

Entrevista: Carla Aguiar e Adriana Vlavianos, especialistas em Imobiliário



A explosão da oferta de crédito aliada ao volume de

empreendimentos lançados pelas construtoras nos últimos anos garantiu destaque ao mercado imobiliário. Em 2001, o número de unidades vendidas com financiamento, em todo o país, foi de 35.768. Em 2011, dez anos depois, chegou a 492.908, segundo números da Associação Brasileira das Entidades de Crédito Imobiliário e Poupança (Abecip). Até outubro de 2012, eram 312.643 contratos assinados. O valor financiado passou de R\$ 1,9 bilhão em 2001 para R\$ 80 bilhões em 2011. Em 2012, a marca está perto de ser ultrapassada, já que o acumulado até outubro chegou a R\$ 66 bilhões.

A moeda, no entanto, tem dois lados. O número de problemas que as construtoras têm com compradores inadimplentes é cada vez maior. Prato cheio para advogados que militam na área e vêm um mercado promissor nos inúmeros casos de imóveis vendidos na planta, cujos compradores não conseguem terminar de pagar as parcelas acertadas com as incorporadoras.

As advogadas **Adriana Soneghet Vlavianos** e **Carla Boin Aguiar**, no entanto, lançaram um olhar diferente para a situação. Se o interesse das construtoras não é tomar de volta o imóvel — já que custos com IPTU e condomínio acabam incomodando no orçamento —, e levar o caso à Justiça ou leiloar o imóvel consome tempo e recursos, por que não tentar um acordo com os devedores antes de procurar medidas mais radicais? A ideia, que parece simples, chamou a atenção das construtoras pelos resultados.

Segundo as advogadas, desde 2009, chamar o devedor para conversar tem levado a um índice de até 70% de acordos. Levando-se em conta que, de outra forma, esses casos acabariam indo para o Judiciário, a atitude economiza não só o dinheiro das incorporadoras, mas também esforços da máquina da Justiça.

Foi na mediação que a ideia nasceu. Carla é mediadora e participou, durante anos, de projetos na área de família na Justiça paulista. Adriana, advogada militante no setor imobiliário, viu na colega *o know-how* que precisava para colocar em prática um novo método. "Por que não conciliar as duas coisas, fazer essa parte prévia da tentativa de negociação, dar voz ao inadimplente, deixá-lo falar sobre por que está naquela situação?", conta Carla, lembrando da abordagem que recebeu da agora sócia. Na conversa, o devedor faz uma proposta que é levada ao credor e, com a ajuda das advogadas, é analisada com rapidez.



"Na maioria das vezes, o comprador, que é o morador, quer resolver. O que resiste mais é o investidor", explica Carla. "A inadimplência vem no momento da entrega do empreendimento, da parcela das chaves, que é a parcela do financiamento. Em 95% dos casos, é nesse momento que ocorrem problemas", completa Adriana.

As duas decidiram se juntar e hoje têm um escritório próprio, o Boin Aguiar e Soneghet Vlavianos Advogados. Prestam serviços a gigantes como Cyrella, Gafisa e Odebrecht, entre outras. Segundo as especialistas, o método tem atraído as empresas também pela imagem positiva que os acordos proporcionam no mercado.

"É uma inovação que contribui com a responsabilidade social da empresa", diz Carla. Para a advocacia, a contribuição também é instigante por tirar o foco do contencioso e aprimorar técnicas de negociação. Carla, que faz parte da Comissão de Mediação e Arbitragem da OAB-SP, quer promover eventos na entidade que mostrem aos profissionais que a prática pode ajudar a alcançar metas previstas na norma internacional ISO 26000, que trata exclusivamente de responsabilidade social — e que interessa também aos escritórios.

Leia a entrevista:



ConJur — Como surgiu a ideia de conciliar nas negociações entre mutuários inadimplentes e construtoras?

