

O risco do preço fechado

A alta dos custos da construção exige uma maior atenção nos contratos

Isabel Campos

O investidor sabe, hoje, que deve tomar todas as precauções possíveis ao comprar um imóvel pelo sistema de preço de custo. Porém, isso não significa que, se a venda for pelo sistema de preço fechado, a cautela não tenha de ser a mesma. Embora, aparentemente desprovida de riscos, a modalidade do preço fechado está trazendo surpresas, nem sempre agradáveis, aos investidores.

No sistema de preço de custo, cada participante faz pagamentos mensais reajustados com base em balancetes da administradora.

No preço fechado, a incorporadora faz uma estimativa do custo geral e vende o imóvel por um preço fixo, geralmente dividido em 18 a 36 pagamentos.

A opção da classe média

A venda a preço fechado ou fixo sempre predominou em relação à modalidade de preço de custo, no mercado imobiliário. Esta diferença começou a diminuir no ano passado, quando o mercado passou a se concentrar, principalmente nos apartamentos de alto padrão, a preço de custo, para se proteger contra a inflação. Conforme explica Miguel Sérgio Mauad, presidente em exercício do Sindicato das Empresas de Compra, Venda, Locação e Administração de Imóveis de São Paulo (Secovi) e diretor da Construar Construções, é difícil vender um imóvel para a classe média sem um preço fixo. "Sua condição financeira não permite uma compra sem planejamento", afirma.

Essa diferença entre a quantidade de lançamento a preços fechados e de custo, no mês de março, reflete, num primeiro momento, a crença no Cruzado e no congelamento. Porém, com o superaquecimento do setor gerando o ágio na compra dos materiais e o aumento dos salários dos trabalhadores da constru-

ção, o quadro mudou. No período compreendido entre fevereiro e setembro deste ano, segundo dados do Sindicato da Construção Civil de Grandes Estruturas (SP), os salários apresentaram um aumento de 64,9% e os materiais de construção, em média, de 13%, sendo que as maiores altas foram do tijolo (87,9%), da tábuca de pinho (36,6%) e do azulejo branco (18,5%). "Os empresários passaram a uma posição de defesa", diz José Roberto Auriemo, diretor da Construtora JHS - a primeira a lançar um prédio a preço fechado depois do Cruzado, e que hoje praticamente só está

tas construtoras e/ou incorporadoras estão chamando seus compradores para reestudar os preços fechados. Aceitar ou não uma negociação depende do investidor e do quanto ele acredita na empresa que o vendeu.

Para driblar a situação, a Construtora Zarvos, por exemplo, que atua principalmente junto à classe média e, portanto, com preço fechado, mudou toda a sua estrutura de compra. "Mobilizamos nossos compradores nas mais distantes regiões do País, para não termos de pagar ágio. Além disso, estamos estocando o que podemos", conta o diretor da empresa, Carlos Jaime.

Outra construtora que está assumindo os riscos do preço fechado é a Encol. A empresa tem como filosofia não vender a preço de custo. Assim como na Zarvos, seu corpo de compradores está espalhado por todo o País e a estrutura de trabalho montada para construir no me-

As oscilações do mercado

(nº de apartamentos lançados)

	fevereiro	março	abril	maio	junho	julho
preço de custo	129	391	331	1.478	1.705	762
preço fechado	322	1.352	913	1.654	2.044	2.701
financiados	40	138	70	171	1	-

Obs.: Dados levantados pelo Secovi, referentes à cidade de São Paulo

atuando com preço de custo.

Conforme resultados de uma pesquisa realizada pela Empresa Brasileira de Estudos do Patrimônio (Embraesp), no mês de agosto, em São Paulo, foram lançados 2.255 apartamentos a preço de custo contra 1.783 a preço fechado.

"O preço fechado é ótimo para o investidor. Mas é preocupante para o incorporador", diz Roque Willer Afonso, sócio da imobiliária Roque & Seabra. Daí a necessidade, segundo Roberto Capuano, presidente do Conselho Regional de Corretores de Imóveis (Creci), de fechar um contrato, seja a preço de custo ou fechado, apenas com empresas que possuam uma base financeira sólida e um currículo que comprove sua idoneidade.

Se no preço de custo corre-se o risco de prestações além das expectativas, no preço fechado e congelado, o investidor pode ficar sem o imóvel. Tanto que atualmente mui-

nor tempo possível. "Até agora, devido à nossa tradição e porte, não tivemos problemas com a falta ou ágio sobre o material de construção. Houve, sim, um aumento substancial dos salários, mas que não resultou em prejuízo, apenas em margens de lucro menores", argumenta Dolzonan da Cunha Mattos, diretor da empresa.

De qualquer forma, o quadro tende a mudar. Desde o dia 25 de setembro, pode-se incluir, nos contratos de venda, uma cláusula permitindo reajustes, a partir de março de 87, com base na variação da OTN ou do índice de custo da construção civil.

Essa possibilidade de reajuste tranquiliza um pouco as incorporadoras, mas poderá pegar muitos investidores de surpresa. Segundo um corretor, o brasileiro não lê atentamente os contratos, e pode estar se comprometendo a honrar reajustes que nem imagina.