

## Venda de imóvel na planta para a classe C cresce, mas é preciso cuidado ao comprar

O sócio-diretor da Mobyra Incorporações, Rodrigo Nunes, defende a venda de imóveis na planta. Nos últimos anos, uma pequena fatia da classe C brasileira vem conquistando um novo mercado. Essa classe de 95 milhões de habitantes está investindo em imóveis na planta. Mas o consumidor deve tomar cuidado ao procurar esse tipo de investimento. Em Belo Horizonte, por exemplo, vem acontecendo o chamado overbooking imobiliário, que é quando as construtoras vendem o imóvel na planta, mas não entregam no prazo estipulado.

Mais de 85% dos apartamentos são vendidos na planta na capital mineira. Embora o número revele a confiança do consumidor, têm ocorrido longos atrasos na entrega das chaves, o que configura overbooking imobiliário. Só no Procon de BH, as reclamações envolvendo descumprimento de prazos aumentaram 250% nos últimos dois anos.

O colunista do Portal Emorar e presidente da Comissão de Direito Imobiliário da OAB/MG, Kênio Pereira, lembra que algumas construtoras atrasam a entrega do edifício em quase dois anos e se recusam a indenizar o comprador que fica sem onde colocar com sua família. “Há construtoras que tratam quem comprou seu apartamento como se não valesse nada, outras criam o telemarketing para fugir do atendimento pessoal de centenas de compradores aflitos”, diz Kênio.

Apesar disso, o setor de construção civil defende a venda do imóvel na planta. A Mobyra Incorporações, que tem negócios em Minas Gerais e no Rio Grande do Norte, fechou mais negócios desse tipo em 2011. Um dos motivos que impulsionou esse crescimento foi a condição da economia e as promoções na venda. “Isso ocorre devido ao aquecimento da economia brasileira, que permite uma manutenção e aumento da renda das famílias, além da disponibilidade de linhas de crédito imobiliário”, sublinha o sócio-diretor da Mobyra, Rodrigo Nunes.

As condições de pagamento também facilitam os negócios. De acordo com o Rodrigo Nunes, o cliente investe de 20% a 30% ao longo da obra, o que equivale a parcelas mensais de R\$ 300 a R\$ 700. Até a entrega das chaves, o imóvel alcança até 35% de valorização. “Os clientes muitas vezes assumem o financiamento e ficam com o imóvel para repassar aos familiares e, em poucos casos, também alugam para geração de renda, sendo esses os motivos que fazem do imóvel na planta um mercado atraente”, afirma.

Fabiano Taylor, vice-presidente e diretor comercial da Rede Imvista, afirma que o mercado imobiliário se valorizou muito nos últimos anos, e que imóvel continua sendo o melhor investimento. “O déficit habitacional é muito grande, então, enquanto existir consumo nessa área vai ter a valorização”, destaca. Na visão de Fabiano, é importante que o governo brasileiro incentive a construção civil com a liberação de financiamento e taxa de juros baixos.

### Investir com segurança

Rodrigo Nunes, sócio-diretor da Mobyra Incorporações, reforça ser muito importante escolher uma boa incorporadora ou construtora e identificar a garantia de um parceiro financeiro de primeira linha, tudo com a ajuda de uma corretora estabelecida no mercado e devidamente registrada no Conselho Regional de Corretores de Imóveis (CRECI). O empresário também indica aos interessados consultar os órgãos de defesa do consumidor e conselhos de classe, por esses terem muitas informações que podem orientar para uma boa compra.

Para tentar evitar o overbooking imobiliário, a Câmara de Vereadores de Belo Horizonte já aprovou, em primeiro turno, o Projeto de Lei o Projeto de Lei 1576/2011 que visa coibir o atraso na entrega de apartamentos na capital. O projeto regulamenta o mercado de construção civil e busca impedir essa prática, dando garantias ao consumidor. Ele prevê que as empresas que não entregarem os empreendimentos dentro do prazo previsto no contrato, não conseguirão alvarás de construção para novas obras. O projeto ainda precisa ser votado em segundo turno para depois ir à sanção do prefeito de BH.