



Inquilinos negociam para sair da “inflação do aluguel”

Com o reajuste de mais de 25% aplicado pelo IGP-M, locatários e donos dos imóveis tentam encontrar um denominador comum

Vinicius Guidoni

O índice mais tradicional usado como base para os contratos de aluguel impressionou o setor imobiliário e os inquilinos com a alta acumulada no ano passado. Considerado a “inflação do aluguel”, o Índice Geral de Preços de Mercado (IGP-M), em maio de 2021, alcançou seu pico, acumulando variação de 37,04% em 12 meses.

De lá para cá, o IGP-M segue em trajetória de queda, mas ainda acumula variação de 25,71%.

Para efeito de comparação, o Índice Nacional de Preços ao Consumidor Amplo (IPCA), considerado a inflação oficial do País, fechou 2021 acumulando aumento de 10,06%.

Com essa alta acumulada na “inflação do aluguel”, surgiram dois pontos que contribuíram para que inquilinos e locatários de imóveis, então, passassem a negociar o valor do reajuste.

De um lado, o dono do imóvel, durante o período de pandemia, não queria deixar de receber o aluguel. Por outro lado, o inquilino teve o salário impactado pelos cortes nos contratos de trabalho.

Ou seja, o inquilino ficou sem dinheiro, muitas vezes, para conseguir arcar com o aluguel.

Assim, as duas partes passaram a negociar o reajuste para que ficasse bom para os dois lados.

Advogado especialista em Direito Imobiliário da Motta Leal & Advogados Associados, Carlos Augusto da Motta Leal reforçou o aumento dessas negociações durante o período de pandemia.

“A negociação tem sido comum. Os locatários têm argumentado com os locadores e conseguem substituir o valor na hora do reajuste, mas a manutenção contratual continua. Ou utilizam como base o IPCA, por exemplo, ou o INPC. Tentam encontrar um ponto de equilíbrio”, observou Carlos Augusto.

FÔLEGU

O vice-presidente jurídico da Associação das Empresas do Mercado Imobiliário do Espírito Santo (Ademi-ES), Gilmar Custódio, disse que o locatário precisou de mais fôlego para ficar no imóvel e, por isso, a negociação ajuda os dois lados.

“A maioria dos contratos está sendo renegociada com redução de valor ou carência de pagamento, até a economia dar uma estabilizada. O locatário procura fôlego para ficar no imóvel”, completou Gilmar.



VISTA AÉREA de imóveis em Vila Velha: alta na “inflação do aluguel” impactou nas negociações de reajustes

FGV cria novo índice para reajuste

Um novo índice para reajustar os aluguéis residenciais foi lançado e tem potencial para se tornar viável em novos contratos frente ao já conhecido Índice Geral de Preços de Mercado (IGP-M).

Trata-se do Índice de Variação de Aluguéis Residenciais (Ivar), lançado pela Fundação Getúlio Vargas (FGV). Visto como mais próximo da inflação real, seu objetivo é tornar mais equilibrado o reajuste nos contratos de aluguel.

O Ivar tem como base de cálculo contratos de locação formalizados dentro de quatro grandes capitais do País: Rio de Janeiro, Belo Horizonte, São Paulo e Porto Alegre.

O IGP-M leva em consideração três variáveis. São o Índice de Pre-



PICCHETTI: novo índice de correção

ços ao Produtor Amplo (IPA-M), responsável por monitorar variações do varejo (60%), o Índice de Preços ao Consumidor (IPC-M), que avalia os preços dos setores com maior impacto no poder de compra do consumidor (30%), e o Índice Nacional de Custo de Construção (INCC), que inclui custo de materiais e mão de obra (10%).

Vale lembrar que o IGP-M não será excluído, mas apenas mais uma opção e poderá ser negociado.

“O desemprego sustentou negociações entre inquilinos e proprietários que resultaram, em sua maioria, em queda ou manutenção dos valores dos aluguéis”, afirma Paulo Picchetti, pesquisador da FGV e responsável pela metodologia do Ivar.

SAIBA MAIS

Redução e carência são alternativas

Negociações no reajuste

> Para o dono do imóvel não perder o inquilino, e ao mesmo tempo o inquilino ter condições de continuar pagando o aluguel, a negociação do reajuste passou a ser comum entre as duas partes.

> LOCATÁRIOS tem atualizado o valor do aluguel utilizando outros índices, como o INPC e o IPCA, para encontrarem um ponto de equilíbrio.

> OUTRO TIPO de negociação é a redução direta no valor, ou a carência do pagamento até que a economia dê uma estabilizada.

IGP-M

> É CALCULADO de acordo com três variáveis.

Índice de Preços ao Produtor Amplo (IPA-M)

> O IPA-M, responsável por monitorar variações do varejo (60%).

> O ÍNDICE de Preços ao Consumidor (IPC-M), que avalia os preços dos setores com maior impacto no poder de compra do consumidor, como alimentação e saúde (30%).

> E O ÍNDICE Nacional de Custo de Construção (INCC-M), que avalia o custo da construção de habitações no País, incluindo materiais e mão de obra (10%).

Ivar

> O IVAR tem como base para o cálculo uma certa quantidade de contratos de locação formalizados dentro de quatro grandes capitais do País.

> AS CAPITALIS que compõem o índice para o cálculo são Rio de Janeiro (RJ), Belo Horizonte (MG), São Paulo (SP) e Porto Alegre (RS).

Fontes: Carlos Augusto da Motta Leal, advogado especialista do setor imobiliário, Gilmar Custódio, vice-presidente jurídico da Ademi-ES, e FGV.