aumento dos estoques é evidente, na medida que o setor apresenta o equivalente a 49% das vendas distratadas nos últimos meses. De acordo com publicação da revista Construção e Mercado²⁶, pesquisa desenvolvida pela ABRAINCC em conjunto com a FIPE demonstra que entre novembro de 2015 e janeiro de 2016, dos 24,3 mil imóveis vendidos pelas 19 maiores Incorporadoras do país, 11,9 mil foram distratados em fase de entrega, o que gerou impacto expressivo no fluxo de caixa das Incorporadoras, forçando o setor a reconsiderar novos lançamentos.

Atualmente, o consumo doméstico sofre significativamente com a desaceleração econômica: aumento do nível de desemprego, inflação elevada, crescimento da taxa de juros e restrições ao crédito são indícios de instabilidade do mercado que podem justificar o crescimento do número de distratos dos últimos anos. Observa-se então uma conjuntura macroeconômica bastante desfavorável ao mercado imobiliário, o que exige das Incorporadoras um olhar atento a pequenos detalhes do processo de comercialização na busca pela diminuição de casos de distratos.

²⁶ Disponível em: <http://construcaomercado.pini.com.br/negocios-incorporacao-construcao/178/acordo-setorial-e-projeto-de-lei-pretendem-regrar-os-distratos-370262-1.aspx>. Acesso em 01/05/2016.

4.3. Identificação de Situações que favorecem os Distratos

A identificação das situações que colocam em risco o sucesso da comercialização de um imóvel e conseqüentemente acabam conduzindo a distratos, está baseada em procedimentos sugeridos por WIDEMAN (1992) e relacionados pelo GUIA PMBOK.

Na Introdução de Project Risk Management, WIDEMAN chama atenção ao fato de que a maioria das decisões gerenciais são tomadas com base em informações incompletas, dando espaço a um certo grau de incerteza no resultado. Conforme apresentado no capítulo 3, várias etapas do processo de comercialização de um imóvel residencial envolvem decisões tomadas pelos *Stakeholders* a partir de informações incompletas ou situações sobre as quais não se tem controle total.

Levando-se em conta que o produto final do processo de comercialização de unidades residenciais sob a ótica do Incorporador é o sucesso da venda, entre os riscos associados ao processo estão aqueles que determinam: a) que a venda não aconteça, ou b) que a venda seja distratada. Como o objetivo deste trabalho é determinar quais as principais causas que levam os compradores à interrupção de contratos de compra e venda de imóveis residenciais e encaminhar uma discussão sobre as principais considerações a ser feitas pelas Incorporadoras em busca da diminuição do número de distratos, o enfoque acontecerá nas situações que podem facilitar ou promover o distrato de um imóvel.

A identificação de situações de risco foi realizada com base em duas práticas citadas na literatura de gerenciamento de projetos. Inicialmente por meio de Lista de Verificação, quando foram identificadas as situações que podem fomentar o aumento do número de distratos com base em informações obtidas em artigos publicados nos meios de comunicação especializados.

Diversas matérias jornalísticas publicadas sobre distratos foram consultadas. A maioria retratava aumento crescente de casos de distrato envolvendo volume monetário expressivo, resultando em perdas financeiras para Incorporadoras. Entre as principais razões apontadas para o desfazimento dos contratos, pode-se listar as seguintes:

- 1 – O comprador acreditar que tem capacidade financeira para pagar o preço do imóvel, mas não dar conta das suas obrigações financeiras no médio e longo prazo;
- 2 – O comprador não conseguir acesso ao crédito para pagar a parcela das chaves;
- 3 – A diferença de preço de mercado do imóvel entre o lançamento e a entrega das chaves.

Em seguida, partindo da Lista de Verificação, foram realizadas discussões no âmbito institucional, com representantes de diversos segmentos do mercado imobiliário, com poder e interesses diferentes, e que proporcionam visões distintas sobre o processo de comercialização.

Com base na Tabela 5, foram selecionados um representante de cada uma das quatro primeiras categorias para as Entrevistas em profundidade, com o objetivo de identificar diferentes ângulos e visões prevalentes sobre as dificuldades encontradas pelos compradores que possam eventualmente resultar em distrato de unidades.

Tabela 3: Stakeholders e sua Forma de Participação no Mercado Imobiliário

<i>Stakeholders</i>	<i>Categoria</i>	<i>Forma de participação no Processo</i>	<i>Poder</i>	<i>Interesse</i>
Incorporadora	Diretamente relacionada ao processo de comercialização	Desenvolve empreendimentos buscando obter através da comercialização das unidades os melhores resultados	Alto	Alto
Imobiliária	Diretamente relacionada ao processo de comercialização	Facilitador do processo de comercialização, obtém resultados através de cada venda individual das unidades	Alto	Alto
Corretor de Imóveis	Diretamente relacionada ao processo de comercialização	Agente intermediador direto responsável pela intermediação entre incorporadoras e clientes no processo de comercialização	Alto	Alto
Cliente / Comprador	Diretamente relacionada ao processo de comercialização	Interessado em adquirir uma unidade residencial, responsável pelo pagamento do preço	Alto	Alto
Instituição Financeira	Diretamente relacionada ao processo de comercialização	Responsável pela oferta de crédito (financiamento à produção e ao comprador)	Alto	Alto
Governo - Executivo	Relação hierárquica	Responsável pela condução de políticas econômicas	Alto	Médio

Governo - Legislativo	Relação hierárquica	Responsável pela definição de leis que afetam o processo	Alto	Médio
Cartório	Indiretamente relacionado, prestação de serviço que lucra a partir da comercialização	Responsável pelo registro das movimentações jurídicas relativas às unidades	Baixo	Médio

FONTE: Elaborado pela Autora

As Entrevistas em profundidade foram realizadas com os seguintes profissionais do mercado imobiliário - todos com mais de 15 anos de experiência na área de Real Estate em Empresas relevantes para o Mercado Imobiliário da cidade de São Paulo:

- um Advogado especializado em Direito Imobiliário,
- um Gerente Geral de Crédito Imobiliário de Instituição Financeira,
- um Diretor Financeiro de Imobiliária,
- um Corretor de Imóveis.

As Entrevistas foram empregadas com o propósito de melhor instruir a pesquisa quantitativa, e indicaram as seguintes opiniões e visões prevalentes referentes às dificuldades no processo de comercialização de imóveis residenciais, que eventualmente poderiam resultar em casos de distratos:

- O Conhecimento Financeiro²⁷ precário do comprador aliado ao sonho da aquisição do imóvel, promovendo uma situação instável no longo prazo em termos de comprometimento de renda.

- A questão do prazo entre o lançamento do empreendimento e a entrega das chaves, pois permite que a situação financeira do comprador possa se alterar significativamente durante esse período.

- A questão do prazo entre o lançamento do empreendimento e a entrega das chaves, pois permite que o preço de mercado dos imóveis possa se alterar significativamente proporcionando aos compradores a opção de buscar um imóvel cujo binômio [PxQ] seja mais atrativo, sem que a perda financeira seja significativa.

²⁷ Conhecimento neste caso refere-se ao entendimento e controle - do seu orçamento mensal, de suas dívidas, de seu padrão de consumo.

- A instabilidade econômica que repercute fortemente na demanda e também no preço e na disponibilidade de crédito.
- A questão jurídica relativa à cláusula de arrependimento no contrato.
- A forma adotada pelas Imobiliárias para motivação de seus corretores, que utilizam artifícios para que a venda seja efetivada e conseqüentemente metas sejam batidas.
- O descasamento entre as análises de crédito feitas pela Incorporadora e pela Instituição Financeira, seja pelo critério adotado para concessão de crédito, seja pela situação de comprometimento de renda nos dois momentos de análise.
- O atraso na entrega do empreendimento.

As informações coletadas e descritas acima serviram de suporte para a formulação das perguntas do questionário aplicado às Incorporadoras, com o objetivo de validar ou não as hipóteses sobre as principais causas dos distratos, e a partir do resultado, encaminhar uma discussão sobre os principais pontos levantados.

De acordo com WIDEMAN (1992), após a identificação das situações de risco, o desenvolvimento de respostas diz respeito a determinação de estratégias tanto para responder às ameaças quanto para perseguir as oportunidades. A estratégia a ser adotada deve levar em consideração sua perspectiva de eficácia para determinado risco, devendo-se ponderar se ela é possível e se atingirá o resultado esperado.

Como o objetivo principal é identificar, entre todos, aqueles que justificam uma discussão aprofundada e como nenhuma situação deve ser totalmente ignorada, aquelas que devem receber uma análise mais atenta são as que representam impacto mais significativo e ao mesmo tempo possuem maior probabilidade de ocorrer.

Sendo assim, as principais considerações a respeito das situações que favorecem a interrupção de contratos de compra e venda de unidades residenciais são as seguintes:

Sobre a motivação do Corretor de Imóveis

Quando a Incorporadora e a Imobiliária assinam um contrato de prestação de serviços, o objeto do Contrato é a prestação de serviços de corretagem, especificamente, para oferecimento e negociação sobre a venda do imóvel. A Imobiliária assume a responsabilidade de “realizar o

trabalho de corretagem de forma criteriosa e com a máxima honestidade”, podendo promover, adicionalmente, a verificação da idoneidade dos interessados juntos aos órgãos de proteção ao Crédito e verificar se não consta qualquer ação civil que os desabone. Não existe, portanto, nenhuma responsabilidade sobre o que ocorre após a venda.

Sobre a Educação Financeira do Comprador

É de conhecimento público, sustentado por pesquisas sobre endividamento e inadimplência, que grande parte dos consumidores brasileiros assume dívidas que comprometem a maior parte do seu orçamento familiar e por falta de controle acabam atrasando o pagamento dessas dívidas, tornando-se inadimplentes.

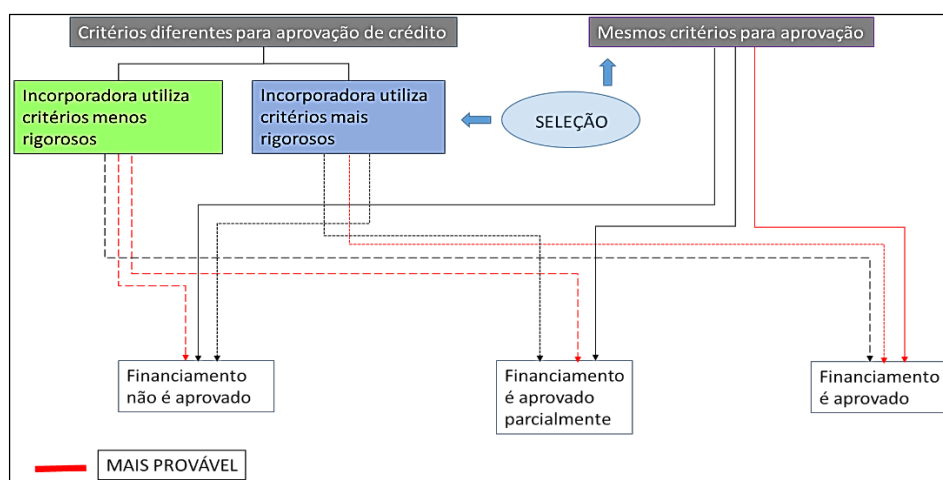
Sobre a perda de renda ou diminuição na composição da renda

Esses são casos específicos onde o Incorporador não consegue atuar diretamente, pois envolve situações (como perda de emprego e separação do casal) difíceis de serem antecipadas.

Sobre as Avaliações de Crédito promovidas pelas Incorporadoras e pelas Instituições Financeiras

As ferramentas utilizadas para o processo de análise e concessão de crédito se apoiam não apenas na análise estatística mais objetiva, como também no julgamento do analista e na habilidade do decisor de definir dentro de um cenário de incertezas e constantes mutações e informações incompletas o nível de risco aceitável pela instituição.

Figura 12: Critérios de Avaliação para aprovação de crédito



Fonte: Elaborado pela Autora

A Figura 12 acima mostra que a seleção ocorre a partir do critério de aceitação de risco estipulado pela Instituição Financeira. Observa-se, no entanto, que mesmo a Incorporadora utilizando o mesmo critério para aprovação do cliente, imprevistos como os discutidos na situação anterior podem acontecer durante o longo período de implantação do empreendimento.

Sobre a Dívida Informal

O comprador pode possuir uma dívida informal referente a um negócio entre familiares ou amigos que não apareça em registros formais. Isso impede que a análise sobre o comprometimento da renda seja acurada podendo comprometer o pagamento das parcelas do preço do imóvel.