Carla Boin — Surgiu em 2009, quando nos aproximamos devido a uma empatia de ideais, de princípios. Eu tenho *expertise* na área de mediação, estava atuando como mediadora. Ela tem experiência de muitos anos em contencioso no mercado imobiliário, defendendo incorporadoras. Expliquei que a mediação, por sua forma de abordagem, poderia ajudar em uma reunião, em uma negociação. Foi aí que pensamos: por que não conciliar as duas coisas, fazer essa parte prévia datentativa de negociação, dar voz ao inadimplente, deixá-lo falar sobre por que está naquela situação? Foi ideia dela nos juntarmos. É claro que, ao mesmo tempo, cuidamos do interesse da incorporadora. Não sendo possível a negociação, tomamos cuidados jurídicos necessários para que, depois, haja efetivação de uma medida judicial.

Adriana Vlavianos — Foi um encontro feliz, no momento oportuno. Eu trabalhava com o mercado imobiliário. Assessorava incorporadoras desde 2002. Nessa época, surgiram muitos casos de inadimplência. Ninguém sabia direito qual encaminhamento dar a questões de inadimplência. Cada incorporadora adotava um. Na época, trabalhava com uma incorporadora bem conservadora. Então, fazia as rescisões contratuais só por ação judicial. Depois começou a aparecer o leilão extrajudicial. Foi quando nos conhecemos. No escritório, a Carla tinha os clientes dela e eu, os meus. Conforme fomos tendo contato, foi surgindo a ideia de introdução desse conceito inovador nas questões de solução de conflitos de inadimplência contratual ou familiar. Foi um trabalho que não foi importado de lugar nenhum, foi criado com base em uma oportunidade. Coincidentemente, hoje em dia isso tem sido utilizado por outros escritórios, mas não vimos isso em nenhum lugar antes. Quando começamos a implantar o conceito, em casos de uma construtora muito grande, a Cyrella, e o resultado foi muito bom. As composições geraram entre 65% e 70% de acordos. Daí, a ideia proliferou rápido. Fomos indicados para outras incorporadoras, como a Gafisa, que indicaram a outras, como a Odebrecht, porque no mercado todo mundo se conhece.

ConJur — E o número de acordos tem aumentado?

Adriana Vlavianos — É crescente, porque o número de lançamentos só aumenta. A inadimplência vem no momento da entrega do empreendimento, que é aquela parcela das chaves, que é a parcela do financiamento. Em 95% dos casos, é nesse momento que ocorrem problemas.

Carla Boin — Não é mediação que acontece, é uma negociação que a gente passou a chamar de negociação assistida com as ferramentas da mediação. Porque a mediação tem que ser imparcial, e nós não temos imparcialidade, somos contratadas por uma das partes.

ConJur — Por que isso atraiu a atenção das empresas?

Carla Boin — É uma inovação que contribui com a responsabilidade social da empresa. É uma forma de resolução de conflitos diferenciada da convencional. É feita com respeito, o cliente da empresa é considerado, tem voz. Por isso, conseguimos o comprometimento da pessoa, por causa da relação de confiança que se estabelece. Isso acaba gerando, para a imagem da empresa, o diferencial de estar comprometida com uma forma de resolução de conflitos não acusatória, sem colocar a pessoa em um beco sem saída. Vejo isso como uma tendência na advocacia, uma gestão de conflitos diferenciada, com o foco na solução do conflito e não em se acirrar o conflito, acabando com aquela conotação antiga de que se pode ganhar dinheiro com o conflito maior. O foco passa a ser resolver a questão no menor tempo



possível para que todos tenham as necessidades atendidas.

Adriana Vlavianos — Há construtoras das quais abrimos mão de defender exatamente por não termos o mesmo alinhamento. O trabalho tem o comprometimento de tentar resolver o conflito amigavelmente.

ConJur — O que ocorreu?

Adriana Vlavianos — Suponhamos que a pessoa não possa pagar. Ela é notificada a quitar até o dia 15, por exemplo. Digamos que tenha sido demitida e só vai receber as verbas rescisórias no dia 25. É razoável que se espere, não? É uma coisa tão óbvia... Mas insistiram: “Não. Três ou quatro dias é o máximo que a gente pode esperar”. Esse tipo de postura é absolutamente contrário ao princípio do escritório.

