Temas Atuais em Direito Imobiliário

9º Volume

Santos — Silveiro

Santos — Silveiro

Temas Atuais em Direito Imobiliário
9º Volume

Organizadores:
Lourdes Helena Rocha dos Santos
Fabio Caprio Leite de Castro

Apresentação

Na nona edição, *Temas Atuais em Direito Imobiliário* mantém sua essência e amplia seus horizontes, propondo ao leitor um novo olhar sobre o imóvel como ponto de conexão entre negócios, investimentos, relações jurídicas e novas oportunidades.

Partimos das estruturas societárias criativas nas SPEs imobiliárias, mostrando como as preferências econômicas podem ser um diferencial competitivo para conquistar os melhores terrenos e atrair capital. Avançamos examinando as SPEs, as SCPs e as *joint ventures* como veículos de investimento, destacando a importância da governança na longevidade das parcerias. Percorremos, ainda, diferentes formas de exploração do ativo imobiliário, como os empreendimentos náuticos e logísticos e o *sale and leaseback* no agronegócio, além da regularização de imóveis rurais, do novo Cadastro Imobiliário Brasileiro (CIB), da evolução regulatória dos empreendimentos HIS e HMP no mercado paulistano e dos desafios da implementação do mercado de carbono no Brasil.

A obra analisa também a Reforma Tributária, seus impactos na formação dos preços das locações corporativas e seus reflexos no planejamento patrimonial e sucessório. Somam-se discussões sobre a alienação fiduciária de imóveis, as incorporações em crise e a prevalência do interesse coletivo sobre o direito do credor individual, as rescisões contratuais no mercado imobiliário, a caracterização de grupo econômico no Direito do Trabalho, a crescente pejotização e os processos estruturais como solução para litígios de alta complexidade e de grande impacto econômico ou social. E vai além das fronteiras tradicionais do Direito Imobiliário, ao tratar da inteligência artificial na advocacia, do papel do advogado como garantidor da segurança jurídica e dos limites do uso dessa tecnologia pelo Judiciário diante do dever de fundamentação das decisões.

Essa diversidade, reunida em 21 artigos elaborados pelos profissionais do Escritório Santos Silveiro, evidencia um novo Direito Imobiliário cada vez mais amplo e multidisciplinar, conectado a diferentes negócios, setores e áreas do Direito.

Que esta nova edição seja um convite à reflexão, ao conhecimento e à descoberta de novos caminhos.

Uma ótima leitura a todos!

Lourdes Helena Rocha dos Santos

Nº	Artigo	Autor	Tempo de leitura	Pág Nº	
1	Preferências econômicas em SPEs imobiliárias: como estruturar a distribuição de resultados para atrair capital e terrenos com mais competitividade	Lourdes Helena Rocha dos Santos	25 min	12	
2	A prevalência da coletividade na incorporação em crise: os limites do credor individual diante da tutela coletiva	Roberto Santos Silveiro	18 min	30	
3	A Sociedade em Conta de Participação como instrumento de captação de investimentos em incorporações imobiliárias	Mariana Borges Altmayer	17 min	44	
4	A locação corporativa no contexto da Reforma Tributária: formação de preço e cláusula de alocação de custo tributário nos contratos	Ayrton Ruy Giublin Neto	29 min	58	
5	Processos Estruturais no Brasil: um novo paradigma para a solução de litígios complexos no Direito Imobiliário	Marco Meimes e Guilherme Stefan	23 min	78	
6	A estruturação de *Joint Ventures* entre incorporadoras no mercado imobiliário: cláusulas fundamentais e mecanismos para a mitigação de riscos	João Paulo Santos Silveiro e Guilherme Pereira Santos	18 min	92	
7	O mercado de carbono regulado que o Brasil começou a construir: ativos negociáveis no âmbito do SBCE e os desafios para a sua implementação	Fabio Caprio Leite de Castro	25 min	108	

Nº	Artigo	Autor	Tempo de leitura	Pág Nº	
8	Condomínios Náuticos em perspectiva: desafios jurídicos e práticos na sua implementação	Mariana Santos Silveiro e Maria Angélica Jobim de Oliveira	18 min	122	
9	Construindo sobre bases sólidas: a governança societária e a longevidade da parceria imobiliária	Juliano Langaro da Silva	35 min	136	
10	A pejotização e os desafios contemporâneos à segurança jurídica nas relações de trabalho	Fabyanna Bobik Salgado	26 min	154	
11	Quais os limites do uso da inteligência artificial frente ao dever de fundamentação das decisões judiciais?	Giovana Rasia da Silva	17 min	170	
12	Rescisões contratuais no mercado imobiliário: entre a lei e a prática judicial	Ana Laura Peres Palacio e Maria Eduarda Pires Fialho	24 min	184	
13	A inteligência artificial na *Due Diligence*: o papel insubstituível do advogado como curador crítico das informações e garantidor da segurança jurídica	Octávio Chagas Soll da Silva	15 min	198	
14	Grupo econômico no Direito do Trabalho: critérios de configuração e os limites da responsabilidade solidária	Kelly Alves Malgarezi	20 min	210	

Nº	Artigo	Autor	Tempo de leitura	Pág Nº	
15	O novo Cadastro Imobiliário Brasileiro (CIB): rastreabilidade, transparência e controle fiscal	Erika Fernandez Faro e Camila Lucas de Seixas	16 min	224	
16	A alienação fiduciária no Tema 1.288 do STJ: a substituição da lógica da retomada contratual pelo exercício do direito de preferência de (re)aquisição do imóvel	Isabella Chomem e Felipe Weyand Soares	14 min	236	
17	Planejamento patrimonial e sucessório: holding patrimonial, Reforma Tributária do Consumo e tributação da renda à luz dos precedentes do STF e do STJ	Marcos Aurélio Lenzi Filho	20 min	248	
18	A regularização do imóvel rural como vetor de estruturação patrimonial e acesso ao crédito no agronegócio	Priscila Babinski Garcia	23 min	260	
19	A estruturação de Condomínios Logísticos e os contratos de locação *Built to Suit*	Luiza Brasil do Monte	17 min	274	
20	Empreendimentos HIS e HMP no Município de São Paulo: estruturação jurídica em um cenário de evolução regulatória	Bárbara Souza Constantino de Brito	20 min	286	
21	Por que as partes recorrem ao *sale and leaseback* no agronegócio?	Antônia Lo Pumo de Britto Velho Seger	20 min	302	



Artigo Nº1

Autora
Lourdes Helena Rocha dos Santos

Preferências econômicas em SPEs Imobiliárias: como estruturar a distribuição de resultados para atrair capital e terrenos com mais competitividade

Tempo de Leitura: 25 min

Resumo

Este artigo trata das preferências econômicas na distribuição de resultados nas SPEs imobiliárias, mostrando como estas podem representar a diferença entre fechar ou perder a disputa por um bom terreno, entre atrair ou afastar o investidor certo, tudo isso sem comprometer a viabilidade do empreendimento. Apresentamos a matéria em três partes. Em primeiro, examinamos a sociedade limitada e a sociedade anônima como veículos de investimento, trazendo exemplos práticos de como se pode estruturar a distribuição de resultados segundo a lógica jurídica e econômica de cada uma delas. Na sequência, tratamos das preferências econômicas estruturadas em camadas, de acordo com a performance do empreendimento, apresentando a lógica da distribuição emprestada do ecossistema de investimentos em *Private Equity* e *Venture Capital*, conhecida como *waterfall* (estruturas em "cascata"), explicando como se adaptam às SPEs imobiliárias e como cada camada pode distribuir os dividendos entre os diversos envolvidos no empreendimento. E, por fim, mostramos, a partir de nossa prática, o quanto é importante entender como cada preferência econômica é compreendida e valorizada por cada investidor, pois não existe a melhor estrutura de preferência econômica, e sim a ordem de proteção e preferência que faz sentido para aquele perfil de investidor, diante das características peculiares do pretenso empreendimento.

Introdução

Quem atua no mercado imobiliário sabe que, quando se trata de fechar uma negociação que envolve terrenos muito disputados, ou de atrair investidores com capital para participar de projetos, uma proposta bem estruturada, que esteja alinhada às expectativas das partes e que transmita segurança, pode fazer toda a diferença.

É o momento da escolha. Da tomada de decisão. Projetos imobiliários envolvendo áreas com grande potencial e/ou elevado investimento de capital apresentam perspectivas de resultados muito atraentes, mas também uma boa dose de risco a ser considerado.

Nem sempre a proposta que apresentar o percentual de retorno mais alto será a proposta mais atraente: o número pode estar próximo, o prazo de obra pode estar compatível, a reputação ser equivalente.

Todavia, há um critério muito poderoso que pode definir a escolha entre propostas semelhantes: a posição na fila que terá o investidor por ocasião da distribuição dos resultados, ou seja, qual a sua preferência econômica.

Em um cenário em que haja um bom alinhamento das preferências econômicas na distribuição dos resultados, uma proposta em condições de igualdade ou até mesmo em percentual menor, pode ser mais atraente que outra na disputa de um terreno ou de aporte de capital.

Essa situação se repete em muitas negociações. Isto porque os investidores se tornaram mais informados, mais seletivos e mais exigentes. Eles não querem apenas saber quanto vão receber. Querem saber quando, em que condição e antes de quem.

Este artigo trata exatamente deste tema: as preferências econômicas na distribuição de resultados nas SPEs[1] imobiliárias.

Apresentamos a matéria em três partes. Em primeiro, como ponto de partida, examinamos a sociedade limitada e a sociedade anônima como veículos de investimento, sob o viés específico da construção das preferências econômicas, mostrando suas diferenças e como se pode estruturar a distribuição de resultados segundo a lógica jurídica e econômica de cada uma destas sociedades, trazendo exemplos de aplicação destes mecanismos no âmbito das operações imobiliárias.

Na segunda parte, tratamos das preferências econômicas estruturadas em camadas, de acordo com a performance do empreendimento, apresentando a lógica da distribuição emprestada do ecossistema de investimentos em *Private Equity* e *Venture Capital*[2], conhecida como *waterfall* (estruturas em "cascata")[3], que se adaptam com naturalidade às SPEs imobiliárias; será explicada cada uma dessas camadas de distribuição de dividendos e como os retornos de investimento podem ser distribuídos entre os diversos envolvidos no empreendimento.[4]

E, por fim, na terceira parte, mostramos, a partir de nossa prática, o quanto é importante entender como cada preferência econômica é compreendida e valorizada por cada investidor, pois não existe a melhor estrutura de preferência econômica, e sim a ordem de proteção e preferência que faz sentido para aquele perfil de investidor, diante das características peculiares do pretenso empreendimento.

1. As SPEs (Sociedades de Propósito Específico) são veículos societários constituídos para a execução de um empreendimento determinado, com objeto social restrito e patrimônio segregado das demais atividades dos sócios, o que permite isolar riscos, facilitar a governança do negócio e viabilizar a entrada de investidores e parceiros específicos para cada projeto.

2. Ibri, Daniel Unger. "Medidas de desempenho em *Private Equity* e *Venture Capital*" (in) Nese, Arlete de Araújo S.; Giambiagi, Fabio. (Org). *Private Equity* e *Venture Capital* no Brasil – Governança, Criação de Valor e Alternativa em Investimentos Iliquidos. São Paulo: Lux [Kindle], 2022, p. 338-358.

3. Gottlieb, Chad J. "Don't Go Chasing Simple Waterfalls: Understanding Investment Return Structures". Lexology. Publicado em 22.04.2025. Disponível em: https://www.lexology.com/library/detail.aspx?g=0721f2b0-7798-42b6-90b6-ed9113332d85.

4. Ibidem.

Há um critério muito poderoso que pode definir a escolha entre propostas semelhantes: a posição na fila que terá o investidor por ocasião da distribuição dos resultados, ou seja, qual a sua preferência econômica.

1. O ponto de partida: a escolha do veículo societário (SPE Ltda x SPE S/A) sob o viés específico da construção das preferências econômicas.

No campo das preferências econômicas, uma primeira decisão precisa ser tomada. Qual o veículo societário será eleito pelas partes para o desenvolvimento do negócio: se uma sociedade limitada ou uma sociedade anônima.

Esta decisão não é mera formalidade: cada um destes veículos oferece direitos, lógicas, limites e possibilidades distintas.

Conhecer os limites e as possibilidades de cada uma delas é o ponto de partida indispensável.

Após conhecermos tais limites e possibilidades, adentraremos na construção das preferências econômicas no âmbito das sociedades limitadas e das sociedades anônimas, trazendo exemplos práticos de como estruturar tais preferências no âmbito de cada uma destas sociedades.

1.1. A Sociedade Limitada

A regra geral para as sociedades limitadas está no art. 1.007 do Código Civil: "Salvo estipulação em contrário, o sócio participa dos lucros e das perdas, na proporção das respectivas quotas no capital social."

Na ausência de pactuação expressa, prevalece o princípio da proporcionalidade. Porém, a possibilidade de estabelecer preferências econômicas na Sociedade Limitada está exatamente na exceção: "salvo estipulação em contrário".

O Código Civil confere às partes ampla liberdade para afastar a proporcionalidade e desenhar critérios próprios de distribuição, desde que nenhum sócio seja excluído totalmente dos lucros, nem exonerado de contribuir para as perdas, conforme o art. 1.008 do mesmo diploma.

Em outras palavras, para a Sociedade Limitada, a legislação prevê ampla autonomia privada, permitindo, por exemplo, que o contrato social estabeleça a distribuição de lucros de forma assimétrica em relação à proporção da participação dos sócios no capital.

Essa flexibilidade é a grande vantagem das sociedades limitadas, na medida em que há liberdade quase irrestrita de design, deixando aberta a possibilidade para as partes construírem a lógica de distribuição conforme seu interesse.

Na sociedade limitada, as preferências econômicas podem ser construídas por três caminhos principais, conforme o quadro abaixo:

Distribuição desproporcional de lucros	O acordo de sócios pode estabelecer que determinado sócio, independentemente de sua participação percentual no capital, receba uma fatia maior ou menor dos resultados.
Ordem de recebimento	O acordo de sócios pode estabelecer que um ou mais sócios receberão seus resultados antes dos demais, sem necessidade de criar classes formais de quotas. A prioridade é definida contratualmente e vale entre os sócios independentemente de qualquer classificação do capital.
Critérios de apuração diferenciados	O acordo de sócios pode estabelecer que a participação dos sócios será calculada com base em indicadores distintos entre eles, como por exemplo, percentual do VGV[5] (Valor Geral de Vendas) do empreendimento, para um, e participação no resultado operacional, para outro.

Ainda, cada uma dessas preferências econômicas pode ser combinada com gatilhos, prazos e condições específicas.

Um exemplo concreto ajuda a mostrar o que essa liberdade permite construir na prática. Suponhamos o proprietário de um terreno muito disputado, que tem potencial de viabilizar um empreendimento imobiliário com alta expectativa de rentabilidade.

Nesse contexto, pode fazer sentido à incorporadora oferecer a este proprietário de terreno, participar de uma SPE imobiliária, recebendo um percentual do VGV, seja bruto ou líquido, do futuro empreendimento, atribuindo-lhe uma preferência econômica, como, por exemplo, receber sua parte nos dividendos da sociedade antes que qualquer outro sócio e/ou, ainda, receber um valor mínimo garantido do VGV do empreendimento, mesmo que este valor possa vir a superar o percentual do VGV inicialmente pactuado.

E é possível ir além. As partes, no exercício da ampla liberdade permitida no âmbito da sociedade limitada, com previsão de distribuição desproporcional de dividendos, podem prever que, se o preço médio de venda das unidades superar um determinado valor por metro quadrado (preço-alvo), o sócio terrenista passe a participar de uma fatia adicional do VGV em proporção maior do que sua participação inicial indicaria.

A construção dessas preferências (quem recebe, em que proporção e em que ordem) pode (e deve) constar nos documentos preliminares, onde as principais intenções das partes estejam dispostas, como primeira etapa do fechamento da operação.

Mas será no acordo de sócios firmado em conjunto com o contrato social de constituição da sociedade limitada, que tais preferências econômicas precisam estar minuciosamente redigidas. Nele, as partes pactuarão os direitos e deveres não previstos no contrato social, ou previstos de modo incompleto, conforme os seus interesses.[6]

Assim, o contrato social define o arcabouço geral da sociedade, e o acordo de sócios operacionaliza suas cláusulas, dispondo acerca do exercício dos direitos e obrigações dos sócios. Exemplificativamente, é no acordo de sócios que as partes vão dispor sobre a base de cálculo da distribuição preferencial, índice de correção aplicável, prazos e eventos de cada distribuição, procedimentos de auditoria do resultado e, sobretudo, acerca dos remédios contratuais para a hipótese de distribuição realizada em desacordo com a ordem de preferência pactuada.

Não é por acaso que os litígios mais custosos em SPEs imobiliárias surgem da imprecisão do acordo que deveria tê-las detalhado. Um acordo de sócios bem redigido, com densidade técnica e profundo conhecimento do negócio resulta, sem dúvida, em um diferencial competitivo para o fechamento de uma operação imobiliária complexa.

5. VGV (Valor Geral de Vendas): Somatório do valor bruto de venda de todas as unidades (casas, apartamentos, etc) de um empreendimento imobiliário.

6. Kugler, Herbert Morgenstern. Os acordos de sócios nas sociedades limitadas. Existência, validade e eficácia. São Paulo: Quartier Latin, 2014, p. 244.

Toda essa arquitetura, por mais sofisticada que seja, opera sobre uma premissa legal que nenhuma cláusula pode afastar: somente o lucro efetivamente apurado é distribuível.

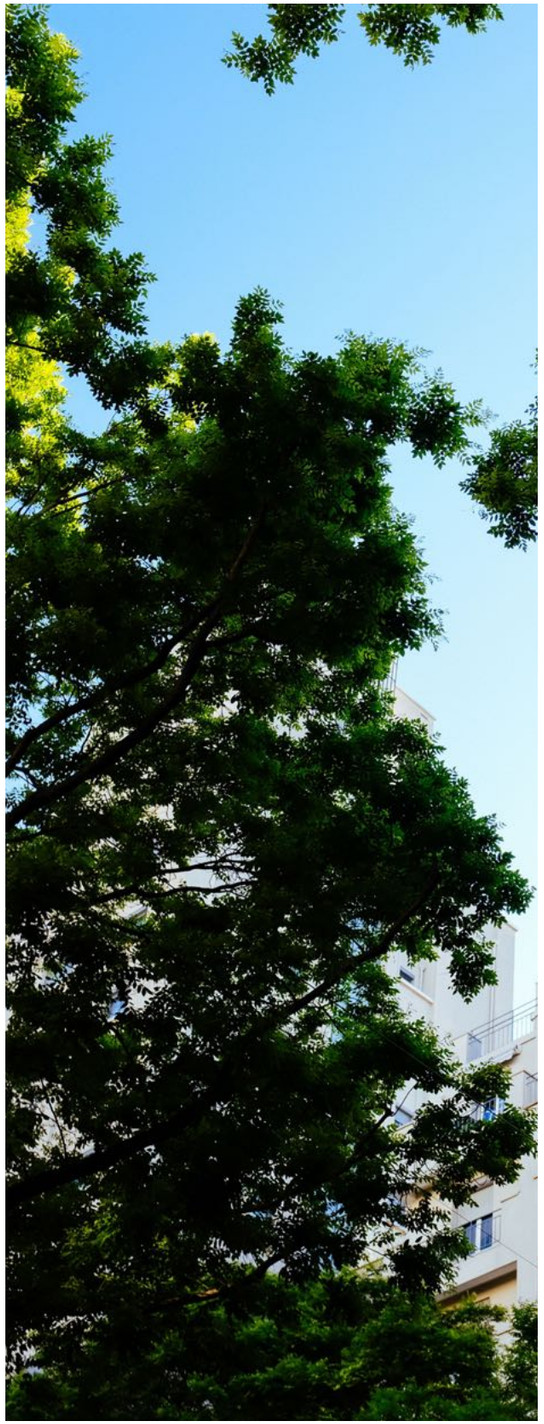
O art. 1.007 do Código Civil pressupõe resultado positivo como condição de possibilidade da partilha entre os sócios; o art. 1.009 vai além e comina responsabilidade solidária aos administradores e sócios que distribuírem lucros ilícitos ou fictícios, conhecendo ou devendo conhecer a sua ilegitimidade.

Então, muita atenção! A cláusula de preferência econômica assegura prioridade na fila da distribuição, mas não garante que a fila exista.

Essa distinção é fundamental para que as partes avaliem criteriosamente o que estão, de fato, contratando.

A sociedade limitada é, portanto, um veículo juridicamente competente para estruturar preferências econômicas sofisticadas, desde que o contrato social e o acordo de sócios sejam redigidos com a precisão técnica que a operação exige.

Sua principal vantagem é a maleabilidade: o design da distribuição é, em larga medida, o que as partes quiserem que seja.[7]



1.2. A Sociedade Anônima

Se na sociedade limitada a construção das preferências econômicas nasce da autonomia contratual quase irrestrita entre os sócios, na sociedade anônima a liberdade continua existindo, mas se manifesta por meio das classes de ações.

7. Todavia, há limites de ordem fiscal: a distribuição desproporcional de lucros deve observar os requisitos societários e formais que lhe dão suporte, sob pena de ser descaracterizada para fins tributários, inclusive com possibilidade de requalificação dos valores pagos aos sócios. Nesse sentido: "Numa sociedade limitada, somente é possível haver distribuição de lucros desproporcional à participação societária, quando houver expressa previsão no contrato social ou cláusula dispondo que caberá à assembleia ou reunião deliberar sobre a participação dos sócios nos resultados da empresa, cuja ata tenha sido devida e oportunamente arquivada e averbada no competente órgão de registro e, ainda, desde que nela conste expressamente o montante da distribuição desproporcional." (CARF, Acórdão nº 2001-008.445, 2ª Seção de Julgamento, 1ª Turma Extraordinária, Processo nº 10580.728014/2011-22. Julgado em: 15.06.2026).



A Lei nº 6.404/1976, conhecida como a Lei das S/A ou Lei das Sociedades por Ações, parte de uma lógica distinta da sociedade limitada. O art. 15 autoriza a companhia a emitir ações ordinárias, preferenciais ou de fruição, e é exatamente na segunda categoria que reside o principal instrumento de construção de preferências econômicas nesse veículo.

Diferentemente da sociedade limitada, em que a desproporcionalidade decorre de cláusula contratual livre, na sociedade anônima a preferência nasce da própria arquitetura legal do capital social, que se organiza em classes de ações.

As ações ordinárias, cuja emissão é obrigatória em todas as companhias, outorgam aos seus titulares todos os direitos comuns de um acionista, isto é, os direitos ordinários de sócio, sem restrições ou privilégios[8].

As ações preferenciais, por sua vez, são as que conferem aos seus titulares determinadas preferências ou vantagens, em relação às ações ordinárias, como, por exemplo, a prioridade de receber os lucros da sociedade antes de que haja qualquer distribuição de dividendos aos demais acionistas.

A doutrina é uníssona quanto à natureza dessas vantagens. Como explica Gladston Mamede, são "ações que têm acesso preferencial a algumas vantagens, definidas pelo estatuto social conforme a licença constante no artigo 17"[9]. Marlon Tomazette acrescenta que tais privilégios funcionam, normalmente, "como uma compensação pela perda ou limitação do direito de voto"[10].

O art. 17 da Lei nº 6.404/1976 estabelece o rol de vantagens que podem ser atribuídas às ações preferenciais, em contrapartida à eventual restrição do direito de voto.

Especificamente, essas vantagens, no âmbito de um empreendimento imobiliário, podem consistir na estipulação de uma prioridade na distribuição dos dividendos, de

8. Eizirik, Nelson; Gaal, Ariádna; Parente, Flávia; Henriques, Marcus de Freitas. Mercado de Capitais – Regime Jurídico. 4ª ed. São Paulo: Quartier Latin, 2019, p. 99.

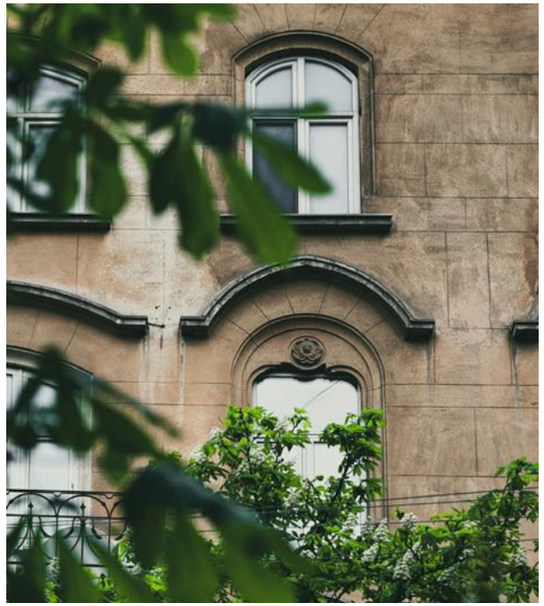
9. Mamede, Gladston. Direito empresarial brasileiro. Vol. 2 – Direito Societário: sociedades simples e empresárias. 14ª ed. Barueri: Atlas, 2022, p. 309.

10. Tomazette, Marlon. Curso de direito empresarial. Vol. 1 – Teoria Geral e Direito Societário. 16ª ed. São Paulo: Saraiva Jur, 2025, p. 444.

modo que os sócios preferencialistas, detentores de ações preferenciais, recebam seus dividendos antes dos detentores das ações ordinárias. Nos termos do art. 17, I, da Lei nº 6.404/1976, pode-se estipular, no estatuto social da sociedade, que os detentores de ações preferenciais recebam seus dividendos como dividendos fixos e dividendos mínimos, sendo que no primeiro (dividendo fixo) o acionista tem direito a receber apenas o valor predeterminado no estatuto da sociedade, como, por exemplo, um valor certo em reais ou um percentual certo do VGV do empreendimento e, uma vez atingido este montante, não participa dos lucros excedentes. Por sua vez, no segundo caso, o acionista detentor de ações preferenciais com dividendos mínimos, terá acumulado a vantagem outorgada aos portadores de dividendos fixos, com a possibilidade de participar dos lucros remanescentes em igualdade de condições com os detentores das ações ordinárias.

Trazendo para a realidade de um exemplo prático, consideremos uma SPE imobiliária constituída para desenvolver um empreendimento imobiliário com VGV projetado de R$ 500.000.000,00, em que as partes pactuaram que ao sócio terrenista caberá receber ações preferenciais consistentes em 18% do seu VGV, equivalentes a R$ 90.000.000,00 (noventa milhões de reais).

Se o dividendo for fixo	O terrenista receberá prioritariamente o valor fixo de R$ 90.000.000,00. Todavia, se o empreendimento performar acima do projetado e o VGV superar o valor esperado, o excedente pertencerá integralmente aos detentores das ações ordinárias, de forma que o terrenista não participará da valorização adicional.
Se o dividendo for mínimo	Os mesmos R$ 90.000.000,00 funcionam apenas como piso. Se o VGV superar a projeção inicial, o terrenista receberá os 18% do VGV do empreendimento. Se o empreendimento performar abaixo do esperado, prevalece o piso de R$ 90.000.000,00, tal como no dividendo fixo.



No exemplo trazido, fica claro que o dividendo fixo assegura uma proteção, enquanto o dividendo mínimo traz uma camada a mais de atratividade, premiando o proprietário do terreno se o empreendimento performar acima da viabilidade. Essa combinação de recebimento de um percentual do VGV com preferência na ordem de pagamento mais a participação ampliada no sucesso, pode tornar uma proposta mais atraente do que outra com percentual nominal mais alto, mas sem qualquer preferência definida.

Por outro lado, para a incorporadora, pode ser bastante mais seguro, na medida em que condiciona pagar um valor mais alto ao terrenista, somente se o empreendimento performar acima da viabilidade, alinhando o interesse das partes ao sucesso do projeto.

Outra hipótese em que a SPE imobiliária constituída na forma de sociedade anônima pode ser a melhor escolha, é quando um mesmo sócio é o proprietário do terreno e, também, quer investir na sociedade aportando capital.

Nesses casos, a sociedade anônima, a qual organiza o capital por classe de ações, possibilita regrar que este sócio receba, em contrapartida ao seu terreno, ações preferenciais, com previsão no estatuto de recebimento de certa vantagem ou preferência (como, por exemplo, um percentual fixo ou mínimo do VGV), e receber ações ordinárias, na proporção do capital social que aporte para a sociedade, na mesma condição que os demais investidores de capital.

E assim ocorre porque, na sociedade anônima, cada classe de ação possui, por definição, um conjunto predeterminado de vantagens, que o estatuto social deve descrever com precisão.

Diferentemente da sociedade limitada, em que a preferência pode nascer do acordo de sócios, na sociedade anônima a vantagem patrimonial da ação preferencial precisa constar necessariamente do estatuto social, no qual deverão constar as classes das ações e suas características (art. 17, §2º, da Lei nº 6.404/1976).

O acordo de acionistas (art. 118 da Lei nº 6.404/1976) continua tendo papel relevante, mas de natureza distinta: é o instrumento pelo qual os acionistas regulam, entre si, o exercício de seus direitos societários[11], a governança, os mecanismos de saída e o exercício do voto, entre outros direitos e deveres que os sócios entendam por bem estipular entre eles.

Assim como ocorre na sociedade limitada, a sociedade anônima só pode pagar dividendos aos seus acionistas à conta de lucro líquido do exercício, de lucros acumulados ou de reserva de lucros.

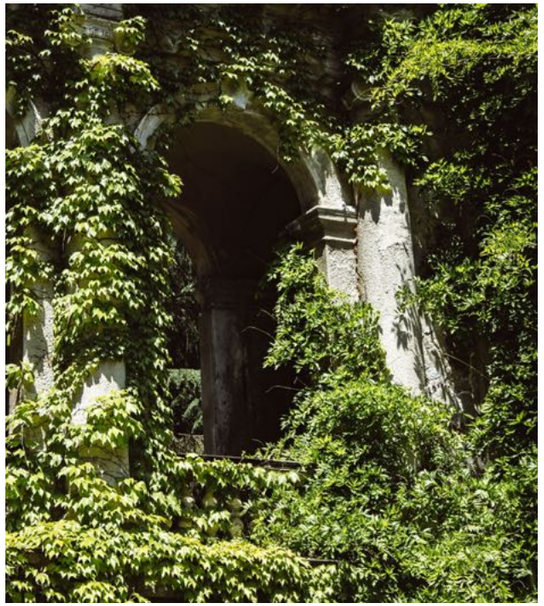
No entanto, a Lei das S/A prevê uma exceção expressamente voltada às ações preferenciais com prioridade na distribuição de dividendo cumulativo: o estatuto social pode autorizar o pagamento desse dividendo no exercício em que o lucro for insuficiente, à conta de reserva de capital (arts. 17, § 6º, 182, §§ 1º e 2º e 201 da Lei nº 6.404/1976).

Esse mecanismo pode ser particularmente relevante na estruturação de uma SPE imobiliária em que haja um sócio terrenista cujos dividendos preferenciais correspondam, por exemplo, a um percentual do VGV do empreendimento imobiliário, pagos mensalmente. Isto porque é comum que, na fase inicial de construção, não haja lucro contábil suficiente a distribuir, considerando que as maiores receitas da incorporação costumam ocorrer por ocasião dos repasses de financiamento, quando a obra termina.

