

O Sindilojas-SP apresenta aqui cartilha concernente às negociações envolvendo os contratos de locação dos pontos comerciais dos lojistas e medidas judiciais cabíveis, de modo a minimizar os prejuízos causados por força da pandemia do COVID-19.

## **1 – Introdução.**

O presente documento tem o papel de orientar os lojistas quanto à melhor maneira de proceder com as negociações com seus locadores, no que diz respeito à suspensão ou isenção de aluguéis e encargos, referentes ao período em que a pandemia provocada pelo Coronavírus resultou na queda das vendas e em restrições às atividades do comércio. A cartilha também objetiva informar acerca dos riscos envolvidos caso o inquilino deixe de pagar as verbas locatícias e as possibilidades de discussão judicial sobre o assunto.

Impõe destacar que a situação em pauta é inédita, bem como que inexistem precedentes judiciais capazes de nortear as decisões dos empresários e aplicadores do Direito. Assim, tudo o que se tratará na presente cartilha no enfoque jurídico é defendido “em tese”. Outrossim, o estudo não aborda todos os tipos de contratos de locação, o seu foco está nas avenças que cuidam dos pontos comerciais, visto que são neles que o varejista diretamente auferir renda, diferentemente de uma locação para depósito ou residência, por exemplo. Isto é, quando as partes celebram um arrendamento de imóvel para fins do inquilino instalar um estabelecimento, o aluguel foi pactuado levando tal circunstância em conta. Sob tal ótica, parece não haver dúvida de que, quando o Covid-19 passa a acarretar na diminuição drástica do faturamento ou na paralisação do funcionamento do ponto de venda, a manutenção do aluguel no patamar original se mostra como uma medida injusta.

Do ponto de vista jurídico, como será pormenorizado abaixo, o Código Civil Brasileiro traz dispositivos (vide artigos 317 e 478 e seguintes) que admitem a revisão judicial dos contratos ou as suas rescisões sem ônus, independentemente de sua natureza, quando ocorrer um fato imprevisível, extraordinário e superveniente que desequilibre a relação, tornando a “prestação” excessivamente onerosa para uma das

partes e gerando extrema vantagem para a outra, ou na hipótese de sobrevier desproporção manifesta entre o valor da prestação devida e o do momento de sua execução. O Código Civil prevê ainda a hipótese de caso fortuito e força maior como excludentes de responsabilidade (artigo 393). Assim, a partir do momento que a Covid-19 acarretou na diminuição drástica do faturamento das lojas e na interrupção dos seus funcionamentos é plausível defender que os contratos de locação dos respectivos pontos comerciais merecem ser ajustados temporariamente até que a situação seja normalizada (entenda-se até que seja observada retomada do nível de faturamento pré-crise) ou que os inquilinos têm o direito de rescindi-los sem qualquer penalidade.

Uma dúvida que surge é se somente os aluguéis e as chamadas “luvas” merecem ser revistos, uma vez que se configuraram como prestações remuneratórias dos locadores, ou se também os encargos precisam ser adaptados no período. Este tema é relevante para o segmento de shopping centers, considerando que a estruturação do custo de ocupação destas locações envolvem, além do aluguel mínimo, percentual e em dobro em dezembro, a cobrança das verbas condominiais, do fundo de promoção, das despesas específicas (água, energia, IPTU etc.) e outros itens. Ora, a situação que estamos vivendo é excepcional e, portanto, obriga que as partes se adequem para o presente momento, sob pena de incorrer em omissão. No mundo dos shopping centers e em outros negócios análogos a medida apropriada a ser tomada é diminuir os custos de ocupação para o menor patamar possível, de modo que somente sejam geradas as despesas essenciais para o resguardo do empreendimento e dos bens dos lojistas lá armazenados.

Importante destacar que muitos locadores, de rua e espaços em centros de compras, já concordaram em conceder suspensão nas cobranças, bem como abonos nos aluguéis e encargos, o que demonstra a razoabilidade econômica e jurídica da revisão dos contratos de locação em virtude do impacto gerado pela Covid-19, seja com relação ao aluguel, como também no que tange aos encargos.

## **2 – Negociações extrajudiciais.**

Diante da pandemia do novo coronavírus e a queda das vendas ou interrupção das atividades comerciais, a recomendação é no sentido de que os lojistas procurem os

seus locadores com a finalidade de reduzir os seus locativos amigavelmente. Apesar de não ser obrigatório e possuir um cunho predominantemente comercial, a orientação é enviar uma carta ao senhorio com a proposta de ajuste, além de promover os contatos via telefone e outros meios.

