

SOLUÇÃO: COMO O EMPRESÁRIO PODE NEGOCIAR O ALUGUEL DURANTE A CRISE DO COVID-19?



Ao buscar um acordo, empreendedor deve mostrar como seu negócio foi impactado.

Renegociar o valor do aluguel está entre as principais recomendações para pequenos negócios atravessarem a crise causada pelo coronavírus. Mas, antes de buscar um acordo, o empresário deve entender em que medida a conjuntura econômica impactou suas contas, afirmam especialistas.

“Depois de colocar no papel o que consegue cortar ou postergar, o empresário vai entender o quanto pode pagar de aluguel e das outras despesas que tem”, diz Alberto Ajzental, coordenador do curso de desenvolvimento de negócios imobiliários da FGV (Fundação Getúlio Vargas).

Uma das possibilidades, diz o professor, é que a redução do aluguel seja proporcional à queda de receita da empresa. *“Se ela caiu pela metade, você pode propor um pagamento de 50%. A negociação precisa ser baseada na realidade, e não chutada. Colocar o problema de uma forma sensata ajuda a fazer proprietário entender a situação”, diz Ajzental.*

Existem diferentes saídas para se chegar a um acordo, como parcelamento do aluguel devido, desconto de um valor que será pago no futuro ou abatimento completo de uma fração. O ideal é que a solução possa contemplar tanto o inquilino quanto o dono do imóvel, em uma conversa que possa acomodar as diferenças, diz Ajzental.

A sugestão da entidade para imobiliárias e proprietários tem sido negociar e ainda que não seja indispensável pedir ao inquilino que apresente documentos comprovando a queda do faturamento, como relatório mensal das contas da empresa ou mesmo o extrato bancário, entregue sob acordo de confidencialidade.

Também é recomendável que a conversa entre seja mantida mês a mês, para que inquilino e proprietário tenham uma visão clara dos obstáculos enfrentados no decorrer da crise.

Caso exista um acordo, deve haver a formalização do que foi combinado.

“O contrato faz lei entre as partes. Então, é melhor que qualquer alteração seja feita por um instrumento oficial, que gere segurança jurídica, e não por um acordo verbal, por e-mail ou por conversa no WhatsApp”, diz Fábio Cortezzi, assessor jurídico da Fecomercio (Federação do Comércio de Bens, Serviços e Turismo).

No processo de negociação, levar a questão à Justiça deve ser uma medida tomada em último caso, se um acordo não for possível, diz Cortezzi.

“O assunto é novo, existem poucas ações com decisões em sentidos variados. O judiciário é demorado, tem custos e você não tem um parâmetro definido do que está sendo determinado neste assunto”, afirma ele.

Uma questão a ser considerada é se o imóvel alugado recebeu investimentos do empresário, afirma Paulo Solmucci, presidente da Associação Brasileira de Bares e Restaurantes (Abrasel).

“Isso é um ponto de fragilidade. Talvez um escritório de advocacia não tenha problemas em mudar de local, mas restaurantes fazem muitos gastos no ponto. Então, muitas vezes quando você leva a questão para a Justiça pode ganhar tempo e, para alguns, isso pode ser uma solução”, diz Solmucci.

Foto: Reprodução

<https://jornalpanfletus.com.br/cp3.masterix.inf.br/noticia/1338/solucao-como-o-empresario-pode-negociar-o-aluguel-durante-a-cri-se-do-covid-19-em-23/06/2026-20:41>