Nesse cenário, se o estatuto social da SPE tiver previsto que o terrenista detém ações preferenciais com dividendo cumulativo, é possível honrar a sua preferência, seja um percentual do VGV ou um valor previamente pactuado, à conta da reserva de capital existente, sem aguardar o encerramento do empreendimento e a apuração final do resultado.

Quando se busca oferecer ao terrenista uma preferência econômica com segurança jurídica e capacidade de execução, mesmo em cenários em que o lucro ainda não foi gerado, a sociedade anônima pode ser a melhor escolha como veículo de investimento.

A sociedade anônima é, portanto, um veículo muito eficiente para estruturar preferências econômicas sofisticadas. Sua principal vantagem é a formalização de classes de ações previstas em lei, as quais conferem previsibilidade, segurança jurídica e atratividade, sobretudo em operações que envolvam múltiplos aportes, captação relevante de capital ou governança mais complexa.



11. Mamede, Gladston. Direito empresarial brasileiro. Vol. 2 – Direito Societário: sociedades simples e empresárias, op. cit., p. 386.

2. Preferências econômicas estruturadas em camadas de acordo com a performance do empreendimento. A aproximação do mercado imobiliário com as estruturas de *Private Equity* e *Venture Capital*.

As preferências econômicas no âmbito das SPEs imobiliárias também podem ser organizadas em camadas, conforme a performance do empreendimento, alcançando uma maior proteção ao investidor, seja ele investidor de capital ou proprietário do terreno.

A lógica da distribuição em camadas é emprestada do mercado de *Private Equity* e *Venture Capital*, que há décadas estrutura fundos de investimento por meio de um sequenciamento de prioridades, conhecido como *waterfall* (estruturas em "cascata")[12], estruturas que determinam como os retornos de investimento são distribuídos entre os diversos stakeholders.[13]

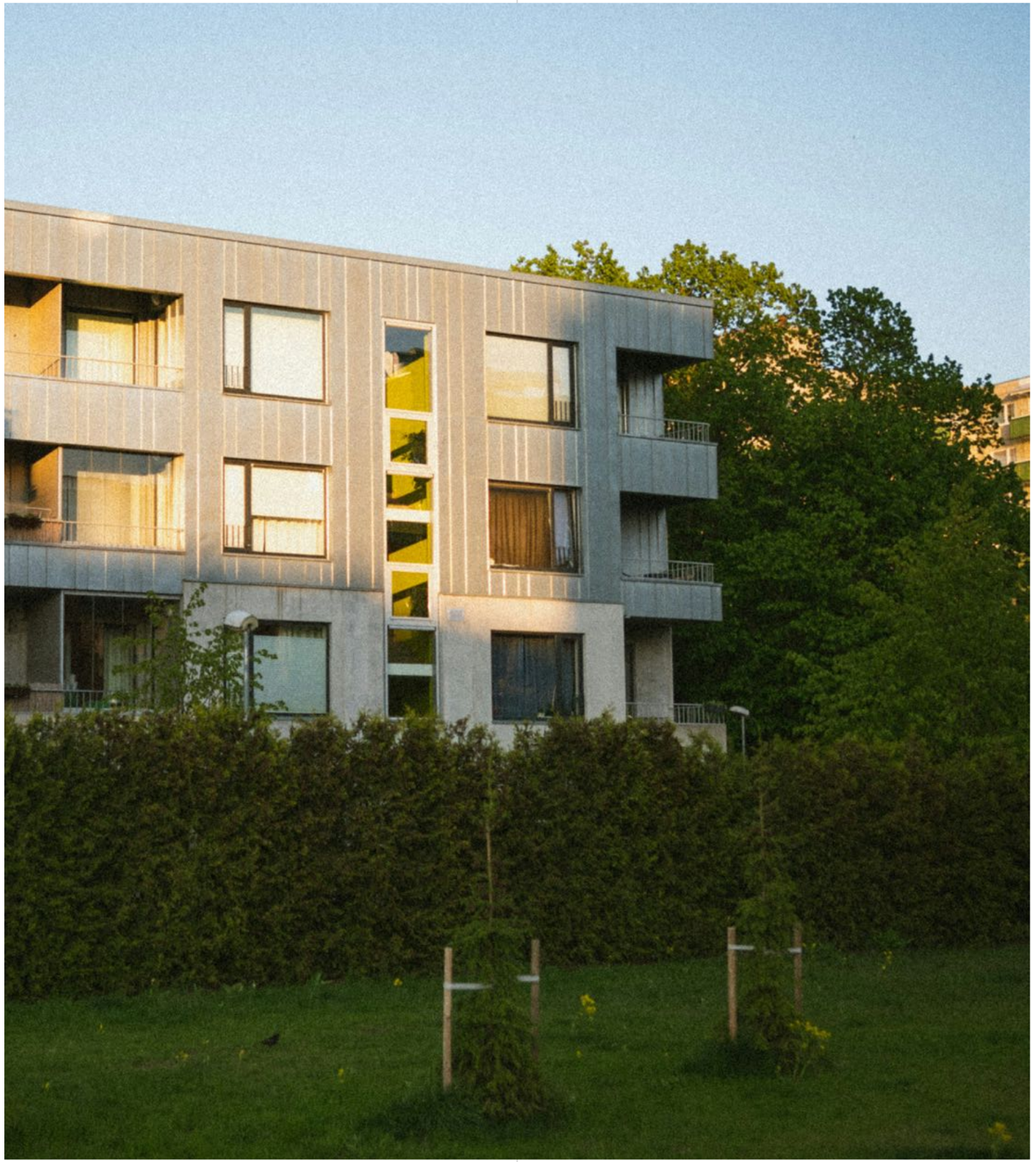
Essas estruturas se adaptam com naturalidade às SPEs imobiliárias, definindo em que ordem de prioridades serão distribuídos os dividendos entre os envolvidos no empreendimento.

Exemplificando, pode-se pactuar que, na primeira camada de distribuição de dividendos, o investidor financeiro e/ou terrenista, na condição de acionista detentor de ações preferenciais, com prioridade absoluta, receba o montante equivalente ao capital investido.[14] Esta prioridade, no direito societário brasileiro, encontra previsão no art. 17, II, da Lei nº 6.404/1976, que trata do reembolso do capital das ações preferenciais.

12. Gottlieb, Chad J. "Don't Go Chasing Simple Waterfalls: Understanding Investment Return Structures", op. cit.

13. Ibidem.

14. Gazeau, Julien. "Liquidation Preference: participating vs non-participating". Scalex Invest. Publicado em: 23.02.2026. Disponível em: https://www.scalex-invest.com/blog/liquidation-preference-participating-vs-non-participating.



A lógica da distribuição em camadas é emprestada do mercado de *Private Equity* e *Venture Capital*, que há décadas estrutura fundos de investimento por meio de um sequenciamento de prioridades, conhecido como *waterfall* (estruturas em "cascata"), estruturas que determinam como os retornos de investimento são distribuídos entre os diversos stakeholders.

Segundo Sérgio Campinho "a prioridade no reembolso do capital, com prêmio ou sem ele, prevista no inciso II do art. 17, refere-se à devolução ao acionista, no momento da liquidação da sociedade, do capital correspondente às suas ações. Pago o passivo social, o ativo remanescente será prioritariamente distribuído ao acionista preferencial, recebendo, destarte, o capital relativo a suas ações, preliminarmente aos demais acionistas. (...) Sendo a importância a distribuir inferior ao capital social, enquanto não forem reembolsadas as ações que gozem desse privilégio, nada poderão receber os demais acionistas".[15]

15. Campinho, Sérgio. Curso de Direito Comercial: Sociedade Anônima. 10a ed. Rio de Janeiro: Saraiva Jur, 2026, p. 119.





Ainda, em uma segunda camada, fica assegurado ao investidor receber, antes de qualquer divisão de lucro, uma taxa de retorno mínimo sobre o capital investido, atingindo o "piso". Esta camada corresponde ao que o mercado financeiro chama de retorno preferencial (preferred return) ou hurdle rate que é o patamar mínimo de retorno que o parceiro financeiro precisa receber antes que a incorporadora participe de qualquer resultado.[16]

Em uma terceira camada de distribuição de dividendos, estaria a recomposição da incorporadora. Assim, pode-se estabelecer que uma vez satisfeito o preferred return ou hurdle rate, os lucros passam a fluir majoritariamente para a incorporadora, de forma que esta receba, na sequência, um valor que recomponha sua participação projetada sobre o que já foi distribuído (catch-up). Sem esse mecanismo, ela permaneceria a zero até muito tarde no ciclo do empreendimento. O catch-up devolve à incorporadora, prioritariamente, a fatia que já lhe cabia desde o início sobre o que foi distribuído, até que a proporção pactuada entre as partes esteja restabelecida.[17]

Nesse cenário, o investidor sai na frente, até atingir o valor investido mais uma taxa mínima de retorno, e a incorporadora só recompõe a sua participação depois que o piso do parceiro estiver garantido.

Superadas estas três camadas, a quarta camada estabelece a participação no resultado, ou seja, como o saldo remanescente do lucro apurado é dividido entre as partes, obedecida a proporção pactuada, até a integral distribuição do resultado.

Esta camada é a que o mercado batiza de carried interest, que representa a parcela do lucro que remunera o gestor pela performance do empreendimento, geralmente fixada como percentual do lucro após a devolução do capital e do hurdle rate aos investidores. É o mecanismo que, transposto para a SPE imobiliária, poderia justificar uma participação diferenciada do incorporador/gestor sobre o resultado, em contrapartida à sua atuação na condução do empreendimento.[18]

Ainda, neste tipo de estrutura, a incorporadora pode pactuar com os investidores um percentual de êxito ou prêmio pela performance do empreendimento. Ou seja, se o retorno do valor investido superar determinado parâmetro, caberá à incorporadora receber um valor "prêmio" ou um percentual do sucesso pela performance do empreendimento.

Na prática, esse prêmio é mais uma camada adicional no desenho, que autoriza a incorporadora, uma vez assegu-

16. Larkin, Declan. "Don't Slip: Navigating the *Private Equity* Waterfall". Ropes & Gray LLP. Publicado em: 11.12.2025. Disponível em: https://www.ropesgray.com/en/insights/viewpoints/102lxav/dont-slip-navigating-the-private-equity-waterfall

17. Ibidem.

18. Gottlieb, Chad J. "Don't Go Chasing Simple Waterfalls: Understanding Investment Return Structures", op. cit.





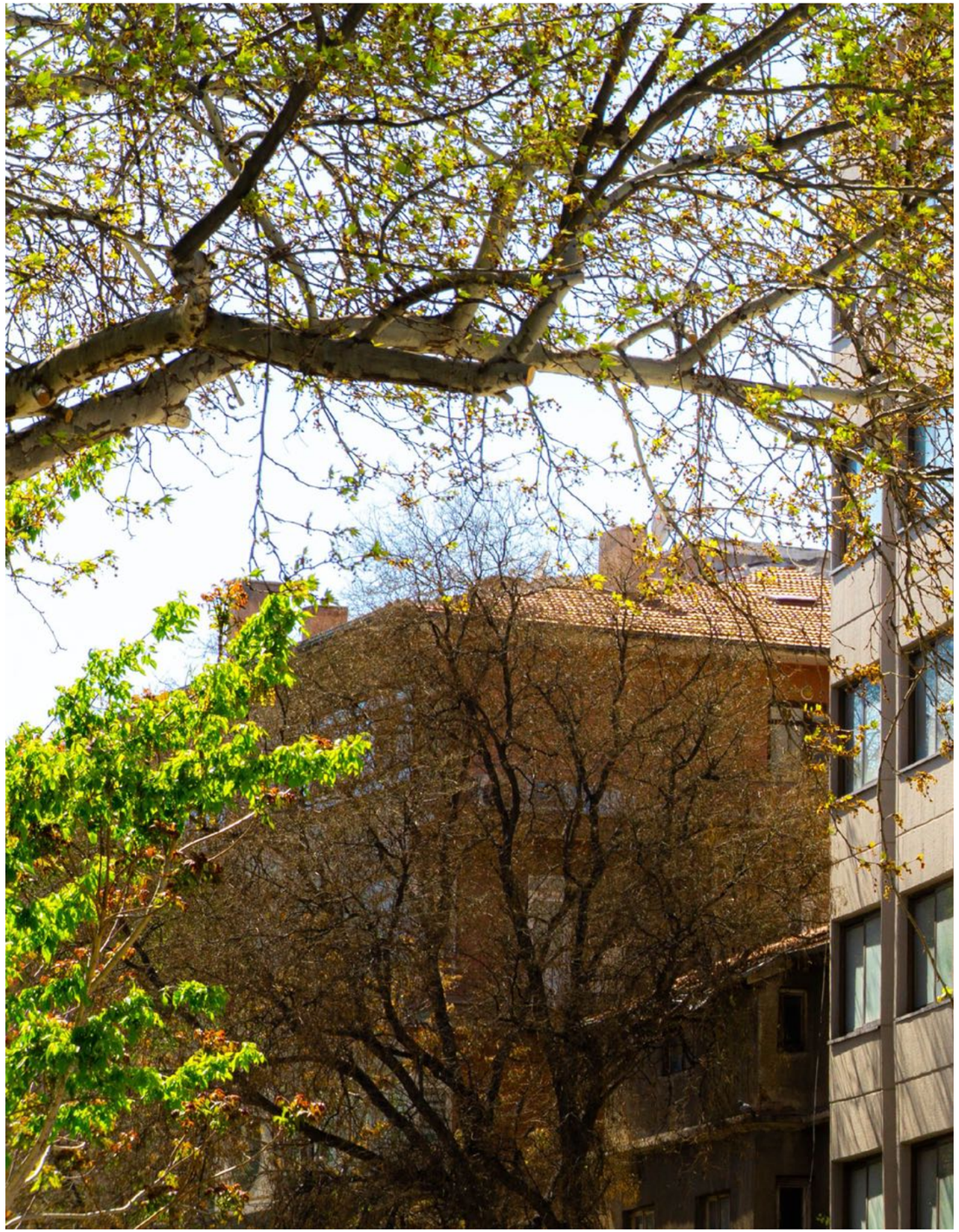
radas a prioridade e a remuneração mínima do parceiro, financeiro ou terrenista, receba um percentual adicional sobre o resultado que superar essa marca, representando um verdadeiro prêmio de performance, para além da sua participação ordinária nos lucros. Assim, quanto melhor for a performance na distribuição de resultados entregues aos investidores, maior será a fatia da incorporadora sobre o resultado excedente.

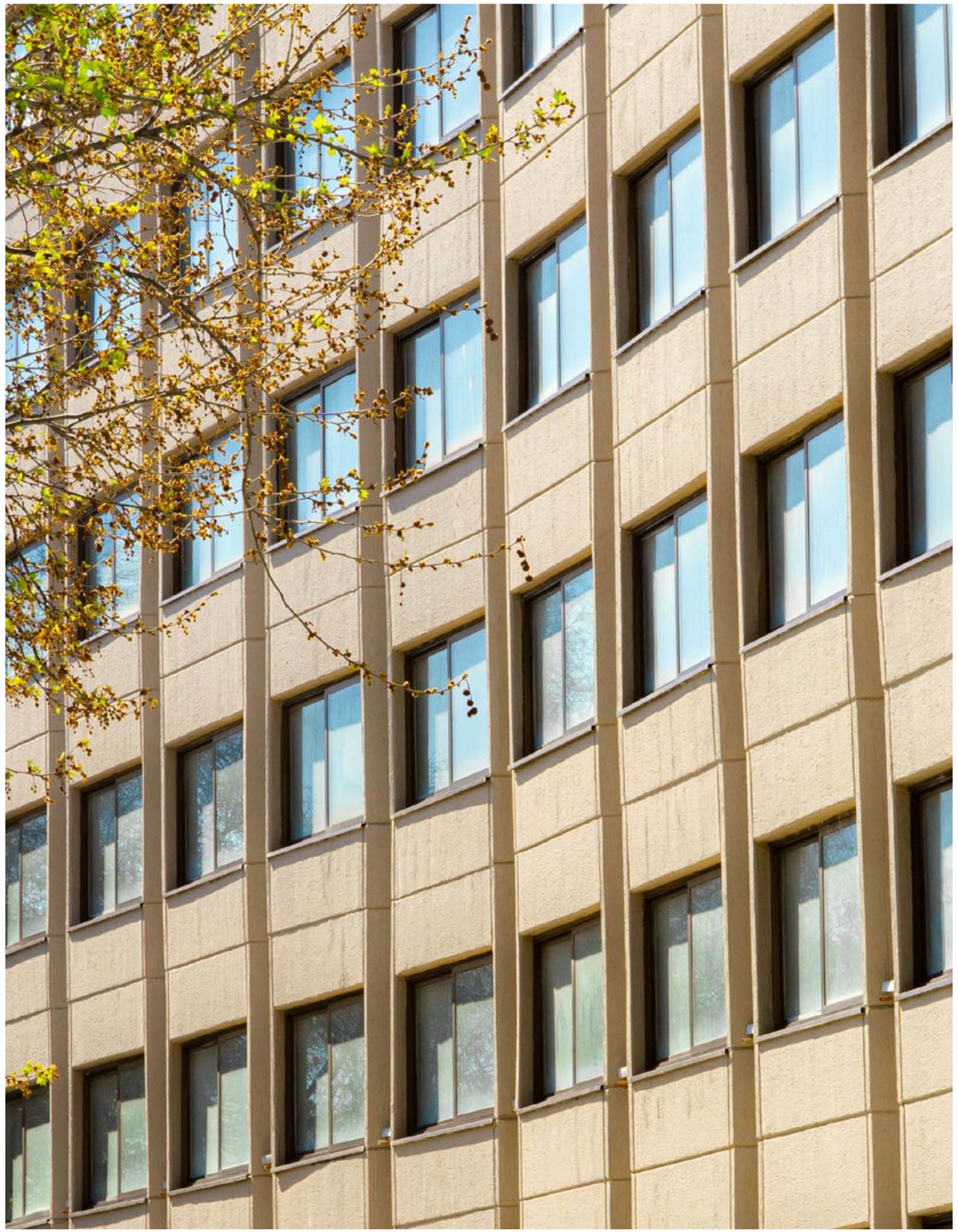
Nessa estrutura, a incorporadora assume, em essência, seu papel de expert e gestora do empreendimento imobiliário, na medida em que cria e desenvolve o negócio, atrai terreno e capital, conduz a operação, e, em contrapartida, recebe uma remuneração adicional caso o negócio atinja um patamar superior de lucratividade em relação ao previsto.

Essas camadas dialogam diretamente com os conceitos que o mercado de *private equity* e *venture capital* já consolidou, ao longo de décadas, para descrever o mesmo tipo de arquitetura.

Aproximar essa linguagem financeira do mercado imobiliário ajuda a precisar os conceitos e pode se traduzir em um diferencial competitivo, especialmente frente a investidores mais sofisticados.

Exemplo de Estrutura de Distribuições em Cascata ("*Waterfall*")		
1ª camada	Prioridade do investidor financeiro e/ou terrenista	Previsão no art. 17, II, da Lei nº 6.404/1976, que trata do reembolso do capital das ações preferenciais.
2ª camada	Investidor financeiro	Retorno preferencial (preferred return) ou hurdle rate (patamar mínimo de retorno). Trata-se uma taxa de retorno mínimo sobre o capital investido, atingindo o "piso", recebido antes de qualquer divisão de lucro.
3ª camada	Incorporadora	Recomposição da participação projetada sobre o que já foi distribuído (catch-up).
4ª camada	Incorporadora/Gestora e demais partes	Saldo remanescente do lucro apurado é dividido, obedecendo a proporção pactuada, inclusive do carried interest, a parcela que remunera a incorporadora/Gestora pela performance do empreendimento, inclusive com a possibilidade de previsão de prêmio.





3. O diferencial competitivo: a preferência certa para cada investidor.

Nossa prática mostra, entretanto, que nada do que foi construído neste artigo serve a todos os investidores da mesma forma.

E é nesta percepção, muitas vezes sutil, que mora boa parte do diferencial competitivo. Preferência econômica não é uma fórmula única a ser aplicada indistintamente, tampouco é valorizada da mesma forma entre investidores.

Nesse sentido, faz-se necessário perceber, de antemão, o quanto os investidores estão familiarizados com certos mecanismos societários.

Exemplificando, para um terrenista avesso a risco e pouco familiarizado com questões societárias mais sofisticadas, um dividendo fixo ou mínimo, redigido em linguagem direta em um acordo de sócios de uma sociedade limitada, pode funcionar perfeitamente.

Já para um investidor acostumado com o vocabulário societário, como um family office estruturado, que valoriza um alto grau de formalização, com governança documentada, a estruturação do investimento a partir de classes de ações previstas no estatuto social pode fazer todo o sentido.

Ainda, ao investidor acostumado com estruturas de *private equity* assim como fundos de investimento, preferências econômicas com previsão de participação em camadas, retorno preferencial, prêmio de performance à incorporadora, podem ser extremamente atrativas, pois compreende a lógica de que, quem conduz o negócio só ganha mais se ele também estiver ganhando mais.

Propor preferências econômicas requer, portanto, considerar o perfil do investidor, fazer uma leitura clara e um diagnóstico preciso sobre qual mecanismo faz sentido e representa um diferencial para aquele negócio específico e entre aquelas partes.

O diferencial competitivo, portanto, é dominar as diversas preferências econômicas, para utilizar o mecanismo certo, caso a caso, elegendo a que faz sentido para o papel que exerce no negócio que o empreendedor pretende realizar.

O diferencial competitivo, portanto, é dominar as diversas preferências econômicas, para utilizar o mecanismo certo, caso a caso, elegendo a que faz sentido para o papel que exerce no negócio que o empreendedor pretende realizar.

Considerações finais

A intenção desse artigo foi trazer, tanto a empreendedores como a investidores, uma visão ampliada das preferências econômicas que podem ser estruturadas nas SPEs imobiliárias e como estas podem representar um diferencial competitivo para celebrar um negócio.

Bons terrenos em grandes centros urbanos estão cada vez mais disputados; por outro lado, os custos da obra e do fornecimento de serviços, mais impostos, pressionam a viabilidade, na medida em que o mercado impõe seus limites.

Preferências econômicas bem estruturadas podem representar a diferença entre fechar ou perder a disputa por um bom terreno, entre atrair ou afastar o investidor certo, tudo isso sem comprometer a viabilidade do empreendimento.

Dominar esse repertório e saber estruturar preferências econômicas com precisão técnica e sensibilidade ao perfil de cada parceiro é, sem dúvida, uma vantagem competitiva real, para obter os melhores terrenos e atrair investidores e capital para projetos imobiliários de alto impacto.





Artigo Nº2

Autor
Roberto Santos Silveiro

A prevalência da coletividade na incorporação em crise: os limites do credor individual diante da tutela coletiva

Tempo de Leitura: 18 min

Resumo

O presente artigo tem como objetivo central analisar, em um cenário de crise da incorporação, o confronto entre o direito da coletividade de adquirentes, que pretende se utilizar dos ativos do empreendimento para viabilizar a conclusão das obras, e o direito do credor que obtém judicialmente a resolução do seu compromisso de compra e venda e pretende obter a restituição do seu crédito com a expropriação desses mesmos ativos. Ante a destituição do incorporador, a definição deste conflito de interesses é decisiva para o rumo do projeto de retomada das obras. Nesse sentido, aponta-se no presente estudo as razões pelas quais, em regra, deve prevalecer o direito da coletividade em prol da conclusão das obras, com base na razão de ser do patrimônio de afetação e na função social da incorporação imobiliária.

Introdução

O cenário atual do mercado no Brasil, marcado pela alta taxa de juros e encarecimento do crédito para a produção, tem reflexo negativo sobre as incorporações imobiliárias, o que acaba por algumas vezes ensejar o retardamento das obras e, nos casos mais graves, a medida drástica da destituição do incorporador e assunção das obras pela coletividade dos adquirentes.

Felizmente, desde a Lei nº 10.931/2004, que instituiu o patrimônio de afetação nas incorporações imobiliárias, a legislação e a jurisprudência avançaram no sentido de uma maior proteção às incorporações imobiliárias, reconhecendo a sua função social e dotando os adquirentes de imóveis na planta, de meios eficazes para viabilizar a conclusão das obras, mesmo em casos de insolvência do incorporador.

Não obstante os avanços alcançados, o cenário de escassez e déficit, comuns nos casos de paralisação continuada das obras, ainda traz consigo questões jurídicas sensíveis, nas quais, por não raras vezes, exsurgem conflitos entre os adquirentes que, coletivamente, pretendem viabilizar a conclusão das obras e credores individuais, que possuem direito de crédito em face do incorporador.

Dentro desta contraposição de interesses legítimos, surgem questões práticas a serem resolvidas. Em um cenário de escassez, o patrimônio de afetação deve primeiramente assegurar a restituição do crédito aos ex-adquirentes ou servir como ativo para a conclusão das obras? Como decorrência, o credor, enquanto "ex-adquirente", pode penhorar frações ideais do terreno do empreendimento para satisfazer seu crédito ou deve preponderar o direito da coletividade que pretende se utilizar destes mesmos ativos do patrimônio afetado para viabilizar a conclusão das obras? Trata-se de questões juridicamente intrincadas, e cujas respostas são cruciais e decisivas para a definição dos rumos dos projetos de retomada e conclusão de obras envolvendo a destituição do incorporador.

Este artigo objetiva enfrentar esta matéria com base na legislação, doutrina e precedentes atuais sobre o tema, bem como a partir das experiências práticas colhidas pelo escritório ao longo dos anos.

1. A afetação patrimonial e o embate entre as execuções individuais e a tutela coletiva

O embate entre as execuções individuais e a tutela coletiva necessita ser compreendido e interpretado a partir da análise de ambos os vieses: o do credor individual e o do grupo de adquirentes.



É usual que, objetivando recuperar os prejuízos injustamente causados em decorrência do abandono do canteiro de obras pelo incorporador, os adquirentes pleiteiem, isoladamente, a rescisão judicial dos seus compromissos contratuais de compra e venda para a obtenção da restituição das importâncias pagas, com os acréscimos legais e contratuais devidos.

Trata-se de medida legítima e juridicamente cabível, afinal, o adquirente vinha, a priori, honrando tempestivamente, com as suas obrigações contratuais e, por outro lado, o incorporador veio a descumprir suas obrigações de conclusão das obras e entrega das unidades, inadimplindo o contrato, o que permite, em tese, a resolução contratual, acrescida das penalidades aplicáveis, nos termos do art. 43-A, §1º, da Lei nº 4.591/1964 (Lei de Condomínios e Incorporações), incluído pela Lei nº 13.786/2018.[1]

Na maioria das vezes em que assim procede, o adquirente logra êxito no reconhecimento do seu direito à restituição, mas não encontra patrimônio hábil do incorporador para satisfazer seu crédito. Isto porque o incorporador que paralisa as obras, normalmente, já se encontra com o seu patrimônio geral comprometido e gravado por outras dívidas e obrigações.

Ao mesmo tempo, o então adquirente, ao ter seu contrato rescindido judicialmente, por decisão transitada em julgado, e, portanto, definitiva e imutável, deixa de ostentar a qualidade de adquirente, passando a ostentar a qualidade de mero credor, o que lhe retira direitos e obrigações próprias dos adquirentes, decorrentes do processo de destituição do incorporador e retomada das obras.

É dentro deste cenário, que esse ex-adquirente direciona a sua pretensão executiva ao patrimônio de afetação, buscando nos ativos do próprio empreendimento a garantia de restituição do seu crédito, requerendo medidas constritivas, tais como a indisponibilidade, arresto, penhoras, dentre outras, de modo a assegurar e, ao fim e ao cabo, receber o crédito a que faz jus.

A leitura isolada do art. 31-A, § 1º, e do art. 31-F, § 11º, da Lei 4.591/1964, incluído pela Lei nº 10.931/2004[2], parece ir ao encontro da postulação destes credores, antigos adquirentes, ao referir que o patrimônio de afetação só responde por dívidas e obrigações vinculadas à incorporação respectiva (art. 31-A, §1) e que os adquirentes que decidam pela continuidade das obras ficam automaticamente sub-rogados nos direitos, nas obrigações e nos encargos relativos à incorporação (art. 31-F, § 11 o). Discute-se, neste sentido, por vezes, na própria jurisprudência, se a dívida com o ex-adquirente seria da incorporação ou do incorporador, dando margem para acirrados debates a respeito da interpretação destes artigos específicos.[3]

Outrossim, estes credores singulares sustentam, com razoável fundamentação jurídica, que o seu crédito passou a se constituir em obrigação e/ou encargo relativos à incorporação, devendo, assim, ser assegurado pelo patrimônio de afetação, notadamente o estoque do empreendimento, consubstanciado nas unidades não comercializadas, ou, ainda, aquelas que embora comercializadas foram objeto de extinção do vínculo contratual.



Bem delineada a questão sob o viés do credor singular, faz-se crucial examinar a matéria sob o prisma da coletividade de adquirentes, que, ante o infortúnio da incorporação imobiliária, se mobiliza nos termos da previsão legal constante na Lei nº 4.591/1964 para promover a destituição do incorporador, com vistas à retomada e conclusão das obras do empreendimento.

O art. 31-A da Lei de Condomínios e Incorporações Imobiliárias, incluído pela Lei nº 10.931/2004, que inaugura as disposições próprias ao patrimônio de afetação, define que o terreno e as acessões objeto de incorporação imobiliária manter-se-ão apartados do patrimônio do incorporador e constituirão patrimônio de afetação, "destinado à consecução da incorporação correspondente e à entrega das unidades imobiliárias aos respectivos adquirentes".

Conjugando-se a precitada disposição legal com a lógica do sistema do patrimônio de afetação e com às razões históricas que levaram à sua instituição – após a falência da Encol no ano de 1999, quando milhares de mutuários se viram prejudicados pela paralisação de cerca de 700 obras da então maior incorporadora do país – não há dúvidas de que a razão de ser da Lei do patrimônio de afetação é assegurar a conclusão das obras, inclusive em casos extremos de destituição do incorporador.

A destituição do incorporador e a assunção das obras pela coletividade de adquirentes, representada pela Comissão de Representantes, são de remédio amargo, que induz o adquirente a assumir posição indesejada, e que visa basicamente minorar os prejuízos causados pelo insucesso do incorporador no seu mister principal de conclusão das obras e entrega das unidades aos adquirentes.

