

COVID-19 – *Impacto nos Compromissos de Compra e Venda em Incorporações Imobiliárias.*

O surto pandêmico decorrente do COVID-19 tem produzido efeitos nos sistemas de saúde e nas economias de países, no mundo todo. No Brasil, medidas de extraordinárias para enfrentar o surto, adotadas em maior ou menor grau pelo Poder Executivo em suas esferas Federal, Estadual e Municipal - por meio de atos restritivos ou limitativos - bem como, de forma voluntária, pela sociedade civil, se refletem na paralisação de atividades econômicas e sociais nos mais diversos níveis, afetando empresas, autônomos, consumidores.

Diante deste contexto, o setor da construção civil já sente os efeitos da paralisação econômica, causada pela suspensão de atividades e fechamento de estabelecimentos comerciais. Muito embora hoje a maior parte das obras ainda continue em andamento, empresas do setor já constataam a perda de fôlego na venda de imóveis, revertendo assim uma curva ascendente que havia se estabelecido no ano de 2019.

Adicionalmente, construtoras e incorporadoras poderão vir a sofrer outros efeitos das restrições, tais como a indisponibilidade de insumos/mão de obra e eventuais paralizações de obras, acarretando na dificuldade no cumprimento de obrigações financeiras assumidas com fornecedores e empreiteiros e, no limite, em atraso na entrega de obras.

Por outro lado, estima-se que poderá haver um aumento na inadimplência dos consumidores, uma vez que promitentes compradores de unidades ofertadas por incorporadoras, sofrendo o impacto econômico da crise, poderão ver limitada sua capacidade em honrar as prestações financeiras assumidas nos respectivos compromissos de compra e venda.

Tem-se, portanto, um cenário em que ambas as partes da relação contratual serão afetadas pela crise decorrente da pandemia do COVID-19 e que pode ser caracterizada como um evento de força maior, já que foi ocasionada por fato imprevisível, com consequências inevitáveis e proporções imensuráveis à, virtualmente, todas as relações econômicas estabelecidas no momento em que tal crise se iniciou.

Em vista da realidade atual, no âmbito dos contratos celebrados entre incorporadoras e adquirentes de unidades em desenvolvimento, assim como em qualquer outro setor da sociedade, faz-se necessário um esforço comum entre os contratantes, utilizando-se de boa-fé e razoabilidade, com o fim de se alcançar acordos que minimizem os impactos econômicos ocasionados pela pandemia do COVID-19, evitando-se a resolução de contratos e o acionamento do Judiciário, cujo funcionamento tem sido restrito a situações emergenciais.

Assim, diante de uma situação adversa entre incorporadora e adquirentes, independentemente de qual parte tornou-se inadimplente com relação às obrigações contratuais por ela assumidas, recomendamos fortemente a negociação da manutenção do respectivo contrato, por meio de uma composição amigável.

Não sendo possível um acordo, vislumbra-se a ocorrência de pedidos de adquirentes, em juízo, pleiteando a resolução de contratos.

Na hipótese de atraso na entrega de obra pela incorporadora, o adquirente poderá vir a pleitear em juízo a resolução do contrato, incorrendo a incorporadora na devolução dos valores pagos pelo adquirente até o momento, bem como no pagamento da multa compensatória prevista no §1º do artigo 43-A da Lei nº 4.591/1964.

Tendo sido a incorporadora obrigada a ficar parada em razão da crise decorrente da pandemia do COVID-19, ou seja, de evento caracterizado como de força maior, resultando assim no atraso na obra, a incorporadora teria fortes argumentos para enfrentar o pleito do adquirente, com base no fato de que não houve inadimplemento à ela imputável pelas razões acima expostas (força maior), a despeito da jurisprudência existente, asentada em tempos de “normalidade”.

Desta forma, a resolução do contrato, assim como a obrigação da incorporadora de devolver os valores pagos pelo adquirente, e de pagar a multa, deverá ser afastada até que haja um retorno à normalidade no tocante à situação econômica, ou ao menos um movimento de retomada, quando será possível dar seguimento à obra e manter o contrato vigente até seu término, sem a aplicação de penalidades ou ônus para qualquer uma das partes.

Poderá se observar, ainda, hipóteses em que o adquirente inadimplente busque a resolução do contrato, hipótese em que estará sujeito ao pagamento da multa compensatória prevista no respectivo contrato, observados os limites de 10% a 25% do montante pago, para contratos anteriores à entrada em vigor da Lei nº 13.786/2018, e de 25% ou 50% para os contratos posteriores, acrescidos da comissão de corretagem e, nos casos em que o adquirente já tenha a unidade imobiliária disponibilizada, de impostos, taxas e condomínios porventura devidos e valor de fruição do imóvel correspondente a 0.5% sobre o valor atualizado do con-

trato. Nesta hipótese, caberá a incorporadora exercer sua capacidade de negociação conforme acima recomendado.