ConJur — Isso aconteceu mais de uma vez?

Adriana Vlavianos — Sim, com uma incorporadora bem grande e com outra pequena, mas bem conceituada no mercado.

ConJur — Como é o procedimento de negociação?

Adriana Vlavianos — A construtora faz um contrato interno sempre. A gente chama de incorporadora porque ela nem sempre é a construtora. Quando não consegue o cumprimento, encaminha o caso para o escritório. Mandamos uma carta-convite para a pessoa vir conversar. Quando ele vem, assina uma ata em que registra uma proposta de pagamento. “Eu devo R\$ 100 mil e proponho pagar esse em dez vezes” ou “eu não tenho como pagar esses R\$ 100 mil”. Por quê? Porque se não houver acordo, é importante ter um documento para mostrar ao juiz que o caso foi trabalhado antes de ir para o Judiciário, ou seja, a empresa cumpriu seu papel social de tentar resolver. Isso nos ajuda na necessidade de uma liminar para a liberação da unidade ou para a validação de um leilão extrajudicial. Temos que unir duas questões: a social, de respeito ao cliente, da imagem da empresa, e também a questão da agilidade, porque uma unidade pronta já sofre a cobrança de condomínio, IPTU... A construtora não pode ficar esperando. Às vezes, a demora é de três, quatro meses, e a construtora não tem esse tempo todo. Por isso, paralelamente, enquanto está sendo feito esse serviço de mediação, o caso está sendo avaliado pelos seus aspectos jurídicos.

ConJur — E o devedor vai, mesmo sabendo que vocês são advogadas do credor dele?

Carla Boim — Quantas vezes a gente ouve o cliente falando: “Nossa, parece até que você está atuando como advogada do meu interesse”. Pedem a nossa ajuda. E a gente se compromete mesmo.

ConJur — De que maneira esse procedimento ajuda no processo judicial?

Adriana Vlavianos — Vamos falar no caso de uma ação de rescisão. O que eu preciso para entrar com uma ação de rescisão contratual na hipótese de inadimplência? Preciso notificar o cliente, dando 15 dias para ele pagar. O cliente recebe uma notificação e se não paga em 15 dias, posso ingressar com uma ação. Como faço prova de que ele não pagou? É uma prova negativa, prova negativa não se faz. Mas posso usar um documento em que ele diga: “não tenho condições de pagar”. O juiz, quando receber a inicial, já terá uma prova de que o outro lado reconheceu o débito. Isso não garante que o juiz vai dar a tutela antecipada, tem muitos juízes que deixam para dar depois que vem a contestação. A concessão antecipada se baseia na convicção do juiz. Todas as vezes que entrei com Agravo contra a não concessão de liminar nesses casos, perdi, porque o tribunal entende que o juiz dá a liminar se ele quiser, é de livre convencimento dele. É muito forte a figura do consumidor como hipossuficiente e da construtora como



vilã. Mas a verdade não é essa. As construtoras têm uma importância grande na sociedade. Vão passar um período difícil agora. É importante que haja equilíbrio nessas relações.

ConJur — De que maneira esse procedimento ajuda no processo judicial?

Carla Boin — Na maioria das vezes, o comprador, que é o morador, quer resolver. O que resiste mais é o investidor.

Adriana Vlavianos — Exatamente, o especulador. Isso é importante mostrar ao juiz: que o mercado mudou, que aquele que está lá como réu da ação de rescisão contratual não é um coitadinho, é o cara que está tentando vender o imóvel e não consegue, então ele segura ao máximo. Em vez de ele dizer: “Eu paguei 100, me devolve 80” — e as construtoras devolvem, porque querem resolver —, ele fala: “Não quero resolver, vai sair o financiamento.” Mas cadê o financiamento? Cadê a carta de crédito? Não tem, porque nunca foi buscar. Ele está lá pressionando o corretor.