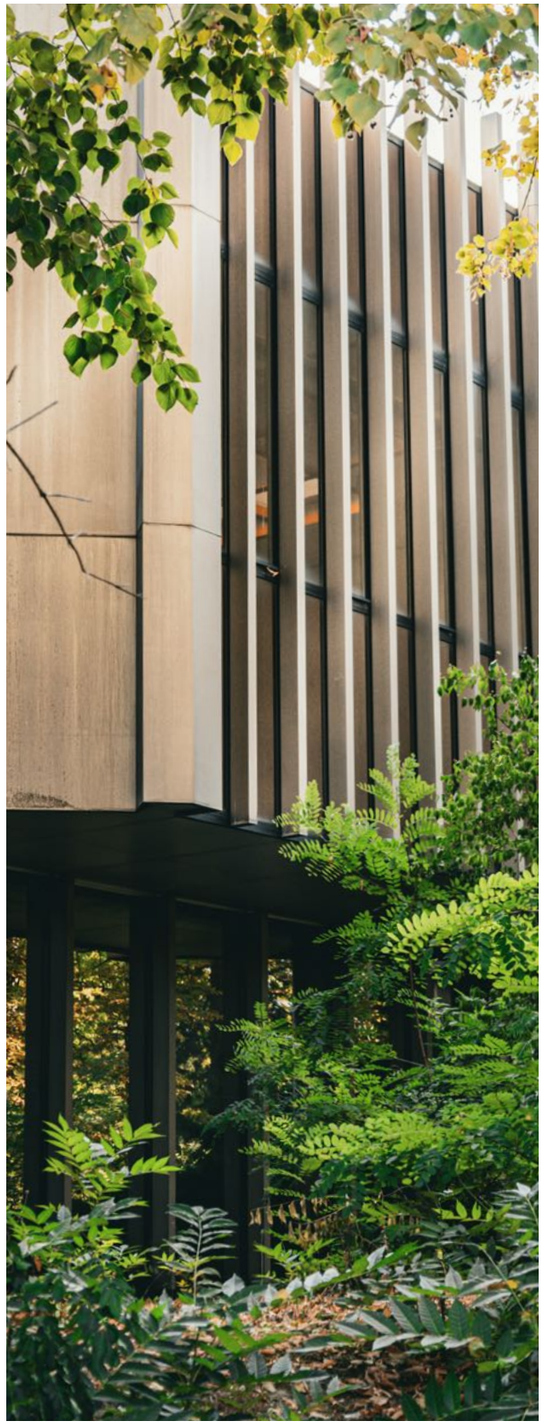
O que se vê na prática é que a destituição do incorporador e assunção da gestão das obras pelos adquirentes vem acompanhada de enorme déficit, de sorte que os ativos remanescentes (saldos devedores dos contratos e estoque) são insuficientes para a conclusão das obras, exigindo que os adquirentes façam novos aportes, não previstos nos contratos originais, para fins de viabilizar a conclusão das obras. Ou seja, o adquirente é obrigado a pagar mais do que contratou para acabar a obra. Do contrário, a obra continuará paralisada, pois como se diz no mercado, "a conta precisa fechar". O custo para a conclusão da obra precisa necessariamente ser suportado.

Nesse cenário, sem nenhum demérito à posição do credor singular, que visa a restituição dos valores pagos em prol da incorporadora, entendemos que a coletividade de adquirentes legitimamente constituída não deve ser sacrificada ao ponto de ter que arcar com o déficit para a conclusão das obras e mais o déficit decorrente da restituição dos valores recebidos pelo incorporador destituído. Isso implicaria privilegiar o direito do credor individual em detrimento da coletividade dos adquirentes, inviabilizando a conclusão das obras, o que vai de encontro ao motivo pelo qual o patrimônio de afetação foi instituído em nosso ordenamento jurídico.

1. Art. 43-A, § 1º: "Se a entrega do imóvel ultrapassar o prazo estabelecido no caput deste artigo, desde que o adquirente não tenha dado causa ao atraso, poderá ser promovida por este a resolução do contrato, sem prejuízo da devolução da integralidade de todos os valores pagos e da multa estabelecida, em até 60 (sessenta) dias corridos contados da resolução, corrigidos nos termos do § 8º do art. 67-A desta Lei".

2. Art. 31-A. "A critério do incorporador, a incorporação poderá ser submetida ao regime da afetação, pelo qual o terreno e as acessões objeto de incorporação imobiliária, bem como os demais bens e direitos a ela vinculados, manter-se-ão apartados do patrimônio do incorporador e constituirão patrimônio de afetação, destinado à consecução da incorporação correspondente e à entrega das unidades imobiliárias aos respectivos adquirentes."
"§ 1o O patrimônio de afetação não se comunica com os demais bens, direitos e obrigações do patrimônio geral do incorporador ou de outros patrimônios de afetação por ele constituídos e só responde por dívidas e obrigações vinculadas à incorporação respectiva."
Art. 31-F. "Os efeitos da decretação da falência ou da insolvência civil do incorporador não atingem os patrimônios de afetação constituídos, não integrando a massa concursal o terreno, as acessões e demais bens, direitos creditórios, obrigações e encargos objeto da incorporação."
(...) § 11. "Caso decidam pela continuação da obra, os adquirentes ficarão automaticamente sub-rogados nos direitos, nas obrigações e nos encargos relativos à incorporação, inclusive aqueles relativos ao contrato de financiamento da obra, se houver."

3. Neste tocante, distinguindo as dívidas da incorporação e do incorporador, decisão da 12ª Câmara de Direito Privado do Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo, no julgamento da Apelação Cível nº 1098488-76.2014.8.26.0100.



Como bem sintetiza Melhim Namem Chalhub[4], a Lei define uma ordem legal de preferência que confere primazia ao interesse da coletividade dos contratantes, na medida em que prioriza a execução da obra.

Além das razões já sintetizadas acima, a conclusão que se adianta aqui, no sentido de privilegiar a coletividade de adquirentes tem, ainda, como fundamento essencial, a preservação da função social da incorporação imobiliária, conforme se passa a demonstrar adiante.

Nesse cenário, sem nenhum demérito à posição do credor singular, que visa a restituição dos valores pagos em prol da incorporadora, entendemos que a coletividade de adquirentes legitimamente constituída não deve ser sacrificada ao ponto de ter que arcar com o déficit para a conclusão das obras e mais o déficit decorrente da restituição dos valores recebidos pelo incorporador destituído.

4. Melhim Namem Chalhub. "A atualidade da Lei de Incorporação imobiliária ao completar sessenta anos constante na página do Colégio Notarial do Brasil". Migalhas Edilícias. Publicado em: 16.12.2024. Disponível em: https://www.migalhas.com.br/coluna/migalhas-edilicias/421628/a-atualidade-da-lei-da-incorporacao-imobiliaria-ao-completar-60-anos

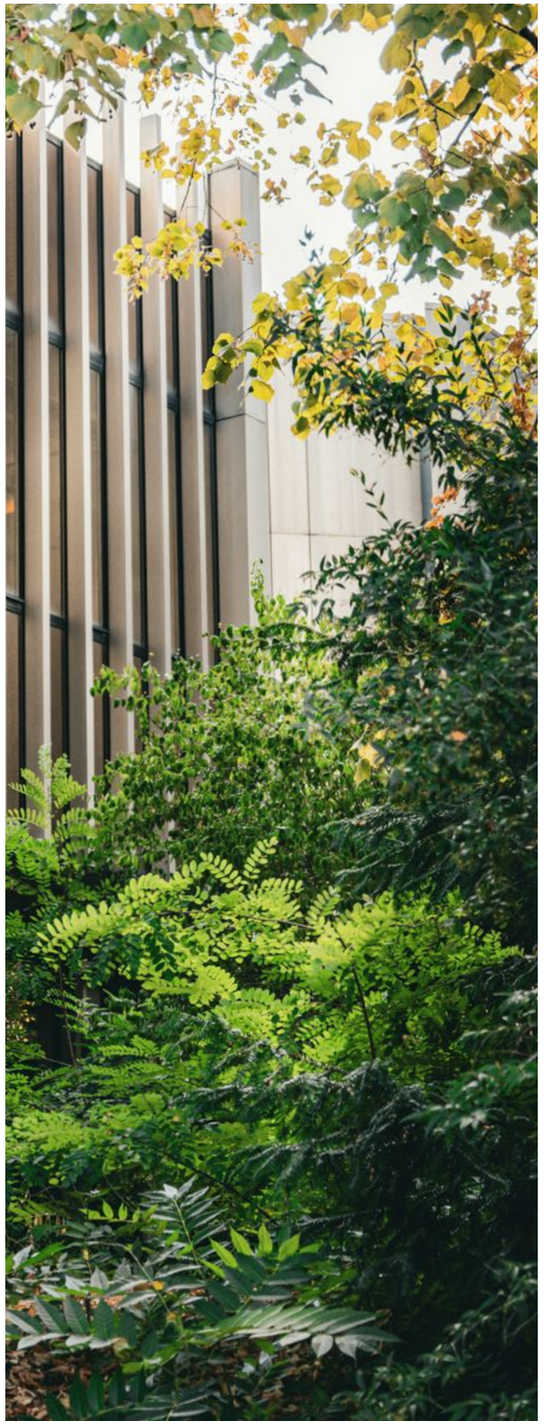
2. A prevalência da função social da incorporação imobiliária

A incorporação imobiliária envolve uma gama de negócios jurídicos que, embora exteriorizados em instrumentos singulares, estão vinculados a um só interesse, que é a conclusão das obras para posterior entrega das unidades autônomas aos adquirentes. Há, claramente, um interesse social que se alia à dimensão singular do contrato de promessa de venda da unidade autônoma.[5]

Nesse sentido, emerge a função social da incorporação imobiliária. A despeito da individualidade dos contratos, os direitos gerados por cada um deles são comuns a todos os adquirentes e ao incorporador, formando uma comunidade vinculada por uma afinidade, semelhante àquela que vincula os membros de uma sociedade.

Sob essa perspectiva, a tutela dos direitos individuais encontra-se submetida ao atendimento de interesses coletivos, significando dizer que a conclusão das obras, seguida da entrega das unidades autônomas, constituindo direito de propriedade sobre os imóveis, expressa o cumprimento do escopo e funcionalidade do contrato de incorporação imobiliária.[6]

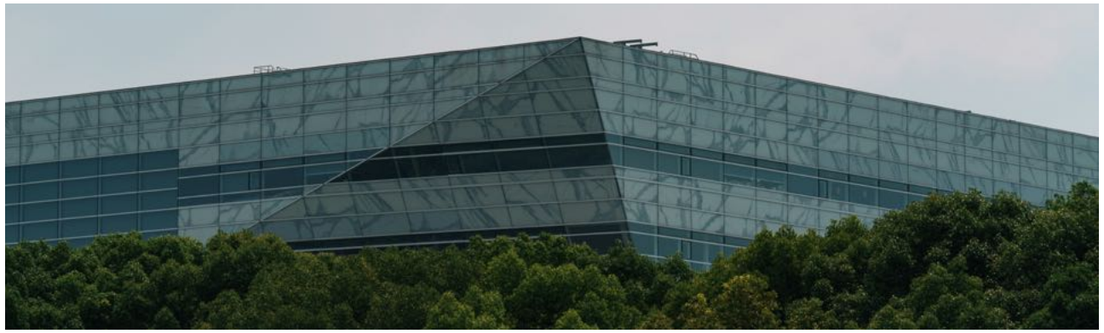
É justamente por esta razão que os avanços legislativos ocorridos com as alterações da Lei nº 4.591/1964, especialmente nos últimos anos[7], tiveram como norte privilegiar a coletividade de adquirentes da incorporação imobiliária, e não os adquirentes isoladamente considerados. Daí também porque a adoção, pelos adquirentes, de medidas puramente individuais, descontextualizadas do interesse coletivo, não seja o caminho a ser prestigiado ante o cenário extremo de paralisação continuada das obras.



5. Siqueira, Tânia Bahia Carvalho. "A funcionalização do contrato de incorporação imobiliária". Civilistica.com – Revista Eletrônica de Direito Civil, vol. 11, nº 1, 2022, p. 1-16.

6. Lôbo, Paulo Luiz Netto. "Princípios sociais dos contratos no Código de Defesa do Consumidor e no novo Código Civil". Revista de Direito do Consumidor, nº 42, 2002, p. 195.

7. Dentre elas, devemos sempre citar a Lei nº 10.931/2004 (que instituiu o patrimônio de afetação), a Lei nº 13.786/2018 (conhecida como a Lei dos Distratos) e a Lei nº 14.382/2022 (que ampliou a proteção do patrimônio de afetação, mesmo para empreendimentos não afetados, além de criar mecanismos de maior eficácia do procedimento).



É justamente por esta razão que os avanços legislativos ocorridos com as alterações da Lei nº 4.591/1964, especialmente nos últimos anos , tiveram como norte privilegiar a coletividade de adquirentes da incorporação imobiliária, e não os adquirentes isoladamente considerados. Daí também porque a adoção, pelos adquirentes, de medidas puramente individuais, descontextualizadas do interesse coletivo, não seja o caminho a ser prestigiado ante o cenário extremo de paralisação continuada das obras.

Valiosas, nesse sentido, as ponderações de Nelson Ferreira Pinto[8], de que a funcionalidade econômica e social do contrato de incorporação deve ser considerada do ponto de vista da coletividade dos contratantes e não dos interesses meramente individuais de seus integrantes, eis que "daí decorre que o inadimplemento de uma parte ou o desfazimento unilateral por qualquer dos contratantes representa prejuízo para o empreendimento e para a comunidade de adquirentes, comprometendo a realização da função social do contrato e a segurança jurídica".

Foi justamente sob esta ótica que a Lei dos Distratos (Lei nº 13.786/2018) autorizou, em caso de resolução contratual por força do inadimplemento do adquirente, a retenção de até 50% das importâncias pagas, com a restituição apenas após o habite-se, nos casos de incorporações submetidas ao regime do patrimônio de afetação, desestimulando, assim, o desfazimento contratual individual, e privilegiando a preservação dos recursos hábeis à construção.[9]

E é exatamente por esta razão que se entende que devem ser prestigiadas as cláusulas contratuais constantes dos

8. Pinto, Nelson Ferreira. O contrato imobiliário e a legislação tutelar de consumo. Rio de Janeiro: Forense, 2003, p. 244.

9.Art. 67-A, § 5º, da Lei nº 4.591/1964, incluído pela Lei nº 13.786/2018: "Quando a incorporação estiver submetida ao regime do patrimônio de afetação, de que tratam os arts. 31-A a 31-F desta Lei, o incorporador restituirá os valores pagos pelo adquirente, deduzidos os valores descritos neste artigo e atualizados com base no índice contratualmente estabelecido para a correção monetária das parcelas do preço do imóvel, no prazo máximo de 30 (trinta) dias após o habite-se ou documento equivalente expedido pelo órgão público municipal competente, admitindo-se, nessa hipótese, que a pena referida no inciso II do caput deste artigo seja estabelecida até o limite de 50% (cinquenta por cento) da quantia paga."



compromissos de compra e venda que, em consonância com a lei de regência, preveem o perdimento de parcela significativa das importâncias pagas em caso de resolução contratual decorrente do inadimplemento do adquirente. Não se trata de proteger o incorporador, e sim de proteger a própria incorporação imobiliária. Acima dos direitos meramente individuais, o que o microssistema das incorporações visa proteger é o interesse social e coletivo.

Em perspectiva mais ampla, a conclusão das obras interessa a todos os partícipes da incorporação, mas não apenas a estes, interessa à cidade na qual está situado o empreendimento, e se relaciona diretamente com direitos essenciais, como o direito social de moradia (art. 6º, CF), o direito de propriedade (art. 5º, XXII, CF), a função social da propriedade (art. 5º ,XXIII, CF) e a função social do contrato (art. 421, CC).

Daí por que, analisando exatamente a questão posta, em parecer jurídico datado de 29/01/2024[10], os renomados juristas Melhim Chalhub e Fredie Didier Jr. enfatizaram a prevalência do direito da coletividade de adquirentes em detrimento do credor individual "ex-adquirente". Em cenário fático caracterizado pela falência ou pela destituição, a ordem legal de preferência dos pagamentos merece maior atenção, a fim de que se observe, rigorosamente, "a prioridade das obrigações vinculadas à execução da obra, às quais a lei confere primazia em face das demais obrigações, inclusive em relação aos ex-adquirentes, que se desligaram da incorporação e, portanto, não mais integram a coletividade dos contratantes". Logo depois: "nesses casos, a posição jurídica daquele que teve seu contrato de promessa de venda e compra resolvido judicialmente passa a ser a de mero credor por quantia certa, igual a todos os demais credores do incorporador destituído ou falido e não mais a de adquirente de imóvel, não sendo aplicável nessa situação a proteção legal dada pela Lei nº 4.591/1964 àqueles que optaram por concluir o empreendimento e receber suas unidades habitacionais". Por fim, afirmam os doutrinadores que "não se questiona o direito individual do adquirente de postular a resolução, mas é igualmente indispensável a observância da ordem legal de preferência estabelecida pela lei em relação aos credores do patrimônio de afetação, sobretudo no contexto de crise do qual resulte a quebra da incorporadora ou sua destituição, em atenção à primazia do interesse da coletividade dos adquirentes, como bem sintetiza a ementa do REsp 1.115.605-RJ".

Com efeito, não há como abordar esta matéria sem deixar de referir o notável voto da Ministra Nancy Andrighi em decisão paradigmática sobre o tema, no qual a ministra aponta que "apesar de o legislador não excluir o direito de qualquer adquirente pedir individualmente a rescisão do contrato e o pagamento de indenização frente ao inadimplemento do incorporador, o espírito da Lei nº 4.591/64 se volta claramente para o interesse coletivo da incorpo-

10. Chalhub, Melhim; Didier Jr. Fredie. Parecer nº 16/2023, datado de 29/01/2024, constante do Processo nº 0026431-20.2023.8.26.0114, oriundo do cumprimento de sentença, da 2ª Vara Cível da Comarca de Campinas, objeto de consulta pelas advogadas Viviane Amaral, Andrea Coutinho e Gabriela Marcondes, a respeito da extensão da indisponibilidade e impenhorabilidade das frações ideais de terreno e respectivas acessões de titularidade de incorporadora imobiliária, nas hipóteses de sua insolvência ou de sua substituição na gestão do empreendimento pela Comissão de Representantes eleita pelo conjunto dos adquirentes.

Em perspectiva mais ampla, a conclusão das obras interessa a todos os partícipes da incorporação, mas não apenas a estes, interessa à cidade na qual situado o empreendimento, e se relaciona diretamente com direitos essenciais, como o direito social de moradia (art. 6º, CF), o direito de propriedade (art. 5º, XXII, CF), a função social da propriedade (art. 5º ,XXIII, CF) e a função social do contrato (art. 421, CC).

ração, tanto que seus arts. 43, III e VI, e 49, autorizam, em caso de mora ou falência do incorporador, que a administração do empreendimento seja assumida por comissão formada pelos adquirentes das unidades, cujas decisões, tomadas em assembleia, serão soberanas e vincularão a minoria."[11]

Neste contexto, é correto dizer que a função social da incorporação consiste no *núcleo de proteção do regime jurídico de afetação patrimonial na incorporação imobiliária*, revelada pela obrigação de entrega das unidades aos adquirentes de boa-fé.

Por todas estas razões, deve prevalecer, em regra, o direito da coletividade, em prestígio à função social ínsita à incorporação imobiliária.

3. A impenhorabilidade do estoque: unidades que estão destinadas à conclusão das obras do empreendimento

A contraposição de interesses enfocada neste artigo, muitas vezes, enseja demandas judiciais. Na prática forense, a blindagem do patrimônio de afetação e a lógica da função social da incorporação são levadas à prova por credores individuais que, nos autos dos seus cumprimentos de sentença em face do incorporador destituído, requerem a penhora das frações ideais de terreno do empreendimento no qual ostentava anteriormente a qualidade de adquirente.

Na maior parte das vezes, essa judicialização ocorre a partir de execução individual movida exclusivamente contra o incorporador destituído, ensejando a penhora de unidades do estoque do empreendimento. Vindo a tomar ciência da constrição, a Comissão de Representantes, em representação ao grupo de adquirentes, propõe ação de Embargos de Terceiros, com base no art. 674 do Código de Processo Civil (CPC), requerendo o seu desfazimento.[12]

11. STJ. Recurso Especial nº 1.115.605. 3ª Turma. Relatora Min. Nancy Andrighi. DJe: 18.04.2011.

12. Art. 674 do CPC: "Quem, não sendo parte no processo, sofrer constrição ou ameaça de constrição sobre bens que possua ou sobre os quais tenha direito incompatível com o ato constritivo, poderá requerer seu desfazimento ou sua inibição por meio de embargos de terceiro."

A impenhorabilidade do estoque do empreendimento defendida pela Comissão de Representantes, em representação ao direito da coletividade, decorre da circunstância de que essas unidades se constituem em ativo essencial para viabilizar a conclusão das obras, sem as quais unidades não existirão recursos suficientes para tanto. Com razão, a penhora e a expropriação destes bens por terceiros ex-adquirentes para a realização de créditos não destinados à conclusão das obras vão de encontro à destinação primeira do patrimônio afetado e à função social da incorporação.

Além disso, os embargos de terceiros têm fundamentação jurídica na interpretação conjunta do disposto no art. 833, XII, do CPC (que prevê que são impenhoráveis os créditos oriundos de alienação de unidades imobiliárias, sob regime de incorporação imobiliária, vinculados à execução da obra) e no art. 43, §4º, da Lei nº 4.591/1964, o qual aponta que são impenhoráveis e indisponíveis as unidades em estoque do empreendimento sob o regime da incorporação imobiliária.[13]

A matéria ainda não tem jurisprudência estável, mas existem julgados relevantes, que vêm reconhecendo o direito da coletividade, à luz do interesse coletivo e da função social da incorporação imobiliária.[14]

Neste mesmo sentido, importa destacar precedentes do STJ reconhecendo que a impenhorabilidade constante do art. 833, XII, do CPC pode ser objeto de interpretação extensiva, incidindo sobre todo o patrimônio de afetação destinado à consecução da incorporação imobiliária: "A impenhorabilidade constante do inciso XII do art. 833 do CPC/2015 comporta interpretação extensiva, incidindo sobre todo o patrimônio de afetação destinado à consecução da incorporação imobiliária, a fim de atender o propósito legal consistente na proteção dos direitos dos consumidores atuais e futuros adquirentes das unidades imobiliárias autônomas."[15]

No mesmo sentido, em julgado recente, o Min. Marco Buzzi analisando a matéria referiu igualmente que "permitir a penhora do terreno ou das acessões para satisfazer o crédito individual de um ex-adquirente (que optou pelo desfazimento do negócio) em detrimento da coletividade que aporta recursos adicionais para terminar a obra esvaziaria a proteção legal do patrimônio de afetação e inviabilizaria a continuidade do empreendimento, frustrando a função social da incorporação". [16]

Esses julgados demonstram que, embora não exista jurisprudência estável, existe uma tendência jurisprudencial no sentido de ampliar a proteção conferida pelo CPC ao terreno em que se constrói o empreendimento, sobrepondo os interesses da coletividade em relação ao credor individual da incorporadora, que poderá buscar outros meios para satisfazer seu crédito.

13. Art. 833. "São impenhoráveis: (...) XII - os créditos oriundos de alienação de unidades imobiliárias, sob regime de incorporação imobiliária, vinculados à execução da obra (Código de Processo Civil)".
Art. 43. (...) "§ 4º As unidades não negociadas pelo incorporador e vinculadas ao pagamento das correspondentes quotas de construção nos termos do § 6º do art. 35 desta Lei ficam indisponíveis e insuscetíveis de constrição por dívidas estranhas à respectiva incorporação até que o incorporador comprove a regularidade do pagamento (Lei nº 4.591/1964)".

14. Neste sentido, por exemplo, os Embargos de Declaração nº 2382044-32.2024.8.26.0000/50000, da 11ª Câmara de Direito Privado do Tribunal de São Paulo. Rel. Des. Renato Rangel Desinano. Julgado em 30/04/2025: "A decisão embargada foi omissa ao não considerar que o imóvel objeto de penhora não mais está em nome dos executados – Impossibilidade de aplicação do artigo 31-A, § 1º, da Lei 4.591/64 – Acórdão que se baseou em precedentes que tratam de situações fáticas distintas da hipótese – Além disso, deve prevalecer o interesse coletivo e o princípio da função social da incorporação em detrimento ao interesse individual do exequente – Interpretação sistemática da Lei 4.591/64".
Igualmente citamos a Apelação Cível nº 1019566-40.2022.8.26.0100, da 27ª Câmara de Direito Privado do Tribunal de São Paulo. Rel. Desa. Celina Dietrich e Trigueiros Teixeira Pinto. Julgado em: 06/02/2024: "Hipótese distinta daquela em que há responsabilização do próprio incorporador. Comissão de adquirentes que foi igualmente lesada pelo abandono das obras. Responsabilização que causaria prejuízos injustos e excessivos à coletividade e violaria a função social da obra. Afastada a responsabilidade dos apelantes e da incorporação".

15. REsp nº 1.675.481. 3ª Turma. Rel. Min. Marco Aurélio Bellizze. DJe 29.04.2021.

16. REsp nº 2.129.343. 4ª Turma. Rel. Min. Marco Buzzi DJe 16.12.2025.

A impenhorabilidade do estoque do empreendimento defendida pela Comissão de Representantes, em representação ao direito da coletividade, decorre da circunstância que essas unidades se constituem em ativo essencial para viabilizar a conclusão das obras, sem as quais não existirão recursos suficientes para tanto.

Considerações finais

Não se pode confrontar o direito do credor individual com o direito coletivo dos adquirentes sem que se perceba a intenção expressa e manifesta do legislador, qual seja, a destinação do patrimônio de afetação à conclusão das obras e entrega das unidades aos adquirentes.

Em um cenário de escassez, o patrimônio de afetação deve, primeiramente, servir como ativo para a conclusão das obras.

A função social é traço marcante da incorporação e consiste no núcleo de proteção do regime jurídico de afetação patrimonial, sendo exatamente por esta razão que as alterações legislativas ao longo do tempo vêm prestigiando a preservação da incorporação, de modo coletivo, ainda que eventualmente em sacrifício à perspectiva meramente individual do contratante.

Como decorrência, o credor, enquanto "ex-adquirente", não pode penhorar frações ideais do terreno do empreendimento para satisfazer seu crédito, devendo preponderar o direito da coletividade que pretende utilizar-se destes mesmos ativos do patrimônio afetado para viabilizar a conclusão das obras.





Artigo Nº3

Autora
Mariana Borges Altmayer

A Sociedade em Conta de Participação como instrumento de captação de investimentos em incorporações imobiliárias

Tempo de Leitura: 17 min

Resumo

O artigo analisa os principais aspectos da Sociedade em Conta de Participação (SCP) como veículo de captação de recursos financeiros para o desenvolvimento de uma incorporação imobiliária. Primeiramente, apresenta-se a SCP enquanto sociedade despersonificada; a responsabilidade do Sócio Ostensivo frente a terceiros; e o papel do Sócio Participante enquanto investidor imobiliário. Em seguida, coloca-se em relevo a SCP como instrumento de captação de investimentos, o regramento dos aportes e, também, da partilha dos resultados, bem como pontos de atenção a serem observados. Por fim, traz-se um quadro com as cláusulas contratuais que devem constar no instrumento para que o negócio prospere de modo seguro.

Introdução

Quando o incorporador está desenvolvendo o projeto de um novo empreendimento imobiliário, é relevante a captação de recursos para a compra do terreno, a exposição inicial de caixa, a contratação de estudos e projetos, bem como para o efetivo início e desenvolvimento das obras. Ademais, é comum que estes valores sejam necessários ao incorporador durante o ciclo de realização do empreendimento, o que justifica a busca por investidores para arcar com estes custos.

De outro lado, existem investidores (pessoas físicas, *holdings*, *family offices* etc.) com apetite de aportar valores para os incorporadores e ter uma remuneração diferenciada, vinculada a eventos futuros e ao sucesso do empreendimento.

Um dos veículos disponíveis, muito utilizado no mercado imobiliário, e que propicia esta união entre os interesses do investidor, o qual procura alternativas de rentabilidade, e do empreendedor, o qual busca a captação de recursos para viabilizar o desenvolvimento do seu empreendimento, é a Sociedade em Conta de Participação (SCP).

A SCP é um dos tipos societários mais pujantes e, segundo Luis Felipe Spinelli, João Pedro Scalzilli e Rodrigo Tellechea[1], chega-se a supor que ele seja o mais utilizado depois das sociedades limitadas, apesar de não existirem números precisos. Isto porque a sua constituição é livre de maiores formalidades, não havendo, por exemplo, previsão legal de um registro como requisito para a sua regular constituição e, por conseguinte, dados oficiais sobre o número de SCPs existentes.

Este artigo tem por objetivo apresentar as vantagens jurídicas desta estrutura societária para a captação dos investimentos necessários ao desenvolvimento da incorporação imobiliária, analisando as suas características, quando e como a SCP pode ser utilizada, bem como os pontos de atenção para a escolha deste formato societário.

1. Spinelli, Luis Felipe; Scalzilli, João Pedro; Rodrigo Tellechea. Sociedade em Conta de Participação. 2ª ed. Rio de Janeiro: Almedina Brasil, 2023, p. 46.

1. Características fundamentais da Sociedade em Conta de Participação

1.1. SCP: Uma Sociedade Despersonificada

A SCP é um tipo de sociedade empresarial "não personificada", regulamentada pelos arts. 991 a 996 do Código Civil Brasileiro (CCB), com aplicação subsidiária das regras da sociedade simples. De acordo com Daniel Calderon[2], além do enquadramento legal, podemos definir a SCP como uma sociedade cuja formalização decorre de um contrato particular entre as partes, sem a necessidade de formalismos para a sua constituição, com ausência de personalidade jurídica, e com direitos e obrigações eficazes somente entre seus sócios, mas com objetivo, recursos e esforços conjugados para viabilizar que o Sócio Ostensivo explore determinado negócio perante terceiros, em seu nome e dentro do seu objeto social, sendo os resultados repartidos entre os sócios.

Não obstante a ausência de personalidade jurídica, a natureza da SCP é a de uma verdadeira sociedade[3], com emprego de força e capital, com exercício de atividade econômica, cuja finalidade comum é a partilha de resultados. A SCP, entre seus sócios, constitui-se por um contrato de sociedade, enquanto junção de esforços e/ou recursos, para atingir finalidade comum.

Enquanto sociedade "despersonificada", a SCP não possui patrimônio jurídico separado do patrimônio de seus sócios, ainda que contabilmente mantenham registros distintos. A não personificação jurídica da

2. Calderon, Daniel. Sociedade em Conta de Participação (SCP) nas Atividades Imobiliárias – Aspectos Empresariais, tributários, contábeis e fiscais. São Paulo: Dialética, 2024, p. 27.

3. Ibidem.



SCP gera consequência normativa direta: a SCP não é registrada em cartório de pessoas jurídicas e nem na Junta Comercial.

Conforme a Instrução Normativa RFB nº 2.119/2022, Anexo I, XVIII, é obrigatória a inscrição da SCP no CNPJ, vinculada ao Sócio Ostensivo. Este CNPJ funciona como instrumento administrativo de organização dos registros, sem conferir personalidade jurídica à SCP, como, ademais, estabelece o art. 993 do CCB.

Na prática dos negócios imobiliários, especialmente em incorporações imobiliárias, a SCP funciona como instrumento contratual através do qual investidores (denominados "sócios participantes" ou "investidores") aportam recursos para viabilizar um projeto imobiliário específico, enquanto a incorporadora (denominada "sócia ostensiva") assume a função de executora e gestora do empreendimento.

