

cidade	jornal	data veiculação
S. Paulo	O Estado	Fev. 87
assunto		
3 Lei do Inquilinato		

# Contrato com prazo determinado torna locação mais fácil

A crise do aluguel foi gerada por decretos. E pode ser solucionada também por decretos. Ainda que não seja o melhor, este é o recurso mais rápido para iniciar um processo de estabilização de mercado numa situação de emergência como a que vivemos. Como se sabe, a crise do aluguel tem duas causas básicas: retração de oferta, de um lado, e crescimento anormal da demanda, do outro.

A retração de oferta está diretamente ligada ao total desestímulo ao locador, que desde 1979 vem sendo penalizado pelo simples fato de possuir um imóvel para renda. Para alguém alugar, é preciso que compre primeiro. E ninguém compra um imóvel somente pela renda que produz, irrisória frente a outros tipos de aplicação de maior risco. Compra porque, historicamente, sabe-se que, além da proteção contra a inflação, o imóvel é o único bem que assegura solidez patrimonial, e valorização real pela própria expansão urbana e demográfica do País. Além disso, não se tem notícia de alguém que a longo prazo tenha conseguido perder dinheiro em imóvel.

A atual Lei do Inquilinato extinguiu na prática o respeito aos prazos contratuais. Ao alugar um imóvel, o locador se submete a uma legislação que inviabiliza seu direito de retomar o prédio ao fim do contrato, pois só pode pedi-lo, por lei, para uso próprio. Como a grande maioria dos locadores já tem casa própria, significa dizer que o locador, por princípio, não pode retomar seu imóvel.

Muito mais que a renda, o proprietário perde a liquidez, pois não consegue vender seu imóvel se necessitar — é muito difícil vender um imóvel alugado. A perda de liquidez inibe definitivamente a postura histórica da compra do imóvel para renda. Como a crise é de oferta, parece óbvio que o primeiro movimento para se estimular a oferta seja

o de devolver a liquidez ao imóvel alugado. Como? Por um decreto que respeite o direito de propriedade, arranhado pela atual legislação, permitindo que os contratos celebrados daqui por diante tenham começo, meio e fim como os das locações comerciais. Neste setor jamais há crise.

Esta providência — que o Congresso também pode tomar — traria de imediato o retorno da tendência de comprar para alugar, pois muita gente trocaria a insegurança das aplicações financeiras por um investimento irrefutavelmente seguro. Para os contratos antigos, não se pode esquecer o enfoque social. Nesses casos, o direito à retomada deve obedecer prazos que se coadunem com o crescimento da oferta provocada pela nova sistemática acima proposta. Um prazo-limite de 5 anos, contados do início do contrato, e uma prorrogação por mais 2 anos no caso dos contratos vencidos, parece suficiente.

A medida que a oferta cresça, o preço do aluguel se estabilizará e o inquilino encontrará preços justos. Simultaneamente, é imprescindível regulamentar o seguro de fiança locatícia, já previsto em lei e que eliminará, se acionado, o desconforto de implorar uma fiança a um amigo ou parente. Mas essas providências não bastam.

A demanda crescente pela locação é gerada também pela inacessibilidade do assalariado à casa própria, já que o preço do imóvel voltou ao seu patamar real e o salário não. A concessão do financiamento diretamente à população para que possa escolher livremente o que comprar — novo, usado ou até o que está alugando — sem dúvida diminuiria em muito a pressão da demanda. Mais oferta (por estímulo legal), menos demanda (por acesso à casa própria), justiça para locadores e locatários, fim de crise. As soluções mais simples são sempre as melhores.

## ANUIDADE DE 1987: NÃO DEIXE PARA A ÚLTIMA HORA

O Creci já enviou aos 33 mil corretores credenciados do Estado a notificação para pagamento da anuidade obrigatória de 1987. Se você ainda não

recebeu a Guia de Recolhimento, procure com urgência a sede do Conselho ou a delegacia sub-regional. E não se esqueça de informar seu novo endereço, caso tenha mudado.



## Exclusividade: bom para todos

Muitos proprietários imaginam que venderão seu imóvel mais rapidamente entregando-o para diversos corretores. Aparentemente simples, a venda de um imóvel obedece a um complicado processo que envolve estratégia, planejamento, técnica de venda e investimento profissional e financeiro.

Dificilmente um corretor tem condições de executar integralmente esse trabalho quando não sabe por quanto tempo vai negociar o imóvel. Isto reflete negativamente na própria imagem de eficiência do corretor, que o proprietário procura suprir convocando vários profissionais, gerando um círculo vicioso. Nesta situação, perdem todos. Perde o proprietário, que não tem a eficiência que precisaria, a rapidez que gostaria e até coloca em risco sua segurança pessoal pois é raro quem peça a identificação profissional do corretor — a cédula ou a carteira vermelha do Creci. Perde o corretor, que vê sua imagem injustamente desgastada.

Preocupados com esse problema, o Creci, os jornais "O Estado de São Paulo" e "Jornal da Tarde", promovem desde janeiro uma campanha esclarecedora criada pelo publicitário Washington Olivetto, da agência W/GGK, de São Paulo. Terá a duração de quatro meses a publicação de anúncios durante a semana nos dois jornais.

### Debate com o Secovi

Corretores de imóveis, diretores e conselheiros do Creci participarão, nesta 2ª feira, 16, no auditório do Maksoud Plaza Hotel, em São Paulo, do 2º Simposio Secovi-Locação e Lei do Inquilinato. Inscreva-se também.

# CRECI

## CONSELHO REGIONAL DE CORRETORES DE IMÓVEIS

RUA PAMPLONA, 1200 - TEL. (PABX) 251-2255 - TELEX (041) 37163 - CEP 01405 - SP

ANO I Nº 1

FEVEREIRO - 1987