

HAMILTON DE FRANÇA LEITE JUNIOR

luiz.augusto@viveiros.com.br



Fachadas ativas

O Plano Diretor Estratégico (PDE) do Município de São Paulo, promulgado em 2014, incorporou inovações urbanísticas para orientar a produção imobiliária. Dentre elas, novos empreendimentos passam a ser incentivados, ou obrigados, a ocupar a extensão horizontal, no nível da rua, com fachadas ativas, as quais possuem acesso direto às calçadas e são destinadas a comércio e serviços locais.

O motivo declarado no PDE é evitar a formação de planos fechados na interface entre os imóveis e os logradouros, promovendo a dinamização dos passeios públicos.

Vale lembrar que os planos fechados surgiram para enfrentar o au-

mento da violência em meados da década de 1970. Num período de apenas nove anos, a partir de 1975, a quantidade de crimes contra o patrimônio triplicou na Capital: de cerca de 700 casos, por cem mil habitantes, para 2.100.

De fato, esse modelo desfavorece o convívio entre indivíduos de classes sociais diferentes e o bem-estar do pedestre, que caminha por calçadas ladeadas por muros altos, frequentemente escuras e despovoadas, onde a sensação de insegurança é ampliada.

A antropóloga Teresa Caldeira argumenta que esses “enclaves fortificados” caracterizam um terceiro padrão de segregação socioespacial na cidade. O primeiro ocorreu entre a zona rural e a urbana, até a década de 1940; o se-

gundo, entre a região central e a periferia, até os anos 1980. Hoje, diz ela, os empreendimentos são voltados para seu próprio interior; são autônomos, independentes do seu entorno e socialmente hegemônicos.

Na Convenção Secovi de 2013, o diretor de desenho urbano de Nova York, Alexandros Washburn, apresentou os benefícios decorrentes de melhorias na qualidade do ambiente construído: aumento da atividade física da população entre 35% e 161%, com consequente redução de problemas de saúde; maior senso de comunidade/interação social; declínio da sensação de isolamento e de insegurança, do crime e do estresse; melhoria da estética do ambiente físico; fomento da economia lo-

cal; valorização dos imóveis e geração de empregos.

Porém, será que há demanda por comércio ou serviços locais em TODAS as quadras de São Paulo onde sua implantação será obrigatória? De acordo com o projeto da nova Lei de Zoneamento, em tramitação na Câmara Municipal, fachadas ativas serão obrigatórias em 25% das testadas de TODOS os terrenos acima de dez mil metros quadrados, localizados em grande parte na área urbana do município.

Se não houver viabilidade econômica para a operação dos negócios existentes, que serão acrescidos pela oferta futura de áreas locais, poderemos ter imóveis ociosos e regiões degradadas. Um efeito contrário ao desejado.