Sobre a relação entre Preço de Venda e Preço de Mercado

A diferença entre o preço acordado no momento da assinatura do contrato e o preço de mercado durante o período de implantação pode ser uma situação que incentiva o comprador a desistir do negócio, na medida que poderá encontrar no mercado ofertas mais atraentes em termos de preço. Dependendo do valor pago e da diferença entre o preço acordado e o preço de mercado, financeiramente é mais atrativo para o comprador desistir do negócio, já que se encontra amparado por decisões jurídicas em seu favor.

Sobre as variáveis econômicas: Taxa de Juros, Inflação e Desemprego

A alta taxa de juros promove uma alteração na faixa de renda do público para o qual um empreendimento foi desenhado. Isso quer dizer que o binômio $[P \times Q]$ que era considerado atrativo por um determinado segmento da população só será aceito por um segmento superior, já que o custo financeiro que incide sobre o financiamento (que representa em média 70% do preço do imóvel) está mais alto.

A situação macroeconômica do país, como demonstrado no capítulo anterior, tem forte impacto sobre o mercado imobiliário. Aumento do nível de desemprego favorece as situações de quebra de contrato, tanto entre comprador e Incorporadora quanto entre o comprador e as Instituições Financeiras. As Instituições Financeiras, por conta da Alienação Fiduciária, possuem o imóvel como garantia, podendo leiloá-lo em caso de inadimplência.

Porém as Incorporadoras não possuem essa garantia uma vez que o imóvel ainda não foi entregue; neste caso, o distrato acaba ocorrendo e o imóvel retorna ao espelho de vendas para ser

revendido. Quando ocorre o distrato no momento da entrega das chaves, o prejuízo para a Incorporadora é substancial porque começam a incidir sobre o imóvel os custos de manutenção.

Sobre o Atraso na entrega do empreendimento

Apesar do atraso na entrega do empreendimento poder produzir situações de distrato, essa situação foi levantada apenas em artigos de jornais e não apareceu nas respostas dos questionários.

Sobre a Cláusula de Arrependimento em Promessa de Compra e Venda

Existe a necessidade de discussão da Legislação para que ocorra um equilíbrio entre as partes envolvidas, já que o Código de Defesa do Consumidor e a Lei de Incorporação apresentam um impasse jurídico.

Sobre a Oferta de Crédito

Como apresentado anteriormente, o sistema de crédito imobiliário com *funding* proveniente da Poupança está se esgotando, o que significa um impacto direto na oferta de crédito tanto à produção quanto para a aquisição de imóvel. No caso do comprador do imóvel, isso se reflete em taxas de juros mais altas e diminuição do valor financiado – consequentemente aumenta a chance de o comprador não conseguir quitar a dívida no momento do repasse.

5. PESQUISA SOBRE DISTRATOS

A pesquisa sobre Distratos apresentada neste capítulo busca estabelecer as principais relações entre o momento do distrato, a razão pela qual o comprador desiste do imóvel e o processo de comercialização do imóvel, esclarecendo as seguintes suposições:

- Se existe alguma relação entre a forma de comercializar o imóvel e o distrato;
- Se existe relação entre o perfil do consumidor que distrata e o segmento de mercado mais afetado pelos distratos;
- Se existe diferença de rigor entre a análise de crédito do comprador feita pelas Incorporadoras e a feita pelos Bancos;
- Se o gap entre a análise de crédito feita pela Incorporadora e a análise feita pelo Banco que fornecerá o crédito favorece o distrato.

5.1. Aplicação do Questionário

No intuito de corroborar as expectativas iniciais quanto as causas para o aumento do número de casos de distratos em São Paulo, foi desenvolvido um questionário (Anexo 9) a ser respondido por Incorporadoras, sobre as seguintes informações:

- Como ocorre a venda das unidades – com o objetivo de entender a relação de intermediação de venda pelas Imobiliárias e identificar se a prestação desse serviço interfere de alguma forma na incidência de distratos;
- Como é feita a análise de crédito do comprador – com o objetivo de identificar se o rigor utilizado pelas Incorporadoras na análise de crédito é o mesmo utilizado pelas Instituições Financeiras, e em caso negativo, se esse gap pode determinar uma situação de distrato;
- Quais as ferramentas de análise de crédito utilizadas – com o objetivo de identificar possíveis soluções mais eficientes;
- Qual a quantidade de distratos nos últimos 3 anos – com o objetivo de mensurar o crescimento no número de contratos distratados;

- Qual o segmento de mercado mais afetado em relação à incidência de distratos – com o objetivo de apontar uma possível relação com a Educação Financeira do comprador;
- Em qual etapa do processo ocorre maior número de distratos – com o objetivo de determinar as situações de risco envolvidas em cada etapa do processo;
- “Se” e “Como” as Incorporadoras monitoram as causas que levam o cliente a distratar a compra de uma unidade – com o objetivo de levantar informações sobre a forma com que as empresas estão respondendo ao problema em questão.

As questões foram elaboradas de forma que as principais informações pudessem ser coletadas, já que informalmente as empresas indicaram não ter interesse na divulgação dos dados sobre distrato.

Os questionários foram enviados a sete representantes de Incorporadoras com Empreendimentos comercializados na cidade de São Paulo. As Incorporadoras foram escolhidas por atuarem em segmentos diferenciados, o que proporciona visualização mais completa sobre as relações entre as causas indicadas e o padrão dos empreendimentos, permitindo uma análise menos viesada sobre os riscos levantados inicialmente no desenho do processo de comercialização.

O perfil das empresas selecionadas a participar do estudo está apresentado de forma resumida na tabela 4 abaixo:

Tabela 4: Perfil das Empresas Selecionadas para participar do Estudo de Caso

INFORMAÇÕES	EMP.1	EMP.2	EMP. 3	EMP.4	EMP.5	EMP.6	EMP.7
Tempo de atuação no mercado	acima de 30 anos	entre 10 e 30 anos	acima de 30 anos	acima de 30 anos	entre 10 e 30 anos	menos de 10 anos	menos de 10 anos
Faturamento anual 2015	até R\$ 500 mi	acima de R\$ 1 bi	entre R\$ 500 mi e R\$ 1 bi	--	acima de R\$ 1 bi	--	--
Área de atuação	1,2,3,e 4 dormitórios	1,2,3,e 4 dormitórios	1,2,3,e 4 dormitórios	1,2,3,e 4 dormitórios	1,2,3,e 4 dormitórios	1,2 e 3 dormitórios	1,2 e 3 dormitórios
Segmento de atuação	alta e média renda	todos os segmentos	baixa renda	todos os segmentos	alta renda	alta e média renda	média renda

Das sete empresas contatadas, apenas 3 retornaram os questionários respondidos.

5.2. Apresentação e análise dos dados obtidos

Conforme previsto inicialmente, apesar de os questionários terem sido enviados para sete Incorporadoras, não houve muita adesão à pesquisa. Na maior parte dos casos, apesar de o *email* de apresentação do Estudo de Caso informar que as empresas respondentes não seriam divulgadas, inclusive com a oferta de assinatura de Termo de Confidencialidade, não houve interesse por parte da maioria das empresas contatadas na divulgação dos dados solicitados.

Os questionários respondidos produziram as informações abaixo compiladas nas Tabelas 5,6,7 e 8. Apesar de não ser uma amostra representativa, as três empresas respondentes confirmaram a especulação intelectual da autora e as respostas corroboraram as visões captadas nas entrevistas em profundidade.

A tabela 5 apresenta o perfil dos profissionais responsáveis pelas informações enviadas:

Tabela 5: Perfil Profissional dos respondentes no Estudo de Caso

	EMPRESA 1	EMPRESA 2	EMPRESA 3
Cargo	Ger. Financeiro	Coord. Caixa e Retenção	Ger. Geral
Área	Gestão de Carteira	Caixa e Retenção	Financeira

A Tabela 6 reúne informações sobre o segmento da empresa, sobre a comercialização de unidades e sobre a forma como a empresa conduz a análise do indivíduo interessado no imóvel em relação ao crédito.

O levantamento sobre o processo de comercialização indicou que a venda dos imóveis em todas as empresas respondentes ocorre por meio de Imobiliárias – nenhuma respondente utiliza equipe de vendas própria. Neste caso, não foi possível estabelecer nenhuma relação entre os distratos e os responsáveis pela intermediação entre comprador e Incorporadora. Porém acredita-se que uma amostra mais abrangente e questões mais específicas direcionadas a esse tópico poderiam identificar algum indício dessa relação.

Tabela 6: Questões sobre Comercialização de Unidades e sobre a Análise de Crédito

	EMPRESA 1	EMPRESA 2	EMPRESA 3
Segmento de atuação da Empresa	Média Renda Alta Renda	Baixa Renda Média Renda Alta Renda	Baixa Renda
Vendas - SP (Unid.)			
2012	4.078	Sem histórico	2433
2013	4.888	1894	2561
2014	3.629	1644	2119
2015	1.215	1302	4129
Venda ocorre por meio de	Imobiliária Exclusiva	Diversas Imobiliárias	Diversas Imobiliárias
Como é feita a Análise de Crédito	Simulador próprio Score Serasa	Consulta Boa Vista Score Outros	Software próprio Software CEF
Comparação com a análise de crédito feita por agentes financeiros	Menos rigorosa	Equivalente	Equivalente
Outros mecanismos para identificar o risco do crédito	---	Não informado	---

Com relação à Análise de Crédito do comprador, as respondentes acreditam que, em comparação com a análise de crédito feita por agentes financeiros, sua análise é menos rigorosa ou equivalente. As respondentes utilizam consulta a Banco de Dados de Inadimplentes, simulador próprio, e dados de Score de empresas do mercado.

Uma análise equivalente oferece risco de o comprador não ser aprovado pela Instituição Financeira no momento do Repasse, já que a condição financeira do comprador pode se alterar durante o intervalo entre as duas análises. Uma análise de crédito menos rigorosa efetuada pela Incorporadora oferece um risco maior, uma vez que a Incorporadora pode aprovar a venda a um comprador que já não teria crédito aprovado pela Instituição Financeira no momento da venda.

Com relação aos casos de Distratos, a Tabela 7 indica o número de ocorrências, a etapa do processo de maior incidência, os segmentos com maior incidência de casos e a relação entre as razões alegadas e os segmentos mais distratados em cada empresa.

As empresas consultadas que responderam o questionário informaram que procuram monitorar as causas que levam os clientes a distratar a compra do imóvel, porém o questionário não identifica a forma de monitoramento.

Tabela 7: Questões sobre a incidência dos Distratos

	EMPRESA 1	EMPRESA 2	EMPRESA 3
Percentual de distratos considerado padrão	13%	22,1% (*)	9%
% de Distratos em relação a unidades vendidas			
<i>em 2012</i>	13%	4,2% (**)	11,5%
<i>em 2013</i>	14%	4,7% (**)	8%
<i>em 2014</i>	23%	3% (**)	9,5%
<i>em 2015</i>	32%	2,5% (**)	11%
Segmento com maior incidência de distratos (em R\$)	150 mil a 500 mil	150 mil a 500 mil	Até 300 mil
Etapa do processo com maior incidência	Próximo à entrega das chaves	Próximo à entrega das chaves	Próximo à entrega das chaves
Empresa monitora as causas dos distratos	monitora	monitora	monitora
Principais razões alegadas	Perda da capacidade financeira durante implantação Perda da capacidade financeira para quitação do saldo devedor Inadequação aos padrões de concessão de crédito do agente financeiro	Perda da capacidade financeira para quitação do saldo devedor Inadequação aos padrões de concessão de crédito do agente financeiro Perda da capacidade financeira durante implantação	Perda da capacidade financeira para quitação do saldo devedor Inadequação aos padrões de concessão de crédito do agente financeiro
Razão para o distrato de acordo com o segmento			
<i>até 150 mil</i>	---	Perda de Renda	Perda de Emprego
<i>de 150 mil a 300 mil</i>	Perda de capacidade financeira durante implantação	Restrição ao crédito	Inadequação aos padrões Bancários
<i>de 300 mil a 500 mil</i>	Investidor não conseguiu revender	Desvalorização do imóvel	---
<i>de 500 mil a 750 mil</i>	Perda de capacidade financeira durante implantação	Desaceleração econômica	---
<i>de 750 mil a 1.000 mil</i>	Dificuldade para obtenção do crédito	Desaceleração econômica	---
<i>de 1.000 a 2.000 mil</i>	Perda de interesse no imóvel	Perda de interesse no imóvel	---

(*) historicamente a empresa distrata 22,1% (a partir de 2012).

(**) foram consideradas apenas unidades vendidas e distratadas no mesmo ano.

De acordo com as respostas obtidas, o segmento com maior incidência de distratos é o segmento de imóveis com preço entre R\$ 150 mil até R\$ 500 mil. As razões alegadas para o distrato são a perda de capacidade financeira durante a implantação e para quitação do saldo devedor e inadequação aos padrões de concessão de crédito do agente financeiro, corroborando a indicação de que as solicitações de distratos ocorrem com maior incidência no período próximo à entrega das chaves.