ConJur — Como o método de vocês é visto nas construtoras?

Carla Boin — Tem provocado uma facilitação da comunicação interna. Vou dar um exemplo. O pagamento da parcela final é fundamental para a liberação do financiamento. Os bancos pedem à incorporadora uma série de documentos e uma comunicação interna sobre valores. Nosso trabalho ajuda a viabilizar essa comunicação de uma forma muito mais rápida.

Adriana Vlavianos — O departamento financeiro da construtora está preocupado com a meta de recuperação, não com a documentação que o contratante precisa para o financiamento. Então, a gente ajuda a correr atrás dentro da empresa. Nossa relação, que primeiro era só com o departamento financeiro, acaba se estendendo para outros. Ou então o cliente fala: “Eu figuro sozinho como comprador no contrato, mas, para poder ter o financiamento aprovado, preciso colocar o meu irmão, para compor a renda.” Você precisa de um link com o jurídico da empresa. Mas o jurídico, como a empresa é grande, às vezes não tem tempo de parar, preparar e elaborar o documento. Somos nós que, às vezes, acabamos elaborando esse documento e submetendo à aprovação do jurídico.

ConJur — Quais são as opções caso a inadimplência persista?

Adriana Vlavianos — Os contratos já prevêm que, havendo inadimplência, o comprador será notificado para pagar em 15 dias, sob pena de execução de saldo devedor, que geralmente não ocorre, porque se a pessoa não paga, é porque realmente não tem como pagar. Não vamos achar nada para penhorar, salvo a própria unidade, mas aí é melhor rescindir e já pegar a unidade do que ficar em um processo de execução a vida inteira. E aí as opções são a rescisão por ação judicial e o leilão extrajudicial. Quando os clientes verificam que não é possível efetuar o pagamento, aí a gente discute o distrato. Nesses casos, existe um problema, porque a construtora não vai devolver 100% do que foi pago. Ela teve uma série de despesas, teve custo com essa venda. O comprador, muitas vezes, questiona: “Por que eu não vou receber 100%? Eu comprei por 100, mas hoje a unidade vale 150. Por que eu tenho que perder se a construtora vai ganhar em cima do imóvel?” Mas a grande verdade é que a construtora não quer o imóvel de volta, ela quer vender aquele imóvel e ir para outro empreendimento. O lucro dela já está ali previsto, calculado. Não é bom para ela receber um imóvel de volta. Primeiro porque ela tem de ter um departamento para administrar essa unidade em estoque, que arca com condomínio, IPTU e tudo mais. Por isso, a orientação que recebemos é: negociem o saldo devedor. Agora, se o cliente se recusa a distratar, aí a unidade vai para uma rescisão compulsória.

ConJur — E negociar isso poupa o tempo da construtora.



Carla Boin — Uma ação judicial demora e mantém a unidade presa, enquanto não é concedida a liminar. Às vezes, até mesmo depois da concessão. Há casos em que há discussão sobre valores.

ConJur — Que experiências permitiram essas técnicas?

Adriana Vlavianos — Sempre trabalhei na área prática, sou formada há 25 anos e comecei estagiando em um escritório de Direito Imobiliário. Trabalhei durante 16 anos em um escritório que fazia só imobiliário e agrário. Desde 2003, quando me desliguei, meu foco foi sempre a questão de inadimplência contratual nas incorporações imobiliárias. Em 2009, conheci a Carla e acabamos nos unindo nesse trabalho.