1.2. A Responsabilidade do Sócio Ostensivo na SCP

No caso da SCP constituída para a captação de investimentos em incorporação imobiliária, o Sócio Ostensivo será o incorporador, isto é, aquele que vai apresentar-se e responsabilizar-se perante terceiros como o protagonista do negócio imobiliário. Ele é o único sócio da SCP que se apresenta publicamente. Sua identificação aparece nos instrumentos contratuais perante os vendedores de terreno, em contratos com fornecedores, empreiteiros, profissionais, órgãos públicos e demais terceiros relacionados ao empreendimento. O Sócio Ostensivo assume, pois, a responsabilidade integral perante terceiros por todas as operações e obrigações decorrentes do empreendimento, atuando em nome próprio e sem menção à participação dos investidores.





Na prática dos negócios imobiliários, especialmente em incorporações imobiliárias, a SCP funciona como instrumento contratual através do qual investidores (denominados "sócios participantes" ou "investidores") aportam recursos para viabilizar um projeto imobiliário específico, enquanto a incorporadora (denominada "sócia ostensiva") assume a função de executora e gestora do empreendimento.

No caso de empreendimento imobiliário, o Sócio Ostensivo será responsável pelas decisões operacionais, estratégicas e comerciais.

Conforme orientação jurisprudencial do Superior Tribunal de Justiça, expressamente consagrada em várias decisões[4], o Sócio Ostensivo responde por todas as obrigações contraídas em nome da SCP. Portanto, em caso de eventual inadimplemento perante terceiros (fornecedor que não recebe, adquirente de unidade que não recebe o imóvel conforme prometido, órgão público que aplica multa por descumprimento de norma ambiental, reclamações trabalhistas etc.), a responsabilidade incide única e exclusivamente sobre o Sócio Ostensivo.

Assim, os negócios praticados pela SCP, externamente e perante terceiros, são assumidos pelo Sócio Ostensivo. É ele quem aparece para o mercado. É em seu nome e registro que as transações são realizadas[5].

4. Por exemplo: STJ. REsp nº 1.943.845. 3ª Turma. Relatora Ministra Nancy Andrighi. DJe 31/03/2022; STJ. REsp nº 168.028. 4ª Turma. Relator Ministro Cesar Asfor Rocha. DJ 22/10/2001.

5. Calderon, Daniel. Sociedade em Conta de Participação (SCP) nas Atividades Imobiliárias – Aspectos Empresariais, tributários, contábeis e fiscais, op. cit., p. 31.





1.3. Sócio Participante no papel de investidor

O Sócio Participante, enquanto investidor, aporta os recursos financeiros para viabilização do empreendimento, os quais, no caso da incorporação imobiliária, poderão ser necessários para a compra do terreno, para a contratação de estudos e projetos, para a exposição de caixa da obra e, também, para o efetivo início e desenvolvimento das obras, com o esperado retorno financeiro do seu investimento.

Os aportes financeiros para constituição do patrimônio especial da SCP seguem, em regra, um cronograma definido e determinado em contrato, ficando a responsabilidade do investidor limitada ao capital aportado. O investidor não figura (e nem deve figurar) em nenhum documento perante terceiros. Sua existência é completamente oculta do ponto de vista de terceiros envolvidos com o empreendimento. Como acima referido, apenas o Sócio Ostensivo é conhecido pelos fornecedores, empreiteiros, órgãos públicos e adquirentes finais das unidades.

A SCP oferece proteção absoluta ao Sócio Participante em relação à responsabilidade por obrigações contraídas pelo Sócio Ostensivo perante terceiros. Neste sentido, preceitua o art. 991 do CCB que o Sócio Participante não responde perante terceiros por qualquer obrigação da sociedade.

Esta proteção é de particular relevância em empreendimentos imobiliários complexos, em que os riscos são múltiplos: trabalhistas (ajuizamento de reclamatória trabalhista por empregados da obra); ambientais (aplicação de multa por descumprimento de norma especial); contratuais com fornecedores (ação de cobrança intentada pelo fornecedor) etc. Seja qual for a situação, somente o Sócio Ostensivo responde.

Muito embora não responda perante terceiros, o Sócio Participante tem o direito de fiscalizar os atos de administração e pedir a prestação de contas ao Sócio Ostensivo.

É importante ressaltar que, caso o Sócio Participante interfira nas relações do Sócio Ostensivo com terceiros, o parágrafo único do art. 993 do CCB estabelece que ele passará a responder solidariamente com o Sócio Ostensivo pelas obrigações em que intervir[6].

Em resumo, no âmbito de uma incorporação imobiliária, o Sócio Ostensivo é responsável por realizar a operação específica, ou exercer a atividade econômica prevista no objeto social da SCP em nome próprio, e o Sócio Participante realiza a sua contribuição com a expectativa de participar dos lucros no caso de sucesso do empreendimento, tudo de acordo com o que as partes pactuaram no contrato social de constituição da SCP.

6. O que é ratificado pela jurisprudência. Ver, por exemplo: TJCE. Apelação Cível nº 0101644-34.2006.8.06.0001. 1ª Câmara de Direito Privado. Relator Des. José Ricardo Vidal Patrocínio. Publicado em: 24.01.2024.

2. A SCP como instrumento de captação de investimentos

2.1. Dos aportes (investimentos) e do patrimônio especial da SCP

Sendo a SCP constituída como um instrumento de captação de investimentos para incorporação imobiliária, o Sócio Participante poderá realizar os seus aportes em moeda corrente nacional, mediante um único pagamento ou em parcelas sucessivas, conforme pactuado no contrato de constituição da sociedade. Para os casos de incorporações, estes aportes destinam-se, em regra, ao desenvolvimento inicial do empreendimento e ao pagamento dos custos dele decorrentes.

O mecanismo de aportes do Sócio Participante pode dar-se pela transferência de recursos financeiros para a conta bancária específica do Sócio Ostensivo, considerando que é este quem vai administrar a sociedade. No caso de inadimplemento da obrigação de aportes pelo investidor, podem ser ajustadas as penalidades decorrentes da mora, que têm função de desestimular a inadimplência, garantindo que os aportes ocorram conforme planejado e não atrasem o lançamento, execução e/ou entrega do empreendimento.

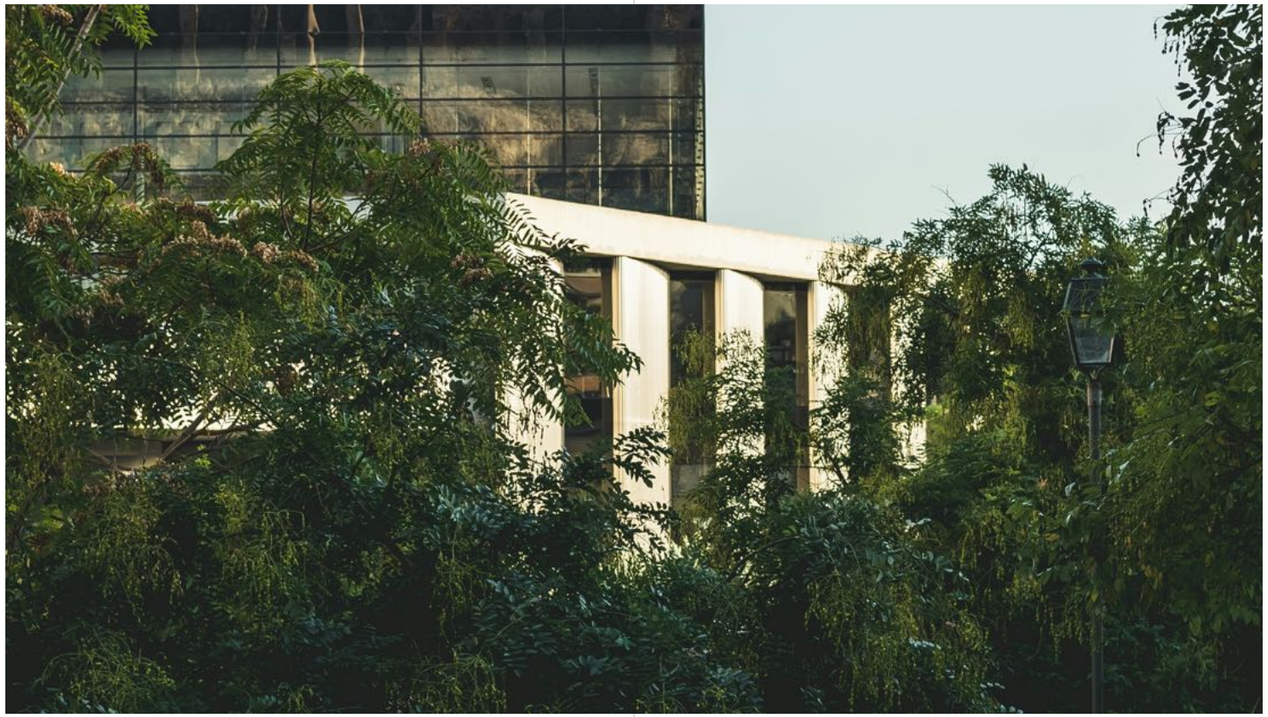
Em relação à constituição do patrimônio especial da SCP, este será formado por aportes de todos os sócios, Ostensivo e Participante. Como esclarece Daniel Calderon[7], a lei não obriga que a parcela referente ao patrimônio da SCP seja definida previamente; assim, não existe na SCP o capital social. O patrimônio especial será formado pela contribuição dos sócios, e a participação de cada um será determinada em função dos critérios consensualmente adotados para repartição dos resultados. Os recursos do patrimônio especial da SCP são colocados à disposição e sob a gestão do Sócio Ostensivo.

2.2. Da partilha dos resultados (retorno do investimento)

Merece especial atenção a definição sobre como os sócios irão regrar a partilha dos resultados do empreendimento. Sendo a SCP uma estrutura societária, o contrato deve ser claro e bem estruturado, para que as partes tenham clareza quanto ao recebimento dos resultados e à ordem de pagamento.

No ato de constituição do contrato da SCP, os sócios possuem liberdade para estabelecer os critérios de repartição dos lucros, mas, além dos ganhos, também deve estar prevista a partilha das perdas.

Há um pressuposto contábil e jurídico inafastável a ser cumprido: a distribuição de dividendos ou lucros da SCP exige a existência de lucros ou reserva de lucros que dê lastro à distribuição. Isso significa que, se a SCP apurar prejuízo, não haverá resultado a distribuir, e o pagamento de quaisquer valores ao Sócio Participante, neste cenário, não poderá ser qualificado como distribuição de lucros – o que, além de reforçar o risco de descaracterização da SCP, torna a própria distribuição juridicamente inválida por ausência de lastro contábil.



7. Calderon, Daniel. Sociedade em Conta de Participação (SCP) nas Atividades Imobiliárias – Aspectos Empresariais, tributários, contábeis e fiscais, op. cit., p. 36.

O pagamento feito ao Sócio Participante (investidor) a título de lucros/dividendos deve sempre derivar da existência de lucro ou reserva de lucros que faça lastro à distribuição. Os valores devidos ao Sócio Participante são pagos, exclusivamente, sob a forma de distribuição de lucros da SCP, observadas cumulativamente as seguintes condições: (i) a efetiva apuração contábil de lucros passíveis de distribuição pela SCP; (ii) a inexistência de vedação legal, contratual, financeira ou regulatória à distribuição; e (iii) a observância as disposições relativas ao patrimônio de afetação, quando aplicável, em especial, o art. 31-A, § 8º, I, da Lei nº 4.491/1964[8].

Com a instituição do patrimônio de afetação ao empreendimento, somente os recursos que excederem a importância necessária à conclusão da obra poderão ser distribuídos aos sócios, na medida em que o objetivo deste instituto é proteger os recursos provenientes de forma que se destinem à conclusão das obras e ao recebimento pelos adquirentes das unidades adquiridas, as quais foram contratadas com o incorporador.

Nos negócios imobiliários, a SCP é um instrumento efetivo para os investidores que não querem assumir o risco da incorporação imobiliária, mas buscam a vantagem do recebimento de lucros. Todavia, há que se deixar claro que a SCP não está imune a riscos, de modo que o contrato deve prever como responde cada sócio, se prejuízo houver. Como afirmam Luis Felipe Spinelli, João Pedro Scalzilli e Rodrigo Tellechea, tanto o Sócio Ostensivo quanto o Sócio Participante devem participar das perdas, tratando-se, a rigor, não de um dever, mas de uma situação de sujeição[9].

2.3. Pontos de atenção quanto ao uso da SCP

A inobservância dos dispositivos legais sobre a constituição da SCP, às suas características específicas, aos aspectos contábeis e tributários é fator que podem ter um impacto significativo no negócio e deixar em risco os sócios Ostensivo e Participante, em especial, se o único objetivo for de economia tributária.

A partir da análise de algumas decisões do CARF (Conselho Administrativo de Recursos Fiscais)[10], põe-se em relevo que a Receita Federal questiona as SCPs que apresentem elementos como: (i) propósito tributário exclusivo ou preponderante, sem justificativa negocial legítima para a constituição da sociedade; (ii) retorno fixo ou garantido ao Sócio Participante, calculado sobre faturamento e não sobre lucros efetivos; (iii) ausência de risco efetivo para

8. Art. 31-A, § 8o, I, da Lei nº 4.591/1964: "Excluem-se do patrimônio de afetação: I - os recursos financeiros que excederem a importância necessária à conclusão da obra (art. 44), considerando-se os valores a receber até sua conclusão e, bem assim, os recursos necessários à quitação de financiamento para a construção, se houver".

9. Spinelli, Luis Felipe; Scalzilli, João Pedro; Rodrigo Tellechea. Sociedade em Conta de Participação, op. cit., p. 469.

10. Por exemplo: CARF, Acórdão nº 9101-002.429, 1ª Turma, Processo nº 11080.723307/2012-06. Julgado em: 18.08.2016; CARF, Acórdão nº 1402-002.685, 4ª Câmara, 2ª Turma Extraordinária, Processo nº 11516.721989/2015-90. Julgado em: 26.07.2017; CARF, Acórdão nº 2002-009.845, 2ª Seção, 2ª Turma Extraordinária, Processo nº 11516.721989/2015-90. Julgado em: 17.09.2025.

o Sócio Participante, com cláusulas que o desoneram de qualquer prejuízo; (iv) falta de substância operacional, com o Sócio Participante não contribuindo efetivamente para a atividade empresarial; (v) integralização mediante instrumentos que não transferem efetivamente risco e propriedade; e (vi) ausência de identificação externa da SCP, operando como entidade "fantasma" apenas para fins contábeis internos.

Como recomendação para afastar tais questionamentos, a SCP deve conter elementos tais como: (a) a determinação de que o Sócio Ostensivo assuma o risco econômico real, isto é, ele poderá obter lucro se o empreendimento gerar lucro, ou sofrer prejuízo caso o lucro não se configure; (b) estabelecer que a sua finalidade é, claramente, societária, ou seja, no caso de captação de recursos para a incorporação imobiliária, há contribuição mútua (por exemplo: o Sócio Participante investe o capital, o Sócio Ostensivo oferece a sua *expertise* e patrimônio); (c) estabelecer a previsão de que a SCP terá duração determinada e será dissolvida após conclusão do empreendimento e cumprimento de todas as obrigações legais, não configurando estrutura permanente (similar à compra e venda).

Outrossim, no que tange à captação de investidores pelo incorporador, para que esta não se configure como oferta pública, regulada pela CVM, deverá ocorrer de forma privada, ou seja, dirigida a investidores que já tenham relacionamento com o incorporador.

3. Como melhor utilizar a SCP como instrumento de captação de investimentos para a incorporação imobiliária

O bom e responsável uso da estrutura de SCP nos negócios imobiliários, em especial para a captação de investimentos, pressupõe que estejam claramente definidos os papéis, direitos e obrigações de cada sócio; como e quando se dará a partilha dos resultados; os mecanismos de resolução de conflitos; formas de extinção ou exclusão dos sócios ou, até mesmo, transferência da participação, cláusulas de confidencialidade etc.

Para ilustrar este ponto, o quadro abaixo apresenta o que é, a nosso ver, importante constar em um contrato de constituição de SCP para a captação de investidores com vistas a uma incorporação imobiliária:

Nos negócios imobiliários, a SCP é um instrumento efetivo para os investidores que não querem assumir o risco da incorporação imobiliária, mas buscam a vantagem do recebimento de lucros.

Cláusula Contratual	Função	O que deve constar
Objeto e escopo do Empreendimento	Delimitar o negócio a que a SCP se destina.	Descrição do Empreendimento que será desenvolvido, do terreno, das fases de desenvolvimento, prazos e o que integra o objeto da SCP.
Aportes de recursos e cronograma	Regrar a forma de ingresso do capital a ser investido pelo Sócio Participante.	Definição do valor, da forma e dos prazos de pagamento e penalidades, em caso de mora.
Partilha de Resultados	Regrar a forma de retorno do capital investido ao investidor.	Fórmula de cálculo, receitas e despesas que serão computáveis, periodicidade e momento de pagamento.
Governança e Prestação de Contas	Regrar a relação entre os sócios (direitos e deveres) e a prestação de contas.	Determinação sobre a periodicidade do envio de relatórios, as matérias que devem ser aprovadas previamente pelo investidor e o direito de prestação de contas.
Limitação dos poderes do Sócio Ostensivo	Proteger o patrimônio especial da SCP de decisões unilaterais.	Especificação dos atos que exigirão anuência do Sócio Participante (exemplos: alteração do objeto do Empreendimento, contratação de financiamentos, alienação de ativos).
Saída, liquidação e transferência de participação	Dar regramento aos cenários adversos ou de encerramento.	Estabelecimento das hipóteses de dissolução da SCP, das regras de compra da participação dos sócios e das regras de transferência da participação para terceiros.
Controles contábeis e financeiros segregados	Evitar confusão entre o patrimônio especial da SCP e o patrimônio do Sócio Ostensivo.	Criação de contas bancárias e contabilidade específica para a SCP.
Resolução de Conflitos	Dar previsibilidade sobre os possíveis mecanismos de resolução de conflito.	Estabelecimento de regramento para a solução de impasses (por exemplo: perito nomeado de comum acordo entre as partes), o uso de mediação, arbitragem e eleição de foro.

Considerações Finais

A SCP é um dos instrumentos mais utilizados pelas incorporadoras para a captação de investimentos, na medida em que sua constituição é menos burocrática e, no contrato, as partes podem moldar o negócio de acordo com seus interesses.

Como vimos, é preciso atentar aos dispositivos legais que regram a SCP e, ainda, aos termos ajustados pelos sócios no contrato, estabelecendo claramente a forma de cumprimento das obrigações dos sócios e suas responsabilidades, bem como a forma de retorno do investimento.

Para que o negócio prospere de modo seguro, recomendam-se as precauções indicadas, bem como um regramento claro sobre o objeto e escopo do empreendimento; aportes de recursos e cronograma; partilha de resultados; governança e prestação de contas periódicas; limitação dos poderes do Sócio Ostensivo; saída, liquidação e transferência de participação; controles contábeis e financeiros segregados; e a eleição de mecanismos de resolução de conflitos.

Assim, a SCP, quando bem utilizada, pode ser um excelente veículo para a captação de investimentos, alinhando a necessidade do incorporador de atrair capital para o projeto e as expectativas de lucro do investidor imobiliário.





Artigo Nº4

Autor
Ayrton Ruy Giublin Neto

A locação corporativa no contexto da Reforma Tributária: formação de preço e cláusula de alocação de custo tributário nos contratos

Tempo de Leitura: 29 min

Resumo

O presente artigo examina os efeitos da reforma tributária do consumo sobre os contratos de locação corporativa. Apresenta o novo regime tributário da locação instituído pela Lei Complementar nº 214/2025, com as alterações da Lei Complementar nº 227/2026, incluindo o cronograma constitucional de transição e o regime opcional do art. 487, e analisa os impactos financeiros da substituição do PIS/Cofins pelo IBS e pela CBS nas duas pontas da relação locatícia, conforme o regime de apuração de PIS/Cofins de locador e locatário (regime cumulativo e não cumulativo) e os formatos possíveis de alocação do custo tributário. Ao final, examina os desenhos de cláusula disponíveis e as condicionantes econômicas e negociais que, antes de qualquer solução jurídica, devem orientar a decisão em cada operação.

Introdução

Todo contrato de locação relevante organiza, em essência: o interesse do proprietário, que busca renda estável; o interesse do ocupante, que busca previsibilidade de custo; e o equilíbrio de mercado, que define quanto cada um cede ao outro.

A reforma tributária do consumo[1] desestabilizou esse equilíbrio. A locação de bens imóveis passa a ser alcançada por dois tributos novos, o IBS e a CBS, com uma redução de alíquota própria do setor e um longo período de transição, no qual a carga sobre o aluguel muda praticamente todos os anos até 2033. Nesse contexto, a disputa sobre quem suporta o novo tributo já começou a ser travada dentro dos contratos, naquilo que se tem chamado de uma "nova guerra privada de margens".[2]

1. Emenda Constitucional nº 132, de 20 de dezembro de 2023, regulamentada pela Lei Complementar nº 214, de 16 de janeiro de 2025 e pela Lei Complementar nº 227, de 13 de janeiro de 2026.

2. Roesler, Leonardo. A nova guerra privada de margens na reforma tributária. Valor Econômico. Publicado em: 13.03.2026. Disponível em: https://valor.globo.com/opiniao/coluna/a-nova-guerra-privada-de-margens-na-reforma-tributaria.ghtml.

Não existe resposta única para a definição da cláusula aceitável e correta para regular a incidência dos tributos novos nos contratos de locação corporativa. A resposta depende da posição do interessado (locador ou locatário), do regime tributário de PIS/Cofins (cumulativo ou não cumulativo), do prazo do contrato, do segmento e, sobretudo, da estratégia comercial de cada operação. Há contratos em que a cláusula é indispensável desde já; em outros, ela é desnecessária e pode até atrapalhar o fechamento do negócio.

Para desenvolver o tema, o artigo vai percorrer o novo regime da locação, os impactos da extinção do PIS/Cofins no preço, bem como a inclusão do IBS e da CBS por fora, os aspectos econômicos e negociais que costumam impactar nas negociações e as possibilidades de pactuação e alocação de custo tributário.

O recorte é o das locações corporativas, em que os contratos são mais longos, os valores mais relevantes e as partes, em regra, empresárias e contribuintes de IBS e CBS. Do lado do locador, a análise considera os regimes cumulativo e não cumulativo do PIS/Cofins, únicos possíveis, dado que a atividade de locação de imóveis próprios é vedada aos optantes do Simples Nacional; do lado do locatário, considera-se também o optante do Simples, presença frequente nas locações comerciais.



A locação de bens imóveis passa a ser alcançada por dois tributos novos, o IBS e a CBS, com uma redução de alíquota própria do setor e um longo período de transição, no qual a carga sobre o aluguel muda praticamente todos os anos até 2033. Nesse contexto, a disputa sobre quem suporta o novo tributo já começou a ser travada dentro dos contratos, naquilo que se tem chamado de uma "nova guerra privada de margens".

1. As regras de transição e o novo regime tributário da locação corporativa na Lei Complementar nº 214/2025

Até a virada de 2026 para 2027, a receita de locação de imóveis auferida por pessoa jurídica segue tributada conforme o regime de apuração de PIS/Cofins do locador (cumulativo ou não cumulativo). No lucro presumido, o locador é tributado pelo PIS/Cofins cumulativo de 3,65% sobre a receita; no lucro real, em regra, pelo regime não cumulativo de 9,25%, com direito a créditos. Não há uma terceira via relevante, porque a atividade de locação de imóveis próprios é vedada aos optantes do Simples Nacional[3].

A reforma tributária culmina na extinção do PIS/Cofins. Em seu lugar, a locação de bens imóveis passa a ser fato gerador do IBS e da CBS[4], e a substituição obedece ao cronograma constitucional de transição[5]:

3. Art. 17, XV, da LC nº 123/2006. A redação anterior do inciso excepcionava a locação de imóveis próprios associada à prestação de serviços tributados pelo ISS; a LC nº 214/2025 deu nova redação ao dispositivo, suprimindo a exceção.

4. Art. 4º da LC nº 214/2025, que define a incidência do IBS e da CBS sobre operações onerosas com bens ou com serviços, incluindo expressamente a locação e o arrendamento.

5. Arts. 125 a 129 do ADCT.



Período	Regra de transição	Efeito prático	Alíquota locação[6]
2026	Alíquotas teste de 0,9% de CBS e 0,1% de IBS, com recolhimento em regra dispensado mediante cumprimento das obrigações acessórias.	Sem desembolso adicional, em regra; se houver recolhimento, o valor é compensável nos termos da transição.	0,3%
2027 a 2028	Extinção do PIS e da Cofins e exigência integral da CBS, ainda acompanhada de IBS simbólico.	O novo sistema começa a substituir efetivamente a tributação anterior sobre o consumo.	2,79%
2029	Início da implantação gradual do IBS, na mesma proporção em que ICMS e ISS são reduzidos.	A carga tributária começa a migrar para o novo modelo.	3,35%
2030	Continuidade da implantação gradual do IBS.	A carga sobre a locação sobe mais um degrau.	3,91%
2031	Continuidade da implantação gradual do IBS.	A carga sobe novamente.	4,47%
2032	Último ano da implantação gradual do IBS.	Penúltimo degrau antes do regime pleno.	5,03%
2033	Operação plena do novo sistema.	IBS e CBS passam a reger integralmente a tributação do consumo.	8,40%

Tabela 1. Cronograma constitucional de transição e alíquota simulada da locação.

6. Alíquotas simuladas sobre estimativa de alíquota de referência de 28%, com redução de 70% para a locação e implantação do IBS na proporção aproximada de 10%, 20%, 30% e 40% de sua alíquota de referência entre 2029 e 2032. As alíquotas de referência serão fixadas por Resolução do Senado Federal (arts. 18 a 20 da LC nº 214/2025), e os cálculos devem ser relidos à medida que forem editadas.

Diferentemente do PIS/Cofins, calculado por dentro do preço, o IBS e a CBS são destacados por fora. O novo sistema é regido, ainda, pela não cumulatividade ampla[7]: o contribuinte do regime regular apropria créditos sobre os tributos incidentes em suas aquisições e os utiliza para abater os débitos das próprias operações.

O tributo incide sobre o valor da operação e é devido a cada pagamento recebido pelo locador, em regime de caixa. Outro ponto de grande relevância foi a concessão legal de redução de 70% das alíquotas[8], redução já considerada na estimativa da Tabela 1.

O art. 487 da LC nº 214/2025 ainda criou um regime opcional de transição para os contratos por prazo determinado firmados até 16 de janeiro de 2025, data de publicação da lei, desde que registrados em Cartório de Registro de Imóveis ou em Registro de Títulos e Documentos até 31 de dezembro de 2025, ou disponibilizados à Receita Federal e ao Comitê Gestor do IBS, nos termos do regulamento[9].

A janela cartorial encerrou-se em 31 de dezembro de 2025, mas o regulamento manteve aberta a segunda via: para os contratos não residenciais elegíveis, a opção pode ser manifestada pela emissão do primeiro documento fiscal da locação já sob a tributação do regime, em caráter irretratável por todo o prazo original, com o dever de guarda do contrato e sujeição a lançamento de ofício se os requisitos não se confirmarem.[10]

A decisão de adesão, portanto, ainda está na mesa para parte das carteiras, e deve ser tomada contrato a contrato.

O locador que aderir poderá recolher IBS e CBS à alíquota fixa de 3,65% sobre a receita bruta recebida, exatamente o percentual do PIS/Cofins cumulativo, sem direito, pelo locador optante, à apropriação dos créditos relacionados à operação. Nos contratos não residenciais, o benefício alcança o término do prazo original do contrato.

A opção, contudo, nem sempre se mostra vantajosa. A conveniência da adesão depende do prazo remanescente de cada instrumento em conjunto com o potencial de crédito do locador: quanto mais longo o contrato, maior o potencial benefício de travar a carga; quanto mais curto, maior a chance de o regime regular ser o caminho menos oneroso.

Espera-se, portanto, que as empresas locadoras operem com carteiras divididas: alguns contratos enquadrados, com vantagem, no regime de transição; outros submetidos ao regime regular de IBS e CBS desde o início.

2. A retirada das contribuições PIS/Cofins e a inclusão do IBS/CBS: impactos práticos

Quando um locador pessoa jurídica precifica uma locação no regime atual, o PIS e a Cofins incidentes sobre a receita já estão embutidos no valor cobrado, pois o tributo é calculado por dentro do preço.

As pessoas jurídicas tributadas pelo lucro presumido sujeitam-se ao regime cumulativo: alíquota conjunta de 3,65% sobre a receita, sem direito a créditos. As tributadas pelo lucro real sujeitam-se, em regra, ao regime não cumulativo: alíquota conjunta de 9,25%, com desconto de créditos sobre despesas admitidas em lei.

7. Art. 156-A, § 1º, VIII, da Constituição Federal, incluído pela EC nº 132/2023, que assegura a não cumulatividade ampla, com crédito sobre as aquisições do contribuinte, excetuadas as consideradas de uso ou consumo pessoal e as demais hipóteses previstas na Constituição.

8. Art. 261, caput e parágrafo único, da LC nº 214/2025. O caput fixa a redução de 50% para as operações do regime específico de bens imóveis em geral; o parágrafo único eleva a redução para 70% no caso da locação, cessão onerosa e arrendamento de bens imóveis.

9. Art. 487 da LC nº 214/2025, com as alterações da LC nº 227/2026. O § 2º fixa o recolhimento em montante equivalente a 3,65% da receita bruta recebida; o § 3º afasta qualquer outra forma de incidência de IBS e CBS sobre a operação; o § 4º veda a apropriação de créditos pelo optante quanto às operações relacionadas ao imóvel; e o § 7º atribui caráter definitivo ao pagamento, sem direito a restituição ou compensação. Nos contratos residenciais, o regime vale até o término do prazo original ou até 31 de dezembro de 2028, o que ocorrer primeiro.

10. Art. 463 do Decreto nº 12.955/2026 (Regulamento da CBS) e art. 463 da Resolução CGIBS nº 6/2026 (Regulamento do IBS), que regulamentam, em disciplina espelhada, o art. 487 da LC nº 214/2025. A opção é manifestada pela emissão do primeiro documento fiscal da locação com a tributação do regime (§ 1º, I, 'b', item 1), é irretratável por todo o período do contrato (caput e item 2) e sujeita o optante à guarda do contrato pelo prazo prescricional e ao lançamento de ofício de eventuais diferenças (itens 3 e 4). O § 12 de ambos comina, para a falta de escrituração segregada, o estorno dos créditos de custos e despesas indiretos e dos diretos não identificáveis por operação.