Quando solicitadas a indicar a relação entre razão para o distrato com determinado segmento, as empresas respondentes indicaram para o segmento de média renda, além das razões acima mencionadas, a desvalorização do imóvel / dificuldade do investidor para revender. Para os imóveis do segmento de Alta Renda as respondentes indicaram a perda de interesse no imóvel.

Com relação aos mecanismos mitigadores, as empresas foram questionadas sobre estratégias para minimizar a ocorrência de distratos e as políticas para conduzir os casos de distratos, conforme dados apresentados na Tabela 8:

Tabela 8: Questões sobre mecanismos e políticas utilizados em relação aos casos de distratos

	EMPRESA 1	EMPRESA 2	EMPRESA 3
Mecanismos mitigadores	<p>Monitoramento de risco da carteira</p> <p>Preparação do cliente para o repasse</p>	<p>Equipe de atendimento exclusiva para retenção de clientes através de troca, desconto, flexibilização de parcelas, cessão de créditos, eventos focados em retenção</p>	<p>Antecipa o processo de financiamento para o período mais próximo ao momento da venda</p> <p>Avalia constantemente sua metodologia de análise de crédito no momento da venda</p>
Política para conduzir solicitações de distratos	<p>Renegociação da dívida</p> <p>Substituição do imóvel por outro de menor valor</p>	<p>Renegociação da dívida</p> <p>Substituição do imóvel por outro de menor valor</p>	<p>Renegociação da dívida</p> <p>Substituição do imóvel por outro de menor valor</p>

Percebe-se que existe uma diferença de abordagem das Empresas 1 e 2 com relação a minimizar a ocorrência dos distratos. A Empresa 1 procura reduzir a solicitação dos distratos, direcionando suas ações para o processo de preparação do cliente para o repasse e monitorando o risco da carteira, enquanto a Empresa 2 canaliza esforços para reverter a situação que levaria o cliente a distratar a compra, promovendo troca do imóvel, oferecendo desconto e flexibilização de parcelas, cessão de créditos e eventos focados em retenção. As duas empresas indicaram que a

renegociação da dívida e a substituição do imóvel por outro de menor valor são políticas que utilizam para conduzir a solicitação de distratos.

A partir das respostas dos questionários, percebe-se que o setor de média e baixa renda é o responsável pela maior incidência dos distratos, que ocorrem majoritariamente próximo da entrega das chaves, momento em que o comprador deveria obter o financiamento bancário para quitar a dívida adquirida.

Entre as principais razões alegadas para o desfazimento dos contratos estão a perda da capacidade financeira durante o período de implantação e para quitação do saldo devedor, além da inadequação aos padrões de concessão de crédito do Agente Financeiro.

Esses dados corroboram as suposições iniciais de que o gap entre a análise de crédito feita pela Incorporadora e a análise feita pelo Banco que fornecerá o crédito favorece o distrato, principalmente numa situação de recessão econômica onde o comprador pode ter sua capacidade financeira afetada.

Nesse sentido, também chama a atenção o fato de a maior parte dos distratos ocorrer nos segmentos de média e baixa renda, onde se encontram os consumidores que ascenderam recentemente à nova classe média, e estão ainda se adaptando à condição de consumo de bens que consomem a poupança feita ao longo da vida adulta e que exigem um planejamento financeiro estendido.

Entre os mecanismos mitigadores informados, percebe-se que as empresas já assimilaram o evento “repasse” como situação de risco devido ao gap entre a venda e o financiamento, e procuram utilizar mecanismos mitigatórios como tentar reduzir esse intervalo antecipando o máximo o financiamento e acompanhar o cliente durante o período para prepará-lo para este momento.

Finalmente, com relação às políticas adotadas em casos de distratos, as Incorporadoras respondentes tem como plano de ação comum a tentativa de renegociação da dívida ou a substituição do imóvel por outro de menor valor. Em ambos os casos, as soluções adotadas colocam em risco a saúde do empreendimento.

6. CONCLUSÃO

No intuito de encaminhar uma discussão inicial sobre as principais considerações a ser feitas pelas Incorporadoras em busca da diminuição do número de distratos, apresentou-se uma análise do processo de comercialização de unidades residenciais que apontou uma série de alertas sobre situações que poderiam facilitar, potencializar ou eventualmente decretar o desfazimento de um contrato de compra e venda de um imóvel – o chamado Distrato.

Esses alertas foram analisados sob o ponto de vista dos impactos que os distratos produzem no Empreendimento, das Incorporadoras e no Mercado Imobiliário, considerando a situação macroeconômica do país em 2015 e 2016.

A discussão desses alertas pode ser encaminhada em três frentes principais: a questão jurídica, a questão de comportamento/educação financeira do comprador e as questões relativas ao processo de comercialização.

A questão jurídica principal se refere a como alterar o desequilíbrio jurídico existente entre comprador e vendedor após a instituição do Código de Defesa do Consumidor e dos julgados mais recentes proferidos pelo STJ. Nesse sentido, duas iniciativas estiveram em curso durante este trabalho: um Acordo Setorial, intitulado “Pacto Global”²⁸, assinado em 27 de abril de 2016 por diversas Associações do setor imobiliário, representantes da Justiça, do Governo Federal e PROCONs, e um Projeto de Lei de autoria do Senador Romero Jucá, que ainda tramita em caráter terminativo²⁹ no Senado.

O Acordo Setorial engloba um conjunto de regras que tem como objetivo estabelecer contratos mais equilibrados, com termos mais claros e objetivos sobre os pontos relevantes mais controversos, como o estabelecimento de critérios para o reembolso dos valores pagos pelos compradores em casos de distratos. O acordo pretende suprir as lacunas da regulamentação existente, servindo de modelo de “boas práticas de mercado”, podendo ser transformado futuramente em Lei.

²⁸ Como o acordo foi assinado muito próximo à conclusão deste trabalho, não foi possível incluir todos os termos desse acordo.

²⁹ É aquela tomada por uma comissão, com valor de uma decisão do Senado. Depois de aprovados pela comissão, alguns projetos não vão a Plenário, são enviados diretamente à Câmara dos Deputados, encaminhados à sanção, promulgados ou arquivados. Só serão votados pelo Plenário do Senado se recurso com esse objetivo, assinado por pelo menos nove senadores, for apresentado ao presidente da Casa. Após a votação do parecer da comissão, o prazo para a interposição de recurso para a apreciação da matéria no Plenário do Senado é de cinco dias úteis. Disponível em: <http://www12.senado.leg.br/noticias/glossario-legislativo/decisao-terminativa> Acesso em 24/04/16.

O Projeto de Lei nº 774 do Senador Romero Jucá 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 imóveis³⁰.

Nesse sentido, entende-se que o setor tem conseguido caminhar para soluções no intuito de mitigar os danos causados pelas disputas judiciais dos últimos 4 anos.

A segunda frente de discussão refere-se ao comportamento/educação financeira do comprador. Sob essa perspectiva, planos de ação que possam transformar essa situação de forma abrangente e eficaz devem ter caráter de política pública, como inserção do assunto na grade curricular de Ensino.

Como ainda não existem políticas públicas direcionadas ao ensino de Educação Financeira (como administração do orçamento familiar e planejamento financeiro), é importante acompanhar de perto o adquirente. Há necessidade de se educar o consumidor e promover, principalmente no segmento de baixa renda, uma explicação mais detalhada sobre as principais informações financeiras relacionadas à dívida que está sendo adquirida, de forma que ele entenda o que ela representa em relação ao comprometimento futuro da sua renda. A disponibilização de uma Cartilha, por parte da Incorporadora, e a utilização dessa cartilha pelas Imobiliárias, ajuda o comprador a reconhecer melhor sua situação financeira e poderia surtir um efeito positivo tanto em resultados quanto sobre a imagem da empresa.

O processo de comercialização levantou vários alertas para as situações de distratos.

Sobre a relação entre Incorporadora e Imobiliária, uma vez que a prestação de serviço de corretagem proporciona margem de discussão quanto ao objeto da ação de corretagem. A não existência de responsabilidade sobre o sucesso da venda permite à Imobiliária focar seus esforços

³⁰ Art. 67-A. Em caso de desfazimento de contrato, seja mediante distrato ou resolução por inadimplemento de obrigação do adquirente, este fará jus à restituição das quantias que houver pago diretamente ao incorporador, delas deduzindo-se cumulativamente:

I – a pena convencional, que não poderá exceder vinte e cinco por cento das quantias pagas;

II – a comissão de corretagem de cinco por cento do preço de venda;

§ 1º Para exigir a pena convencional, não é necessário que o credor alegue prejuízo.

§ 2º Havendo previsão contratual nesse sentido, se o prejuízo exceder ao estabelecido na cláusula penal, o credor poderá exigir indenização suplementar, valendo a pena estabelecida como mínimo da indenização e competindo ao credor provar o prejuízo excedente. Disponível em: <http://www25.senado.leg.br/web/atividade/materias/-/materia/124367> Acesso em 20/12/2015.

na venda em si. Corretores são remunerados pelas vendas e as equipes de vendas nas imobiliárias concorrem entre si por prêmios para quem alcançar o volume maior.

Entretanto, no caso de Distratos, o imóvel distratado retorna ao espelho de venda, podendo ser negociado novamente, o que se caracteriza como novo fato gerador de comissão por intermediação de venda, portanto a motivação para a venda e conseqüentemente atingimento de metas por parte dos Corretores é viesada. Nesse sentido, a título de transferência de risco – uma vez que o distrato promove um custo alto para as Incorporadoras - contratos de prestação de serviço de corretagem poderiam conter uma cláusula de produtividade, que especificasse determinado ressarcimento em favor da Incorporadora, a partir de um percentual de contratos distratados que tenham sido intermediados pela Imobiliária.

Outro alerta do processo de comercialização diz respeito à falta de capacidade de investimento da maioria das Incorporadoras, que determina a utilização de um modelo de financiamento bancário para a produção, no qual a instituição financeira exige, além de um percentual de obra já construído, a pré-venda de unidades para a liberação do crédito.

Para as Incorporadoras, a decisão de comercializar antecipadamente os imóveis se justifica pela busca da garantia de inserção no mercado frente a concorrência. Ao mesmo tempo, assumem o risco embutido no longo intervalo entre o momento da venda e a entrega do imóvel, relativo às situações que resultam em perda de capacidade financeira para dar sequência ao contrato ou para quitação do saldo devedor.

Este momento específico da entrega das chaves requer uma discussão minuciosa sobre os critérios e ferramentas de análise de crédito utilizados pelas Incorporadoras. A avaliação pelas Incorporadoras deve pelo menos equiparar os critérios de aceitação ao risco aos promovidos pelas Instituições Financeiras, no intuito de diminuir a probabilidade de o comprador ser rejeitado pela Instituição Financeira no momento da solicitação do financiamento ou ocorrer a aprovação parcial do valor necessário para a quitação do débito.

Assim, vale salientar a importância das ferramentas de avaliação disponíveis no mercado. Recentemente a informação de crédito do comprador sofreu uma alteração importante no Estado de São Paulo devido a normatização que obriga o envio de carta com AR (aviso de recebimento) para o consumidor com dívida em atraso antes de incluir seu nome em órgãos de proteção ao crédito. Com o impacto financeiro gerado para as empresas devido ao custo de envio da carta, empresas do setor de informações de crédito observaram diminuição no recebimento de

informações sobre inadimplência, refletindo na qualidade da informação. Consequentemente, com informações menos precisas, o crédito fica mais caro e/ou mais escasso.

Em contrapartida, o Banco de Dados do Cadastro Positivo fornece o histórico de dívidas pagas ou contratadas, permitindo que o comportamento de crédito do consumidor seja avaliado ao longo dos anos pelas empresas credoras. Dessa forma, o incentivo à utilização do Cadastro Positivo poderia proporcionar agilidade na concessão do crédito, maior oferta e custo mais baixo.

Nessa direção, a utilização do Cadastro Positivo foi discutida pelo Mercado Imobiliário como um meio de acompanhar a situação financeira dos compradores. O acesso à informação positiva permitiria que as Incorporadoras conhecessem os bons pagadores ao invés de utilizarem as informações negativas dos indivíduos como alertas antecipados.

Entretanto, alguns empecilhos em relação a este mecanismo devem ser considerados. Apesar de o cadastro positivo ser aprovado por Lei³¹, o consumidor deve solicitar sua inclusão no Banco de Dados por meio de um documento específico para abertura do seu cadastro. Portanto, para que as Incorporadoras possam utilizar esse recurso, deve haver uma contrapartida que incentive o comprador a fazer parte do Banco de Dados. Além disso, outro aspecto que afasta a utilização do Cadastro Positivo refere-se à responsabilidade solidária ao consulente, já que a Lei que regula o Cadastro Positivo estabelece que “O banco de dados, a fonte e o consulente são responsáveis objetiva e solidariamente pelos danos materiais e morais que causarem ao cadastrado³²”. Desta forma, para que o Cadastro positivo pudesse ser utilizado, a responsabilidade solidária do consulente deveria ser removida.

