

# E o preço de custo?

ROBERTO CAPUANO

Construtores e equipe econômica divergem e polemizam sobre a MP (medida provisória) 1.053, que proíbe a cobrança, de uma só vez, no 13.º mês, do saldo dos reajustes mensais dos contratos de venda.

Os construtores alegam que estão sendo prejudicados porque é impossível prever a inflação futura, o que os faria aumentar aleatoriamente os preços para dela se proteger.

Isso faria com que as prestações ficassem fora do alcance dos consumidores.

Mas a imprevisibilidade tem mão dupla. O consumidor corre riscos até maiores, na medida em que contrata prestações de valor irreal e fica refém de um reajuste anual que pode torná-lo inadimplente.

A grande massa de consumidores é assalariada, o que torna impensável poder pagar de uma só vez uma grande parcela para manter o equilíbrio econômico do negócio.

Mas há uma alternativa, até aqui curiosamente esquecida, que permite que a comercialização se concretize sem riscos e que de nenhuma forma foi proibida: a venda a preço de custo.

Nela, o incorporador vende aos consumidores o terreno em frações ideais e por preço certo, auferindo seu lucro.

Os novos donos do terreno, agora fracionado, contratam uma construtora — geralmente já indicada pelo incorporador — e esta cobra, para fazer a obra, uma taxa que incide sobre o custo, que, por sua vez, é fiscalizado por uma comissão de adquirentes, eleita pelos mesmos.

Essa modalidade imperou no mercado imobiliário até ser desmoralizada por constantes abusos. Então, foi substituída pela venda a preço fechado.

Nesse caso, o empreendedor vende terreno e construção juntos, mas também conta basicamente

com os recursos dos prestamistas para fazer a obra.

Foi a saída encontrada em virtude da escassez de financiamento do SFH (Sistema Financeiro da Habitação), e hoje a grande maioria das ofertas imobiliárias segue a receita de construir com o dinheiro do comprador, alongando os prazos de entrega para atender seu fluxo de caixa.

Assim, a substituição do preço fechado pelo preço de custo altera muito pouco o procedimento básico, mas dá clareza à venda e elimina os riscos mútuos.

O comprador sabe quanto pagou pelo seu pedaço de terreno e tem uma previsão do custo da obra.

Havendo dificuldades para o pagamento das prestações, há a alternativa de a construtora adiantar os recursos para continuar a obra e cobrar depois — o que não é proibido — ou os proprietários das frações de terreno se reunirem em assembleia e alongar o prazo de entrega para adequar o custo da obra

a seus recursos.

Também é permitido à construtora que pactue uma contribuição mensal fixa, maior do que o custo da obra, para funcionar como fundo de caixa a ser utilizado na fase mais cara, que, ao contrário do que se pensa, não é quando a obra sobe rapidamente, e sim nos últimos meses. Esta fórmula permitiria uma prestação quase linear.

Há, enfim, uma infinidade de variações possíveis que não envolvem riscos. Todos sabem quanto vão ganhar e quanto vão pagar, e assim têm meios de dosar seus pagamentos em caso de imprevistos da economia.

Para restabelecer a credibilidade do sistema, hoje em descrédito, basta a contratação de uma auditoria contábil e técnica independente para auxiliar os adquirentes.

**ROBERTO CAPUANO**, 51, é diretor da Roberto Capuano Imóveis S/C Ltda. e presidente do Creci (Conselho Regional de Corretores de Imóveis do Estado de São Paulo).