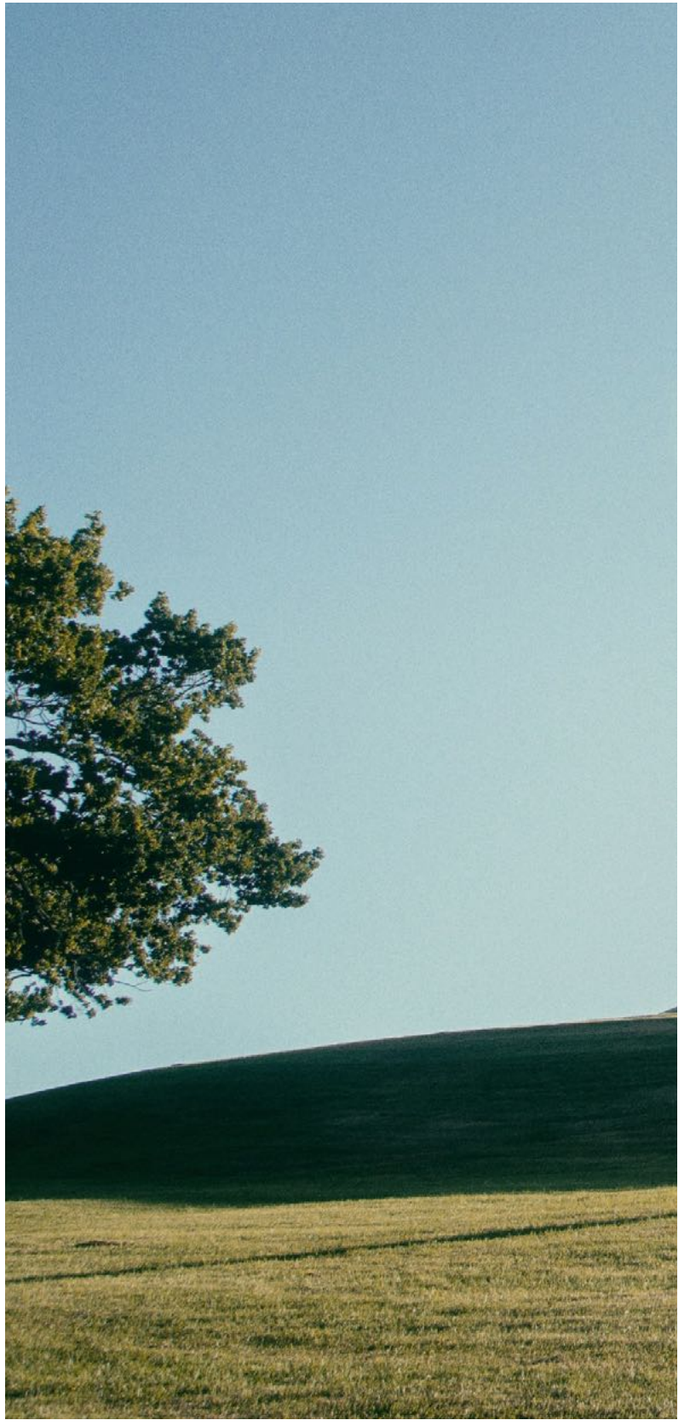
Não existe resposta única para a definição da cláusula aceitável e correta para regular a incidência dos tributos novos nos contratos de locação corporativa. A resposta depende da posição do interessado (locador ou locatário), do regime tributário de PIS/Cofins (cumulativo ou não cumulativo), do prazo do contrato, do segmento e, sobretudo, da estratégia comercial de cada operação.

Tomemos um aluguel de R$ 10.000,00 mensais e vejamos o que existe dentro dele:

Descrição	Locador no presumido (3,65%)	Locador no real[11] (9,25%)
Aluguel bruto (o que o locatário paga)	R$ 10.000,00	R$ 10.000,00
PIS/Cofins embutido no preço	R$ 365,00	R$ 925,00
Aluguel líquido do locador (antes dos demais tributos)	R$ 9.635,00	R$ 9.075,00

Tabela 2. O tributo embutido no mesmo aluguel, conforme o regime do locador.

11. A tabela 2 utiliza a alíquota nominal de 9,25% no regime não cumulativo, sem considerar créditos próprios do locador; a carga efetiva de cada operação varia conforme a estrutura de custos e as despesas creditáveis, e deve ser apurada caso a caso.



O mesmo aluguel de R$ 10.000,00 contém, portanto, realidades tributárias distintas: R$ 365,00 de tributo dentro do preço no presumido, R$ 925,00 no real. A receita líquida de um locador no lucro real não é a mesma de um locador no lucro presumido, ainda que ambos pratiquem preço idêntico.

E a assimetria não se esgota na ponta do locador. O mesmo preço produz custos efetivos diferentes conforme o regime do locatário. Para o locatário, no lucro presumido, que não toma créditos, o aluguel custa exatamente os R$ 10.000,00 desembolsados, seja qual for o regime do locador. Para o locatário, no lucro real, o custo é menor: o aluguel pago à pessoa jurídica e utilizado na atividade da empresa gera crédito de PIS/Cofins[12], de modo que ele recupera 9,25% do valor, R$ 925,00, e suporta custo efetivo de R$ 9.075,00.

Por isso, a proposta de retirar o PIS/Cofins do preço e inserir o IBS/CBS por fora tem como ponto de partida da conversa o regime do locador e o do locatário. Os R$ 10.000,00 do contrato não são um número único: comportam duas receitas líquidas possíveis de um lado e dois custos efetivos possíveis do outro. Portanto, antes de negociar qualquer contrato sob as novas regras, deve ser calculado o que existe dentro do preço atual.

A extinção do PIS/Cofins pode abrir, durante a transição, um espaço econômico dentro do preço. Se o aluguel bruto permanecer em R$ 10.000,00 e o tributo embutido der lugar a um IBS/CBS inicialmente menor, sobra uma diferença, que admite dois destinos: permanecer com o locador, como ganho de receita líquida, se o preço for mantido; ou ser transferida ao locatário, como redução de preço, se houver reprecificação negociada. Definir

12. Art. 3º, IV, das Leis nº 10.637/2002 e nº 10.833/2003, que admitem o creditamento sobre aluguéis de prédios, máquinas e equipamentos pagos à pessoa jurídica e utilizados nas atividades da empresa.

quem captura esse valor é exatamente a problemática da alocação de custo tributário decorrente da reforma tributária.

Por consequência, este problema já está a gerar atritos nas relações locatícias corporativas, e sua intensidade varia conforme a situação de cada contrato, não apenas sob o ponto de vista jurídico e tributário, mas à luz de todo o contexto econômico e negocial subjacente à relação locatícia.

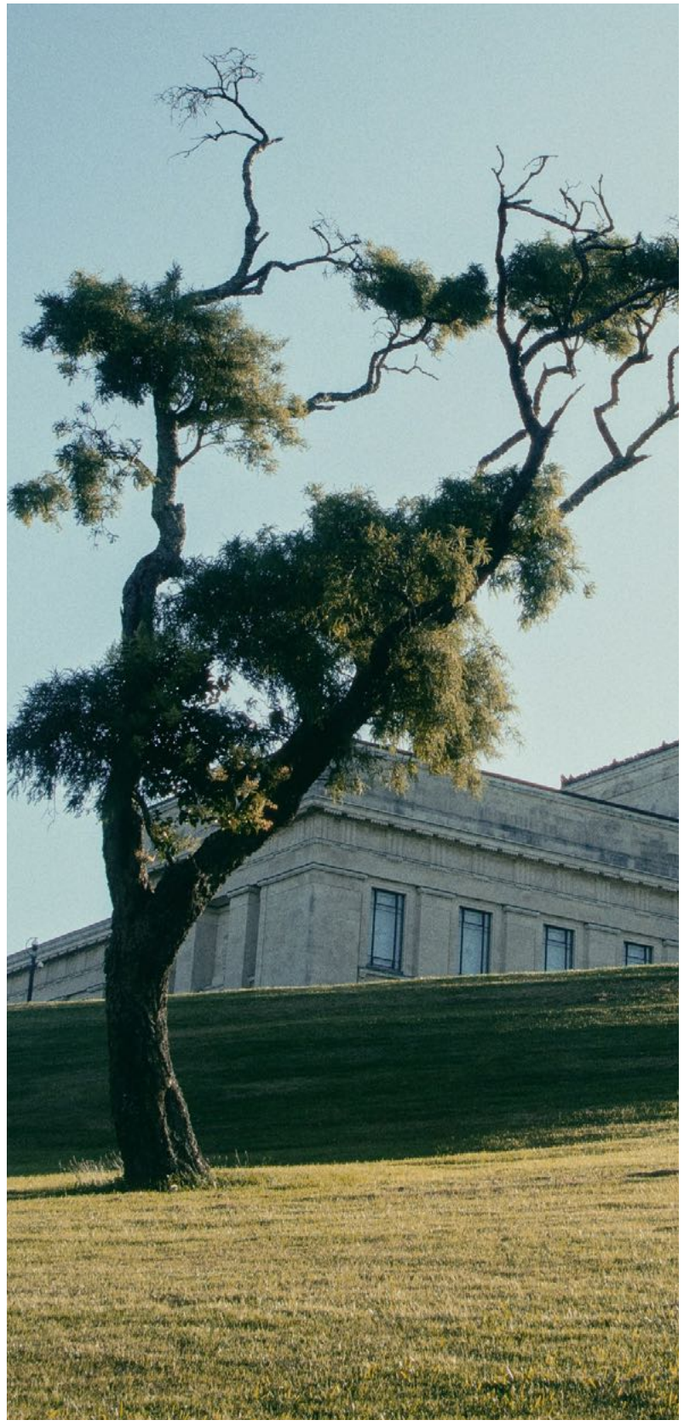
3. Os aspectos econômicos e negociais que antecedem a decisão da estratégia jurídica

Diversas variáveis devem ser consideradas na definição da melhor política de alocação de custos tributários e na condução das negociações entre locador e locatário.

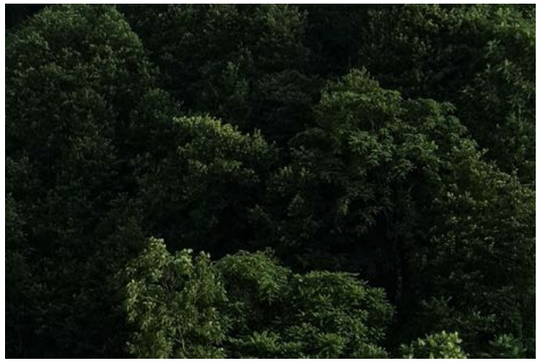
Um shopping em fase de consolidação, interessado em esquentar o ponto e formar seu mix de lojas, tende a ser generoso com os custos tributários da transição. Por outro lado, um empreendimento que opera com fila de espera de locatários interessados tem maior poder de barganha para impor a transferência integral do tributo sem comprometer a ocupação. Não há contradição entre as duas posturas; a mesma administradora pode, inclusive, sustentá-las simultaneamente em ativos diferentes do próprio portfólio.

O momento da formação do preço também é relevante. Contrato novo, locação em curso com expectativa de renovação e mercados de preço tabelado ou amplamente conhecido (como o metro quadrado de certos corredores corporativos, de shopping centers e de condomínios logísticos), cada uma dessas situações obedece a uma lógica própria de negociação.

No contrato novo, as partes dispõem de liberdade na formação do preço. O valor pode ser fixado já considerando o tributo indireto futuro. Um preço único e fixo







pode forçar o locador a precificar desde 2027 a alíquota cheia de 2033. Já uma cláusula que acompanha a curva permite incluir no preço, ano a ano, a progressão das alíquotas conforme cronograma de transição.

A situação se altera quando já existe referência de preço anterior à transição, caso da locação que caminha para a renovação e dos mercados em que o locatário conhece o valor praticado na região. O preço, aqui, está ancorado, e sobre essa âncora agem ao mesmo tempo duas forças que o contrato precisa organizar: a retirada do PIS/Cofins embutido e a entrada do IBS/CBS destacado.

Portanto, o contexto do negócio é determinante para a tomada da melhor decisão e, como visto, não são apenas aspectos financeiros ou jurídicos que devem ser levados em conta, mas também questões comerciais e relacionadas à política de preços.

4. Impactos financeiros da nova precificação sob o ponto de vista do locador

Extinto o PIS/Cofins e instituídos o IBS e a CBS, todo contrato de locação terá de avaliar o que fazer com o preço. As respostas possíveis se resumem a três desenhos, que se distinguem pelo destino dado à economia decorrente da extinção do PIS/Cofins: (i) transferi-la ao locatário, retirando o tributo extinto do preço e destacando o IBS/CBS por fora sobre o valor líquido; (ii) retê-la com o locador, tratando o aluguel histórico como preço líquido e somando o novo tributo por fora; (iii) ou mantê-la em suspenso, travando o valor total desembolsado e deixando que a curva crescente de alíquotas redistribua o resultado ao longo da transição.

Nesta seção, os três desenhos são examinados sob o ponto de vista do locador, cujo resultado depende de duas variáveis combinadas: o formato de preço adotado e o regime de apuração do PIS/Cofins que praticava até a virada, cumulativo no lucro presumido, não cumulativo no lucro real. A mesma escolha contratual pode produzir efeitos opostos conforme o regime de apuração.

As simulações a seguir mantêm o aluguel constante para isolar o efeito tributário; na prática, a correção inflacionária anual incidirá sobre o mesmo preço, e convém que contrato e proposta apresentem reajuste e recomposição tributária em parcelas separadas, para que um movimento não seja confundido com o outro.

4.1. CENÁRIO A: retirada do PIS/Cofins e inclusão do IBS e da CBS

Neste desenho, as partes retiram do preço o tributo extinto e os novos tributos são destacados sobre o valor líquido. O locador preserva exatamente a receita líquida que tinha; o locatário captura a diferença enquanto as alíquotas da transição forem baixas.





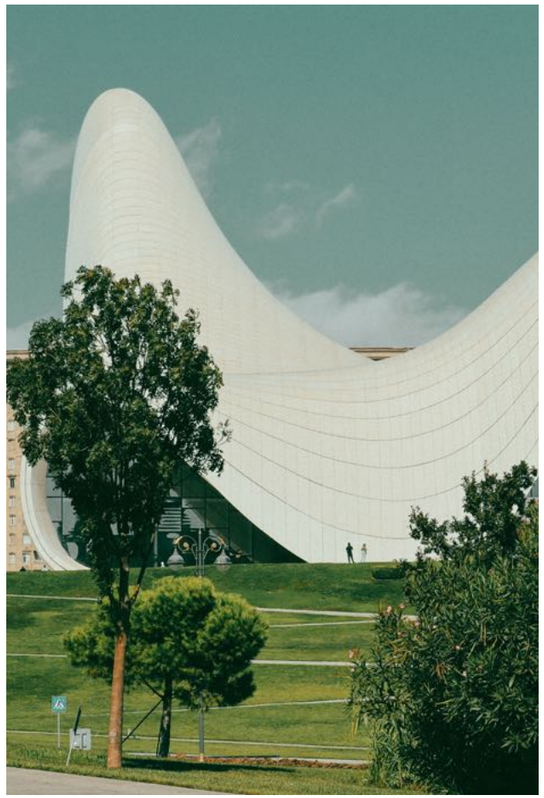
Ano	Líquido (presumido)	Total bruto (presumido)
Hoje	R$ 9.635,00	R$ 10.000,00
2027-2028	R$ 9.635,00	R$ 9.903,82
2029	R$ 9.635,00	R$ 9.957,87
2030	R$ 9.635,00	R$ 10.011,92
2031	R$ 9.635,00	R$ 10.065,97
2032	R$ 9.635,00	R$ 10.120,03
2033	R$ 9.635,00	R$ 10.444,34

Tabela 3. Cenário A com locador no lucro presumido: líquido preservado e IBS/CBS destacado por fora. Valores simulados sobre as premissas da Tabela 1.

No lucro presumido, como se pode ver, a retirada do PIS e da Cofins e inclusão dos novos tributos, sob o ponto de vista do locador, permitiria reduzir o preço em 2027, 2028 e 2029. A partir de 2030, o impacto tributário já demandará aumento de preço.

Ano	Líquido (Lucro Real)	Total bruto (Lucro Real)
Hoje	R$ 9.075,00	R$ 10.000,00
2027-2028	R$ 9.075,00	R$ 9.328,19
2029	R$ 9.075,00	R$ 9.379,10
2030	R$ 9.075,00	R$ 9.430,01
2031	R$ 9.075,00	R$ 9.480,92
2032	R$ 9.075,00	R$ 9.531,84
2033	R$ 9.075,00	R$ 9.837,30

Tabela 4. Cenário A com locador no lucro real: líquido preservado e IBS/CBS destacado por fora. Valores simulados sobre as premissas da Tabela 1.



Quando o locador está no lucro real, a exclusão do PIS/Cofins e inclusão da CBS e do IBS acarretam a redução do preço praticado. A simulação desconsidera tanto os créditos atuais de PIS/Cofins quanto os créditos de IBS/CBS que poderão ser apropriados pelo locador, devendo a comparação econômica considerar ambos na análise de cada operação.

4.2. CENÁRIO B: o aluguel histórico é redefinido como preço líquido e o IBS e a CBS são somados por fora

Neste desenho, os R$ 10.000,00 passam a ser tratados como valor líquido, e o novo tributo é acrescido sobre ele. O locador melhora sua receita líquida em R$ 365,00 (presumido) ou R$ 925,00 (real) por mês e ainda transfere ao locatário todo o crescimento futuro do tributo: o desembolso do locatário sobe de R$ 10.279,00 em 2027 para R$ 10.840,00 no regime pleno:

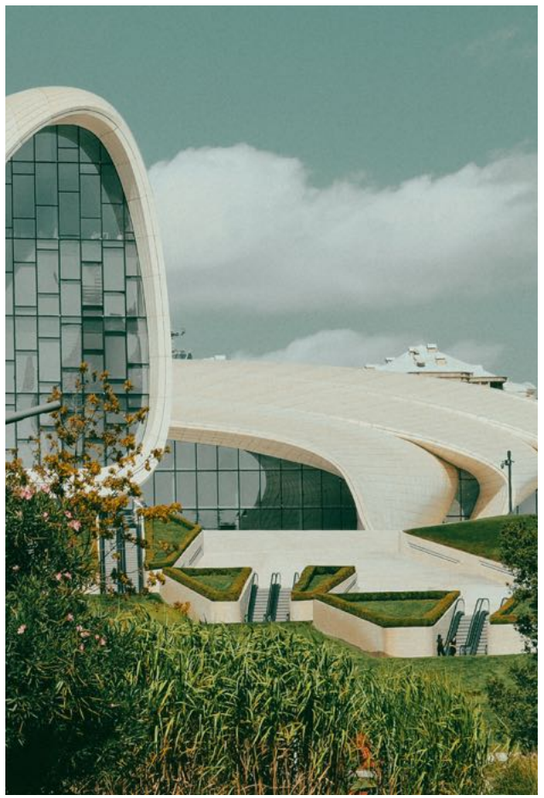
Ano	Base de cálculo IBS/CBS	IBS/CBS	Total (preço bruto)
2027-2028	R$ 10.000,00	2,79%	R$ 10.279,00
2029	R$ 10.000,00	3,35%	R$ 10.335,10
2030	R$ 10.000,00	3,91%	R$ 10.391,20
2031	R$ 10.000,00	4,47%	R$ 10.447,30
2032	R$ 10.000,00	5,03%	R$ 10.503,40
2033	R$ 10.000,00	8,40%	R$ 10.840,00

Tabela 5. Cenário B: preço líquido travado em R$ 10.000,00, com IBS e CBS acrescidos por fora. Valores simulados sobre as premissas da Tabela 1.

É o formato mais protetivo ao locador e o que encontra maior resistência, especialmente perante locatários que não aproveitam créditos. Sua viabilidade depende quase inteiramente do poder de barganha e do perfil da contraparte.

4.3. CENÁRIO C: o preço ao locatário permanece travado em R$ 10.000,00

É o cenário do contrato sem reajuste tributário, comum em mercados com vacância ou em negociações sensíveis. O IBS/CBS, embora legalmente destacado por fora, fica contido dentro do teto comercial de R$ 10.000,00, de modo que o líquido do locador é obtido por dentro desse teto.



Ano	IBS/CBS contido	Líquido do locador	Variação vs. hoje (presumido: R$ 9.635,00)	Variação vs. hoje (real: R$ 9.075,00)
2027-2028	R$ 271,43	R$ 9.728,57	+0,97%	+7,20%
2029	R$ 324,22	R$ 9.675,78	+0,42%	+6,62%
2030	R$ 376,47	R$ 9.623,53	-0,12%	+6,04%
2031	R$ 428,15	R$ 9.571,85	-0,66%	+5,48%
2032	R$ 479,27	R$ 9.520,73	-1,19%	+4,91%
2033	R$ 774,91	R$ 9.225,09	-4,25%	+1,65%

Tabela 6. Cenário C: preço total travado em R$ 10.000,00 e efeito sobre o líquido do locador. Valores simulados sobre as premissas da Tabela 1.

O locador no lucro real que mantiver o preço tende a melhorar a receita líquida em todos os anos da transição, inclusive no regime pleno de 2033: nas premissas adotadas, o IBS/CBS que ele passa a suportar não alcança os 9,25% de PIS/Cofins que deixou de pagar. O locador no presumido, por sua vez, convive bem com o preço travado até 2029 e começa a perder receita a partir de 2030, chegando a 2033 com erosão superior a 4% em relação à receita líquida atual.

4.4. Análise comparativa dos cenários: quem arca com o custo tributário?

No Cenário A, a economia decorrente da extinção do PIS/Cofins é transferida ao locatário; no B, apropriada pelo locador; no C, distribui-se no tempo, favorecendo o locador no início e corroendo a receita depois, mais cedo ou mais tarde, conforme o regime de apuração. O ano em que o Cenário C deixa de ser confortável pode ser chamado de ponto de virada, o momento em que, mantido o desembolso total, a receita líquida sob IBS e CBS passa a ser inferior à receita líquida anterior.

5. Impactos financeiros da nova precificação sob o ponto de vista do locatário

Do lado do locatário, o número que importa não é o total da fatura, e sim o que se desembolsa, menos o que se recupera em créditos. Hoje, dois locatários que pagam os mesmos R$ 10.000,00 podem suportar custos diferentes, como visto na seção 2. Depois da reforma, a mesma lógica se mantém, apenas com o crédito novo do IBS/CBS no lugar do crédito atual de PIS/Cofins.

Fixada a régua, é preciso enfrentar o argumento que dominará as mesas de negociação, aqui chamado de argumento da neutralidade.

Por exemplo, o locador poderá tentar defender o Cenário B (R$ 10.000,00 tratados como líquidos, mais R$ 840,00 de IBS/CBS destacados) afirmando que o valor de IBS e CBS acrescido se transformaria em crédito do locatário, mantendo o custo fixo nos mesmos R$ 10.000,00 atuais.

Para o locatário no lucro presumido, o argumento funciona por inteiro. Ele não credita nada hoje: o aluguel custa os mesmos R$ 10.000,00 que desembolsa. No Cenário B, passa a desembolsar R$ 10.840,00, credita R$ 840,00 e retorna ao custo efetivo de R$ 10.000,00. Em termos de custo efetivo, nada mudou.

Para o locatário no lucro real, o argumento é meia-verdade e é aqui que mora o risco menos percebido nas negociações. Ele já credita hoje os 9,25% de PIS/Cofins: dos R$ 10.000,00 desembolsados, recupera R$ 925,00, e seu custo efetivo atual é de R$ 9.075,00. No Cenário B, desembolsa R$ 10.840,00 e credita apenas R$ 840,00, com custo efetivo de R$ 10.000,00. O custo real sobe R$ 925,00 por mês, porque o crédito que ganhou é menor que o crédito que perdeu. Para esse perfil, a neutralidade só se restabelece no Cenário A, com a exclusão do PIS/Cofins do preço: sobre a base líquida de R$ 9.075,00, o IBS/CBS destacado de R$ 762,30 (8,4% em regime pleno) é integralmente creditável, e o custo efetivo retorna aos mesmos R$ 9.075,00. Por isso, o locatário no lucro real, bem assessorado, aceitará o destaque por fora, mas tenderá a exigir, antes, a retirada do tributo extinto do preço, com razão técnica no pedido.

Para o locatário do Simples Nacional, frequente em shopping centers, varejo de rua e salas comerciais, o argumento é inaplicável na sua forma usual. Recolhendo os tributos na guia unificada, ele não credita o IBS/CBS destacado. Logo, no Cenário B, seu custo sobe de R$ 10.000,00 para R$ 10.840,00, aumento direto de 8,4%. A lei admite, porém, que o optante recolha IBS e CBS por fora do Simples, pelo regime regular, hipótese em que passa a creditar normalmente e o argumento volta a valer, como para o presumido. Como essa escolha é do próprio locatário e pode ser revista, a cláusula deve prever a comunicação do regime adotado e de suas alterações.

Perfil do locatário	Credita hoje (PIS/Cofins)?	Creditará (IBS/CBS)?	Custo efetivo no Cenário B (regime pleno)	O argumento da neutralidade
Lucro presumido	Não	Sim	R$ 10.000,00 (neutro)	Funciona por inteiro
Lucro real	Sim (9,25%)	Sim	R$ 10.000,00 (piora de R$ 925,00/mês)	Só funciona com a exclusão do PIS/Cofins do preço
Simples, guia unificada	Não	Não	R$ 10.840,00	Inaplicável
Simples, regime regular	Não	Sim	R$ 10.000,00	Funciona por inteiro

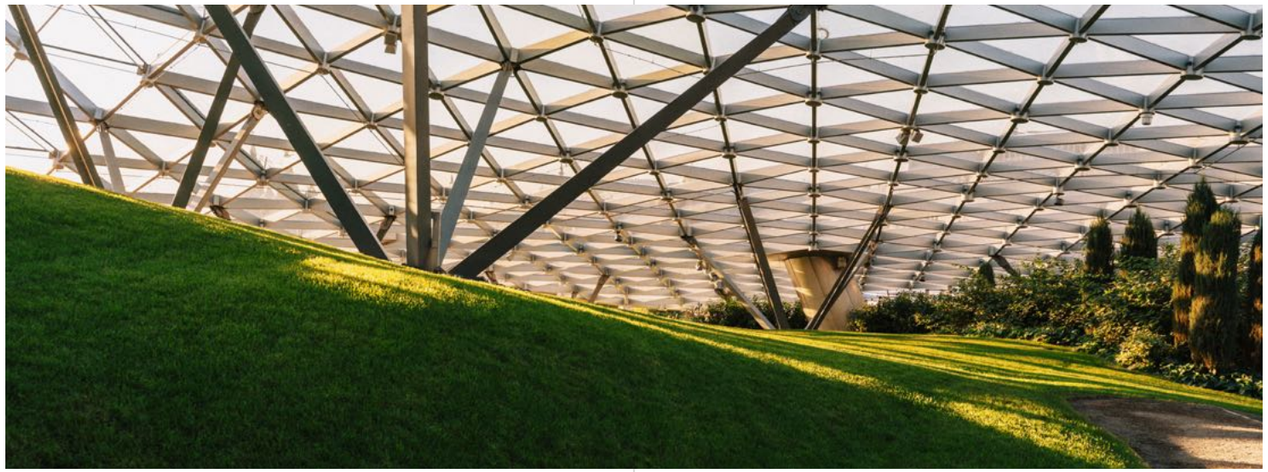
Tabela 7. O custo efetivo da mesma locação conforme o perfil de crédito do locatário.

As linhas da Tabela 7 descrevem perfis típicos; a apuração concreta depende das restrições creditórias aplicáveis a cada locatário e da vinculação do imóvel à sua atividade[13]. Portanto, para o locador não existe discurso único, pois a cláusula aceita com naturalidade por um locatário do presumido será tecnicamente contestada por um do lucro real, e recusada por um optante do Simples na guia unificada. Nesse sentido, para o locatário, fica o dever de verificar o próprio regime, calcular o custo efetivo atual e o projetado, e, no lucro real, condicionar o aceite do destaque por fora à exclusão do PIS/Cofins do preço, exigindo a demonstração de cálculo.

13. Cf. nota 12. Trata-se do direito a crédito, no lucro real, sobre aluguéis de imóveis que estejam vinculados à atividade da empresa.

6. Cláusulas de alocação de custo tributário: possibilidades

Na prática contratual imobiliária, diferentes mecanismos já vêm sendo utilizados para alocar o custo tributário. Mas, como já foi antecipado, nem todo contrato precisa de cláusula de alocação de custo tributário. Em mercados com vacância e sensibilidade de ponto, uma cláusula nova sobre um cenário fiscal complexo pode ser exatamente o que derruba o negócio, e absorver conscientemente o custo futuro em troca de ocupação é estratégia comercial legítima. No entanto, quem seguir por esse caminho precisa lidar também com o risco de impasse em renegociação futura e de judicialização.



Quando a cláusula é necessária, por outro lado, não existe desenho padrão:

Modalidade de cláusula	Funcionamento	Quando tende a ser mais adequada
Repasse direto e automático	O locatário assume qualquer majoração de IBS/CBS que ultrapasse a carga tributária definida na data-base do contrato.	Oferece máxima proteção ao locador, mas costuma gerar maior resistência. Mais indicada para contratos longos em que o locador tenha posição negocial forte.
Repasse com gatilho ou teto	O repasse só ocorre acima de determinado patamar, ou fica sujeito a limite anual de reajuste.	Reduz a resistência do locatário e tende a funcionar bem em contratos de prazo médio, nos quais se busca equilíbrio entre proteção e aceitação comercial.
Reajuste escalonado pré-pactuado	O contrato já prevê aumentos programados, desenhados para acompanhar a curva projetada da transição tributária.	Favorece a previsibilidade do locatário e costuma ser percebida como menos agressiva do que uma cláusula aberta de repasse.
Revisão tributária periódica	As partes realizam revisões em datas previamente definidas, vinculadas à efetiva majoração legislativa e acompanhadas de demonstração de cálculo.	Adequada para contratos longos e para locatários que exigem transparência, rastreabilidade e justificativa econômica para qualquer ajuste.
Preço líquido com tributo por fora	O aluguel é cotado líquido de tributos, com IBS/CBS destacado e adicionado ao valor devido pelo locatário.	A definição da base líquida é o ponto sensível: para o locatário no lucro real o destaque só é neutro se o PIS/Cofins for excluído do preço antes do destaque (Cenário A). Deve ser evitada quando o locatário não aproveitar créditos, como o optante do Simples na guia unificada.

Tabela 8. Modalidades de cláusula de alocação do custo tributário e seu campo de aplicação.

A cláusula que aloca o custo tributário deixou, portanto, de ser item de minuta para se tornar decisão de negócio, que envolve o regime tributário das duas partes, o prazo da relação, a dinâmica competitiva do segmento e o apetite comercial de cada operação.

A escolha entre esses desenhos depende do prazo do contrato, do perfil tributário do locatário e do poder de barganha das partes.

As peculiaridades setoriais também pesam. Galpões logísticos e industriais, *built-to-suit* e locação corporativa de longo prazo, em contratos de 10, 15 ou 20 anos que atravessam todo o período de transição, vão exigir, com muito mais rigor, um mecanismo de ajuste. Já em shopping centers e varejo de rua, em contratos de 12 a 60 meses, frequentemente firmados em mercados com vacância, o prazo permite resolver no preço, desde que o gestor conheça o impacto econômico real da tributação sobre a precificação.

Considerações finais

A reforma tributária do consumo torna as questões tributárias decisivas para a própria assinatura dos contratos de locação corporativa: o que antes era premissa silenciosa da precificação passa a ser cláusula negociada, de modo que o contrato se converte, para as duas pontas da relação, em instrumento de gestão financeira.

Para o locador, a substituição do PIS/Cofins pelo IBS e pela CBS altera a receita líquida de cada contrato, em medida que depende do regime de apuração e do formato de preço adotado; para o locatário, altera o custo efetivo de ocupação, em medida que depende da capacidade de aproveitar créditos. A cláusula que aloca o custo tributário deixou, portanto, de ser item de minuta para se tornar decisão de negócio, que envolve o regime tributário das duas partes, o prazo da relação, a dinâmica competitiva do segmento e o apetite comercial de cada operação.