³¹ Lei nº 12.414, de 9 de junho de 2011 – Publicada no Diário Oficial da União em 10 de junho de 2011: Disciplina a formação e consulta a bancos de dados com informações de adimplemento, de pessoas naturais ou de pessoas jurídicas, para formação de histórico de crédito.

Decreto nº 7.829, de 17 de outubro de 2012 – Publicado no Diário Oficial da União em 18 de outubro de 2012: Regulamenta a Lei nº 12.414, de 9 de junho de 2011, que disciplina a formação e consulta a bancos de dados com informações de adimplemento, de pessoas naturais ou de pessoas jurídicas, para formação de histórico de crédito. Em vigência a partir de 01/01/2013.

Resolução Nº 4.172, de 20 de dezembro de 2012 – Publicada no Diário Oficial da União em 24 de dezembro de 2012: Dispõe sobre o fornecimento, pelas instituições financeiras e demais instituições autorizadas a funcionar pelo Banco Central do Brasil, das informações de adimplemento de pessoas naturais e de pessoas jurídicas aos bancos de dados de que trata a Lei nº 12.414, de 9 de junho de 2011, para formação de histórico de crédito. Em vigência a partir de 01/08/2013

³² Lei nº 12.414, de 9 de junho de 2011 – Publicada no Diário Oficial da União em 10 de junho de 2011: Disciplina a formação e consulta a bancos de dados com informações de adimplemento, de pessoas naturais ou de pessoas jurídicas, para formação de histórico de crédito.

A venda das unidades durante o período de obras abre espaço para a decisão, por parte dos compradores que adquirem o imóvel com a finalidade de investimento, de desistir do negócio na medida que consiga outro investimento que ofereça retorno superior. Isso ocorre principalmente porque paga-se, na tabela de vendas, um percentual relativamente pequeno durante a obra.

Surge então uma discussão pertinente no momento de alto volume de distratos que deve ser tratada com especial atenção. Como distinguir Compradores de Investidores se o CDC indica como consumidor toda pessoa física ou jurídica que adquire ou utiliza produto ou serviço como destinatário final? Como estabelecer a diferença entre o comprador que não consegue pagar o preço das parcelas do imóvel e o que opta por interromper o contrato face uma situação desfavorável de investimento? E ainda, no segundo caso, como combater o exaurimento do patrimônio frente à saída de capital dos investidores?

Em relação ao momento econômico recessivo que o país vem enfrentando, a discussão principal gira em torno da concessão de crédito. A instabilidade econômica repercute fortemente na demanda por imóveis, consequência do crescimento da inflação e queda na confiança do consumidor, resultando no crescimento dos estoques. Este retrato explica-se pela dificuldade das famílias em optar pela transformação, em momento de crise, de sua poupança líquida em uma parcela do imóvel, principalmente devido à incerteza com relação a sua estabilidade financeira no futuro.

Paralelamente, o esgotamento de recursos originados via Caderneta de Poupança junta-se o possível esgotamento do FGTS, devido à medida provisória que autoriza o uso desses recursos como garantia para empréstimos consignados com o objetivo de facilitar a situação financeira de endividados (medida que só se justificaria se os recursos do FGTS fossem designados exclusivamente ao pagamento de prestações de financiamento imobiliário). Nesse sentido, como o setor imobiliário perde tanto recursos de financiamento à produção quanto recursos para financiamento ao comprador (que por serem escassos, tornam-se mais caros), as Incorporadoras têm buscado alternativas para ampliar a utilização dos demais instrumentos de captação, como comercialização de LCI e operações de securitização.

A partir da situação de crescimento no volume de distratos nos últimos anos, percebe-se que o mercado Imobiliário tem se aproximado de soluções alternativas para contornar os impactos causados nos Empreendimentos e às Incorporadoras. Soluções como renegociação da dívida e substituição do imóvel por outro de menor valor tem dado espaço a ideias inovadoras como a

oferta de empreendimentos com imóveis compostos por módulos desmembráveis, que podem ser habitados e comercializados separadamente.

A negociação do Pacto Global entre diversos agentes do setor imobiliário demonstra não apenas a preocupação relacionada ao impacto dos distratos para o setor como um todo, mas também um encaminhamento de soluções para alguns dos alertas levantados aqui.

Verifica-se, porém, que o aumento nas ocorrências de distratos evidenciou situações que podem comprometer o sucesso do empreendimento relacionadas ao modelo de financiamento à produção e ao comprador. Desta forma, com o apontamento dos alertas e a apresentação de discussões iniciais sobre as situações que podem facilitar, potencializar ou eventualmente determinar um distrato, este trabalho espera chamar a atenção para os aspectos de risco envolvidos no processo de comercialização e convida as esferas envolvidas a futuros debates.

7. REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ABIBI FILHO, Alfredo Eduardo. Incorporadoras e Imobiliárias: Considerações sobre como deve ser desempenhada a parceria entre as duas. Revista Construção e Mercado, São Paulo, p.44-45, maio 2008. Disponível em: <http://construcaomercado.pini.com.br/negocios-incorporacao-construcao/82/artigo282908-1.aspx>. Acesso em: 07 abr. 2015.

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.

CARNEIRO, D. Dias; VALPASSOS, M. V. Ferrero. Financiamento à habitação e instabilidade econômica: experiências passadas, desafios e propostas para a ação futura. Rio de Janeiro, Editora FGV, 2003. 200p.

DOUGLAS, Mary; ISHERWOOD, Baron. O Mundo dos Bens – Para uma antropologia de consumo. Tradução Plínio Dentzien. 1ª Ed. Rio de Janeiro: URFJ, 2006. 306p.

FLICK, W. Introdução à pesquisa qualitativa. Tradução Joice Elias Costa. 3ª Ed. Porto Alegre: Artmed, 2009.

JÁCOME, Luis I.; MITRA, Srobona. LTV and DTI Limits - Going Granular. Disponível em: <https://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.aspx?sk=43084.0>. Acesso em: 03/09/2015.

MASLOW, A.H. A Theory of Human Motivation. Start Publishing, 2012. Start Publishing LLC, 2012. 44p. Formato e-book.

MIRANDA, Pontes de Miranda. Tratado de Direito Privado. Vol 43. P. 242. *Apud in*. RIZZARDO, Arnaldo. Op. Cit. P. 757.

MONETTI, Eliane. Demanda por recursos para financiar a comercialização do produto habitacional na cidade de São Paulo. Disponível em: http://www.realestate.br/images/File/arquivosPDF/lares_1999.pdf. Acesso em 15/07/2015.

PROJECT MANAGEMENT INSTITUTE. A Guide to the Project Management Body of Knowledge – PMBOK® Guide 2000 Edition, Pennsylvania-USA 2000

RIZZARDO, Arnaldo. Contratos. 12ª ed. Rio de Janeiro: Forense. 2011. P. 758.

ROCHA, Mauro A. O regime da afetação patrimonial na Incorporação Imobiliária. IRIB, São Paulo. Disponível em: < <http://www.irib.org.br/html/biblioteca/biblioteca-detalle.php?obr=61> >. Acesso em 16/07/2015.

ROCHA LIMA Jr., J.; MONETTI, E.; ALENCAR, C. T. Real Estate: Fundamentos para Análise de Investimentos. Rio de Janeiro: Elsevier, 2011. 440 p.

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

ROCHA LIMA Jr., J. Real Estate Residencial Prudência e Disciplina. 1. V: Janeiro/Março, no.39-15. Carta do NRE-POLI.

ROCHA LIMA Jr. Razões para o comportamento de preços de imóveis na Conjuntura Brasileira do Ciclo 2008-2010. Disponível em: < <http://www.realestate.br/site/conteudo/pagina/1,21+ECONOMIA-SETORIAL-E-MERCADOS.html> >. Acesso em 15/07/2015.

VARANDAS JUNIOR, José Eduardo Rodrigues. O risco dos distratos: O impacto dos distratos no atual panorama do mercado imobiliário. Revista Construção e Mercado, São Paulo, p.34-35, abr. 2012. Disponível em: < <http://construcaomercado.pini.com.br/negocios-incorporacao-construcao/129/artigo283990-1.aspx> >. Acesso em: 07 abr. 2015.

WIDEMAN, R. Max. Project and Program Risk Management: A guide to managing Project Risks and Opportunities. Pennsylvania: PMI, 1992. 55 p. V. no. 6.

YIN, R. K. Estudo de caso: Planejamento e métodos. 2ª ed. Porto Alegre. Editora Bookman, 2005.

_____. Assuntos Estratégicos - Classe Média Brasileira. Disponível em: <http://www.sae.gov.br/imprensa/noticia/destaque/assuntos-estrategicos-social-e-renda-a-classe-media-brasileira/>. Acesso em 20/09/2015.

_____. Balanço do Mercado Imobiliário 2014 – Secovi – SP. Disponível em: <http://www.secovi.com.br/pesquisas-e-indices/pesquisas-e-indices/> Acesso em 17/07/2015.

_____. Balanço do Mercado Imobiliário 2013 – Secovi – SP. Disponível em: <http://www.secovi.com.br/pesquisas-e-indices/pesquisas-e-indices/> Acesso em 17/07/2015.

_____. Balanço do Mercado Imobiliário 2012 – Secovi – SP. Disponível em: <http://www.secovi.com.br/pesquisas-e-indices/pesquisas-e-indices/> . Acesso em 17/07/2015.

_____. Mercado Imobiliário – CBIC Dados. Disponível em: <http://www.cbicdados.com.br/menu/mercado-imobiliario/mercado-imobiliario> . Acesso em 03/09/2015.

LIVRO II - DOS BENS. DAS DIFERENTES CLASSES DE BENS. CAPÍTULO I - DOS BENS CONSIDERADOS EM SI MESMOS. Seção I - Dos Bens Imóveis. Disponível em: http://www.jucepa.pa.gov.br/downloads/docs/pdf/Novo_codigo_civil.pdf . Acesso em 10/05/2015.

SITES CONSULTADOS

Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. **Pesquisa Mensal de Emprego** (IBGE/PME). Disponível em: < <http://www.ipeadata.gov.br/ExibeSerie.aspx?serid=38401> >. Acesso em jun. 2015

Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística. Séries Históricas. Disponível em: <http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/indicadores/precos/inpc_ipca/defaultseriesHist.shtm> . Acesso em jun. 2015

Receita Federal do Brasil. **Taxa de Juros Selic.** Disponível em:< <http://idg.receita.fazenda.gov.br/orientacao/tributaria/pagamentos-e-parcelamentos/taxa-de-juros-selic> > Acesso em jun. 2015

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

Câmara Brasileira da Indústria da Construção. **Dados do Mercado Imobiliário**. Disponível em: <<http://www.cbicdados.com.br/menu/mercado-imobiliario/mercado-imobiliario>>. Acesso em jun. 2015

World Bank Data. **World Development Indicators**. Disponível em: <<http://data.worldbank.org/>>. Acesso em jun. 2015

Receita Federal do Brasil – Ministério da Fazenda. **IRPF – Perguntas e Respostas**. Disponível em: <<http://www.receita.fazenda.gov.br/PessoaFisica/IRPF/2006/perguntas/IncorporacaoLoteamento.htm>>. Acesso em jun. 2015

FGV IBRE. **Sondagens e Índice de Confiança**. Disponível em: <<http://portalibre.fgv.br/main.jsp?lumChannelId=402880811D8E34B9011D92BA032B198D>>. Acesso em jun. 2015

<https://esaj.tjsp.jus.br/cjsg/getArquivo.do?cdAcordao=8485723&cdForo=0>

<https://esaj.tjsp.jus.br/cjsg/getArquivo.do?cdAcordao=8497464&cdForo=0>

<https://esaj.tjsp.jus.br/cjsg/getArquivo.do?cdAcordao=8515819&cdForo=0>

ARTIGOS DISPONÍVEIS EM MÍDIA ONLINE

AGOSTINI, Renata. No 2º trimestre, 11 das 13 maiores incorporadoras tem queda nas vendas. **Folha de São Paulo**, São Paulo, 18 ago. 2015. Disponível em: <<http://m.folha.uol.com.br/mercado/2015/08/1669984-11-das-13-maiores-incorporadoras-tem-queda-nas-vendas.shtml>> Acesso em 25 out. 2015

ALERIGI JR., Alberto. Lucro da MRV avança 42%, apesar de despesas e distratos. **Reuters**, Rio de Janeiro, 5 mar.2015. Disponível em: <www.exame.abril.com.br/negocios/noticias/lucro-da-mrv-avanca-42-apesar-de-despesas-e-distratos> Acesso em 15 jun. 2015