Carla Boin — Tenho formação como mediadora, com uma pós-graduação na PUC. Fiz ainda um mestrado cuja dissertação teve como tema Mediação e Justiça Restaurativa, transformada em livro pela editora Quartier Latin. Nele, falo da humanização do sistema processual, com base na experiência que tive na implantação de setor de mediação no Fórum de Família e Sucessões de Santo Amaro. Faço parte de órgãos de mediadores em São Paulo. Não há exigência quanto à profissão para ser mediador, nem número de horas trabalhadas na área. Mas existe um conjunto de pessoas que já vem trabalhando com mediação há muito tempo, que fazem parte do Conima [*Conselho Nacional das Instituições de Mediação e Arbitragem*] e do Foname [*Fórum Nacional de Mediação*]. Conjuntamente, estabelecemos critérios para essa capacitação de horas teóricas e práticas para esse trabalho. Faço parte também da Comissão de Mediação e Arbitragem da OAB-SP. A OAB está com um olhar muito voltado para essa área por conta do movimento processual na Justiça. O CNJ [*Conselho Nacional de Justiça*] lançou, no fim do ano passado, um provimento dizendo que todos os fóruns do Brasil devem ter setores de conciliação e mediação. É por isso que mostrar ao juiz o caminho que foi percorrido antes da ação judicial dá uma conotação diferenciada, porque o Judiciário também está preocupado com isso. A conversa, a conciliação e a mediação são uma possibilidade de acesso à Justiça também.

ConJur — Para quem é advogado militante, é difícil admitir a conciliação?

Adriana Vlavianos — Quem tem formação contenciosa tem uma certa resistência em acreditar em mediação. Antigamente, os advogados detestavam as cláusulas de arbitragem, por que ela te impede de ir diretamente ao Judiciário. A mudança é muito mais recente do que se imagina. Está sendo implementada, valorizada e prestigiada pelos escritórios há cerca de oito anos, no máximo. O advogado tem gosto pelo litígio. Você sempre vê o que é pior, o que é errado. Pensa: “Como vou fazer a prova, como vou deixar essa pessoa vulnerável?” Mas quando você muda sua mentalidade, acaba pegando gosto pela composição, para uma solução. Às vezes me pego dizendo: “Carla, engraçado, eu estou começando a acreditar nas pessoas”.



ConJur — O ministro Cezar Peluso, quando era presidente do Supremo Tribunal Federal e do CNJ, insistia que a conciliação é mais eficiente que a sentença para terminar os conflitos, porque pacifica os conflitantes.

Carla Boin — Exatamente, porque a própria Constituição, no seu preâmbulo, mostra a importância da pacificação de conflitos. Uma sentença, muitas vezes, resolve aquela situação, mas não resolve a desavença entre as partes. Não é só a questão da quantidade de casos que não vão para o Judiciário. É também a questão da qualidade do trabalho. Uma disputa judicial pode perdurar por muito tempo, com desgastes emocionais, doenças etc. É também uma questão de cidadania, de dar à pessoa a possibilidade de resolver seu problema sem ter que haver um juiz para decidir.

ConJur — Essa imagem é benéfica para a empresa?

Carla Boin — Sim, principalmente levando-se em consideração a ISO 26000. A ISO 26000 se diferencia das outras porque não é uma certificação, mas uma orientação. Foi escrita durante mais ou menos seis anos por um conjunto de países, com o Brasil à frente. A ISO 26000 valoriza a participação dos stakeholders, que são todas as pessoas que, de alguma forma, estão interessadas na atividade da empresa. São funcionários, fornecedores, consumidores, ONG's ou defensoras de alguma questão com a qual a empresa se relacione etc. A ISO 26000 fala da responsabilidade social e da sustentabilidade da empresa. Nosso trabalho, de alguma forma, auxilia a mostrar, de uma maneira ampliada, o que pode ser a atividade da empresa nesse sentido de responsabilidade social e sustentabilidade. É uma forma de agregar valor, porque ela está tentando resolver os conflitos dela de forma diferenciada, privilegiando a comunicação com o cliente.

ConJur — Esse conceito é adotado em que escala? Qual a responsabilidade dos escritórios de advocacia para com ele?

Carla Boin — Existe um guia que foi desenvolvido recentemente com base na ISO 26000, um guia de advocacia sustentável. É muito novo, isso está começando agora. Existe a proposta de a gente fazer um encontro na OAB para proporcionar um esclarecimento maior. Nosso escritório, nossa prática de advocacia, está alinhado com os princípios da ISO 26000.

Date Created

09/12/2012