Nesse sentido, pode-se dizer que a reforma estabelece uma "guerra privada de margens", como anunciado na abertura deste artigo, que passa a ser travada na negociação contratual, cláusula a cláusula, entre as partes que disputam a alocação do novo custo.

A escolha da melhor alternativa estratégica deve ser feita no contrato. A LC nº 214/2025 disciplinou o reequilíbrio econômico-financeiro apenas para os contratos administrativos, remetendo expressamente os contratos privados à legislação que lhes é própria[14]; e os remédios gerais do Código Civil pressupõem acontecimento imprevisível[15], requisito de difícil configuração, diante de uma reforma promulgada em 2023, regulamentada em 2025 e com cronograma de alíquotas publicado até 2033. Nem a legislação especial socorre: a ação revisional da Lei do Inquilinato ajusta o aluguel ao preço de mercado após o triênio, métrica e tempo estranhos à recomposição de um custo tributário que sobe em degraus anuais, e é renunciável justamente nos contratos *built-to-suit*, os mais

14. Arts. 373 a 377 da LC nº 214/2025; a exclusão dos contratos privados consta do art. 373, § 2º.

15. Arts. 317 e 478 do Código Civil.

longos da carteira[16]. A alocação de custo que não for negociada agora dificilmente será obtida depois, seja na mesa, seja em juízo.

O tratamento da reforma nos contratos de locação, em suma, não se resolve com um modelo de cláusula, mas respondendo a algumas indagações:

Pergunta	O que precisa ser levantado
Qual é a carga hoje embutida no preço?	Regime de PIS/Cofins do locador, carga efetiva, créditos relevantes e receita líquida atual do contrato.
Qual será o comportamento do contrato na transição?	Regime aplicável, eventual enquadramento no art. 487, alíquota projetada de IBS/CBS e ponto de virada.
O preço será bruto ou líquido de IBS/CBS?	Definição sobre absorção, retirada do PIS/Cofins do preço, repasse integral ou compartilhamento do novo custo.
Quando o contrato volta à mesa?	Prazo, renovação, vencimento do regime do art. 487 e momentos em que será possível reprecificar ou alterar a cláusula.
Quem está do outro lado?	Regime tributário do locatário, possibilidade de crédito, poder de barganha e sensibilidade comercial ao repasse.

Tabela 9. Questões a serem mapeadas na carteira de locações.

Entre o contrato longo que exige mecanismo de ajuste e a operação curta que se resolve no preço há inúmeras gradações, e é nelas que se constrói a estratégia adequada a cada carteira, seja ela de ativos locados, seja de pontos ocupados.

O enfrentamento da reforma nas locações corporativas, sobretudo durante a transição, é, ao fim, muito mais do que acrescentar uma cláusula de alocação de custo tributário às minutas padrão. Cada contrato combina de forma própria as variáveis examinadas neste artigo, o regime das partes, o perfil de crédito, o prazo, o momento comercial do ativo, e por isso cada contrato tem o seu próprio ponto de virada e a sua própria solução.

O trabalho que se impõe a locadores e locatários é o mesmo: identificar o ponto de virada antes que ele chegue, enquanto a resposta ainda pode ser negociada no preço ou na cláusula, e não constatada, ano após ano, na receita líquida de cada contrato.

16. Arts. 19 e 54-A, § 1º, da Lei nº 8.245/1991, este incluído pela Lei nº 12.744/2012. A mesma lei, por outro lado, já consagra a alocação contratual de tributos incidentes sobre o imóvel (arts. 22, VIII, e 25), lógica que a cláusula de alocação do IBS/CBS estende aos tributos incidentes sobre a operação de locação.





Artigo Nº5

Autores
Marco Meimes e Guilherme Stefan

Processos Estruturais no Brasil: um novo paradigma para a solução de litígios complexos no Direito Imobiliário

Tempo de Leitura: 23 min

Resumo

Parte-se da constatação de que o Judiciário brasileiro enfrenta litígios cada vez mais complexos, multipolares e coletivos, para os quais os ritos processuais tradicionais se mostram insuficientes. Na primeira seção do artigo, introduz-se o debate sobre processos estruturais no Brasil, bem como o movimento normativo recente, representado pelo Projeto de Lei do Senado Federal nº 3/2025 e pela Recomendação do CNJ nº 163/2025, que estabelecem critérios de identificação e diretrizes de condução desses processos. Na segunda seção do artigo, avalia-se a possibilidade de utilização do processo estrutural em dois casos hipotéticos do setor imobiliário: (i) obra paralisada por inadimplência da incorporadora, situação em que o processo estrutural permitiria a sua destituição e substituição, perícias, regularização registral e governança judicial centralizada, superando as limitações da Lei nº 4.591/1964; (ii) o questionamento superveniente de licenciamento ambiental e urbanístico de empreendimento já aprovado, hipótese em que ações civis públicas ou populares poderiam ser conduzidas estruturalmente, conciliando os interesses de poder público, adquirentes e vizinhança. Ao final, afirma-se que o processo estrutural é ferramenta inovadora e valiosa para conflitos complexos, ainda incipiente no Brasil, mas em franco avanço normativo. Diversos processos já apresentam características estruturais mesmo sem essa nomenclatura, de modo que o desafio está em consolidar o regramento próprio capaz de reconhecer, desde a propositura da ação, a natureza estrutural em demandas do Direito Imobiliário.

Introdução

A história recente dos litígios que tramitam no Judiciário brasileiro tem apontado para uma complexidade cada vez maior das demandas. Isso se dá, em grande parte, pela própria evolução das relações sociais, que reclamam do direito soluções jurídicas diferenciadas para novos problemas. É nesse ambiente, cada vez mais regulado e fiscalizado, que são propostos, com frequência nunca vista, novos tipos de ações judiciais, mais complexos e flexíveis, de natureza interdisciplinar e multipolar, que provocam o sistema de justiça a oferecer respostas inovadoras.

Na prática, verifica-se a existência de demandas bastante complexas, em uma situação de desorganização, afetando diversas partes, interessados, órgãos públicos e interesses conflitantes. É o caso, por exemplo, de problemas envolvendo uma coletividade, cuja complexidade não é atendida pelos procedimentos atualmente tipificados pelo legislador processual.

Nesse contexto, há um avanço do ponto de vista da criação do próprio direito, com a produção de novas leis. A aplicação do direito ao caso demanda adaptações do ponto de vista do rito processual, que, hoje, estabelece limites rígidos e bem delimitados que regulamentam a forma pela qual cada tipo de ação tramitará. Precisamente neste âmbito se insere o debate acerca dos processos estruturais.

Conforme lecionam Fredie Didier Jr., Hermes Zaneti Jr. e Rafael Alexandria de Oliveira, "o processo estrutural é aquele em que se veicula um litígio estrutural, pautado num problema estrutural, e em que se pretende alterar esse estado de desconformidade, substituindo-o por um estado de coisas ideal"[1].

O processo estrutural, proposto inicialmente no Brasil a partir da doutrina, é uma iniciativa, do ponto de vista procedimental, para lidar com litígios que envolvem direitos fundamentais ou de relevante complexidade, que caracterizem um problema estrutural ("um estado de desconformidade") e sem resolução eficaz por meio do trâmite usual do processo.

A profusão e relevância dos litígios estruturais no Brasil podem ser observadas pela proposição no Senado Federal do Projeto de Lei nº 3/2025, cujo objeto é definir regras "para ações judiciais que tratam de problemas complexos e de grande impacto social, chamados de processos estruturais". Na mesma esteira, o Conselho Nacional de Justiça editou recentemente a Recomendação nº 163/2025, na qual são estabelecidas características desse tipo de processo e indicadas orientações para a sua tramitação.

No presente artigo, partindo-se de uma revisão bibliográfica e da análise de casos, pretende-se contribuir com o debate sobre processos estruturais, buscando-se avançar em um recorte específico: o Direito Imobiliário. Assim, a pergunta a ser respondida é: como se pode dar a aplicação dos processos estruturais no segmento imobiliário e quais são os principais riscos e vantagens envolvidos?

Na primeira seção do texto, objetiva-se expor o estado da arte das discussões teóricas envolvendo os processos estruturais, destacando: a) a sua origem e a recente notoriedade no Brasil; b) as suas características e peculiaridades do ponto de vista processual; c) a aplicabilidade no direito brasileiro, notadamente em litígios complexos, enfatizando a Recomendação nº 163/2025, editada pelo CNJ, a proposição do Projeto de Lei nº 3/2025.

Por sua vez, na segunda seção, com base nas características e avanços teóricos envolvendo processos estruturais, os quais foram devidamente destacados na seção anterior, pretende-se discutir a sua aplicabilidade no segmento imobiliário. Para isso, com base em casos hipotéticos, como, por exemplo, obras paralisadas e sua retomada, questões envolvendo licenciamento de empreendimento com possíveis problemas ambientais e/ou resistência da vizinhança, ações populares, ações civis públicas e recuperações judiciais e falências, visa-se demonstrar a forma pela qual processos estruturais podem servir como uma valiosa ferramenta de resolução de disputas.

Trata-se, portanto, de apontar como o mecanismo estudado – que permite a flexibilização do princípio da congruência e privilegia a consensualidade – autoriza a adoção de expedientes inovadores pelo Judiciário e possibilita a construção de alternativas no segmento imobiliário.

1. Didier Jr., Fredie; Zaneti Jr., Hermes; Oliveira, Rafael Alexandria de. "Elementos para uma teoria do processo estrutural aplicada ao processo civil brasileiro". Revista do Ministério Público do Estado do Rio de Janeiro, nº 75, 2020, p. 107.

1. Um novo paradigma: os processos estruturais no Brasil

A história dos processos estruturais, em termos fáticos e jurídicos, remete ao paradigmático julgamento do caso *Brown v. Board of Education of Topeka*, oriundo do Estado norte-americano do Kansas e julgado, em última instância, pela Suprema Corte dos Estados Unidos da América em 1954.

A demanda em questão tinha como objeto a doutrina "separados, mas iguais" *(separate but equal)*, que permitia a segregação racial em escolas dos EUA desde o final do século XIX com base em precedente da Suprema Corte. Em razão de tal princípio, estudantes negros necessitavam viajar longas distâncias para frequentarem escolas destinadas apenas para eles.

A Suprema Corte americana, ao se debruçar sobre o caso, firmou o entendimento unânime de que "instalações educacionais separadas são inerentemente desiguais"[2], o que violava a 14ª Emenda da Constituição e, na prática, configurava um estado flagrante de ilegalidade/desconformidade e afronta a direitos fundamentais, razão pela qual deveria ser proibida a segregação racial no país.

A decisão do órgão máximo do sistema de justiça americano, no entanto, era de difícil trânsito no ambiente político, social e jurídico naquele período, o que demandou da Corte um monitoramento contínuo do comando judicial.

No caso paradigmático, os magistrados tiveram que tomar uma decisão que, na prática, não encerrou a lide, mas, ante a complexidade dos seus efeitos e multiplicidade de agentes impactados, exigiu um acompanhamento de longo prazo em todo o território nacional, para garantir o fim do estado contínuo de ilegalidade/desconformidade então vigente.

Desde então, a ideia de um litígio estrutural, no bojo do qual é tomada uma decisão estrutural, *(structural injunction)* foi sendo aperfeiçoada no ordenamento norte-americano, bem como influenciou de maneira significativa outros sistemas jurídicos, como é o caso do Brasil.

2. National Archives. "Brown v. Board of Education (1954)". Milestone documents, s/d. Disponível em: https://www.archives.gov/milestone-documents/brown-v-board-of-education.



Conforme lecionam Fredie Didier Jr., Hermes Zaneti Jr. e Rafael Alexandria de Oliveira, o Supremo Tribunal Federal já tomou decisões que podem ser consideradas estruturais[3].

Exemplificativamente, cita-se o acórdão proferido no caso Raposa Serra do Sol (Ação Popular nº 3.388/RR), em que a Corte Suprema, a despeito de ter admitido a demarcação de terras em favor de indígenas, definiu uma série de condições para o usufruto da terra demarcada. Nos termos de Didier Jr., Zaneti Jr. e, Oliveira "esse caso é emblemático, porque revela um apanágio das decisões estruturais, inclusive a imposição de um regime jurídico de transição entre a situação anterior e aquela que se busca implementar, concretizando, assim, o princípio da segurança jurídica"[4].

Realizada essa breve retomada histórica do processo estrutural, convém ressaltar que, no artigo intitulado "Elementos para uma teoria do processo estrutural aplicada ao processo civil brasileiro", texto seminal para a compreensão do processo estrutural no Brasil, Didier Jr., Zaneti Jr. e Oliveira apresentam uma tríade de conceitos (problema estrutural, processo estrutural e decisão estrutural) que serve como base da teoria proposta.

O problema estrutural diz respeito à vigência de "um estado de desconformidade estruturada – uma situação de ilicitude contínua e permanente ou uma situação de desconformidade, ainda que não propriamente ilícita, no sentido de ser uma situação que não corresponde ao estado de coisas considerado ideal"[5]. Esse problema, como apontam os autores, demanda a tomada de decisão para a reorganização/reestruturação.

Por sua vez, o processo estrutural "é aquele em que se veicula um litígio estrutural, pautado num problema estrutural, e em que se pretende alterar esse estado de desconformidade, substituindo-o por um estado de coisas ideal"[6]. Sobre as características desse tipo de processo, Didier Jr., Zaneti Jr. e Oliveira sugerem[7]:

3. Ibidem, p. 109

4. Ibidem, p. 109.

5. Ibidem, p. 104.

6. Ibidem, p. 107.

7. Ibidem, p. 108.

(i) Pautar-se na discussão sobre um problema estrutural, um estado de coisas ilícito, um estado de desconformidade, ou qualquer outro nome que se queira utilizar para designar uma situação de desconformidade estruturada;

(ii) Buscar uma transição desse estado de desconformidade para um estado ideal de coisas (uma reestruturação, pois), removendo a situação de desconformidade, mediante decisão de implementação escalonada;

(iii) Desenvolver-se num procedimento bifásico, que inclua o reconhecimento e a definição do problema estrutural e estabeleça o programa ou projeto de reestruturação que será seguido;

(iv) Desenvolver-se num procedimento marcado por sua flexibilidade intrínseca, com a possibilidade de adoção de formas atípicas de intervenção de terceiros e de medidas executivas, de alteração do objeto litigioso, de utilização de mecanismos de cooperação judiciária;

(v) Pela consensualidade, que abranja inclusive a adaptação do processo (art. 190, CPC).

Em outras palavras, para resolver o estado de desconformidade (problema estrutural), o processo estrutural permite a tomada de decisões que, pelas regras usuais da norma processual brasileira, não seriam viáveis ou comuns pelos ritos típicos disponíveis na legislação processual. No intuito de fornecer uma solução efetiva e escalonada, o magistrado pode adotar comandos que mirem a consensualidade, ou, até mesmo, que flexibilizem o princípio da congruência[8].

Deve-se assinalar, ainda, que, embora não sejam características essenciais, a multipolaridade, a coletividade e a complexidade também são elementos usualmente verificados em processos estruturais.

Didier Jr., Zaneti Jr. e Oliveira explicam, por fim, que "a decisão estrutural é aquela que, partindo da constatação de um estado de desconformidade, estabelece o estado ideal de coisas que se pretende seja implementado (fim) e o modo pelo qual esse resultado deve ser alcançado (meios). Em essência, a decisão estrutural não estrutura, mas sim reestrutura o que estava desorganizado"[9].

Há uma série de "técnicas decisórias heterodoxas" que podem ser empregadas em processos estruturais, conforme salientam Fernanda Costa Vogt e Lara Dourado Mapurunga Pereira[10]. É o caso, por exemplo, das sentenças com reservas, que dependem do advento de um fato posterior para a plena produção de efeitos, ou das decisões de aconselhamento, quando, antes do contencioso propriamente dito, o magistrado se posiciona de maneira consultiva acerca do problema estrutural levado a ele[11].

Assim, é comum que processos estruturais sejam verificados em demandas coletivas, que englobam direitos difusos (meio ambiente, saúde, educação etc.), que hoje podem ser encontradas sob a roupagem de "ações civis públicas", "ações populares" e "recuperações judiciais e falências", por exemplo. Nesses casos, a solução da controvérsia instaurada desafia o julgador a agir para além das regras ortodoxas do processo, visando obter uma solução definitiva para um problema que também foge do usual.

É no contexto dessas demandas que foi proposto e está tramitando no Senado Federal o Projeto de Lei nº 3/2025[12], cujo escopo é disciplinar o processo estrutural, o qual trata de problemas complexos e que exigem soluções que não são possíveis com os métodos tradicionais de processos judiciais. A iniciativa estabelece os requisitos para identificação das demandas estruturais, além de oferecer soluções inovadoras, como o "Plano de Atuação Estrutural", segundo o art. 9º, documento que será produzido após as alegações do réu e produzidas informações suficientes.

8. Ibidem, p. 109.

9. Ibidem, p. 109.

10. Vogt, Fernanda Costa; Pereira, Lara Dourado Mapurunga. "Novas técnicas decisórias nos processos estruturais". Arenhart, Sérgio Cruz; Jobim, Marco Félix; Osna, Gustavo (Orgs.). Processos Estruturais. 6ª ed. São Paulo: JusPodivm, 2026, p. 569-586.

11. Ibidem.

12. Senado Federal. Projeto de Lei nº 3/2025. Disponível em: https://legis.senado.leg.br/sdleg-getter/documento?dm=9889348&ts=1753304264822&disposition=inline.

Para resolver o estado de desconformidade (problema estrutural), o processo estrutural permite a tomada de decisões que, pelas regras usuais da norma processual brasileira, não seriam viáveis ou comuns pelos ritos típicos disponíveis na legislação processual.

O Plano de Atuação Estrutural, que servirá como roteiro de execução da decisão estrutural, conterá o diagnóstico do litígio, metas específicas e aferíveis, indicadores qualitativos e quantitativos do alcançamento das metas, cronograma de implementação das medidas planejadas, definição dos sujeitos responsáveis pela implementação das ações necessárias, metodologia e periodicidade da supervisão do alcance e revisão das metas, designação de indivíduos que acompanharão a implementação do plano, prazos, indicadores e parâmetros que definirão a extinção do processo e, caso sejam empregados recursos públicos, como eles serão alocados.

Na esteira da proposta, foi publicada pelo Conselho Nacional de Justiça a Recomendação nº 163/2025, cujo objeto é "recomendar aos juízos e aos tribunais brasileiros, com exceção do Supremo Tribunal Federal, que adotem medidas para identificar e conduzir de forma adequada processos que tratem de litígios de caráter estrutural"[13].

Conforme se observa nos incisos do parágrafo único do art. 1º da Recomendação, o caráter estrutural do litígio poderá ser identificado pelos seguintes elementos: multipolaridade; impacto social; prospectividade; natureza incrementada e duradoura das intervenções necessárias; complexidade; existência de situação grave de contínua e permanente irregularidade, por ação ou omissão; e intervenção no modo de atuação de instituição pública ou privada.

Nos termos da Recomendação, o magistrado poderá ampliar o contraditório, criar oportunidades para celebração de acordos, designar audiências para a condução participativa do procedimento, inclusive com saneamento compartilhado, promover atos de cooperação judiciária, como a reunião ou suspensão de processos que versem sobre o objeto do litígio estrutural, oficiar o Ministério Público para, se for o caso, intervir no feito, elaborar Plano de Atuação Estrutural e indicar especialistas, comissões técnicas, entidades públicas ou pessoas para atuar com a construção, o aperfeiçoamento e o acompanhamento do plano de atuação estrutural, inclusive mediante a produção de relatórios técnicos que subsidiem a tomada de decisões no processo.

Assim, não resta dúvida de que os processos estruturais já integram o presente e, com certeza, farão parte do cotidiano do Judiciário brasileiro, devendo eles ser compreendidos com base em suas mais diversas perspectivas.

2. Aplicações dos processos estruturais no segmento imobiliário: demandas complexas, flexibilidade procedimental e soluções inovadoras

Conforme mencionado na seção anterior, o processo estrutural visa buscar uma solução para uma situação de desconformidade, cuja transição para o estado ideal das coisas seria dificultada caso fosse buscada por meio dos procedimentos judiciais típicos existentes na legislação – na maioria das vezes marcados por ritos rígidos, que não contam com a flexibilidade necessária para se chegar à resolução do problema.

13. Conselho Nacional de Justiça. Recomendação nº 163/2025. Disponível em: https://atos.cnj.jus.br/files/original162211202506256 85c2233a6a65.pdf .

No âmbito imobiliário, é possível destacar algumas situações nas quais o processo estrutural poderá ser de grande valia para remover o estado de desconformidade ou ilicitude, principalmente nos casos que envolvem a multipolaridade, a coletividade e a complexidade.

Como exemplo, cite-se a hipótese de uma obra em regime de incorporação imobiliária paralisada pela incorporadora por inaptidão administrativo-financeira, deixando centenas de adquirentes, que aportaram as economias na compra do imóvel próprio, desamparados de uma solução ideal, sem a conclusão do empreendimento.



Muito embora a Lei de Condomínios e Incorporações Imobiliárias (Lei nº 4.591/1964) preveja procedimentos específicos para os adquirentes lesados buscarem a retomada das obras, tais medidas muitas vezes carecem de uma governança judicial estruturante, dado o estado de desconformidade generalizado ("problema estrutural"), a multipolaridade e a complexidade. Para que o problema tenha uma solução efetiva, é necessária uma reestruturação profunda da engrenagem jurídica, financeira e operacional. É justamente nesse âmbito que o processo estrutural pode ser acionado como uma medida eficaz e centralizadora, capaz de implementar o estado ideal das coisas.

No exemplo citado, o estado de desconformidade se verifica na própria paralisação das obras pela incorporadora, com consequências das mais variadas. O canteiro de obras, possivelmente, ficará abandonado e sem segurança, sujeito a invasões, furto de materiais e depreciação das obras até então executadas, além do nítido prejuízo urbanístico, na medida em que os cidadãos (principalmente a vizinhança) terão de conviver com um "esqueleto" em suas cercanias, depreciando o bairro. Por sua vez, os adquirentes de unidades do empreendimento ficarão lesados em razão dos recursos financeiros aportados à incorporadora faltosa, de modo que, se nenhuma medida contundente for tomada, tal estado de desconformidade tende a se perpetuar.

O processo estrutural surge, nesse contexto, como uma alternativa unificada para resolução dos problemas por meio de um procedimento único e centralizado, com a inteligência de uma decisão estrutural *(structural injunction)* que (re)estabeleça uma meta, um objetivo ("o estado ideal das coisas"), assim como o modo pelo qual esse resultado deve ser alcançado (meios).

No bojo da decisão estruturante, deverá o magistrado, primeiramente, constatar o estado de desconformidade (obras paralisadas). Em segundo lugar, estabelecerá, o judicante o estado ideal de coisas que se pretende (retomada e conclusão das obras do empreendimento). Ainda, estabelecerá os meios pelos quais esse objetivo deva ser alcançado, a partir da centralização das medidas a para destituição da incorporadora faltosa e a contratação de uma nova construtora para término das obras e regularização jurídico-formal do empreendimento, com ulterior entrega dos imóveis aos adquirentes lesados.

A multipolaridade, embora não seja elemento essencial do processo estrutural, ganha relevância na hipótese exemplificada, na medida em que participarão do processo estrutural os adquirentes lesados, que podem ser representados pela Comissão de Representantes, prevista no art. 50 da Lei nº 4.591/1964; a Associação de Adquirentes (se houver); a própria incorporadora faltosa; por vezes, o Ministério Público (enquanto fiscal da lei e protetor dos direitos dos consumidores lesados); além de terceiros que possam contribuir com a solução do problema, tais como peritos, especialistas, oficiais de tabelionato de notas e do registro de imóveis competente.

No bojo deste tipo de processo estrutural exemplificado, em razão da sua flexibilidade intrínseca e com auxílio de uma governança judicial cooperativa e consensual, poderão ser promovidas todas as medidas necessárias ao estabelecimento do estado ideal das coisas, como, por exemplo:

a. a notificação e posterior destituição da incorporadora faltosa (art. 43, inc. VI, da Lei nº 4.591/1964);

b. a transferência aos adquirentes dos ativos do empreendimento (unidades em estoque, saldos devedores etc.);

c. a indicação de especialistas e comissões técnicas para a realização de perícias de engenharia e de contabilidade para atestar a situação das obras paralisadas e contabilização dos custos necessários para sua conclusão;

d. a realização de assembleias de condôminos para a tomada das mais variadas deliberações coletivas necessárias (tais como a fixação de cotas de rateio para a conclusão das obras, forma de cobrança, definição da contratação de nova construtora para término das obras etc.);

e. a tomada de medidas cautelares de constrição de bens da incorporadora para garantir futura indenização aos adquirentes;

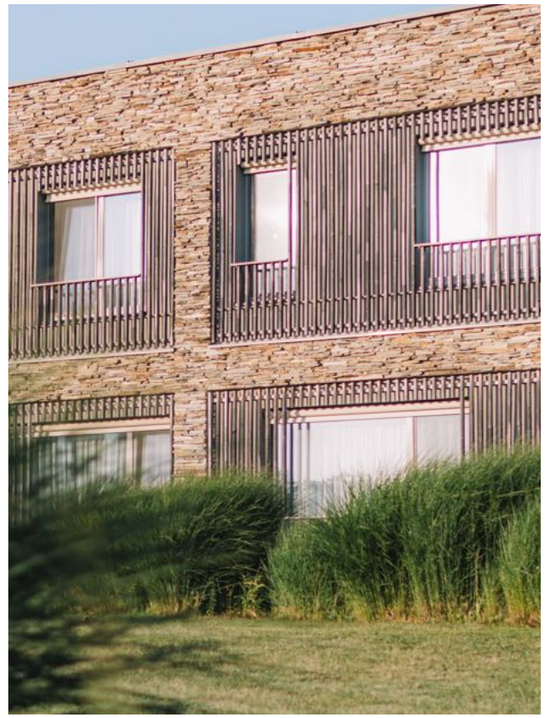
f. a determinação de medidas de regularização formal do empreendimento perante o registro de imóveis, como a transferência das unidades de estoque aos adquirentes, averbação da destituição da incorporadora e abertura de matrículas;

g. a designação de audiências para a condução participativa do procedimento, com saneamento compartilhado, promovendo atos de cooperação judiciária, como a reunião ou suspensão de processos relacionados;

h. a designação de inspeções judiciais periódicas, entre outras medidas adaptadas às características de cada empreendimento cujas obras tenham sido paralisadas pela incorporadora.

Todas essas medidas poderão ser articuladas com o objetivo de acompanhar a evolução das obras do empreendimento, mantendo o processo aberto até a devida concretização do estado ideal das coisas, marcado pela conclusão das obras e entrega das unidades aos adquirentes.

Ainda, é imprescindível citar a especial importância do elemento da consensualidade e do uso das técnicas de negociação neste tipo de processo, na medida da necessidade de de adaptação do procedimento para ajustá-lo às especificidades da causa quanto aos ônus, poderes, faculdades e deveres dos sujeitos processuais[14].



Assim, partindo-se do fato de que uma obra paralisada pela incorporadora se configura como um complexo problema para uma comunidade de afetados, o processo estrutural pode ser uma forma eficaz para atingir o estado ideal das coisas, que é a conclusão das obras e a entrega final das unidades prontas, acabadas e regularizadas aos consumidores adquirentes.

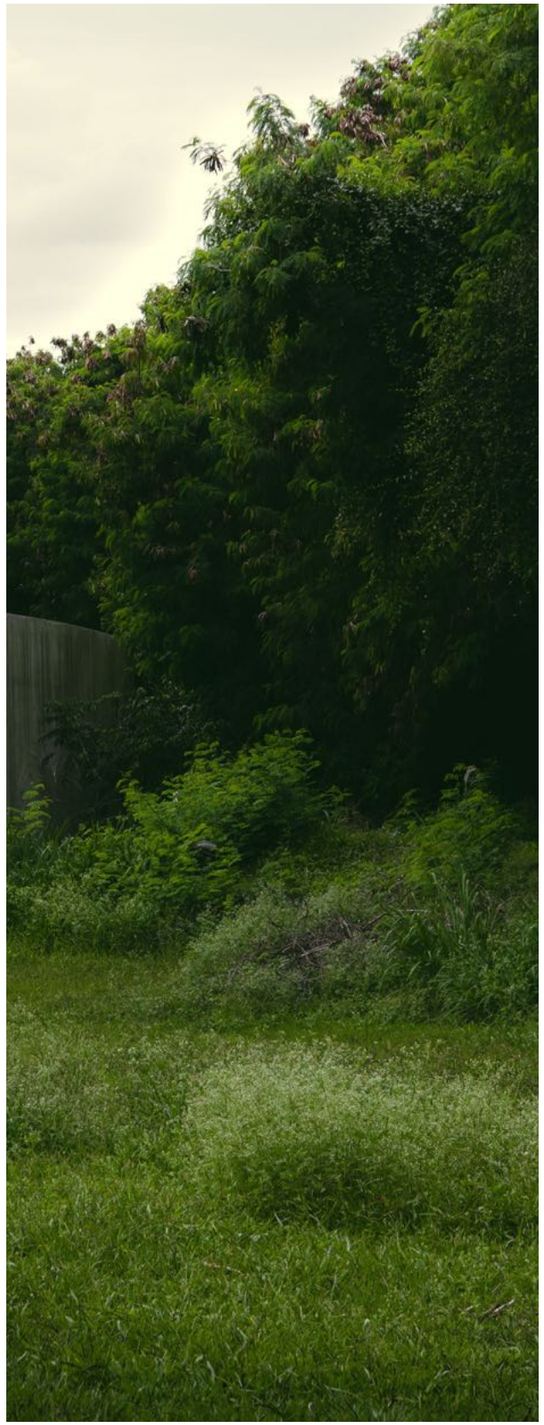
14. Didier Jr., Fredie; Zaneti Jr., Hermes; Oliveira, Rafael Alexandria de. "Elementos para uma teoria do processo estrutural aplicada ao processo civil brasileiro", op. cit., p. 115.

No âmbito imobiliário, é possível destacar algumas situações nas quais o processo estrutural poderá ser de grande valia para remover o estado de desconformidade ou ilicitude, principalmente nos casos que envolvem a multipolaridade, a coletividade e a complexidade.



Ainda dentro do segmento imobiliário, outra situação que pode caracterizar uma questão carente de uma solução estrutural é verificável quando emergem problemas relacionados ao licenciamento de empreendimentos imobiliários junto aos órgãos públicos. Na prática imobiliária, emergem situações nas quais, mesmo tendo um empreendimento obtido todas as aprovações necessárias, principalmente no que se refere aos projetos junto à municipalidade em seus diferentes órgãos, com obtenção das licenças correspondentes, ainda assim podem ocorrer questionamentos supervenientes quanto à legalidade do licenciamento havido, geralmente do ponto de vista urbanístico, ambiental, entre outros.

Cite-se, como exemplo, um determinado empreendimento imobiliário que obteve todas as aprovações e licenças necessárias junto aos órgãos públicos, tendo-se iniciado regularmente as obras, assim como a venda das unidades imobiliárias futuras. Porém, no curso do desenvolvimento imobiliário, terceiros apontam eventual irregularidade das aprovações em razão de possível infringência à legislação ambiental (como exemplo, a respeito de flora/fauna protegidas, nascentes, patrimônio histórico-cultural etc.), enfim, questões que supostamente deveriam ter sido apontadas na fase de aprovação, causando a hipotética irregularidade.