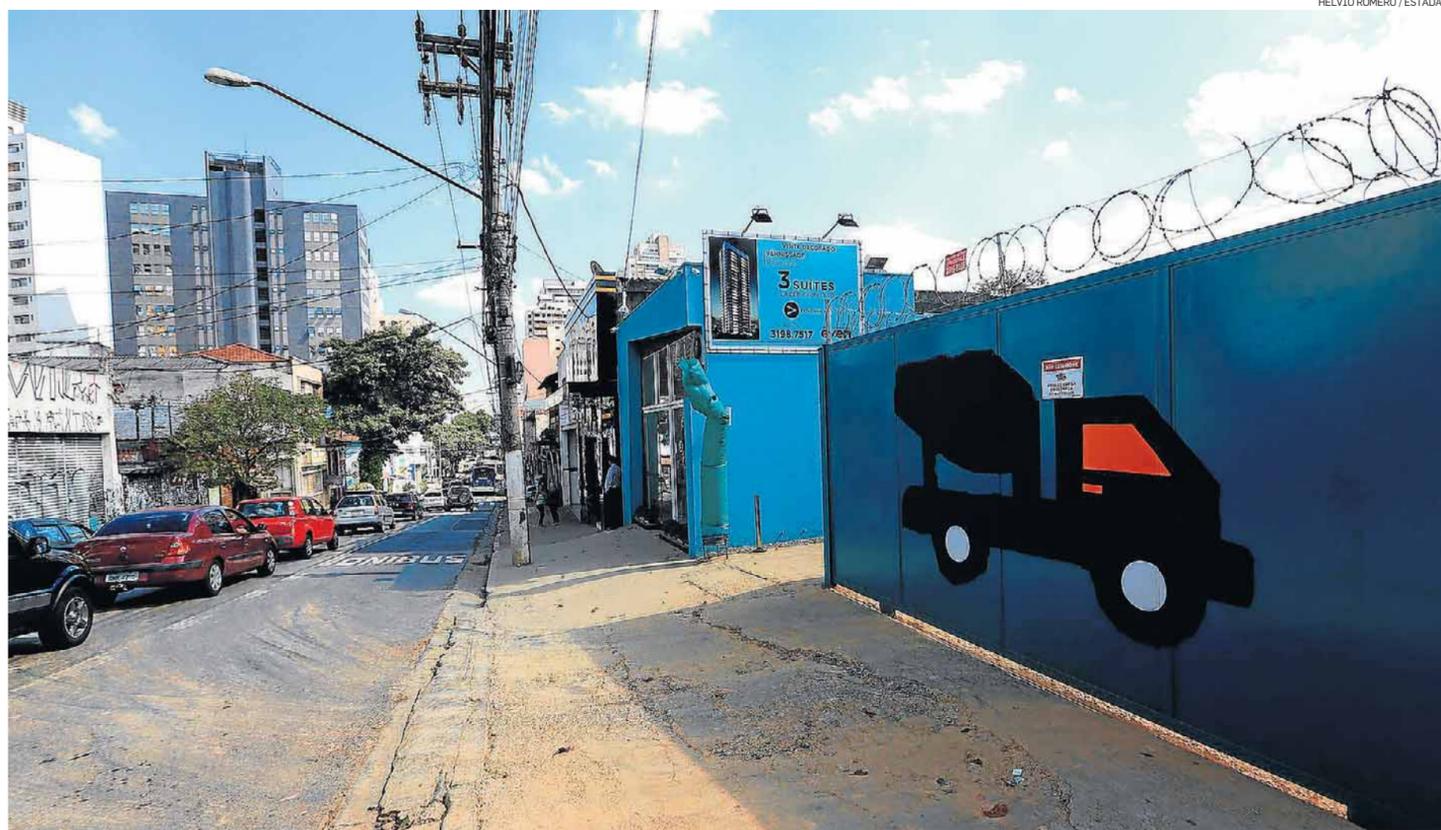
Em Manhattan, altíssima densidade populacional, sensação de segurança, estética do ambiente construído e ampla rede de transporte público geram um grande volume de transeuntes – potenciais consumidores – circulando pelas calçadas. Porém, mesmo lá, existem quadras sem aptidão para o comércio de rua, seja pela baixa densidade da região, seja pela tipologia de uso ou pelo menor nível de renda. Nesses locais, as lojas não existem ou estão subutilizadas.

Preocupados com essa questão, o Secovi-SP e a Associação Comercial de

São Paulo contrataram inédito estudo, a ser divulgado dia 31 de agosto, na Convenção Secovi 2015. O trabalho analisou a demanda atual e futura por comércio e serviços em alguns Eixos de Estruturação da Transformação Urbana, onde é permitido maior coeficiente de aproveitamento na cidade (4x), cruzando esses dados com a área de lojas existente nesses eixos e a nova oferta estimada a ser construída nos próximos anos.