BARRA, Paula. Sem expectativa de redução da dívida, Fitch corta rating da Rossi. **Infomoney Mercados**, São Paulo, 2 out. 2013. Disponível em: <<http://www.infomoney.com.br/rossiresid/noticia/2988077/sem-expectativa-reducao-divida-fitch-corta-rating-rossi>> Acesso em 15 jun. 2015

BONATELLI, Circe. Estoque alto e Economia retraem mercado Imobiliário. **Estadão Conteúdo**, São Paulo, 26 out. 2014. Disponível em: <

<http://exame.abril.com.br/economia/noticias/estoque-alto-e-economia-retraem-mercado-imobiliario>>. Acesso em 19 mar. 2015

BONATELLI, Circe. Incorporadoras possuem R\$ 29 bi em imóveis encalhados. **Estadão**, São Paulo, 12 set. 2014. Disponível em: < <http://economia.estadao.com.br/noticias/seu-imovel,incorporadoras-possuem-r-29-bi-em-imoveis-encalhados,1559452>> Acesso em 19 mar. 2015

BONFIM, Isabela. Mercado espera semestre melhor para Incorporadoras. **Valor Econômico**, São Paulo, 19 out. 2015. Disponível em: < <http://cbic.org.br/sala-de-imprensa/noticia/mercado-espera-semester-melhor-para-incorporadoras> > Acesso em 25 out. 2015

BRUNO, Luciana. PDG Realty tem prejuízo líquido de R\$ 222 mi no 4º trimestre. **Reuters**, Rio de Janeiro, 18 out. 2015. Disponível em: < www.infomoney.com.br/pdgrealty/noticia/3929293/pdg-realty-tem-prejuizo-liquido-222-trimestre> Acesso em 25 out. 2015

CALAZA, Luciana. Negócios desfeitos: no país, cresce o número de devoluções de imóveis comprados na planta. **O Globo**, Rio de Janeiro, 14 out. 2014. Disponível em: < <http://oglobo.globo.com/economia/imoveis/negocios-desfeitos-no-pais-cresce-numero-de-devolucoes-de-imoveis-comprados-na-planta-14213036>> Acesso em 19 mar. 2015

CARRANÇA, Thais. S&P rebaixa nota de crédito da Gafisa. **Valor Econômico**, São Paulo, 29 ago. 2015. Disponível em: < <http://www.valor.com.br/empresas/4113760/sp-rebaixa-nota-de-credito-da-gafisa> > Acesso em 25 out. 2015

CARRO, Rodrigo. Crédito restrito eleva distrato de imóveis. **Portal IG**, São Paulo, 11 jul. 2014. Disponível em: < <http://brasileconomico.ig.com.br/negocios/2014-07-11/credito-restrito-eleva-distrato-de-imoveis.html>> Acesso em 19 mar. 2015

EDITORIAL Folha de São Paulo. Setor quase imóvel. São Paulo, 20 mai. 2015. Disponível em: < <http://www1.folha.uol.com.br/opiniaio/2015/05/1631197-editorial-setor-quase-imovel.shtml>> Acesso em 15 jul. 2015

FERNANDES, Anais. GAVRAS, Douglas. S&P rebaixa nota de crédito da Gafisa. **Folha de São Paulo**, São Paulo, 5 abr. 2015. Disponível em: < www.classificados.folha.uol.com.br/imoveis/2015/04/1611668-desistencia-da-compra-do-imovel-cresceu-14-no-ano-passado.shtml> Acesso em 19 set. 2015

FOLHA MORAR. Comprador desiste mais de imóvel ao receber as chaves. **Folha de São Paulo**, São Paulo, 19 mai. 2015. Disponível em: < <http://classificados.folha.uol.com.br/imoveis/2015/07/1657334-comprador-desiste-mais-de-imovel-ao-receber-chaves.shtml>> Acesso em 15 jun. 2015

HIRATA, Lucas. Rebaixamento do país pode aumentar retração imobiliária. **Estadão Conteúdo**, São Paulo, 10 out. 2015. Disponível em: <

<http://exame.abril.com.br/economia/noticias/rebaixamento-do-pais-pode-aumentar-retracao-imobiliaria>> Acesso em 25 out. 2015

LEITE, Julia. SAMBO, Paula. Brasil se aproxima de colapso imobiliário e construtoras buscam alívio para dívidas. **Bloomberg**, São Paulo, 26 ago. 2015. Disponível em: < <http://www.infomoney.com.br/bloomberg/mercados/noticia/4246233/brasil-aproxima-colapso-imobiliario-construtoras-buscam-alivio-para-dividas>> Acesso em 25 out. 2015

LEWGOY, Julia; PONTES, Felipe; RIBEIRO, Mariana; VIVÁQUA, Daniel M. Mercado Imobiliário desaquecido deixa novos condomínios vazios. **Estadão**, São Paulo, 12 out. 2015. Disponível em: < <http://www.estadao.com.br/noticias/geral,mercado-imobiliario-desaquecido-deixa-novos-condominios-vazios,1739604>> Acesso em 25 out. 2015

PAPP, Ana Carolina; PASSARELLI, Hugo. Lançamento de imóveis em São Paulo recuam 18,6%. **Estadão**, São Paulo, 15 jul. 2015. Disponível em: < <http://economia.estadao.com.br/noticias/geral,lancamentos-de-imoveis-recuam-18-6,1725243> > Acesso em 13 set. 2015

PASSARELLI, Hugo. Lançamentos e Vendas de imóveis caem 60% em SP. **Estadão**, São Paulo, 11 set. 2015. Disponível em: < <http://economia.estadao.com.br/noticias/geral,lancamentos-e-vendas-de-imoveis-caem-60-em-sp,1760169>> Acesso em 13 set. 2015

PASSARELLI, Hugo. Medo de desemprego e crédito caro fazem crescer devolução de imóvel. **Estadão**, São Paulo, 13 jul. 2015. Disponível em: < <http://economia.estadao.com.br/noticias/geral,medo-de-desemprego-e-credito-carro-fazem-crescer-devolucao-de-imovel--imp-,1723915>> Acesso em 19 set. 2015

QUINTÃO, Chiara. Fim do ano terá mais lançamentos. **Valor Econômico**, São Paulo, 18 out. 2015. Disponível em: < <http://www.cbic.org.br/sala-de-imprensa/noticia/fim-do-ano-tera-mais-lancamentos> > Acesso em 25 out. 2015

QUINTÃO, Chiara. Prejuízo da Tenda derruba lucro da Gafisa no 4º trimestre. **Valor Econômico**, São Paulo, 27 fev. 2015. Disponível em: < www.valor.com.br/empresas/3931510/prejuizo-da-tenda-derruba-lucro-da-gafisa-no-4 > Acesso em 19 mar. 2015

SIQUEIRA, Ana. Mercado imobiliário sente impactos da crise econômica. **Jornal do Brasil**, Rio de Janeiro, 25 jul. 2015. Disponível em: < <http://www.jb.com.br/economia/noticias/2015/07/25/mercado-imobiliario-sente-impactos-da-crise-economica/>> Acesso em 25 out. 2015

TEIXEIRA, Maria. São Paulo tem recorde de imóveis encalhados. **Portal IG**, São Paulo, 14 jul. 2015. Disponível em: < <http://economia.ig.com.br/financas/casapropria/2015-07-14/sao-paulo-tem-recorde-de-imoveis-novos-encalhados.html> > Acesso em 13 set. 2015

TREVIZAN, Karina. Preços dos imóveis registram queda, mas juros sobem. É hora de comprar? **G1.Globo**, São Paulo, 06 ago. 2015. Disponível em: < <http://g1.globo.com/economia/seu-dinheiro/noticia/2015/08/precos-dos-imoveis-registram-queda-mas-juros-sobem-e-hora-de-comprar.html>> Acesso em 13 set. 2015

VALOR ECONÔMICO OPINIÃO. Perspectivas sombrias para o crédito habitacional. **Valor Econômico**, São Paulo, 24 ago. 2015. Disponível em: < <http://www.valor.com.br/opiniao/4191670/perspectivas-sombrias-para-o-credito-habitacional> > Acesso em 13 set. 2015

VASQUES, Daniel. Construtoras priorizam venda de imóveis em estoque no 3º trimestre. **Folha de São Paulo**, São Paulo, 15 abr. 2014. Disponível em: < <http://www1.folha.uol.com.br/mercado/2014/11/1548567-construtoras-priorizam-venda-de-imoveis-em-estoque-no-3-trimestre.shtml>> Acesso em 25 out. 2015

VASQUES, Daniel. Cresce desistência na compra de imóveis em São Paulo. **Folha de São Paulo**, São Paulo, 29 ago. 2014. Disponível em: < <http://www1.folha.uol.com.br/fsp/mercado/182983-cresce-desistencia-na-compra-de-imoveis.shtml>> Acesso em 25 out. 2015

WILTGEN, Julia. Quando você pode desistir da compra de um imóvel na planta. **Exame.com**, São Paulo, 22 jul. 2013. Disponível em: < www.exame.abril.com.br/seu-dinheiro/noticias/quando-voce-pode-desistir-da-compra-de-um-imovel-na-planta> Acesso em 13 set. 2015

ZYLBERSTAJN, Eduardo. Bolha, não. Poço. **Estadão**, São Paulo, 8 jun. 2015. Disponível em: < <http://economia.estadao.com.br/noticias/seu-imovel,bolha--nao-poco,1702344>> Acesso em 12 ago. 2015

8. ANEXOS

Anexo 1: Legislação aplicada ao Tema

Legislação Aplicada ao Tema		
LEI Nº 4.591	DE 16 DE DEZEMBRO DE 1964	Dispõe sobre o condomínio em edificações e as incorporações imobiliárias
LEI Nº 9.492	DE 10 DE SETEMBRO DE 1997	Define competência, regulamenta os serviços concernentes ao protesto de títulos e outros documentos de dívida e dá outras providências.
LEI Nº 10.101	DE 19 DE DEZEMBRO DE 2000	Dispõe sobre a participação dos trabalhadores nos lucros ou resultados da empresa e dá outras providências.
LEI Nº 10.931	DE 02 DE AGOSTO DE 2004	Dispõe sobre o patrimônio de afetação de incorporações imobiliárias, Letra de Crédito Imobiliário, Cédula de Crédito Imobiliário, Cédula de Crédito Bancário, altera o Decreto-Lei nº 911, de 1º de outubro de 1969, as Leis nº4.591, de 16 de dezembro de 1964, nº 4.728, de 14 de julho de 1965, e nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002, e dá outras providências.
LEI Nº 12.414	DE 9 DE JUNHO DE 2011	Disciplina a formação e consulta a bancos de dados com informações de adimplemento, de pessoas naturais ou de pessoas jurídicas, para formação de histórico de crédito
LEI Nº 4.380	DE 21 DE AGOSTO DE 1964	Institui a correção monetária nos contratos imobiliários de interesse social, o sistema financeiro para aquisição da casa própria, cria o Banco Nacional da Habitação (BNH), e Sociedades de Crédito Imobiliário, as Letras Imobiliárias, o Serviço Federal de Habitação e Urbanismo e dá outras providências.
LEI Nº 6.530	DE 12 DE MAIO DE 1978.	Dá nova regulamentação à profissão de Corretor de Imóveis, disciplina o funcionamento de seus órgãos de fiscalização e dá outras providências.
LEI Nº 8.078	DE 11 DE SETEMBRO DE 1990	Dispõe sobre a proteção do consumidor e dá outras providências
LEI Nº 8.692	DE 28 DE JULHO DE 1993	Define planos de reajustamento dos encargos mensais e dos saldos devedores nos contratos de financiamentos habitacionais no âmbito do Sistema Financeiro da Habitação e dá outras providências.

Anexo 2: Considerações sobre a Corretagem de Imóveis

Para os corretores de imóveis foi promulgado uma lei que regulamenta tal atividade e disciplina o funcionamento de seus órgãos de fiscalização, assim como a relação entre o corretor associado a imobiliárias, sua autonomia profissional e relação de trabalho.

A remuneração do corretor, no entanto, tem gerado discussões, especialmente após a inclusão do contrato de corretagem no Código Civil. Sobre este aspecto decisões dos tribunais superiores tem orientado em seus julgados sobre a compreensão do fato gerador do direito à percepção da comissão. É que apesar da função do corretor de aproximação das partes, é sobre o resultado útil, ou seja, sobre a conclusão do negócio que deve ser analisada a questão. Esse entendimento perdurou durante muito tempo em alguns julgados anteriores ao Código Civil de 2002, quando a obrigação era simplesmente de resultado.