Tais questionamentos, em grande parte das vezes, iniciam-se junto ao Ministério Público, não raramente provocados pela vizinhança do empreendimento. Nesse contexto, os mecanismos para enfrentamento deste tipo de questão na seara judicial, como, por exemplo, a Ação Civil Pública e a Ação Popular, podem, sem problema algum, ser alçadas à condição de processos estruturais.

Primeiramente, porque revelam um estado de desconformidade estruturada, marcado por um empreendimento devidamente licenciado, muitas vezes com unidades já legalmente comercializadas ao público consumidor, porém cujas licenças são posteriormente questionadas. Ainda, a demanda certamente envolverá múltiplas partes e interessados, tais como, por exemplo, a empresa empreendedora, o Ministério Público, o Município, o Estado, a União Federal, os órgãos públicos ambientais dessas instâncias, a associação de moradores (vizinhança), os adquirentes, peritos, assistentes técnicos, entre outros.

A solução da questão, uma vez alçada ao patamar de processo estrutural, demandará uma decisão estruturante, que conterá a descrição do problema e os meios pelos quais se deverá chegar ao estado ideal das coisas – o qual deverá corresponder a uma solução equilibrada, contemplando a execução do empreendimento, sem descuidar da proteção ao meio ambiente e ao patrimônio histórico. A convergência e a consensualidade serão elementos essenciais neste tipo de demanda, sendo o estado de litigiosidade indefinido o pior cenário.

No bojo desta demanda, o Juízo poderá designar perícias, inspeções judiciais, audiências para tentativa de conciliação, entre inúmeras outras medidas típicas e atípicas que possam contribuir com o objetivo de chegar ao estado ideal das coisas.

Conforme se denota, complexas questões imobiliárias, como a paralisação de obra ou o eventual questionamento da regularidade do empreendimento por terceiros podem, ser objeto do processo estrutural, como uma valiosa ferramenta para transformar uma situação de desconformidade geral em um estado ideal das coisas, ou, ao menos, a um patamar que se aproxime da solução concreta e eficaz para o problema.

A solução da questão, uma vez alçada ao patamar de processo estrutural, demandará uma decisão estruturante, que conterá a descrição do problema e os meios pelos quais se deverá chegar ao estado ideal das coisas – o qual deverá corresponder a uma solução equilibrada, contemplando a execução do empreendimento, sem descuidar da proteção ao meio ambiente e ao patrimônio histórico.

Considerações finais

Com base na premissa de que o direito e as leis devem acompanhar a evolução e as mudanças da sociedade, emerge o processo estrutural como uma ferramenta valiosa para solução de grandes conflitos ou estados de desconformidade que exijam uma atuação contundente no objetivo de substituí-los por um estado de coisas ideal.

Por meio deste procedimento, rompem-se paradigmas do processo civil, mediante a aplicação de técnicas modernas de flexibilização do princípio da congruência, adaptando o rito às necessidades de proteção aos direitos fundamentais, atraindo a participação de diversas partes e interessados ao processo, com especial atenção aos princípios da cooperação judiciária e da consensualidade.

Embora o instituto seja incipiente e ainda pouco praticado no Brasil, constata-se um movimento relevante para sua tipificação legal e regulamentação. Neste sentido, cita-se a proposição pelo Senado Federal do Projeto de Lei nº 3/2025, que "disciplina o processo estrutural", a Recomendação nº 163/2025, do Conselho Nacional de Justiça, que "estabelece diretrizes para a identificação e condução de processos estruturais", e até mesmo casos concretos, nos quais as técnicas do processo estrutural já vêm sendo aplicadas, como na Ação Popular nº 3.388/RR, que tramitou junto ao Supremo Tribunal Federal (caso Raposa Serra do Sol).

Além disso, na prática, verifica-se que muitos processos atualmente em trâmite no Brasil, apesar de assim não nomeados, possuem características empíricas de processos estruturais, pois sua tramitação é marcada pela flexibilização do procedimento (atenuando o princípio da congruência), retirando a limitação do juiz aos contornos da lide definidos na petição inicial, com ampliação da participação dos interessados no processo, aplicação de meios atípicos de prova (art. 369, CPC), medidas executivas atípicas (art. 139, IV, e art. 536, §1º, CPC) e valorização da cooperação judiciária (art. 69, CPC) e da consensualidade[15].

À luz da futura consolidação de legislação e regulamentação próprias, espera-se que tais demandas complexas se estabeleçam, desde a sua concepção, como processos estruturais, com seu regramento próprio, notadamente marcado pelo estabelecimento das duas fases deste tipo de procedimento: primeiramente, o pronunciamento da decisão estrutural *(structural injunction)*, contendo a constatação do estado de desconformidade e as metas a serem atingidas; e a segunda fase, marcada pela execução das medidas necessárias ao alcance do estado ideal das coisas definido.

15. Ibidem.





Artigo Nº6

Autores
João Paulo Santos Silveiro e Guilherme Pereira Santos

A estruturação de *Joint Ventures* entre incorporadoras no mercado imobiliário: cláusulas fundamentais e mecanismos para a mitigação de riscos

Tempo de Leitura: 18 min

Resumo

O presente artigo examina a utilização das *joint ventures* como instrumento de cooperação entre incorporadoras no mercado imobiliário. Parte-se da noção de que a complexidade dos empreendimentos, os elevados custos envolvidos e a necessidade de conjugar capital, ativos e expertise distintos tornam o setor particularmente propício a esse tipo de arranjo. Após apresentar o conceito e as características do instituto, bem como o seu funcionamento prático, o artigo dedica especial atenção aos riscos da operação e aos cuidados necessários à sua estruturação. Conclui-se que, embora a flexibilidade seja a maior virtude da *joint venture*, é também a sua principal fonte de insegurança, de modo que a clareza do instrumento jurídico que a estrutura é o que separa uma parceria bem-sucedida de uma futura fonte de conflitos.

Introdução

Nos últimos anos, a *joint venture* passou a ocupar posição de destaque no mercado imobiliário. O instituto ganhou espaço nas negociações, tornou-se frequente nas conversas entre empresários e profissionais do setor e passou a ser apontado como uma das alternativas para a viabilização de empreendimentos imobiliários. Entretanto, são frequentes as dúvidas quanto ao seu conceito, às razões que justificam sua utilização, às situações em que sua adoção se mostra recomendável e às suas consequências jurídicas.

A ascensão desse modelo de parceria tem impulsionado importantes negócios no mercado imobiliário, de modo que se torna fundamental conhecer, mais precisamente, as nuances que envolvem a sua estruturação e os reflexos que ela pode produzir nas relações entre os parceiros e perante terceiros. Em um cenário em que a prática avança mais rapidamente do que a própria consolidação doutrinária e jurisprudencial do instituto, compreender seu funcionamento passa a ser uma ferramenta jurídica essencial para a tomada de decisões.

1. *Joint ventures*: conceito e características

A expressão *joint venture* é amplamente utilizada no ambiente empresarial para designar formas de cooperação entre agentes econômicos. Em tradução livre, joint remete à ideia de conjunto ou associação, enquanto venture pode ser compreendida como empreendimento ou projeto. Assim, a fim de estabelecer um conceito inicial do termo, podemos dizer que se trata da associação entre duas ou mais empresas que se unem para explorar determinado negócio ou empreendimento comum. Todavia, ainda que atuem de forma coordenada, tais empresas não perdem sua personalidade jurídica, mantendo-se independentes entre si, fora do âmbito do projeto compartilhado, sem presunção, portanto, de solidariedade entre elas[1].

A partir dessa conceituação inicial, é possível compreender a *joint venture* como um instrumento de cooperação empresarial estruturada entre agentes econômicos independentes. Não se trata de uma simples relação contratual pontual, mas sim de uma estrutura voltada para a atuação coordenada das partes em prol de um objetivo comum, permitindo a conjugação de esforços, recursos e conhecimentos para a realização de determinado empreendimento[2].

Ao longo dos anos, a *joint venture* passou a ser utilizada nos mais diversos ramos da atividade empresarial, como nos setores industrial, automobilístico, alimentício e até no de entretenimento. Essa ampla difusão decorre, em grande medida, de sua capacidade de adaptação às diferentes necessidades dos agentes econômicos, permitindo a estruturação de parcerias conforme as particularidades de cada empreendimento.

É nesse contexto que a *joint venture* tem sido cada vez mais empregada no âmbito da construção civil e do mercado imobiliário, especialmente em projetos que demandam a conjugação de capital, ativos e expertise distintos. Afinal, o setor é marcado pela complexidade dos empreendimentos, elevados custos e frequente necessidade de integração entre diferentes agentes. Trata-se, portanto, de um ambiente particularmente propício à utilização desse tipo de arranjo, no qual a cooperação entre empresas se mostra uma excelente solução para a efetiva viabilização de empreendimentos.

O fato é que a utilização da *joint venture*, em tantos setores distintos, pode ser explicada, sobretudo, por sua elevada flexibilidade estrutural. É um instituto que não se submete a um modelo rígido, podendo ser moldado conforme os interesses dos co-venturers e as especificidades do negócio a ser desenvolvido. Essa adaptabilidade permite que a estrutura da parceria seja definida de acordo com variáveis, como, por exemplo, a natureza do empreendimento, o nível de envolvimento de cada participante e os riscos envolvidos na operação.

É claro que a *joint venture* possui alguns elementos essenciais à sua configuração. Referida adaptabilidade não afasta a existência de requisitos mínimos que a caracterizam, como, primordialmente, a presença de um objetivo comum, que orienta a atuação conjunta dos participantes e delimita o âmbito da parceria estabelecida[3].

Nesse contexto, os participantes, usualmente denominados co-venturers, atuam de forma coordenada para a consecução desse projeto, contribuindo com recursos, ativos ou expertise conforme o papel assumido por cada um na estrutura do empreendimento[4].



Nota-se, contudo, que a convergência em torno de um objetivo comum não implica, necessariamente, identidade de objetivos finais entre as partes. É comum que cada participante possua motivações próprias ao ingressar na *joint venture*, seja para ampliar sua presença em determinado mercado, potencializar sua atuação por meio da expertise de terceiros ou, ainda, compartilhar riscos e resultados do empreendimento[5].

Em razão desta possível variedade de objetivos, motivações e formas de parceria, o modo pelo qual a relação será estruturada não decorre de um modelo jurídico previamente definido. A *joint venture*, como visto, não corresponde a um tipo específico previsto no ordenamento, tratando-se, assim, de um instrumento essencialmente contratual[6].

É, justamente, essa característica que reforça sua versatilidade, permitindo que a relação entre os co-venturers seja construída de maneira personalizada, conforme os objetivos pretendidos e o grau de integração desejado. Ao mesmo tempo, faz com que a adequada estruturação da *joint venture* dependa, em grande medida, das definições negociais estabelecidas entre as partes[7].

Dessa forma, notamos que, embora a *joint venture* apresente uma estrutura conceitualmente simples, sua concretização prática envolve a definição precisa de direitos, obrigações e responsabilidades entre os participantes. A aparente flexibilidade do instituto, portanto, não afasta a necessidade de uma estruturação cuidadosa da relação estabelecida.

É nesse contexto que se evidenciam os principais desafios associados às *joint ventures*, especialmente no âmbito do mercado imobiliário, no qual a complexidade dos empreendimentos exige uma coordenação ainda mais rigorosa entre os parceiros.

2. *Joint ventures* no mercado imobiliário: funcionamento prático e estruturação

Muitos fatores são considerados pelo incorporador ao avaliar a viabilidade de um empreendimento. São variáveis que, para quem não vive a dinâmica do mercado imobiliário, muitas vezes passam despercebidas. Algu-

1. Mamede, Gladston. Direito Empresarial Brasileiro – Direito Societário. 14ª ed. São Paulo: Atlas (Kindle), 2022, p. 766.

2. Basso, Maristela. *Joint ventures*: manual prático das associações empresariais. Porto Alegre: Livraria do Advogado, 2002, p. 39.

3. Ferraz, Daniel Amin. *Joint Venture* e contratos internacionais. Belo Horizonte: Mandamentos, 2001, p. 39.

4. Basso, Maristela. *Joint ventures*: manual prático das associações empresariais, op. cit., p. 125.

5. Mamede, Gladston. Direito Empresarial Brasileiro – Direito Societário, op. cit., p. 771.

6. Basso, Maristela. *Joint ventures*: manual prático das associações empresariais, op. cit., p. 44.

7. Frazão, Ana. "*Joint ventures* contratuais". Revista de informação legislativa (RIL), vol. 52, nº 207, 2015, p. 199.



mas delas são mais evidentes, como os riscos financeiros e operacionais inerentes à execução da obra. Outras envolvem questões regulatórias, ambientais, trabalhistas e de responsabilidade civil. Há, também, os altos custos de desenvolvimento, os desafios da comercialização e de comunicação com o público-alvo; e existem fatores imponderáveis, como os decorrentes de caso fortuito ou de força maior, que ficaram mais evidentes com a pandemia e as enchentes de 2024 no Rio Grande do Sul, exemplificativamente. Todos esses fatores apresentam-se sem qualquer garantia de que, mesmo diante de um planejamento adequado, o projeto atingirá o retorno esperado.

É diante desse cenário que a *joint venture* ganha ainda mais espaço no mercado imobiliário, quando o incorporador passa a enxergar a possibilidade de desenvolver determinado empreendimento em conjunto com outro agente econômico que compartilhe objetivos semelhantes, riscos comuns e interesses convergentes em relação ao projeto.

A atuação conjunta entre os participantes da *joint venture* permite não apenas a divisão mais equilibrada das responsabilidades envolvidas na execução do empreendimento, mas o compartilhamento dos riscos inerentes ao negócio. Como consequência natural dessa dinâmica, observa-se, também, a repartição dos aportes necessários ao desenvolvimento do projeto, estruturada contratualmente de modo a refletir a realidade econômica dos participantes e as particularidades do negócio desenvolvido[8].

Por outro lado, a complexidade do mercado imobiliário exige conhecimentos técnicos e capacidades empresariais variadas, tornando recorrente a divisão operacional do empreendimento, com atribuição de determinadas incumbências a cada um dos parceiros, conforme as características e especialidades da *joint venture*. Em muitos casos, enquanto uma das empresas possui maior expertise na execução operacional da obra, outra pode apresentar estrutura comercial consolidada, experiência regional estratégica, capacidade financeira diferenciada, ou, mesmo, o acesso a ativos essenciais ao empreendimento[9].

A título de exemplo, podem existir construtoras reconhecidas por sua excelência na execução operacional de obras, enquanto outras são detentoras de grande renome no mercado e com estrutura comercial consolidada, ou, mesmo, empresas financeiramente mais capacitadas. Da mesma forma, existem incorporadoras locais com experiência regional estratégica, especialmente em mercados específicos, como regiões turísticas, nas quais uma das participantes ainda não possui inserção.

Cada uma dessas características pode representar uma excelente oportunidade de parceria para o incorporador, a depender daquilo que possui, daquilo que busca e das necessidades específicas do empreendimento que pretende desenvolver[10].

8. Ibidem, p. 200.

9. Santa Cruz, André. Direito Empresarial – Volume Único. 9ª ed. São Paulo: Método/Gen (Kindle), p. 478.

10. Basso, Maristela. *Joint ventures*: manual prático das associações empresariais, op. cit., p. 178.



É diante desse cenário que a *joint venture* ganha ainda mais espaço no mercado imobiliário, quando o incorporador passa a enxergar a possibilidade de desenvolver determinado empreendimento em conjunto com outro agente econômico que compartilhe objetivos semelhantes, riscos comuns e interesses convergentes em relação ao projeto.

Não é raro que, bem-sucedida a atuação conjunta, os participantes optem por estruturar relações destinadas ao desenvolvimento de empreendimentos futuros, estabelecendo parcerias que perduram por determinado período ou por uma quantidade previamente definida de projetos.

Percebe-se, portanto, que a *joint venture* ultrapassa a simples lógica de divisão de investimentos, funcionando como verdadeiro instrumento de conjugação de competências empresariais distintas em torno de um objetivo comum. É essa complementaridade entre os participantes que, muitas vezes, permite a viabilização de empreendimentos que dificilmente seriam desenvolvidos por cada participante de maneira isolada[11].

No entanto, é justamente por envolver nuances tão distintas entre os participantes que é fundamental que participações, obrigações, responsabilidades e contextos da parceria estejam claramente definidos no instrumento contratual que regulará a relação. A ausência de alinhamento preciso entre as partes pode fazer com que a *joint venture* deixe de funcionar como instrumento de cooperação empresarial e passe a representar, na prática, mais uma fonte de conflitos de natureza civil entre os participantes[12].

A doutrina especializada sistematiza um conjunto de cláusulas que se reputam imprescindíveis em qualquer contrato de *joint venture*, e que servem de roteiro útil ao advogado que estrutura a parceria[13]. A seguir, apresentamos uma lista de pontos considerados essenciais, e que, a nosso ver, devem constar nas cláusulas de um contrato de *joint venture* no mercado imobiliário.

11. Jones, Rachel. "*Joint ventures* in commercial property". Harper James. Publicado em: 02.04.2025. https://harperjames.co.uk/article/joint-ventures-in-commercial-property/.

12. Basso, Maristela. *Joint ventures*: manual prático das associações empresariais, op. cit., p. 179.

13. Ibidem, p. 154, 179 e seguintes.

Objeto e escopo	Definição clara do empreendimento ou dos empreendimentos abrangidos, da praça de atuação e do que está fora da parceria, como o *landbank* anterior de cada parte.
Participação e aportes	Percentual de cada participante, forma e cronograma dos aportes e consequências da inadimplência.
Divisão de papéis	Atribuição precisa das incumbências de cada parceiro, como o pacote incorporação e o pacote obra, com os respectivos limites de alçada.
Governança e deliberações	Regras de tomada de decisão, quórum, composição da administração e mecanismos de superação de impasse.
Remuneração e resultados	Forma de remuneração das partes e critério de partilha de lucros.
Exclusividade e não concorrência	Extensão e exceções da exclusividade durante a vigência da parceria.
Responsabilidades	Delimitação das responsabilidades de cada parte, separação patrimonial e direito de regresso.
Prazo, rescisão e saída	Vigência, hipóteses de rescisão por justa causa, direito de preferência e destino dos empreendimentos em curso.
Confidencialidade	Proteção das informações trocadas antes (fase de negociação), durante e após a parceria.
Solução de conflitos	Previsão de tentativa de composição amigável e definição do foro ou da arbitragem.

Nenhuma dessas cláusulas, isoladamente, garante o sucesso da parceria. O que se pretende, com a sua previsão, é reduzir a margem de incerteza e antecipar, ainda na fase de negociação, as soluções para os conflitos que eventualmente surgirão. É justamente nesse ponto que se revela o valor do trabalho jurídico preventivo, pois um contrato bem construído é, quase sempre, o melhor instrumento para evitar o litígio[14].

3. Dos principais riscos da *joint venture* no âmbito imobiliário e da sua mitigação

Se a flexibilidade é a maior virtude da *joint venture*, é também a sua principal fonte de risco. Como o instituto não possui um modelo legal previamente definido, tudo aquilo que não estiver claramente disciplinado no contrato tende a se transformar, mais cedo ou mais tarde, em terreno fértil para divergências. A *joint venture* da qual tratamos aqui é uma parceria que se sustenta unicamente em vínculos contratuais, na qual cada participante preserva a sua personalidade, a sua estrutura e o seu patrimônio. Nesse sentido, por exemplo, duas incorporadoras podem constituir uma *joint venture*, individualizando e viabilizando a incorporação, em conjunto, por meio de uma Sociedade de Propósito Específico. A seguir, examinamos os seis principais riscos dessa estrutura e as soluções contratuais que, na nossa experiência, melhor os neutralizam.

A título de exemplo, podem existir construtoras reconhecidas por sua excelência na execução operacional de obras, enquanto outras são detentoras de grande renome no mercado e com estrutura comercial consolidada, ou, mesmo, empresas financeiramente mais capacitadas. Da mesma forma, existem incorporadoras locais com experiência regional estratégica, especialmente em mercados específicos, como regiões turísticas, nas quais uma das participantes ainda não possui inserção.

O primeiro risco é o da paralisia decorrente de impasses na tomada de decisão. Em parcerias equilibradas, nas quais nenhuma das partes detém isoladamente o poder de decidir, a falta de consenso pode travar o empreendimento. Esse ponto pode ser enfrentado de duas formas. No plano da parceria, recomenda-se condicionar o lançamento de cada empreendimento ao comum acordo das partes, prevendo que, sem consenso, o empreendimento simplesmente não será lançado, e que nenhuma das partes poderá adquirir o terreno e lançá-lo individualmente. No plano de cada Sociedade de Propósito Específico, convém distribuir a diretoria de modo a exigir assinatura conjunta de um diretor de cada parte, o que preserva o equilíbrio, mas exige mecanismos de desempate bem desenhados, sob pena de o próprio equilíbrio se converter em fonte de bloqueio.

O segundo risco diz respeito aos aportes e à eventual inadimplência de um dos parceiros. Em empreendimentos de longo ciclo, é natural que sejam necessárias sucessivas chamadas de capital, e a falha de uma das partes em honrá-las pode comprometer todo o projeto. O acordo de sócios de cada Sociedade de Propósito Específico pode tratar da questão com objetividade, prevendo, para o caso de inadimplên-

14. Sobre o ponto, ver: Frazão, Ana. "*Joint ventures* contratuais", op. cit., a respeito da eficácia das limitações de responsabilidade perante terceiros e credores vulneráveis.



cia nos aportes, a incidência de juros e multa e, persistindo a mora por prazo determinado, a possibilidade de execução, de venda das ações ou de diluição proporcional da participação do inadimplente. São mecanismos que conferem previsibilidade e desestimulam o descumprimento, protegendo a parte adimplente e o próprio empreendimento.

O terceiro risco relaciona-se à saída das partes e à circulação das participações. Uma parceria estável pressupõe que nenhum dos parceiros possa, de uma hora para outra, transferir sua posição a um terceiro estranho à relação de confiança que deu origem ao negócio. Por isso, recomenda-se que o contrato vede a cessão da participação sem anuência expressa da outra parte e, no âmbito das Sociedades de Propósito Específico, assegure direito de preferência na hipótese de cessão de participações societárias.

O quarto risco é o do aproveitamento individual das oportunidades geradas pela parceria. A cláusula de exclusividade e de não concorrência cumpre aqui papel central, ao impedir que as partes desenvolvam, isoladamente, empreendimentos concorrentes na mesma praça durante a vigência da parceria, com exceções objetivamente delimitadas, como o *landbank* anterior de cada participante. São previsões que protegem a lógica da cooperação e evitam que uma das partes se aproveite da estrutura comum em benefício próprio.

O quinto risco é o da ruptura antecipada da parceria, sobretudo no meio do ciclo de um empreendimento já lançado. Recomenda-se prever que as Sociedades de Propósito Específico já constituídas permanecerão vigentes até a conclusão de cada incorporação, mesmo após o término da parceria. Trata-se de previsão simples e eficaz, que separa o destino da parceria do destino de cada empreendimento já em curso, evitando que o encerramento da relação contamine obras em andamento e prejudique terceiros adquirentes.

O sexto risco, e talvez o mais sensível de todos, é o da caracterização de grupo econômico entre as empresas parceiras. A preocupação é legítima, pois o reconhecimento do grupo permitiria estender a uma das parceiras a responsabilidade por obrigações assumidas pela outra, inclusive em negócios inteiramente alheios ao objeto da parceria. É nesse ponto que a jurisprudência brasileira, sobretudo a do Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo, oferece as balizas mais úteis ao trabalho preventivo.

O Tribunal de Justiça do Estado de São Paulo, ao enfrentar tentativas de inclusão de um dos parceiros no polo passivo de execução movida contra o outro, tem reiterado que a simples existência de uma *joint venture*, ainda que acompanhada da constituição de sociedade própria e da partilha de quotas, não caracteriza, por si só, grupo econômico nem sucessão empresarial. Exige-se, para tanto, a demonstração de abuso da personalidade jurídica, pelo desvio de finalidade ou pela confusão patrimonial, nos termos do art. 50 do Código Civil, ou, na hipótese de grupo econômico, a participação cruzada nos quadros societários ou a administração conjunta voltada a fim comum, não bastando a mera identidade de atividade entre os parceiros[15].

O precedente mais recente que encontramos sobre o tema foi julgado em março de 2025 pela 2ª Câmara de Direito Privado daquele Tribunal. Discutia-se, em incidente de desconsideração da personalidade jurídica instaurado no curso de cumprimento de sentença, a inclusão de conhecida incorporadora no polo passivo de execução movida contra construtora com a qual havia celebrado *joint venture* no ano de 2007. O Tribunal negou provimento ao recurso do exequente e assentou que a celebração da parceria não traz consequência obrigatória de formação de grupo econômico, por se tratar de negócio voltado ao desenvolvimento de empreendimentos específicos e por prazo determinado, e não de uma totalidade de atuação comercial por tempo indefinido para todos os empreendimentos[16].

Do conjunto dos julgados examinados extrai-se um denominador comum. Em nenhum deles a exclusão do parceiro decorreu de presunção legal em seu favor. O que afastou a extensão de responsabilidade foi, sempre, a possibilidade de demonstrar, a partir do próprio instrumento, que o empreendimento gerador da dívida estava fora do escopo da parceria e que esta tinha prazo determi-

15. TJSP. Agravo de Instrumento nº 2287754-93.2022.8.26.0000. 37ª Câmara de Direito Privado, Rel. Des. José Tarciso Beraldo. Julgado em: 13.03.2023. No mesmo sentido, reconhecendo a ausência de sucessão empresarial e de grupo econômico em parceria pontual entre incorporadoras: TJSP, Agravo de Instrumento nº 2249700-29.2020.8.26.0000. 4ª Câmara de Direito Privado. Rel. Des. Natan Zelinschi de Arruda. Julgado em: 18.12.2020. A presente análise restringe-se à esfera cível; no âmbito trabalhista, a caracterização de grupo econômico observa critérios próprios (art. 2º, §§ 2º e 3º, da CLT), o que recomenda cautela específica.

16. TJSP, Agravo de Instrumento nº 2275033-41.2024.8.26.0000. 2ª Câmara de Direito Privado. Rel. Des. Álvaro Passos. Julgado em: 20.03.2025.



nado[17]. O ponto ganha ainda mais relevo porque, mesmo em hipótese de relação de consumo, na qual se admite a teoria menor da desconsideração, prevista no art. 28, § 5º, do Código de Defesa do Consumidor, aquele Tribunal manteve a exclusão do parceiro pela ausência de vínculo entre ele e o empreendimento que originou o crédito[18].

Por fim, conclui-se que, para mitigar os riscos, é fundamental definir com precisão o objeto, o prazo, os papéis de cada parceiro, as regras de deliberação, as consequências do descumprimento e as condições de saída, sendo o contrato um instrumento precioso para garantir segurança jurídica às participantes envolvidas.

Por fim, conclui-se que, para mitigar os riscos, é fundamental definir com precisão o objeto, o prazo, os papéis de cada parceiro, as regras de deliberação, as consequências do descumprimento e as condições de saída, sendo o contrato um instrumento precioso para garantir segurança jurídica às participantes envolvidas.

Considerações finais

A análise desenvolvida ao longo deste artigo permite algumas conclusões. A *joint venture* é, antes de tudo, um instrumento de cooperação. Ela não cria pessoa jurídica nova entre os parceiros, não os funde e não os despersonaliza. O que ela faz é permitir que agentes econômicos independentes conjuguem capital, ativos e expertise em torno de um objetivo comum, preservando cada um a sua estrutura, o seu patrimônio e a sua autonomia.

No mercado imobiliário, essa lógica encontra terreno especialmente fértil. A complexidade dos empreendimentos, o volume de capital exigido e a necessidade de reunir competências distintas, da aquisição do terreno à execução da obra e à comercialização das unidades, fazem da parceria uma alternativa concreta à atuação isolada. Como se procurou demonstrar, a *joint venture* ultrapassa a simples divisão de investimentos e opera como verdadeira soma de poderes empresariais.

Essa mesma flexibilidade, contudo, é a origem dos riscos examinados no capítulo anterior. Como o instituto não corresponde a um tipo legal previamente definido, o regime da parceria é aquele que as partes construírem.

O contrato de *joint venture* não é formalidade posterior a um negócio já fechado, mas o próprio desenho do negócio. Cada cláusula sobre objeto, participações, governança, exclusividade, responsabilidades e saída cumpre função dupla, pois organiza a convivência entre os parceiros, enquanto a parceria prospera, e delimita a exposição de cada um quando ela termina ou quando um terceiro bate à porta. É nesse ponto que o trabalho jurídico preventivo se revela mais valioso, pois o melhor contrato de parceria continua sendo aquele que, ao antecipar os conflitos, torna desnecessária a sua discussão em juízo.

17. Além do acórdão referido na nota anterior, no mesmo sentido: TJSP. Agravo de Instrumento nº 2055614-24.2021.8.26.0000. 7ª Câmara de Direito Privado. Rel. Des. Luiz Antonio Costa. Julgado em: 27.05.2024, que afastou a configuração de grupo econômico por se tratar de parceria eventual não extensiva a empreendimento não especificado no termo de parceria; e TJSP. Agravo de Instrumento nº 2249700-29.2020.8.26.0000. 4ª Câmara de Direito Privado. Rel. Des. Natan Zelinschi de Arruda. Julgado em: 18.12.2020, que reconheceu a ilegitimidade passiva da parceira porque a parceria já se havia encerrado e tivera por objeto empreendimentos imobiliários específicos, sem abranger o objeto da demanda.

18. O julgado é o segundo referido na nota anterior (TJSP. Agravo de Instrumento nº 2249700-29.2020.8.26.0000), que se valeu de cadeia de precedentes da própria Corte no mesmo sentido. No âmbito do Superior Tribunal de Justiça, em situação análoga: STJ. AgInt no AREsp 1.043.928/SP. 4ª Turma. Rel. Min. Luis Felipe Salomão. Julgado em: 21.09.2017.





Artigo Nº7

Autor
Fabio Caprio Leite de Castro

O mercado de carbono regulado que o Brasil começou a construir: ativos negociáveis no âmbito do SBCE e os desafios para a sua implementação

Tempo de Leitura: 25 min

Resumo

O mercado de carbono consolidou-se, nas últimas décadas, em nível internacional, graças a certos marcos regulatórios, como, por exemplo, o Protocolo de Kyoto, e ao estabelecimento de um mecanismo seguro de certificação e negociação de crédito, o *cap-and-trade*, que viabiliza o sistema de comércio de emissões de carbono e outros gases. Mais recentemente, no Brasil, houve um verdadeiro avanço jurídico para a criação de um mercado regulado de carbono. Com a entrada em vigor da Lei nº 15.042/2024, foi instituído o SBCE (Sistema Brasileiro de Comércio de Emissões), estabelecendo as condições jurídicas para a instituição de um mercado regulado de carbono, incluindo, também, diretrizes gerais sobre o mercado voluntário. A grande inovação que se apresenta nesta Lei consiste na instituição de ativos negociáveis no âmbito do SBCE: a CBE (Cota Brasileira de Emissões) e o CRVE (Certificado de Redução ou Remoção Verificada de Emissões). Estes ativos podem, ademais, ser validados como valores mobiliários, situação para a qual a Lei nº 15.042/2024 prevê atribuições específicas da CVM (Comissão de Valores Mobiliários), em especial, sobre a escrituração, a custódia dos ativos, o registro, a previsão de regras informacionais e a regulação da negociação. Além de analisar estes aspectos, o objetivo do artigo, ao final, é realizar uma avaliação sobre as expectativas e os desafios para a implementação de um mercado de carbono no Brasil, a partir de exemplos de organizações e instituições do mercado voluntário que já oferecem serviços de certificação, bem como a partir do potencial surgimento de certificadoras brasileiras.