Alternativas urbanísticas não devem ser impositivas, mas oferecidas como incentivo. É o empreendedor imobiliário, em parceria com o arquiteto, que tem conhecimento para avaliar corretamente onde é adequado implantar fachadas ativas ou outros elementos arquitetônicos para que eles se tornem bons atributos urbanos (fruição pública, permeabilidade visual do térreo, jardins etc.). A obrigatoriedade pura e simples poderá trazer mais prejuízos que benefícios para a cidade e seus habitantes.

* COORDENADOR DE PROGRAMAS DE SUSTENTABILIDADE E EVENTOS CULTURAIS DO SECOVI-SP, DIRETOR DA CASOI DESENVOLVIMENTO IMOBILIÁRIO LTDA.



HÉLVIO ROMERO / ESTADÃO

Consumidor. Dentre os que pretendem adquirir um imóvel, 49% se declaram indiferentes entre comprar uma unidade em lançamento ou um bem usado

Ação do BC para o setor mostra efeito

Célia Froufe
Eduardo Rodrigues

A complexa engenharia financeira que o Banco Central promoveu ao final de maio para garantir uma fonte de financiamento para imóveis e para o setor rural já mostrou efeito. O saldo dos recolhimentos compulsórios de instituições financeiras relativos à poupança saltou de R\$ 120,4 bilhões em maio para R\$ 142,5 bilhões em julho, segundo dados da instituição divulgados na quarta-feira.

Desde abril de 2014, o estoque estava na casa dos R\$ 120 bilhões. O aumento de R\$ 22,1 bilhões de maio para junho está associado às mudanças feitas pelo Conselho Monetário Nacional (CMN) em 28 de maio para ampliar o chamado “funding”, porque a poupança, fonte principal para esses tipos de empréstimos, vem registrando um volume de saques maior do que o de depósitos desde o começo do ano. Na ocasião do anúncio, o diretor de política monetária do BC, Aldo Mendes, calculou que se todos bancos usassem as novas prerrogativas, o sistema de financiamento imobiliário deveria receber um acréscimo de R\$ 22,5 bilhões a partir de 1 de junho.

Para evitar uma injeção de recursos extras, que poderia acarretar em um aumento de liquidez justamente durante um período de alta dos juros, o CMN promoveu redução e aumentos de outros depósitos compulsórios. “Temos que manter a coerência com política monetária praticada neste momento”, disse, na ocasião, o diretor.

O BC vem promovendo alta da taxa básica de juros, a Selic, desde abril de 2013. Atualmente, está em 14,25% ao ano. Por conta disso, esses recursos passavam a ser retomados pelo BC por um terceiro compulsório, sobre depósitos a prazo, cuja taxa vai subir de 20% para 25%. A medida também previa um aumento de R\$ 2,5 bilhões para o setor rural. O depósito compulsório é uma reserva destinada ao BC, que os bancos são obrigados a entregar de acordo com o total de captações de depósitos.

Potencial comprador espera queda de preço em 12 meses

Estudo mostra que 58% dos entrevistados acreditam em desvalorização e a variação média esperada é de -7,4%

Lucas Hirata

O mercado imobiliário continua a enfrentar um cenário desafiador, com um número crescente de pessoas dispostas a comprar unidades residenciais e perspectivas crescentes de quedas de preços, apontou a pesquisa *Raio X Fipezap: Perfil da demanda de imóveis*.

De acordo com números do 2º trimestre de 2015, 58% das

pessoas que pretendem comprar imóvel nos próximos 12 meses declararam esperar queda de preços. Outros 26% disseram prever manutenção de preços, enquanto apenas 16% declararam acreditar em aumento.

O resultado aponta intensificação da perspectiva observada desde o final do ano passado, quando a estimativa de queda começou a se distanciar das outras projeções. Tanto que no 1º

trimestre deste ano, aqueles que acreditavam em uma desvalorização atingiram 55% dos entrevistados, enquanto 25% apostavam em preços iguais e 20% previam alta. A variação média dos preços esperada para os próximos 12 meses passou a ser de -7,4% no 2º trimestre de 2015, contra -6,2% nos primeiros três meses do ano.

