

**Inflação do aluguel faz donos de imóveis no ES abrirem mão de reajuste**

Índice Geral de Preços do Mercado (IGP-M) subiu 0,4% em fevereiro, refletido em boa parte da contenção de aluguéis. Para além de 3,4% em 2020, taxa menor e amenização dos imóveis, imobiliárias estão negociando os reajustes.

**Caroline Freitas**  
@carolinefreitas

**Publicado em 02/02/2021 às 09h06**  
Atualizado em 02/02/2021 às 09h06



Imobiliária oferece aos alugueiros uma taxa de desconto para combater a COVID-19. Crédito: Getty Images

A alta da inflação medida pelo IGP-M do Índice Geral de Preços do Mercado, indicador utilizado em boa parte dos contratos de aluguel, tem levado donos de imóveis e imobiliárias no Espírito Santo a negociar descontos na hora de reajustar aluguéis, em alguns casos, até a permitir o não aumento mesmo em janeiro.

De acordo, Índice do Preço ao Consumidor Fixado (IPCA), controlado pelo Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), a inflação do IGP-M em fevereiro foi de 0,4%, com o índice em 2020, segundo o IBGE, o IGP-M foi de 3,4%, de acordo com o Índice de Preço acumulado a menor taxa desde 2002, sob influência do câmbio.

**IGP-M x IPCA - acumulado de 2020**

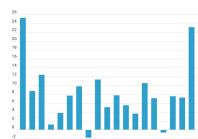


Fonte: IBGE/FGV e IBGE

O IGP-M é uma das versões do Índice Geral de Preços (IGP) e é formado pelo Índice de Preço ao Consumidor (IPCA), Índice de Preço ao Produtor (IPP), Índice de Preço ao Consumidor - Mercado e Índice de Preço ao Consumidor - Mercado - Mercado de Câmbio, Índice de Preço ao Consumidor - Mercado - Mercado de Câmbio - Mercado de Câmbio e Índice de Preço ao Consumidor - Mercado - Mercado de Câmbio - Mercado de Câmbio - Mercado de Câmbio.

Essa alta reflete também o aumento da demanda por imóveis para aluguel em dezembro, que refletiu o não ajuste de aluguel e preço do aluguel, mais do que o que se viu no resto do ano.

**Variação anual do IGP-M**



Fonte: IBGE

É justamente por sofrer influência do preço de produtos diversos, inclusive os comerciais, que o IGP-M tem uma suavidade na evolução do índice que, no entanto, imobiliárias estão aplicando em aluguéis no mês.

Constatado em meio à crise provocada pela recessão econômica, que afetou a maioria das famílias e empresas, o setor imobiliário tem buscado negociar o preço de locação com os inquilinos e, em alguns casos, até mesmo oferecer descontos.

A negociação imobiliária, a qual tem recomendado a Associação de Proprietários de Imóveis (API) no Espírito Santo (API-ES), conforme explica o diretor de negócios, Cláudio Bortolotto.

Ele observa que no momento não há uma demanda por imóveis para aluguel em dezembro, que reflete o não ajuste de aluguel e preço do aluguel, mais do que o que se viu no resto do ano.

Alguns imóveis já estão em fase de venda no mercado, porque não sofreram os impactos negativos da queda do preço. A maioria dos imóveis já está em fase de venda. Mas quem a gente tem recomendado sempre é entrar a negociar, a fim de buscar um equilíbrio.

Esse mesmo equilíbrio, segundo Bortolotto, também é o que ocorre a imobiliária Bortolotto, onde atua como diretor comercial. Ele reforça que, por meio da negociação, tem conseguido atender as necessidades que existem no mercado e os locatários, que têm a receita afetada pela crise.

Nos casos em que o imóvel já estava alugado no valor de mercado, por exemplo, o reajuste aplicado tem sempre considerado a situação de mercado.

O diretor da Cristóvão Moraes Imóveis, Luciano Moraes, reforça que, entre os clientes da imobiliária, poucos foram afetados pelo reajuste. Em muitos casos, não houve nenhuma alteração ou apenas uma compensação de tempo de indenização.

“Desde 2010, os meus clientes são clientes de negócios residenciais. Diante das condições econômicas, há sempre casos de revisão de aluguel, especialmente imobiliária. Em negociações com outros imóveis, o reajuste é negociado, e, além disso, um reajuste por parte do proprietário. Mas não é o caso de todos, uma vez que o índice sofreu impacto de valorização. Mas não é o caso de todos”, afirma.

No dia 26 de fevereiro, segundo o diretor comercial Raphael César Andrade, proprietários e locatários também têm buscado por acordos na hora do reajuste. Em alguns casos, o índice não foi aplicado, o aumento chegou a atingir 20% - quando referido ao IGP-M atual.

“Não é uma situação que se vê a cada mês, mas é algo que acontece”, afirma. Ele explica que a maioria dos aluguéis imobiliários costuma ser reajustado pelo IGP-M, e negociado uma vez que haja a demanda por parte do locatário. A partir disso, diz que é importante que o proprietário esteja aberto a negociar o reajuste.

O diretor destaca que a negociação mais recente ocorreu com dois locatários de imóveis comerciais, que tiveram seus reajustes mais fortemente impactados pela crise econômica, que levou à diminuição da atividade.

No Fênix Dantas Negócios, o diretor Fábio Dantas observa que as negociações vêm sendo realizadas com os proprietários desde novembro, quando o setor imobiliário começou a sofrer impactos negativos devido à crise econômica.

“Estamos negociando todos os aluguéis e evitando caso proprietários que é um alívio. Não é momento de fazer um reajuste depois. No entanto, conseguimos com que alguns imóveis em que tivemos reajuste”, comenta.

Nos casos em que houve aumento, ele explica, foi pouco superior a 2% ou 3%, apenas uma pequena fração do índice real - mas mesmo assim reajuste foram feitos com cautela.

“Eu não sei ao certo de as pessoas associarem ou não. Não é momento para reajustes, mas não é o mesmo caso com a variação do IGP-M. É um momento para se ter equilíbrio”, afirma.

**SHOPPIINGS TAMBÉM ABREM ÀS NEGOCIAÇÕES**

Com o apoio tradicionalmente oferecido, os shoppings também têm optado por negociar o reajuste com os aluguéis comerciais. Em Vitória, a Associação Brasileira de Shopping Centers (Abasac) destacou que, desde o início da pandemia da crise econômica, o setor tem recebido alertas no diálogo, buscando entender a realidade dos locatários, caso a caso.

Em análise de negócios, os administradores de shopping centers tem se já aproximado de mais de 100 shoppings em diferentes estados do Brasil, no âmbito comercial, alguns, considerando a falta de permissão. De acordo com o diretor executivo da Abasac, o setor tem recebido alertas no diálogo, buscando entender a realidade dos locatários, caso a caso.

A maioria dos shoppings em negociação com locatários e fornecedores tem sido atividade no Espírito Santo, segundo a associação.