

Comprar ou alugar? Eis a questão

Data de publicação: Quarta-feira, 06 Outubro 2004

Kênio de Souza Pereira ()*

Decidir-se por pagar aluguel ou por adquirir um imóvel é uma das maiores dúvidas que enfrentamos quando passamos a ter independência financeira. Quando possuímos recursos suficientes para comprar, à vista, o que desejamos não há problema, pois certamente ter casa própria é fator de cidadania e segurança, especialmente para a família.

Mas, geralmente a aquisição só é possível através de financiamento ou de parcelamento em longo prazo. Nesse momento são cometidos erros que podem levar a prejuízos expressivos, especialmente se ignorarmos que toda compra e venda de imóvel é complexa, seja pelo mercado, pela negociação, pela elaboração do contrato ou da documentação.

Cultuamos a idéia de que pagar aluguel é um péssimo negócio por ser dinheiro jogado fora. Tal afirmação não é verdadeira. É preferível, às vezes, pagar aluguel, especialmente quando o inquilino trabalha por conta própria e precisa do dinheiro para capital de giro. Às vezes, descapi-talizar a empresa pode comprometer a sua sobrevivência. O custo do aluguel mensal, em torno de 0,7% em relação ao valor do imóvel, é muito baixo, especialmente se comparado com o custo para uma empresa buscar dinheiro financiado nos bancos.

Esquecemos, muitas vezes, que é saudável e necessário investirmos em nosso bem estar, em morar ou trabalharmos num local que atenda às nossas necessidades ou expectativas para que possamos nos realizar como pessoas ou profissionais, e, em grande parte das vezes, a única solução é alugar, dada a necessidade imediata de morar ou trabalhar em determinado tipo de imóvel.

Ao optar pela compra de um imóvel, o bem mais caro do mundo, é comum essa decisão vir acompanhada de grande carga emocional, o que atrapalha o raciocínio lógico. Primeiramente, devemos procurar constituir uma poupança prévia, num percentual mínimo de 50% do valor do imóvel que pretendemos adquirir. Para isso, é preciso pesquisar o que realmente desejamos e qual o valor da dívida que poderemos assumir.

É, ainda, aconselhável saber que quanto maior o valor da entrada, menor será o risco de inadimplência, mas que o contrário também é verdade, pois a idéia de financiar de 70% a 100% do imóvel é arriscada, já que são poucos os brasileiros certos de que manterão a capacidade de pagamento das parcelas por dez ou vinte anos. Vemos com certa frequência pessoas honestas tornando-se réus em ações de cobrança, execução ou até perdendo o imóvel em decorrência do leilão do imóvel financiado. O sonho da casa própria é tão intenso que as pessoas insistem em ignorar que ninguém está isento de ficar doente, de perder o emprego ou passar por uma crise financeira em seu negócio, especialmente durante o longo prazo do financiamento e num país em que a política econômica é instável e sujeita a planos e pacotes mirabolantes. A maioria não busca assessoria para entender os reflexos jurídicos das cláusulas do contrato, consistindo ingenuidade e amorismo a idéia de que a compra de um imóvel é simples.

Para aqueles que têm a ilusão de que os agentes financeiros vendem casa própria, é bom saberem que a coisa não é bem assim... Ocorre que o dinheiro no Brasil é uma mercadoria cara, que o custo financeiro (TR mais juros de 12% a 16%) faz a dívida do financiamento subir em torno de 18% ao ano, sem contar o custo mensal do seguro de vida e os danos físicos do imóvel. Portanto, o banco não vende imóvel e, sim, empresta dinheiro, sendo o imóvel mera garantia hipotecária ou fiduciária. Por isso os agentes financeiros, dentre eles a Caixa Econômica Federal, não aceitam o imóvel como pagamento da dívida quando o mutuário não consegue quitar pontualmente as prestações. O comprador acaba sofrendo uma ação de

execução, ficando com o nome 'sujo' e perdendo crédito na praça e, finalmente, perde também o imóvel através do leilão decorrente da hipoteca.

O pior é que o comprador geralmente se vê forçado a sair do imóvel, sem nada receber, perdendo ainda as benfeitorias (reformas, armários, etc) instaladas, o sinal e tudo que pagou durante anos. Portanto, cabe à pessoa que deseja comprar um imóvel financiado atentar para os riscos e compreender porque tantos mutuários reclamam e se surpreendem ao constatarem que continuam a dever R\$ 100 mil, ou seja, quase o dobro do que vale o imóvel avaliado em R\$ 50 mil, após ter pago a entrada e, durante anos, as prestações. O fato é que o governo induziu milhares de mutuários a financiarem imóveis sob a propaganda enganosa do PES (Plano de Equivalência Salarial) ou do PCR (Plano de Comprometimento de Renda), que prometiam que os valores das prestações acompanhariam a evolução salarial ou que a mesma não ultrapassaria o percentual de 25% ou 30% do rendimento do mutuário, levando-o a acreditar que quitaria toda a dívida ao final do prazo. Ocorre que, ninguém explicou para o mutuário que quanto menor a sua prestação, que ficava sem aumentar, maior se tornava a sua dívida, ou seja, o seu saldo devedor disparava em função do mesmo subir de forma capitalizada, em torno de 18% ao ano, sem qualquer ligação com a evolução do seu salário ou com a variação do valor do imóvel.

Portanto, para muitos seria melhor terem continuado a pagar aluguel, sem correr o risco do prejuízo da entrada e dezenas de prestações de um financiamento impagável, e ainda perder o crédito na praça e os valores investidos no imóvel com benfeitorias.

Obtendo recursos para dar entrada num imóvel, caso opte pela compra diretamente com a construtora, o risco será menor, pois o Código de Defesa do Consumidor proíbe que o comprador perca todas as parcelas que tiver quitado, caso se torne inadimplente. Neste caso, o comprador não perde tudo como ocorre na rescisão do contrato com o agente financeiro. Ocorrendo a rescisão na compra e venda feita diretamente com a construtora, o comprador receberá de volta parte do que pagou, cabendo a ele ficar atento para as complexas condições do contrato de promessa de compra e venda, de forma a lhe propiciar maior segurança.

() O autor é Diretor da Caixa Imobiliária, Advogado Especializado em Direito Imobiliário – Tel. (31) 3225-5599, e-mail: keniopereira@caixa imobiliaria.com.br*

[Diário das Leis Imobiliário, nº 28, de 2004](#)