Consistente com essa percepção, de acordo com o estudo, o

total de investidores no mercado imobiliário residencial caiu novamente ao longo do segundo trimestre, atingindo 37% no acumulado em 12 meses. “A queda ocorreu tanto entre investidores que pretendem alugar seu imóvel quanto aos que compram para revendê-lo”, diz texto do estudo.

A piora na expectativa de preço de curto prazo foi acompanhada por um pequeno aumento no desconto médio praticado nas transações do mercado imobiliário no começo de 2015. No final do 2º trimestre, o desconto médio das operações realizadas nos últimos 12 meses estava em 7,6%, o que vem crescendo desde janeiro, quando estava na média histórica de 6,9%.

Além disso, a maior parte dos compradores de imóveis nos últimos 12 meses acredita que os preços dos imóveis estão altos (36%) ou muito altos (27%).

Entre quem pretende comprar imóvel nos próximos três meses, 40% afirmaram que os preços estão muito altos, mesmo porcentagem daqueles que disseram que estão altos. Diante desse cenário, os que afir-

● **No mercado**
7,6%

Era o desconto médio praticado no fim do 2º segundo semestre nas transações realizadas nos últimos 12 meses, segunda a pesquisa.

36%
Dos compradores acreditam que os preços estão altos; para 27%, estão muito altos

mam ter intenção de comprar um imóvel nos próximos três meses caiu para 43% no segundo trimestre de 2015, ante 48% no trimestre anterior.

Dentre os que ainda pretendem comprar uma unidade, 49% se declararam indiferentes entre novo ou usado. Aqueles que preferem novos somaram 15%, enquanto 36% disseram buscar usados.

A pesquisa foi feita conjuntamente por Zap e Fipe com 1.871 pessoas entre 6 e 27 de julho passado.

Vida coletiva | Envie sua dúvida para imoveis.estado@estadao.com

Podemos impedir venda de unidades da construtora para nos ressarcir?

“Os condôminos podem sim impedir judicialmente a venda de apartamentos remanescentes”

Prezado leitor, primeiramente causa estranheza terem os compradores obtido as chaves das unidades, no caso, habitações de interesse social (HIS) e ter havido a entrega sem que tenha sido concedido o ‘habite-se’ pela Prefeitura para o condomínio, por ele ser essencial à regu-

laridade do imóvel.

O fato evidência flagrante irregularidade que pode afetar, ou até mesmo impedir, a finalização da compra por meio das instituições financeiras que promovem o programa “Minha Casa, Minha Vida”.

Além das irregularidades no

próprio condomínio, pode haver outras que impedem a expedição do ‘habite-se’, como o não recolhimento do Imposto sobre Serviços (ISS) da obra pela construtora/incorporadora, o que é muito grave e pode causar um grande transtorno para o condomínio.

Quanto à possibilidade de o condomínio impedir judicialmente a venda das duas unidades remanescentes no caso de a construtora não resolver as pendências atuais, vocês podem sim tentar esse caminho para ga-

rantir a execução dos serviços que faltam para a obtenção do ‘habite-se’.

Seria útil, para demonstrar ao juiz, obter o laudo de um perito apontando as falhas da construtora e os serviços de responsabilidade da empresa – que deixaram de ser efetuados.

Também seria de grande utilidade obter no mínimo dois orçamentos para a execução dessas obras, a fim de provar que o custo é de monta e que justifica o bloqueio da venda das unidades da construtora como forma de

garantir o recebimento desse valor em caso de sucesso na ação judicial.

Resalto, entretanto, que os mencionados orçamentos serão úteis, mas não essenciais, uma vez que o caso provavelmente demandará uma perícia técnica a ser feita por um perito nomeado pelo juiz da ação.

* POR ALEXANDRE NASSAR LOPES, ADVOGADO CIVILISTA SÓCIO DO ESCRITÓRIO FRAGATA E ANTUNES ADVOGADOS