Atualmente, sob essa mesma ótica, os contratos de corretagem passaram a ter tratamento expresso no novo Código Civil, introduzindo a lei a regra de que *“a remuneração é devida ao corretor uma vez que tenha conseguido o resultado previsto no contrato de mediação, ou ainda que este não se efetive em virtude de arrependimento das partes”*. Nesse sentido, importantes julgados já foram proferidos sobre a matéria. Naturalmente, o contrato de corretagem possui um complexo de fases que contornam o resultado útil, de modo que a cada caso deve-se analisar o momento e envolvimento das partes para concretização da aproximação e seu arrependimento posterior.

Ainda sobre a questão de pagamento de corretagem surgiram discussões sobre os distratos das unidades vendidas. Para estes casos a justiça tem orientado os julgamentos para que as partes retornem ao estado anterior quando firmaram o contrato, ou seja, devolvendo as parcelas pagas pelo comprador, mas considerando também as despesas pagas pela vendedora. Sobre as despesas de corretagem, o entendimento tem se pautado pela devolução dos valores aos compradores, já que a contratação dessa atividade parte muitas vezes da própria vendedora. Nesse sentido, a devolução de valores pagos pelos compradores está em torno de 80% a 90% do que foi pago, mais a verba da própria corretagem, nos casos em que a corretagem foi contratada pela vendedora, mas o comprador arcou com essa despesa.

A fundamentação jurídica pode ser encontrada na legislação abaixo:

Contrato Corretagem: Art. 722 a 729, do Código Civil.

Corretagem de Imóveis: Lei 6.530/78

Definição do resultado útil:

STJ - Recurso Especial n.º 1.339.642 – RJ

STJ - Recurso Especial n.º 1.228.180 – RJ

STJ - Recurso Especial n.º 1.183.324 – SP

Devolução de Valores:

Apelação nº 0047945-60.2012.8.26.0002

Apelação nº 0971897-83.2012.8.26.0506

Apelação nº 1017733-31.2014.8.26.0564

Acresça-se a isso que resta evidenciada a existência de parceria comercial entre a ré e a pessoa jurídica que recebera as verbas, a qual resultara na imposição à consumidora de pagamento de comissão de corretagem.

Fere a Moral e o Direito cobrar dos autores comissão de corretagem no caso em tela, sobretudo quando é o consumidor que se dirige ao estande de vendas da incorporadora e inexistente prova da prévia intermediação entre as partes negociantes.

<http://tj-sp.jusbrasil.com.br/jurisprudencia/222830657/apelacao-apl-10972087020148260100-sp-1097208-7020148260100/inteiro-teor-222830685>

O fato de haver eventual contratação direta dos serviços com a imobiliária não exime a outra corré de sua responsabilidade, pois foi a criadora da dinâmica de trabalho e verdadeira usuária dos serviços em questão.

<http://tj-sp.jusbrasil.com.br/jurisprudencia/170402028/apelacao-apl-10047410220148260576-sp-1004741-0220148260576/inteiro-teor-170402038>

Pois bem, verifica-se a existência de uma relação de consumo, porquanto, de um lado, apresenta-se a ré, fornecedora de serviços de construção e venda de imóveis e, de outro, o autor, consumidor que busca no mercado a aquisição de uma casa própria.

De início, cabe lembrar que a jurisprudência já consagrou o entendimento de que o consumidor tem direito à devolução das parcelas pagas, no entanto, deve ser descontado percentual suficiente para pagamento de despesas administrativas, aí incluídas as de corretagem e publicidade, bem como perdas e danos.

A rescisão de um contrato exige que se promova o retorno das partes ao status quo ante, sendo certo que, no âmbito dos contratos de promessa de compra e venda de imóvel, em caso de rescisão motivada por inadimplência do comprador, a jurisprudência do STJ se consolidou no sentido de admitir a retenção, pelo vendedor, de parte das prestações pagas, como forma de indenizá-lo pelos prejuízos suportados, notadamente as despesas administrativas havidas com a divulgação, comercialização e corretagem, o pagamento de tributos e taxas incidentes sobre o imóvel e a eventual utilização do bem pelo comprador. **2. O percentual de retenção - fixado por esta Corte entre 10% e 25% -deve ser arbitrado conforme as circunstâncias de cada caso.**

<http://tj-sp.jusbrasil.com.br/jurisprudencia/193123776/apelacao-apl-9718978320128260506-sp-0971897-8320128260506/inteiro-teor-193123788>

A partir da introdução no novo Código Civil, da regra de que *“a remuneração é devida ao corretor uma vez que tenha conseguido o resultado previsto no contrato de mediação, ou ainda que este não se efetive em virtude de arrependimento das partes”*, tem ocorrido o entendimento, por parte dos Tribunais de Justiça, de que o contrato de corretagem possui um complexo de fases que contornam o resultado útil, de modo que a cada caso deve-se analisar o momento e envolvimento das partes para concretização da aproximação e seu arrependimento posterior. Ou seja, o corretor deve trabalhar para aproximar as partes e intermediar a negociação com o objetivo de obter consenso sobre os elementos essenciais do negócio – o resultado útil. Isto significa, para a maioria dos casos julgados que, com relação ao pagamento de corretagem em casos de distratos, os valores devem ser devolvidos ao comprador, uma vez que a contratação dessa atividade é feita pela Incorporadora.

Anexo 3: Exemplo de Contrato de Atividade de Corretor Autônomo

O Exemplo de Contrato abaixo possui grifos desta autora nas cláusulas relacionadas ao tema do trabalho.

“Pelo presente instrumento particular entre os abaixo assinados, de um lado como CORRETOR(A) e assim, doravante designado como tal, o Sr. _____, corretor de imóveis autônomo, inscrito junto ao CRECI/xx – Conselho Regional de Corretores de Imóveis de _____, sob o no. _____, Cadastro de Contribuinte Mobiliário da Prefeitura do Município de _____, sob a inscrição no. _____. Instituto Nacional de Seguridade Social (INSS) sob o no. _____, portador da Cédula de Identidade R.G. no. _____ inscrito no CPF/MF no. _____, residente e domiciliado no Município de _____ à _____ no. _____ apto. _____ - Bairro _____ CEP _____, e do outro lado como CONTRATANTE a empresa _____, inscrita no CNPJ sob o no _____, com sede à _____ na Capital do Estado de São Paulo, CRECI-XX no. _____, neste ato representado por seu representante legal - Sr. _____ brasileiro, corretor de imóveis, estado civil, portador da Cédula de Identidade RG n° _____ e inscrito no CPF sob n° _____, fica justa e combinada a colaboração profissional recíproca de CORRETOR AUTÔNOMO nos termos da LEI no. 6.530 de 12 de maio de 1978, mediante as seguintes cláusulas e condições que os constantes, reciprocamente, aceitam e se obrigam a cumprir.

CLÁUSULA PRIMEIRA: O CORRETOR, na qualidade de corretor autônomo de imóveis nos termos da Lei no. 6.530 de 12.05.78, realizará, em conjunto com a CONTRATANTE, a mediação das vendas de imóveis novos e usados de Incorporadores e clientes da CONTRATANTE, quando por esta solicitada e o CORRETOR estiver de acordo e nas condições que para cada negócio forem ajustadas, nas épocas próprias. Para efeito deste contrato, CORRETOR é toda pessoa habilitada para o exercício da profissão, que possua registro permanente ou provisório junto ao CRECI. O CORRETOR deverá ter e manter válidas todas as inscrições e autorizações necessárias para o exercício de sua profissão.

O CORRETOR, neste ato, declara ter pleno conhecimento da Lei no 6.530 de 12.05.78

CLÁUSULA SEGUNDA: O CORRETOR prestará a referida colaboração com a mais completa independência de ação e sem subordinação hierárquica, obrigando-se a manter com a CONTRATANTE apenas contatos que se fizerem necessários à colaboração recíproca aqui cogitada.

PARÁGRAFO ÚNICO: O CORRETOR AUTÔNOMO não possui qualquer vínculo empregatício para com a CONTRATANTE, prestando apenas serviços de mediação e venda de imóveis e para tanto utilizará as dependências da CONTRATANTE.

CLÁUSULA TERCEIRA: Declara o CONTRATANTE que o presente contrato não estabelece assim nenhum vínculo de exclusividade ou de natureza trabalhista entre eles, nos termos da Lei 6.530 de 12.05.78, podendo o CORRETOR manter sua prestação de serviços para terceiros.

CLÁUSULA QUARTA: O presente contrato vigorará por prazo indeterminado a contar da data de sua assinatura, e poderá ser rescindido a qualquer tempo, mediante notificação por escrito. A rescisão se dará independente do pagamento de qualquer quantia em sua decorrência, seja esta referente à multa, indenização ou qualquer outra penalidade.

CLÁUSULA QUINTA: Além da hipótese prevista na cláusula quarta acima, acarretam também a rescisão automática e de pleno direito do presente contrato, independente de notificação, interpelação judicial ou extrajudicial, a ocorrência das seguintes hipóteses:

- 1 – Se o CORRETOR ou a CONTRATANTE sofrer liquidação extrajudicial ou judicial, recuperação judicial ou extrajudicial, falência, ou for considerado insolvente;
- 2 – Por inadimplemento de qualquer de suas cláusulas;
- 3 – Por demais casos previstos em LEI;

PARÁGRAFO ÚNICO: Ocorrendo o encerramento do contrato na forma prevista por esta cláusula, a parte inadimplente arcará com o ônus de todos os prejuízos que causar à parte inocente, além das custas e despesas processuais a que der causa, e ainda, honorários advocatícios.

CLÁUSULA SEXTA: O CORRETOR e a CONTRATANTE contratarão, separadamente, a remuneração para cada caso específico, remuneração esta que consistirá no recebimento de um percentual incidente sobre as vendas realizadas com sua participação direta.

PARÁGRAFO PRIMEIRO: O percentual estabelecido para cada venda específica será recebido via de regra, DIRETAMENTE DOS CLIENTES COMPRADORES, sempre através de cheque nominal e emissão de RPA, dando quitações a este por ocasião da Escritura Pública ou do Instrumento Particular, observando-se a Lei do Consumidor (Lei 8.078/90). O CORRETOR, neste ato, declara ter pleno conhecimento do Código de Defesa do Consumidor, Lei 8.078 editada em 11 de setembro de 1990.

PARÁGRAFO SEGUNDO: As partes não medirão esforços para que os percentuais a serem recebidos, o sejam separadamente pelo CORRETOR e pela CONTRATANTE, em cada venda.

CLÁUSULA SÉTIMA: Na eventualidade e, se por contingência da transação imobiliária, a CONTRATANTE for obrigada a receber as comissões devidas na sua totalidade e repassar o percentual correspondente à prestação de serviços do CORRETOR, este será pago sofrendo a incidência e a respectiva dedução dos tributos legais previstos na legislação Federal, Estadual e Municipal e terá o Imposto de Renda retido na fonte em conformidade com a legislação aplicável para os corretores autônomos.

CLÁUSULA OITAVA: Todas as despesas que se tornarem necessárias para o desempenho da atividade correrão por conta exclusivas do CORRETOR, tais como, mas não se limitando a, locomoção, combustível, refeição e demais despesas que se fizerem necessárias, salvo se previamente estabelecido entre as partes, por escrito, quaisquer reembolsos.

CLÁUSULA NONA: O CORRETOR autônomo toma ciência das normas de vendas estabelecidas pela CONTRATANTE no que se refere à intermediação dos negócios realizados, da qual nada tem a se opor, devendo, quando for o caso, relatar qualquer ocorrência à CONTRATANTE. O CORRETOR deverá ter e manter válidas todas as autorizações e inscrições necessárias ao exercício de sua profissão, sendo certo que, não o fazendo, será considerado como rescindido o presente contrato.

PARÁGRAFO ÚNICO: Em todos os empreendimentos comercializados pela CONTRATANTE, os Incorporadores mantêm stands de vendas que poderão, a seu critério e nas condições que forem estabelecidas, serem utilizadas pelo CORRETOR, mediante consentimento da CONTRATANTE.

CLÁUSULA DÉCIMA: É expressamente vedado ao CORRETOR:

1 – Reter importância devida à CONTRATANTE entregue ao CORRETOR por seus clientes, sendo considerado fiel depositário das importâncias a receber;

2 – **Alterar, sem prévia anuência da CONTRATANTE, as normas de venda por esta estabelecida, especialmente quanto a preços e formas de pagamento;**

CLÁUSULA DÉCIMA-PRIMEIRA: Serão consideradas como vendas as mediações feitas pela CONTRATANTE sem participação do CORRETOR. Nestes casos, o cliente negociará diretamente com a CONTRATANTE, sendo que nenhuma comissão será devida ao CORRETOR.

