



Alta de imóveis vazios gera descontos de até 10% em preços de aluguéis no Rio

Bruno Dutra

Tamanho do texto [A](#) [A](#) [A](#)

Quem está à procura de um imóvel para alugar tem grandes chances de fechar um acordo vantajoso, com redução de 5% a 10% no valor a pagar. Até aquele que quer renovar um contrato pode conseguir um bom desconto, seja na capital ou na Região Metropolitana do Rio. A estimativa é do Conselho Regional dos Corretores de Imóveis do Rio (Creci-RJ). Além de negociar o abatimento, destacam os especialistas, o momento é ideal para propor melhorias na moradia. Com isso, o preço pode cair mais.

— Além de negociar o valor, é o momento ideal para o locatário propor aquela melhoria que o imóvel precisa, como um novo box para o banheiro, uma pintura externa, uma troca de piso e consertos em geral, que aumentam o conforto e a qualidade do imóvel. E, vale destacar, os donos estão propensos a aceitar essa negociação — destacou Carlos Samuel de Oliveira Freitas, diretor da Associação Brasileira das Administradoras de Imóveis (Abadi).

Outro ponto a favor para os inquilinos é que a crise econômica tem tornado cada vez maior o volume de imóveis vagos, criando oportunidades para negociações entre inquilinos e proprietários. Dados do Sindicato da Habitação do Rio (Secovi-Rio), mostram que a oferta de imóveis para locação cresceu 42,7% entre setembro de 2016 e setembro deste ano, com 12.560 imóveis disponíveis.

De olho nas oportunidades, o comerciante James MacLaren Green, de 31 anos, resolveu tentar obter um abatimento no valor do aluguel de R\$ 1.400 que pagava em um imóvel em São Gonçalo. Sem uma resposta positiva do proprietário do bem, ele saiu em busca de outro local e conseguiu economizar R\$ 200 mensais.

— Como não consegui negociar com o dono do lugar onde eu morava, busquei outros imóveis e, durante a procura, consegui uma boa casa por R\$ 1.200 mensais. Resolvi negociar o valor e, no fim das contas, obtive um desconto de R\$ 200. Agora, eu pago mil reais por mês pelo aluguel. Valeu a pena negociar — contou o comerciante.

'Já concedi R\$ 400 em desconto nos aluguéis', conta Mauro Rodrigues

O empresário Mauro Rodrigues, de 56 anos, afirmou:

— Tenho dois apartamentos conjugados, no Centro do Rio, que são alugados. Desde o ano passado, já concedi R\$ 400 em desconto no aluguel dos dois. R\$ 200 para cada locatário. Se eu não tivesse negociado, eles certamente conseguiriam preços menores em outro lugar e, neste momento de crise, em que o dinheiro está curto, não posso ficar sem renda e com o imóvel vazio, pagando as despesas.

Inflação em baixa favorece negociações

A inflação medida pelo Índice Geral de Preços – Mercado (IGP-M), usado para o reajuste dos aluguéis, tem favorecido os inquilinos. Em 12 meses, até setembro, o indicador acumulou uma queda de 1,45%. Considerando apenas o ano de 2017, houve uma deflação de 2,10%.

Para Luís Carlos Ewald, professor de economia da Fundação Getúlio Vargas (FGV), a negociação entre proprietários e inquilinos é uma realidade que ganhou força ao longo desse ano.

— Quando você tem cem imóveis vazios e dez querendo alugar, não há outra saída: tem que baixar o preço. Dono de imóvel experiente não quer vê-lo vazio.

O bom momento para negociações deve durar, pelo menos, até 2018, segundo o vice-presidente do Secovi Rio, Leonardo Schneider. Para ele, os preços devem se manter em um patamar mais baixo ainda pelos próximos meses, o que favorece a negociação.

— O setor ainda deve enfrentar um momento ruim este ano, com uma pequena retomada em 2018.

Maior queda de valores desde 2014

Pelo índice DMI-VivaReal, o preço médio do metro quadrado para aluguel no terceiro trimestre de 2017 estava cotado a R\$ 30,21, o que representa uma desvalorização de 4,5% em relação ao segundo trimestre. Esta é a maior queda desde 2014. Entre regiões do Rio, a Zona Sul teve a maior desvalorização de preço de aluguéis, com queda de 12%. Já a Ilha do Governador registrou uma retração de 4,9%, a menor de todas.

Considerando os bairros, o Centro foi o único em que houve aumento de preço dos aluguéis, com alta de 11,7%. Laranjeiras, por outro lado, foi o que sofreu a maior desvalorização (queda de 13,7%).

Com um alto estoque de imóveis e uma maior dificuldade de alugar, os proprietários, que dependem da renda do aluguel, estão mais sensíveis a propostas, ponto positivo para quem quer negociar um contrato. Carlos Samuel de Oliveira Freitas, diretor da Abadi, afirma que as negociações são feitas tanto para novos aluguéis quanto para renovações de contratos antigos.

— É o momento de o inquilino investir na negociação, pois os donos de imóveis começaram a entender que precisam ser mais flexíveis em relação à locação dos imóveis e, com o agravamento da situação econômica, não é vantagem ficar com o imóvel fechado. A despesa é alta. O mercado é mais favorável a quem aluga neste momento — destacou.