Quanto aos termos da proposta, há argumentos para defender que o aluguel deve ser reduzido proporcionalmente à queda nas vendas. Por esta razão, uma providência a ser tomada é levantar o faturamento dos anos anteriores pré-crise, para comparar com o resultado depois da declaração da pandemia e início da quarentena. No que concerne ao período em que as lojas ficarem fechadas, é possível alegar que o locativo deve ser isento ou substancialmente diminuído.

Cumpra esclarecer que, mesmo com o envio da carta e considerando todos os argumentos existentes que justificam a redução no custo de ocupação, a solução da questão não é automática, isto é, depende de acordo a ser firmado com o locador. Assim, se o lojista não chegar num consenso com o seu locador e não pagar regularmente o aluguel/encargos, a situação fica em aberto, ficando o primeiro sujeito ao despejo e medidas de cobrança. Por isto, fica como sugestão não deixar alongar demais um cenário de não pagamento e ausência de acordo.

Caso não seja atingida a composição, outra opção cabível é a propositura da ação judicial competente, cuja decisão deve ser muito bem pensada e analisada à luz de todos os fatores envolvidos (situação de caixa da empresa, relacionamento com o locador, resultado da loja, localização do ponto comercial etc.).

Conforme verificado no mercado, são diversos os posicionamentos dos locadores de imóveis de rua e shopping centers. Uma parte se mostrou mais sensível ao problema, concordando em isentar os dias parados (ou somente cobrar pelo aluguel percentual no período – aplicável para os shopping centers) e reduzir de forma significativa os chamados encargos (vide os centros de compras que abonaram o fundo de promoção e reduziram em 50% o condomínio orçado para o mês de abril/20, por exemplo). Outros estão numa colocação intermediária, aceitando conceder um desconto médio nas verbas. E há aqueles que se mostram irredutíveis, não dando qualquer abatimento ou concedendo alguma condição ínfima.

Cada lojista deve decidir qual estratégia será tomada, considerando “caso a caso” as circunstâncias envolvidas. Se vale pagar o oferecido pelo locador e continuar negociando. Ou não adimplir momentaneamente em vista das suas prioridades, possibilidades de caixa e condição formulada pelo senhorio. Se o melhor é negociar mês a mês, dependendo dos acontecimentos, ou se o ideal é já celebrar um acordo de médio e longo prazo, em virtude das previsões econômicas pessimistas para o futuro pós-pandemia.

### **3 – Riscos decorrentes da ausência do pagamento do aluguel e encargos.**

Não há entendimento consolidado dos Tribunais Brasileiros no que diz respeito aos reflexos de uma pandemia nas locações comerciais. Portanto, qualquer ação judicial destinada a revisar os valores do aluguel e dos encargos locatícios, em razão da pandemia, deverá ser considerada de risco.

Por outro lado, não se deve esperar a reação dos locadores sem pagar os valores de aluguel e encargos, uma vez que a simples ausência de pagamento implica em risco concreto de despejo e de cobrança dos valores acrescidos de juros de mora, correção monetária, multa e honorários advocatícios.

Em uma ação de despejo por falta de pagamento o locatário tem a opção de pagar todos os valores à vista, purgando a mora, ou discutir a exigibilidade dos créditos, mas não pode se defender das duas formas, depositando o valor e discutindo sua exigibilidade.

Assim, havendo um pedido de despejo por falta de pagamento, o locatário poderá purgar a mora e depois exigir as quantias de volta (ou parte delas) em ação própria de repetição de indébito. Ou poderá discutir a exigibilidade dos valores em razão da pandemia, correndo o risco muito grande de perder a demanda e ser despejado.

Acontecendo o despejo por falta de pagamento, o inquilino perderá o ponto comercial, sem direito a qualquer indenização.

No mais, o locador pode exigir os valores decorrentes da locação, acrescidos de juros de mora, multa e honorários advocatícios, por meio de ação de execução ou cumular a cobrança com a ação de despejo.

Na hipótese de ação de execução, o lojista deverá se defender por meio de embargos, que exigem o pagamento de custas judiciais (em São Paulo, um por cento do valor da causa). Ainda, poderá apresentar bens em garantia com valor igual ou maior que a dívida, para que possa tentar suspender a execução e evitar penhora de bens enquanto é discutido se o crédito é ou não exigível.

Por fim, cabe salientar que a revisão do contrato ou sua rescisão com fundamento nos dispositivos legais acima não pode ser feito em defesa da ação de despejo ou em sede de embargos à execução, isto, é, necessitam ser realizados por meio de ação própria.