CLÁUSULA DÉCIMA-SEGUNDA: Para o bom desempenho do presente contrato, a CONTRATANTE fornecerá ao CORRETOR todos os impressos necessários, a saber, catálogos, listas de preços, especificações técnicas eventualmente cabíveis, além de outros que entenda devidos para o exercício dos serviços contratados, sendo certo que poderá a CONTRATANTE, segundo as instruções dos Incorporadores e ou clientes, a qualquer tempo, substituir as listas de preços, alterando a disponibilidade dos imóveis.

CLÁUSULA DÉCIMA-TERCEIRA: em decorrência do presente contrato, o CORRETOR poderá fazer constar em seus impressos e cartões a condição de corretor credenciado pela CONTRATANTE, porém, somente na forma expressamente autorizada por esta. Deverá a CONTRATANTE aprovar, previamente, também os modelos impressos e cartões produzidos.

CLÁUSULA DÉCIMA-QUARTA: É expressamente vedado o uso do endereço da CONTRATANTE para correspondências particulares dos corretores autônomos.

CLÁUSULA DÉCIMA-QUINTA: Sendo este contrato regido pela lei civil, para todas as questões oriundas do presente, será competente o Fórum Central da Comarca de _____, com exclusão de qualquer outro, por mais privilegiado que seja.

E por estarem justos e contratados, assinam o presente instrumento na presença de 02 (duas) testemunhas para que produza seus regulares e jurídicos efeitos de direito.”

Anexo 4: Código de Defesa do Consumidor, artigos relacionados ao tema

Art. 6º, do Código de Defesa do Consumidor (CDC)

1. Proteção da vida e da saúde

Antes de comprar um produto ou utilizar um serviço você deve ser avisado, pelo fornecedor, dos possíveis riscos que podem oferecer à sua saúde ou segurança.

2. Educação para o consumo

Você tem o direito de receber orientação sobre o consumo adequado e correto dos produtos e serviços.

3. Liberdade de escolha de produtos e serviços

Você tem todo o direito de escolher o produto ou serviço que achar melhor.

4. Informação

Todo produto deve trazer informações claras sobre sua quantidade, peso, composição, preço, riscos que apresenta e sobre o modo de utilizá-lo.

Antes de contratar um serviço você tem direito a todas as informações de que necessitar.

5. Proteção contra publicidade enganosa e abusiva

O consumidor tem o direito de exigir que tudo o que for anunciado seja cumprido. Se o que foi prometido no anúncio não for cumprido, o consumidor tem direito de cancelar o contrato e receber a devolução da quantia que havia pago.

A publicidade enganosa e a abusiva são proibidas pelo Código de Defesa do Consumidor. São consideradas crime (art. 67, CDC).

6. Proteção contratual

Quando duas ou mais pessoas assinam um acordo ou um formulário com cláusulas pré-redigidas por uma delas, concluem um contrato, assumindo obrigações.

O Código protege o consumidor quando as cláusulas do contrato não forem cumpridas ou quando forem prejudiciais ao consumidor. Neste caso, as cláusulas podem ser anuladas ou modificadas por um juiz.

O contrato não obriga o consumidor caso este não tome conhecimento do que nele está escrito.

7. Indenização

Quando for prejudicado, o consumidor tem o direito de ser indenizado por quem lhe vendeu o produto ou lhe prestou o serviço, inclusive por danos morais.

8. Acesso à Justiça

O consumidor que tiver os seus direitos violados pode recorrer à Justiça e pedir ao juiz que determine ao fornecedor que eles sejam respeitados.

9. Facilitação da defesa dos seus direitos

O Código de Defesa do Consumidor facilitou a defesa dos direitos do consumidor, permitindo até mesmo que, em certos casos, seja invertido o ônus de provar os fatos.

10. Qualidade dos serviços públicos

Existem normas no Código de Defesa do Consumidor que asseguram a prestação de serviços públicos de qualidade, assim como o bom atendimento do consumidor pelos órgãos públicos ou empresas concessionárias desses serviços.

PROTEÇÃO CONTRATUAL

Capítulo VI, CDC

Contrato é um acordo por escrito que duas ou mais pessoas fazem. Quando se faz um contrato, são relacionados os direitos e os deveres do fornecedor e do consumidor.

As regras estabelecidas nos contratos são chamadas cláusulas.

Todo contrato deve ter:

- Letras em tamanho de fácil leitura;
- Linguagem simples;
- As cláusulas que limitem os direitos do consumidor bem destacadas.

Contrato de adesão (Art. 54, CDC) é aquele que o fornecedor entrega já pronto ao consumidor. O consumidor não tem possibilidade de discutir as cláusulas ou regras do contrato, que foram redigidas pelo fornecedor. Tal contrato passa a existir a partir do momento em que o consumidor assina o formulário padronizado que lhe é apresentado pelo fornecedor.

Cláusulas Abusivas e Proibidas

As cláusulas abusivas são aquelas que geram desvantagem ou prejuízo para o consumidor, em benefício do fornecedor. Essas cláusulas são nulas. O consumidor pode requerer ao juiz que cancele essas cláusulas do contrato

Anexo 5: Considerações sobre o Contrato de Compra e Venda

A fundamentação jurídica pode ser encontrada na legislação abaixo:

Código Civil

Art. 108. Não dispondo a lei em contrário, a escritura pública é essencial à validade dos negócios jurídicos que visem à constituição, transferência, modificação ou renúncia de direitos reais sobre imóveis de valor superior a trinta vezes o maior salário mínimo vigente no País.

Da Compra e Venda: Art. 481 a 504 do Código Civil

Art. 1.227. Os direitos reais sobre imóveis constituídos, ou transmitidos por atos entre vivos, só se adquirem com o registro no Cartório de Registro de Imóveis dos referidos títulos (arts. 1.245 a 1.247), salvo os casos expressos neste Código.

Art. 1.245. Transfere-se entre vivos a propriedade mediante o registro do título translativo no Registro de Imóveis.

§ 1o Enquanto não se registrar o título translativo, o alienante continua a ser havido como dono do imóvel.

§ 2o Enquanto não se promover, por meio de ação própria, a decretação de invalidade do registro, e o respectivo cancelamento, o adquirente continua a ser havido como dono do imóvel.

Art. 1.246. O registro é eficaz desde o momento em que se apresentar o título ao oficial do registro, e este o prenotar no protocolo.

Art. 1.247. Se o teor do registro não exprimir a verdade, poderá o interessado reclamar que se retifique ou anule.

Parágrafo único. Cancelado o registro, poderá o proprietário reivindicar o imóvel, independentemente da boa-fé ou do título do terceiro adquirente.

Lei 6.015/73 - Lei de Registros Públicos

Art. 168. No Registro de imóveis serão feitas:

I – a inscrição:

h) da compra e venda pura e condicional;

Anexo 6: Considerações sobre a Promessa de Compra e Venda

A fundamentação jurídica pode ser encontrada na legislação abaixo:

Lei 10.406/2002 - Código Civil

Art. 1.417. Mediante promessa de compra e venda, em que se não pactuou arrependimento, celebrada por instrumento público ou particular, e registrada no Cartório de Registro de Imóveis, adquire o promitente comprador direito real à aquisição do imóvel.

Art. 1.418. O promitente comprador, titular de direito real, pode exigir do promitente vendedor, ou de terceiros, a quem os direitos deste forem cedidos, a outorga da escritura definitiva de compra e venda, conforme o disposto no instrumento preliminar; e, se houver recusa, requerer ao juiz a adjudicação do imóvel.

Lei 6.015/73 - Lei de Registros Públicos

Art. 168. No Registro de imóveis serão feitas:

I – a inscrição:

(...)

i) da promessa de compra e venda de imóvel não loteado, sem cláusula de arrependimento, cujo preço deva pagar-se a prazo, de uma só vez ou em prestações (artigo 22 do Decreto-Lei n. 58, de 10 de dezembro de 1937, com a redação alterada pela Lei n. 649, de 11 de março de 1949);

Anexo 7: Considerações sobre a Cláusula de Retenção

A cláusula de retenção é válida, tendo por seu objeto cobrir eventuais despesas administrativas, contudo tal cláusula somente é aplicável no caso de rescisão por culpa do promitente comprador. Caso a rescisão ocorra por culpa do promitente vendedor a devolução das parcelas pagas deverá ser integral.

Quanto à porcentagem a ser retida no caso de rescisão por culpa do comprador, o STJ entende como um parâmetro razoável a retenção de 25% do valor das parcelas pagas. Não obstante, os Tribunais de Justiça dos Estados não têm um entendimento pacífico sobre a matéria, admitindo, por vezes, a retenção no parâmetro estipulado pelo STJ e, por outras, pela diminuição desta retenção para o patamar de 10%.

Por outro lado, quanto ao momento da devolução dos valores pagos, independentemente se a rescisão ocorreu por culpa do promitente comprador ou do promitente vendedor, esta deverá ocorrer de forma imediata, conforme entendimento do STJ e súmula do TJSP.

Exemplo de Cláusula de Retenção em Contrato de Compra e Venda de Imóveis Residenciais:

“(…)

6. INADIMPLÊNCIA

(…)

6.3. Havendo distrato ou rescisão do **COMPRADOR**, serão apuradas as quantias pagas, atualizadas monetariamente de acordo com o critério utilizado para o pagamento das prestações e delas serão descontados:

- a) Custos administrativos e de promoção de venda, à taxa de 10% (dez por cento) sobre o valor total da venda atualizado monetariamente, nos termos deste contrato;
- b) Impostos, taxas ou contribuições incidentes sobre este negócio imobiliário e criados durante a vigência deste instrumento que não tenham sido pagos pelo **COMPRADOR**;
- c) Eventuais débitos de tributos, inclusive IPTU e taxa condominial.

d) Custas e honorários advocatícios, fixados à base de 10% (dez por cento) sobre o montante devido e apurado, conforme disposições anteriores, se houver interveniência de advogado.

6.3.1. Ajustam as partes que, do saldo apurado, nos moldes do item 6.3 será restituída ao **COMPRADOR** a importância equivalente a 50% (cinquenta por cento) desse, **em uma única parcela a ser paga em até 45 (quarenta e cinco) dias da data da assinatura do distrato**. A parte retida pela **VENDEDORA** será considerada como perdas e danos e lucros cessantes.

6.3.2. O valor a ser restituído ao **COMPRADOR** jamais será inferior a 20% (vinte por cento) dos valores constantes neste instrumento e efetivamente por ele pagos.

6.3.3. Os valores pagos pelo COMPRADOR, diretamente para a intermediadora, a título de comissão e eventual serviço de assessoria técnico imobiliária, não serão considerados para a apuração do montante a ser devolvido para o COMPRADOR, tendo em vista a perfeita formalização da contratação das prestações de serviços entre o COMPRADOR e a intermediadora.

6.4. Se a rescisão se der depois de transmitida a posse do imóvel, serão acrescidos às deduções expressas no item 6.3, supra:

A) 0,5% (meio por cento) do valor atualizado de venda estipulado neste instrumento, por mês de fruição do imóvel;

B) 5% (cinco por cento) ao ano e fração de ano do valor atualizado de venda a título de depreciação do imóvel;

C) Despesas com a recuperação do imóvel, efetuadas pela **VENDEDORA** para retorná-lo às condições de conservação e habitabilidade em que foi entregue ao **COMPRADOR**;

D) Despesas com gás, energia elétrica em atraso, taxa condominial, sem prejuízo de outras despesas incidentes sobre o imóvel.

6.4.1. Ainda, na hipótese de distrato, o **COMPRADOR** perderá em favor da **VENDEDORA** as benfeitorias úteis e voluptuárias que vier a introduzir no imóvel.

6.5. Na hipótese de descumprimento de quaisquer das obrigações assumidas neste instrumento, especialmente no tocante às Cláusulas X e Y, incorrerá o **COMPRADOR** em inadimplemento

contratual, ficando retidas as chaves de sua unidade autônoma, e consequente imissão na posse, até que sejam adimplidas todas as obrigações.

6.5.1. É certo que, durante o período em que o **COMPRADOR** incorrer no inadimplemento referido na Cláusula acima, as despesas de condomínio e todos os tributos incidentes sobre o imóvel serão de sua exclusiva responsabilidade, em observância ao disposto no item XX.

(...)"

Jurisprudência Pesquisada:

PROMESSA DE VENDA E COMPRA. RESILIÇÃO. DENÚNCIA PELO COMPROMISSÁRIO COMPRADOR EM FACE DA INSUORTABILIDADE NO PAGAMENTO DAS PRESTAÇÕES. RETENÇÃO PELA VENDEDORA DE 25% NA DEVOLUÇÃO DO QUE FOI PAGO AO COMPRADOR. IMÓVEL NÃO OCUPADO PELO COMPRADOR.

1.- A tese sustentada pela Embargante é a de que o percentual de 25% previsto na jurisprudência da Corte, já leva em conta ressarcimento pela "ocupação/utilização da unidade por algum período e desgaste do imóvel". Desse modo, quando ainda não entregue a unidade imobiliária, deve ser reduzido o percentual de retenção.

2.- O percentual de retenção tem caráter indenizatório e cominatório. E não há diferenciação entre a utilização ou não do bem ante o descumprimento contratual e também não influi nas "despesas gerais tidas pela incorporadora com o empreendimento" (REsp 59.870/SP, Rel. Min. BARROS MONTEIRO, DJ 9.12.2002).

3.- **Continuidade da adoção do percentual de 25% para o caso de resilição unilateral por insuortabilidade do comprador no pagamento das parcelas, independentemente da entrega/ocupação da unidade imobiliária, que cumpre bem o papel indenizatório e cominatório.** [Grifo do autor]

4.- Embargos de divergência improvidos. (STJ EAg 1138183/PF. Relator Ministro Sidnei Beneti. Data de Julgamento: 27/06/2012)

EMBARGOS DE DECLARAÇÃO – RESCISÃO CONTRATUAL - CONTRATO DE COMPRA E VENDA - BEM IMÓVEL - ATRASO NA ENTREGA DA UNIDADE - CULPA EXCLUSIVA DA CONSTRUTORA/INCORPORADORA - RETENÇÃO DE PARCELA DO PREÇO PAGO - INVIABILIDADE – EMBARGOS ACOLHIDOS - EFEITOS INFRINGENTES.

Havendo rescisão de contrato de compra e venda de bem imóvel por atraso da construtora/incorporadora na entrega da unidade condominial do adquirente, ou seja, por culpa exclusiva daquela, indevida a retenção de parcela do preço pago. [Grifo do autor]

Embargos de Declaração acolhidos, com efeitos infringentes, reconsiderando-se o Acórdão anterior, cancelando-se a retenção de 25% das prestações pagas, as quais deverão ser integralmente devolvidas para o adquirente. (STJ EDcl no REsp 620257/RJ. Relator Ministro Sidnei Beneti. Data de Julgamento: 18/09/2008)

COMPROMISSO DE VENDA E COMPRA - Pleito de resolução do contrato, cumulado com restituição das parcelas pagas, proposto pela adquirente - Apelo que discute unicamente o percentual de retenção que a alienante tem direito em razão da resolução do negócio - Sentença que determinou a retenção de 20% da quantia paga - Montante excessivo, ante o total adimplido (R\$ 81.106,34) - **Assegurada a retenção de 10% deste, que se mostra suficiente para cobertura das despesas administrativas da ré** - Apelo provido. (Apelação TJSP no. 0011212-95.2012.8.26.0002, Rel. Des. Galdino Toledo Júnior, j. 28/07/2015) [Grifo do autor]

Venda e compra – Contrato rescindido – Devolução parcial das parcelas pagas – Admissibilidade – Súmula 1 deste Tribunal de Justiça – **Retenção de 30% do valor pago como ressarcimento dos gastos de administração** – Autores que pretendem a restituição das quantias pagas a título de taxa "sati" – Adquirentes que não poderiam ser responsabilizados pelo pagamento das referidas quantias – Circunstâncias que indicam ter sido a contratação dos serviços feita em benefício da vendedora – Inexistência de especificação quanto aos serviços efetivamente prestados ao consumidor – Recurso não provido. (Apelação TJSP no. 1005876-85.2015.8.26.0100, Rel. Des. Luis Mario Galbetti, j. 30/09/2015) [Grifo do autor]

RECURSO ESPECIAL REPRESENTATIVO DE CONTROVÉRSIA. ART. 543-C DO CPC. DIREITO DO CONSUMIDOR. CONTRATO DE COMPRA DE IMÓVEL. DESFAZIMENTO. DEVOLUÇÃO DE PARTE DO VALOR PAGO. MOMENTO.

1. Para efeitos do art. 543-C do CPC: em contratos submetidos ao Código de Defesa do Consumidor, é abusiva a cláusula contratual que determina a restituição dos valores devidos somente ao término da obra ou de forma parcelada, na hipótese de resolução de contrato de promessa de compra e venda de imóvel, por culpa de quaisquer contratantes. Em tais avenças, **deve ocorrer a imediata restituição das parcelas pagas pelo promitente comprador - integralmente, em caso de culpa exclusiva do promitente vendedor/construtor, ou parcialmente, caso tenha sido o comprador quem deu causa ao desfazimento.** [Grifo do autor]

2. Recurso especial não provido.

(STJ REsp 1300418 / SC. Relator Ministro Luis Felipe Salomão. Data de Julgamento 13/11/2013)

TJSP Súmula 2: A devolução das quantias pagas em contrato de compromisso de compra e venda de imóvel deve ser feita de uma só vez, não se sujeitando à forma de parcelamento prevista para a aquisição.

Anexo 8: Sobre a Instituição do Cadastro Positivo

A LEI Nº 12.414 disciplina a formação e consulta a bancos de dados com informações de adimplemento, de pessoas naturais ou de pessoas jurídicas, para formação de histórico de crédito.

Art. 1º Esta Lei disciplina a formação e consulta a bancos de dados com informações de adimplemento, de pessoas naturais ou de pessoas jurídicas, para formação de histórico de crédito, sem prejuízo do disposto na Lei nº 8.078, de 11 de setembro de 1990 - Código de Proteção e Defesa do Consumidor.

Parágrafo único. Os bancos de dados instituídos ou mantidos por pessoas jurídicas de direito público interno serão regidos por legislação específica.

Art. 2º Para os efeitos desta Lei, considera-se:

I - banco de dados: conjunto de dados relativo a pessoa natural ou jurídica armazenados com a finalidade de subsidiar a concessão de crédito, a realização de venda a prazo ou de outras transações comerciais e empresariais que impliquem risco financeiro;

II - gestor: pessoa jurídica responsável pela administração de banco de dados, bem como pela coleta, armazenamento, análise e acesso de terceiros aos dados armazenados;

III - cadastrado: pessoa natural ou jurídica que tenha autorizado inclusão de suas informações no banco de dados;

IV - fonte: pessoa natural ou jurídica que conceda crédito ou realize venda a prazo ou outras transações comerciais e empresariais que lhe impliquem risco financeiro;

V - consulente: pessoa natural ou jurídica que acesse informações em bancos de dados para qualquer finalidade permitida por esta Lei;

VI - anotação: ação ou efeito de anotar, assinalar, averbar, incluir, inscrever ou registrar informação relativa ao histórico de crédito em banco de dados; e

VII - histórico de crédito: conjunto de dados financeiros e de pagamentos relativos às operações de crédito e obrigações de pagamento adimplidas ou em andamento por pessoa natural ou jurídica.

Art. 3º Os bancos de dados poderão conter informações de adimplemento do cadastrado, para a formação do histórico de crédito, nas condições estabelecidas nesta Lei.

§ 1º Para a formação do banco de dados, somente poderão ser armazenadas informações objetivas, claras, verdadeiras e de fácil compreensão, que sejam necessárias para avaliar a situação econômica do cadastrado.

§ 2º Para os fins do disposto no § 1º, consideram-se informações:

I - objetivas: aquelas descritivas dos fatos e que não envolvam juízo de valor;

II - claras: aquelas que possibilitem o imediato entendimento do cadastrado independentemente de remissão a anexos, fórmulas, siglas, símbolos, termos técnicos ou nomenclatura específica;

III - verdadeiras: aquelas exatas, completas e sujeitas à comprovação nos termos desta Lei;
e

IV - de fácil compreensão: aquelas em sentido comum que assegurem ao cadastrado o pleno conhecimento do conteúdo, do sentido e do alcance dos dados sobre ele anotados.

(...)

Art. 15. **As informações sobre o cadastrado constantes dos bancos de dados somente poderão ser acessadas por consulentes que com ele mantiverem ou pretenderem manter relação comercial ou creditícia.**

Art. 16. **O banco de dados, a fonte e o consulente são responsáveis objetiva e solidariamente pelos danos materiais e morais que causarem ao cadastrado.**

(...)”

Anexo 9: Questionário Aplicado no Estudo de Caso

CARTA DE APRESENTAÇÃO DO QUESTIONÁRIO

Este questionário integra a pesquisa que dará suporte a uma monografia de conclusão do curso do programa de MBA em Real Estate – Economia Setorial e Mercados da Escola Politécnica da USP. A pesquisa tem como objetivo identificar as principais causas que levam os clientes de Empresas Incorporadoras a interromper contratos de compra e venda de imóveis residenciais na cidade de São Paulo – os chamados DISTRATOS. **A identidade do entrevistado e da empresa participante serão mantidos em sigilo e serão empregados exclusivamente para efeito acadêmico.** Os dados serão avaliados e apresentados de forma sintética com a intenção de identificar os riscos do processo de comercialização e indicar propostas capazes de mitigar esses riscos.

QUESTIONÁRIO

Dados Iniciais:

Razão Social da Empresa: _____

Nome do Entrevistado: _____

Cargo: _____ Área: _____

Sobre o processo de comercialização:

1 - Segmento de atuação da empresa (marcar uma ou mais alternativas):

Baixa Renda Média Renda Alta Renda

2 - Nº de Empreendimentos Residenciais, em unidades, vendidos na cidade de São Paulo:

Em 2012: _____ Em 2014: _____

Em 2013: _____ Em 2015: _____

3 - A venda das unidades ocorre por meio de:

Imobiliária exclusiva Diversas Imobiliárias Equipe própria de vendas

Outros - Especificar: _____

4 - No momento da venda é feita alguma análise de risco de crédito do comprador?

Sim Não Não sei

5 - Em caso positivo, que ferramentas de análise de crédito utiliza (software, informação/score)?

6 - Em caso positivo, responda: em relação às análises feitas por agentes financeiros, você diria que a análise de risco de crédito feita pela sua empresa é:

Menos rigorosa Equivalente Mais rigorosa

7 - Em caso negativo, existe algum outro mecanismo usado para identificar o risco de crédito do possível adquirente?

Sobre os Distratos:

1 – Existe um padrão recorrente de percentual de distratos em relação ao número de unidades vendidas? Se sim, qual? _____

2 – Qual o percentual de casos de distratos em relação às unidades vendidas, considerando empreendimentos da sua empresa vendidos na cidade de São Paulo?

2012 - _____

2014 - _____

2013 - _____

2015 - _____

3 – Marque com um X os segmentos em que a empresa atua de acordo com as faixas de preço abaixo e classifique a incidência de distratos nesses segmentos (empregando “1” para o segmento com maior incidência de distratos, “2” para a segunda faixa com a maior incidência, etc.):

Segmento que atua:	Faixas de preço de uma unidade:	Classificação:
	Até R\$ 150 mil	
	De R\$150 mil a R\$ 300 mil	
	De R\$300 mil a R\$ 500 mil	
	De R\$500 mil a R\$ 750 mil	
	De 750 mil a R\$ 1.000 mil	
	De R\$ 1.000 mil a R\$ 2.000 mil	

4 – Em qual etapa do processo verifica-se a maior incidência de distratos:

- () No início das obras
- () Durante a implantação
- () Próximo à entrega das chaves

Sobre as causas do distrato:

1 – Sua empresa monitora as CAUSAS que levam o cliente a distratar a compra de uma unidade?

2 – Se sim, classifique quais as principais razões alegadas para a ocorrência do distrato: (empregar “1” para principal razão alegada para o distrato, “2” para a segunda principal razão, etc.):

	Perda de capacidade financeira durante o ciclo de implantação
	Perda de capacidade financeira para quitação do saldo devedor nas chaves
	Inadequação aos padrões de concessão de crédito do agente financeiro
	Atraso no prazo da entrega
	Inadequação do produto ao contrato de compra e venda
	Perda de interesse no imóvel
	Outras razões

3 – É possível associar a cada segmento uma razão específica alegada para o distrato? Se sim, identificar a razão:

Segmento:	Razão para distrato:
Até R\$ 150 mil	
De R\$150 mil a R\$ 300 mil	
De R\$300 mil a R\$ 500 mil	
De R\$500 mil a R\$ 750 mil	
De 750 mil a R\$ 1.000 mil	
De R\$ 1.000 mil a R\$ 2.000 mil	

Sobre os mecanismos mitigadores:

1 – A empresa emprega alguma estratégia para minimizar a ocorrência de distratos? Se sim, qual(is)?

2 – A empresa emprega alguma política específica para conduzir as solicitações de distratos? Se sim, qual (is)?

a) Renegociação de dívida

b) Substituição do imóvel por outro de menor valor

c) Outros: _____

Favor indicar se tiver interesse em receber os resultados consolidados da pesquisa

Sim Não

OBRIGADO PELA SUA PARTICIPAÇÃO!