Introdução

O mercado de carbono envolve a negociação de créditos baseados na diminuição da emissão de carbono e outros gases de efeito estufa. Fruto de uma mudança de perspectiva, em nível internacional, este modelo de mercado está diretamente relacionado à ideia de que é preciso construir incentivos para a redução de gases poluentes, em um compromisso com a sustentabilidade.

A construção deste mercado, em nível internacional, tornou-se possível graças a certos marcos regulatórios, como o Protocolo de Kyoto. No entanto, além da condição propriamente jurídico-regulatória para que este mercado possa existir, é necessário um mecanismo seguro de negociação e de crédito. Isto é, os marcos regulatórios não teriam sido efetivos se, do ponto de vista do mercado, não houvesse uma definição clara dos critérios para a certificação sobre a diminuição das emissões de gases de efeito estufa. Daí a importância do *cap-and-trade*, mecanismo que viabiliza o sistema de comércio de emissões. É graças à regulação deste mecanismo que se tornou possível a comercialização de créditos de carbono e outros gases.

No Brasil, vem consolidando-se progressivamente um mercado de carbono voluntário, que funciona por meio do estabelecimento de uma certificação independente, realizada por entidades especializadas neste serviço, a partir do interesse da empresa ou instituição em reduzir a emissão de gases ou negociar créditos de carbono. Também podemos dizer que já é uma realidade a busca pela neutralização das emissões de carbono. Por exemplo, recentemente, a PUCRS obteve a certificação de Carbono Neutro emitida pela SGS (Société Générale de Surveillance)[1], a partir do reconhecimento de que a instituição "emitiu pouco mais de 3,7 mil toneladas de CO_2 e removeu mais de 5 mil toneladas da atmosfera"[2], atingindo, além da neutralização total, saldo positivo na remoção de gases nocivos. O resultado foi obtido por meio de um projeto de neutralização baseado em ações de preservação na Reserva Particular do Patrimônio Natural (RPPN) Pró-Mata.

Nos últimos anos, houve um verdadeiro avanço jurídico para a criação de um mercado regulado de carbono. Com a entrada em vigência da Lei nº 15.042/2024, foi instituído o SBCE (Sistema Brasileiro de Comércio de Emissões), estabelecendo as condições jurídicas para a instituição de um mercado regulado de carbono, incluindo, também, diretrizes gerais sobre o mercado voluntário. A grande inovação que se apresenta nesta Lei consiste na instituição de ativos negociáveis no âmbito do SBCE: a CBE (Cota Brasileira de Emissões) e o CRVE (Certificado de Redução ou Remoção Verificada de Emissões). Estes ativos podem, ademais, ser validados como valores mobiliários, situação para a qual a Lei nº 15.042/2024 prevê atribuições específicas da CVM (Comissão de Valores Mobiliários), em especial, sobre a escrituração, a custódia dos ativos, o registro, a previsão de regras informacionais e a regulação da negociação.

Nosso objetivo é, ao final, examinar estes aspectos com o propósito de estabelecer uma avaliação sobre as expectativas e os desafios para a implementação de um mercado de carbono no Brasil, a partir de exemplos de organizações e instituições do mercado voluntário que já oferecem serviços de certificação, bem como a partir do potencial surgimento de certificadoras brasileiras.

1. Disponível em: SGS. https://www.sgs.com/pt-br

2. Tecnopuc. "PUCRS é a única universidade Carbono Neutro do Brasil". Publicado em 09.06.2026. Disponível em: https://tecnopuc.pucrs.br/pucrs-e-a-unica-universidade-carbono-neutro-do-brasil/

1. Marcos regulatórios internacionais que favoreceram a criação de um mercado de carbono

Entre os marcos regulatórios que construíram as bases para a concepção de um mercado de carbono, podemos citar, em primeiro lugar, o da Conferência de Estocolmo em 1972, que teve um papel fundamental no questionamento das perdas ambientais relacionadas à poluição e escassez de recursos naturais. Esta Conferência foi pioneira em colocar o tema do meio ambiente na vanguarda das preocupações internacionais e validar o debate ecossistêmico em um âmbito internacional, apresentando um plano de ação para monitoramento, gestão ambiental e avaliação desta gestão. Nos anos 1980, o tema da sustentabilidade ganhou ainda maior visibilidade com o Relatório Brundtland – "Our common future" – publicado em 1987. A partir de então, a sustentabilidade passou a ser vista não mais como uma questão, senão como uma certeza, um verdadeiro valor a ser incorporado e integrado ao nosso estilo de vida.

Dez anos depois, em 1997, na terceira COP (Conferência das Partes), o Protocolo de Kyoto produziu mais um marco para a concepção do mercado de carbono. No seu art. 2º, entre as políticas e medidas com as quais os países signatários se comprometeram, a fim de promover o desenvolvimento sustentável, destacam-se: o aumento da eficiência energética em setores relevantes da economia nacional; a pesquisa, a promoção e o desenvolvimento do uso de formas novas e renováveis de energia; o estímulo a reformas adequadas em setores relevantes, visando à promoção de políticas e medidas que limitem ou reduzam emissões de gases de efeito estufa. Em seu Anexo A, além de definir objetivamente quais são os gases de efeito estufa[3], o Protocolo especificou os setores de emissão destes gases e as categorias envolvidas. No seu Anexo B, foi apresentado o compromisso de redução ou limitação quantificada de emissões pelas partes (países signatários). Por estas razões, este Protocolo é considerado historicamente como decisivo para a implementação de uma economia de baixo carbono.

Um novo passo, também muito importante, foi dado com a Conferência das Nações Unidas sobre as Mudanças Climáticas de 2015 (COP 21), na qual foi negociado o chamado Acordo de Paris. O Acordo consiste em um tratado internacional sobre mudanças climáticas, assinado por 195 Partes, em Paris, que entrou em vigor em 4 de novembro de 2016.[4] Seu objetivo principal, segundo o art. 2º, "a", é manter o aumento da temperatura média global bem abaixo de 2°C acima dos níveis pré-industriais e realizar máximos esforços para limitar o aumento da temperatura a 1,5°C acima dos níveis pré-industriais.



Tendo em vista a redução de emissão de dióxido de carbono, o Acordo de Paris fornece uma estrutura para apoio financeiro, técnico e de capacitação aos países, em estratégias de longo prazo para a mitigação de custos e adaptação aos efeitos adversos advindos do aquecimento global. Apesar das possíveis críticas sobre a suficiência ou não do Acordo, é inegável que ele traz um legado relevante para a redução das emissões de dióxido de carbono e reforça a importância da implementação de um mercado de carbono.

Recentemente, em novembro de 2025, ocorreu no Brasil a COP 30, com o foco na preservação da Amazônia e na transição energética. Nesta ocasião, o Brasil liderou o lançamento da "Coalizão Aberta para Mercados Regulados de Carbono", concedendo maior protagonismo à política de institucionalização de um mercado regulado de carbono no país.

2. Cap-and-trade: o modelo para a certificação e o comércio de emissões de carbono

Junto à emergência das reflexões ecológicas sobre o desenvolvimento sustentável que mencionamos no ponto anterior, construiu-se o percurso que levou à ideia de um mercado de carbono. Ao final dos anos 1960 e mais intensamente a partir dos anos 1970 e 1980, economistas como Thomas Crocker e John Dales[5] discutiram a possibilidade de criar permissões de poluição negociáveis. É o

3. Dióxido de carbono (CO2), Metano (CH4), Óxido nitroso (N2O), Hidrofluorcarbonos (HFCs), Perfluorcarbonos (PFCs) e Hexafluoreto de enxofre (SF6).

4. United Nations Climate Change. The Paris Agreement. Disponível em: https://unfccc.int/process-and-meetings/the-paris-agreement

5. Berta, Nathalie. "A note on John Dales and the early history of emissions trading: mixing markets and standards and markets for rights". Cahiers d'économie politique / Papers in Political Economy, nº 79 – Economics and the environment since the 1950s: History, Methodology, Philosophy, 2021, pp. 61-84.

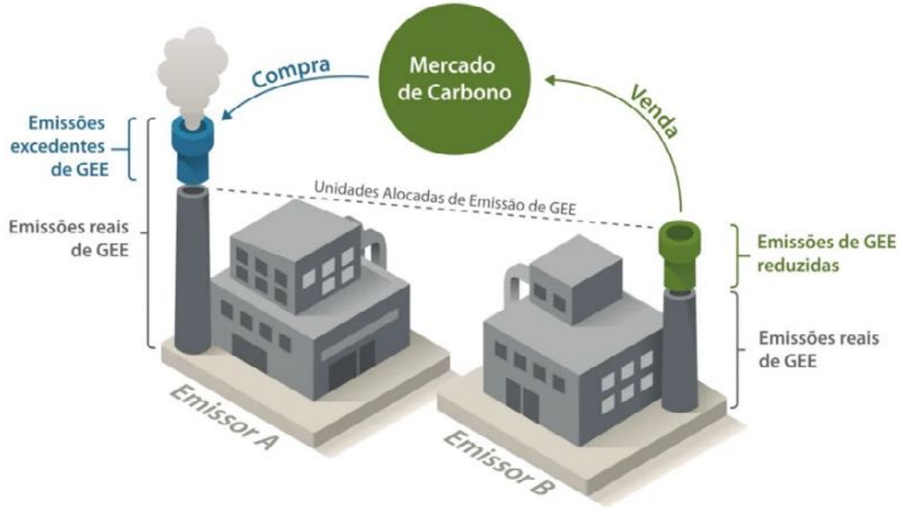
desenvolvimento desta ideia que levou, posteriormente, à criação de Sistemas de Comércio de Emissões (ETS), cuja base é o mecanismo *cap-and-trade* (limite e comércio), isto é, o estabelecimento, por um lado, de um teto para emissões e, por outro, de um comércio de licenças como um incentivo financeiro para reduzir a poluição.

De maneira geral, o mercado de carbono funciona a partir da redução certificada das emissões, que se torna um crédito negociável. Em outras palavras, este crédito representa a não emissão de dióxido de carbono (CO_2) ou outros gases de efeito estufa (GEEs). Para que haja mercado, é necessária uma medida de valor. Como, então, medir a "não emissão" de um gás? Para auferir esta medida, o Painel Intergovernamental sobre Mudanças Climáticas da ONU teve um papel fundamental, ao estabelecer o GWP (Global Warming Potential), a fim de quantificar os impactos de diferentes gases de efeito estufa.

Esta quantificação torna possível o estabelecimento de uma medida, o que se chama de "equivalência em dióxido de carbono" (CO_2eq ou CO_2e), a qual expressa o potencial de aquecimento global dos gases envolvidos em relação ao CO_2, tendo como horizonte o período de 100 anos. Em outras palavras, a CO_2eq é usada para comparar as emissões de diversos gases de efeito estufa baseada na quantidade de dióxido de carbono que teria o mesmo potencial de aquecimento global (Global Warming Potential – GWP). Como base para o cálculo, estabelece-se a seguinte medida: um crédito (de carbono) equivale a 1 tonelada de CO_2 (tCO_2e) evitada ou removida da atmosfera.

Baseando-se no princípio *cap-and-trade*, o sistema estabelece as cotas que correspondem aos limites máximos de CO_2 que uma empresa pode emitir dentro de um sistema regulado, bem como a permissão sobre a emissão de CO_2, na correspondência de uma tonelada por crédito.

Vejamos abaixo uma ilustração deste mecanismo.[6]



6. Fonte da imagem: IPAM Amazônia. Disponível em: https://ipam.org.br/cartilhas-ipam/o-que-e-e-como-funciona-o-mercado-de-carbono/

Além do estabelecimento da medida, a negociação exige, necessariamente, uma certificação sobre as emissões reais e as emissões reduzidas de gases de efeito estufa, funcionando a partir de um sistema de compensação. Daí a grande distinção entre as modalidades voluntária e regulada do mercado de carbono. A primeira modalidade, voluntária, é espontânea e diz respeito a metas corporativas às quais as empresas aderem, em plataformas independentes, para a redução da emissão de gases de efeito estufa. A segunda é estabelecida a partir de um Sistema de Comércio de Emissões (ETS), regulado por governos ou por um bloco político-econômico, como é o caso já emblemático da União Europeia.

Foi em paralelo ao movimento internacional de reconhecimento da necessidade de estratégias verdes para o mercado que, em 2005, a União Europeia lançou o primeiro Sistema de Comércio de Emissões, o European Union Emissions Trading System (EU ETS). Embora existam outros modelos, criados posteriormente, ainda hoje, o ETS da União Europeia continua sendo o mais importante sistema de comércio de emissões. O sistema foi implementado em fases incrementais (incremental phases), ou períodos de negociação e encontra-se, atualmente, na fase 4 de implementação. A longo prazo, este modelo de implementação por fases torna possível criar as condições para o mercado de carbono regulado, estabelecendo ajustes e melhorias de modo progressivo.[7]

3. A regulação do mercado de carbono no Brasil pela Lei nº 15.042/2024

A criação de um sistema brasileiro para o comércio de emissões (em créditos de carbono e outros gases) esteve em discussão por, pelo menos, uma década. Nos últimos anos, o debate sobre o tema ganhou maior impulso, entre outras razões, pela crescente preocupação da indústria nacional sobre os impactos no comércio com a introdução, em 2023, pela União Europeia, do Mecanismo de Ajuste de Carbono na Fronteira (EU CBAM).[8] Tendo por base o compromisso internacional com as Nações Unidas e a implementação do Sistema de Comércio de Emissões da União Europeia, entre outras experiências, bem como mirando no grande potencial latino-americano para este mercado, foi sancionada no Brasil, em 11 de dezembro de 2024, a Lei nº 15.042/2024, que instituiu o Sistema Brasileiro de Comércio de Emissões de Gases de Efeito Estufa (SBCE).

A promulgação da Lei nº 15.042/2024 é um passo regulatório essencial para a criação do mercado brasileiro de carbono regulado, precisamente por ter instituído o SBCE e por ter estabelecido regras e diretrizes para o mercado voluntário. Tomando como modelo a experiência de implementação progressiva do sistema europeu, o SBCE será executado em cinco fases, conforme o art. 50 da Lei nº 15.042/2024: (i) fase I: período de 12 meses para a edição da regulamentação da Lei, contado de sua entrada em vigor; (ii) fase II: período de 1 ano para operacionalização, pelos operadores, dos instrumentos para relato de emissões; (iii) fase III: período de 2 anos, no qual os operadores estarão sujeitos somente ao dever de submissão de plano de monitoramento e de apresentação de relato de emissões e remoções de GEE ao órgão gestor do SBCE; (iv) fase IV: vigência do primeiro Plano Nacional de Alocação, com a implementação do mercado de ativos do SBCE; (v) fase V: implementação plena do SBCE, ao fim da vigência do primeiro Plano Nacional de Alocação.

Por meio do SBCE, em conformidade com o art. 3º da Lei, caput e parágrafo único, tem-se em vista a institucionalização do regime de limitação das emissões de GEE e de comercialização de ativos representativos de emissão, redução de emissão ou remoção de GEE no País, restando estabelecida a disciplina financeira de negociação de ativos desta natureza, dando-se cumprimento à Política Nacional sobre Mudança no Clima. Embora a Lei nº 15.042/2024 se concentre, em grande medida, no mer-

7. O primeiro período de negociação, conhecido como fase de teste (Fase 1), durou três anos (2005-2007). Ele funcionou como um período de teste de infraestrutura e monitoramento, com licenças distribuídas gratuitamente. O segundo período de negociação (Fase 2) durou cinco anos (2008-2012) e ficou marcado pelo alinhamento com o Protocolo de Kyoto e a inclusão de novos países. O terceiro período de negociação (Fase 3) durou oito anos (2013-2020), no qual ocorreu a inclusão de novas indústrias e o estabelecimento do leilão das licenças. O quarto período de negociação (Fase 4) tem a previsão de duração de dez anos, com início em 1 de janeiro de 2021, tendo por objetivo um alinhamento com o European Green Deal para atingir a neutralidade climática, a inclusão do setor marítimo e a expansão a outros gases. Por fim, o quinto período de negociação (Fase 5) está previsto para depois de 2031, tendo por objetivo a eliminação total dos combustíveis fósseis e alinhamento com a meta de redução de 90% das emissões líquidas da UE até 2040. (Cf. European Commission. About the EU ETS, s/d. Disponível em: https://climate.ec.europa.eu/eu-action/carbon-markets/about-eu-ets_en; Rudolph, Sven; Aydos, Elena. Carbon Markets Around the Globe. Sustainability and Political Feasibility. Cheltenham: Elgaronline, 2021, p. 50).

8. Aydos, Elena. "Brazil's new emissions trading system: design and comparative insights". Current Developments in Carbon & Climate Law, vol. 4, 2025, p. 1.





cado regulado, ela igualmente disciplina a oferta voluntária de créditos de carbono (arts. 42 a 46).

Além da previsão de princípios e características fundamentais do Sistema Brasileiro de Comércio de Emissões de Gases de Efeito Estufa (SBCE) nos arts. 4º e 5º[9], a Lei prevê uma estrutura de governança e de competências que inclui: (i) o Comitê Interministerial de Mudança do Clima (CIM), órgão deliberativo, responsável pelas diretrizes do SBCE, pelo Plano Nacional de Alocação, pelo Plano Anual da Aplicação de Recursos etc.; (ii) o Órgão Gestor, instância executora responsável pela regulação do mercado de ativos do SBCE, pela definição das metodologias de monitoramento, pela emissão das CBEs (Cotas Brasileiras de Emissões) etc.; e (iii) o Comitê Técnico Consultivo Permanente, órgão de natureza consultiva, cuja incumbência é a de apresentar subsídios e recomendações para aprimoramento do SBCE, em especial, sobre o credenciamento e descredenciamento de metodologias para geração de CRVEs (Certificados de Redução ou Remoção Verificada de Emissões) etc.

4. Os ativos negociáveis no âmbito do SBCE e o mercado voluntário

Um dos pilares fundamentais para o funcionamento do mercado regulado de carbono no Brasil é a instituição de ativos negociáveis. Este é o propósito da Lei nº 15.042/2024, ao instituir em seu art. 10, I e II, a previsão de dois ativos: a CBE (Cota Brasileira de Emissões) e o CRVE (Certificado de Redução ou Remoção Verificada de Emissões). A primeira corresponde ao direito de emitir GEEs, em geral, medidos como 1 tonelada de dióxido de carbono ou equivalente (1 tCO2e). Já o segundo se refere ao ativo certificado de que o emissor retira ou deixa de emitir 1 tCO2e, servindo, precisamente, para compensar as emissões no mercado regulado.

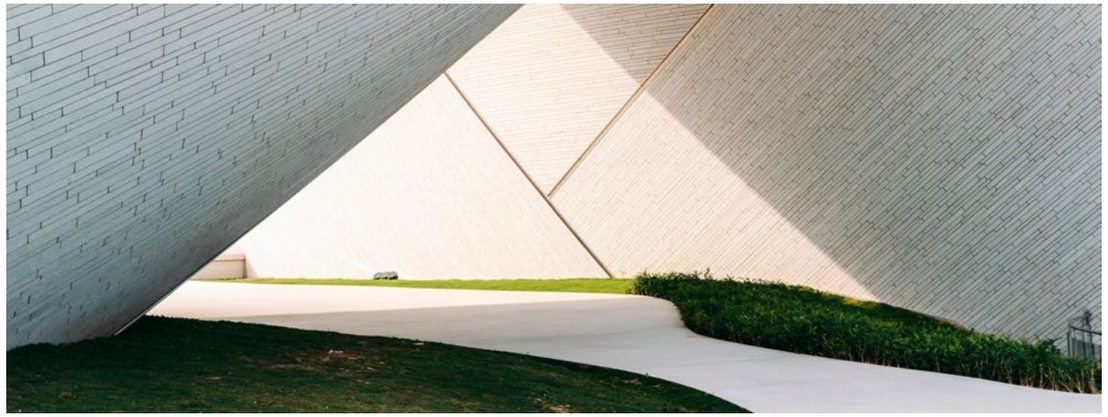
9. Entre os princípios apresentados pela Lei, colocamos em destaque a transparência, a proteção ao meio ambiente, o respeito ao direito de propriedade privada e aos direitos dos povos indígenas e comunidades tradicionais. Entre as características do Sistema expressamente estabelecidas pela Lei estão a redução de custos de mitigação de GEE, a implementação gradual do sistema, o incentivo econômico à redução ou remoção de emissões de GEE e a garantia da rastreabilidade eletrônica da emissão, detenção, transferência e cancelamento das CBEs e dos CRVEs.

Em complemento à instituição destes dois ativos inerentes ao SBCE, em seu art. 42, a Lei nº 15.042/2024 estabelece as diretrizes para a oferta voluntária de créditos de carbono, "por qualquer gerador ou desenvolvedor de projeto de crédito de carbono que seja titular dos créditos",ou "por ente público desenvolvedor de programas jurisdicionais e projetos públicos de crédito de carbono".

Ativos integrantes do SBCE e a oferta voluntária no mercado de carbono[10]

Título/Ativo	Características do Crédito	Previsão Legal
CBE (Cota Brasileira de Emissões)	Permissões negociáveis que autorizam a emissão (1 tCO2e) dentro do limite definido por setor (*cap-and-trade*). São atribuídas a empresas sob o SBCE que podem vendê-las ou comprá-las de acordo com sua necessidade. A definição dos limites setoriais será feita no Plano Nacional de Alocação.	Art. 10, I, da Lei nº 15.042/2024.
CRVE (Certificado de Redução ou Remoção Verificada de Emissões)	Créditos oriundos de projetos de remoção ou redução adicional de emissões (como reflorestamento, captura de carbono ou energias renováveis). O uso de CRVEs será limitado dentro do SBCE, com critérios específicos ainda a serem definidos.	Art. 10, II, da Lei nº 15.042/2024.
Oferta Voluntária de Créditos de Carbono (Mercado voluntário)	Créditos oriundos da redução de emissões ou remoções de GEE, submetidas a metodologias externas ao SBCE.	Art. 42, da Lei nº 15.042/2024.

10. Quadro elaborado com base na Lei nº 15.042/2024 e nos artigos: PwC. "O papel estratégico do Brasil no mercado de carbono", PwC Brasil, 2025. Disponível em: https://www.pwc.com.br/pt/estudos/setores-atividades/energia/2025/PwC_Brasil-cop30-mercado-de-carbono.pdf; Huh, Livia Maria Siviero Bittencour; Claret, Valnan. "Mercado financeiro e de capitais e os créditos de carbono: o marco da Lei nº 15.042/2024 e a Resolução CVM 175" (in) Backheuser, Luanda; Almeida, Flávio Coelho de; Bicudo, Pedro Marino (Org.). Mercado do Carbono: Comentários à Lei nº 15.042/2024. São Paulo: Ibradim Editora, 2026, p. 173-198.



5. Sobre a regulação dos ativos do SBCE e dos créditos de carbono como valores mobiliários

Tanto os ativos integrantes do SBCE (a CBE e o CRVE) quanto os créditos de carbono do mercado voluntário, segundo o caput do art. 14 da Lei nº 15.042/2024, quando negociados no mercado financeiro e de capitais, podem ser validados como valores mobiliários, sujeitos ao regime da Lei nº 6.385/1976 (Comissão de Valores Mobiliários – CVM). Além disso, de acordo com o art. 14, I, da Lei nº 15.042/2024, estes ativos podem ser colocados, privadamente, fora do âmbito do mercado financeiro e de capitais, caso em que tais colocações não estarão sujeitas à regulamentação da CVM.

Como é sabido, a Resolução CVM nº 175/2022 representou uma significativa mudança na estrutura regulatória do setor de fundos de investimento no Brasil. Esta Resolução prevê como ativos financeiros, em seu art. 2º, I, 'c', os créditos de descarbonização, e reconhece, no art. 3º, I, do Anexo Normativo VI, os créditos de carbono do agronegócio. Evidentemente, a amplificação das possibilidades comerciais relacionadas à oferta deste tipo de crédito, sobretudo após a criação do SBCE, envolve muitas preocupações, no sentido da confiabilidade e da transparência exigidas pelo mercado. Como afirmam Livia Bittencour Huh e Valnan Claret: "a exigência de um sistema de registro e liquidação autorizado é um pilar fundamental para a custódia segura e a rastreabilidade dos créditos, elementos essenciais para confiabilidade e transparência do mercado financeiro. Essa infraestrutura é vital para prevenir fraudes e garantir que cada crédito de carbono represente uma redução ou remoção real e única de GEE"[11].

Daí a importância das regras especiais de escrituração, custódia, registro e informação previstas nos arts. 15 e 16 da Lei nº 15.042/2024. O art. 15 determina que a CVM pode exigir a escrituração dos créditos de carbono em instituições financeiras autorizadas a prestar este serviço; enquanto o art. 16 confere competência à CVM, sem prejuízo das competências atribuídas ao Conselho Monetário Nacional, para (i) exigir que os ativos integrantes do SBCE e os créditos de carbono negociados em mercado organizado sejam custodiados em depositário central; (ii) dispensar os registros na CVM; (iii) estabelecer registros e requisitos especiais para admissão no mercado de valores mobiliários; (iv) prever regras informacionais específicas aplicáveis aos ativos integrantes do SBCE quando negociados no mercado financeiro e de capitais; (v) regular a negociação dos ativos integrantes do SBCE e dos créditos de carbono no âmbito do mercado financeiro e de capitais.

11. Huh, Livia Maria Siviero Bittencour; Claret, Valnan. "Mercado financeiro e de capitais e os créditos de carbono: o marco da Lei nº 15.042/2024 e a Resolução CVM 175" (in) Backheuser, Luanda; Almeida, Flávio Coelho de; Bicudo, Pedro Marino (Org.). Mercado do Carbono: Comentários à Lei nº 15.042/2024. São Paulo: Ibradim Editora, 2026, p. 173-198.



Os ativos do mercado de carbono como valor mobiliário – Atribuições da CVM	
Escrituração	Possibilidade de exigência, pela CVM, da escrituração dos ativos em instituições financeiras autorizadas, nos termos do § 2º do art. 34 da Lei nº 6.404/1976 (Lei das S/A).
Custódia dos ativos	Exigência de depositário central (serviço de guarda eletrônica e registro oficial de titularidade de ativos financeiros), nos termos do art. 23 da Lei nº 12.810, de 15 de maio de 2013.
Registro	Possibilidade de dispensa da exigência de registro da emissão e negociação dos valores mobiliários (nos termos dos arts. 19 e 21 da Lei 6.385/1976), considerando, ao mesmo tempo, que a CVM deve criar exigências específicas para admitir esses ativos na bolsa, garantindo a segurança do crédito.
Previsão de regras informacionais	O objetivo desta previsão pela CVM é o da transparência aos investidores, a partir de informações sobre a divulgação de emissões e metas, a rastreabilidade e os relatórios periódicos.
Regulação da negociação	Em especial, para atender os critérios de precificação (consistente com metodologias verificáveis) e liquidez (permitindo resgates e negociações eficientes).



6. A busca pela neutralização de carbono, o mercado voluntário e os desafios da implementação do SBCE

Como já tivemos a ocasião de mencionar, o mercado regulado de carbono no Brasil tem uma previsão legal de implementação gradual, seguindo a mesma estratégia do European Union Emissions Trading System. Evidentemente, ainda estamos passando por processos graduais que tornarão possível, nos próximos anos, a existência de um mercado regulado de carbono brasileiro. Não obstante, já podemos falar de inúmeros movimentos no mercado voluntário, seja de empresas, seja das instituições financeiras e das certificadoras independentes, no sentido de promover a certificação da redução de emissão de gases ou de reconhecimento de créditos de carbono.

Entre as iniciativas de destaque que se voltam para a neutralização de carbono, citamos, por exemplo, a da Carbon Free, uma organização do terceiro setor (entidade da iniciativa privada sem fins lucrativos que presta serviços de interesse público e social), com o escopo amplo de atuação para produtos, serviços, construções ou eventos que emitem, direta ou indiretamente, uma quantidade de gases de efeito estufa (GEE), os quais podem agravar o aquecimento global. Este tipo de projeto atua na compensação de carbono ou na neutralização de carbono por meio de recomposição florestal. Uma parte dos projetos é direcionada para a Mata Atlântica: "quem participa do programa recebe o selo Carbon Free e um certificado com o número de árvores plantadas e a quantidade de gases de efeito estufa compensada"[12]. Na Mantiqueira, "a Iniciativa Verde se aliou ao projeto Conservador das Águas, que recupera a mata nativa na área do Sistema Cantareira, que, por sua vez, abastece grandes metrópoles da região sudeste do país"[13]. A atuação da Carbon Free compreende a concepção, a mensuração, a seleção de áreas, a implementação do projeto, a manutenção e o monitoramento (MRV). Na lista de instituições que adotaram o selo, é possível identificar quantas toneladas de CO^2 foram negociadas pelas empresas dos mais diversos setores (indústria, comércio, instituições financeiras, construção civil etc.) e o seu equivalente em reflorestamento.

12. Disponível em: Carbon Free. https://iniciativaverde.org.br/atuacao/carbon-free

13. Ibidem.

Outro exemplo, que mencionamos logo na introdução, é a SGS (Société Générale de Surveillance)[14]. A partir das diretrizes e metodologias indicadas pela ISO 14068-1 para o reconhecimento da neutralidade de carbono, a SGS presta serviços para auxiliar na obtenção da certificação, incluindo auditoria, avaliação de lacunas e estratégia de gestão e análise competitiva. Entre as instituições certificadas, encontra-se a PUCRS, primeira Universidade no Brasil certificada como Carbono Neutro. "Em vez de comprar créditos de carbono externos (*off setting*), a universidade realiza a neutralização dentro de sua própria estrutura (*in setting*), por meio da preservação contínua de áreas naturais e do monitoramento científico realizado na Reserva Ecológica Pró-Mata"[15]. A área de conservação ambiental é mantida pelo Instituto do Meio Ambiente da PUCRS (IMA) e conta com cerca de 2,4 mil hectares de Mata Atlântica preservada em São Francisco de Paula, município localizado nos Campos de Cima da Serra, no Rio Grande do Sul. O diferencial desta estratégia, portanto, é a utilização do modelo de compensação ambiental.

No tocante ao mercado regulado de carbono, entre os principais desafios técnicos de implementação do SBCE no Brasil está a consolidação das regras de monitoramento, relato e verificação das emissões (MRV), "consideradas a espinha dorsal de qualquer mercado de carbono"[16]. Enquanto o mercado regulado se prepara para entrar em funcionamento, empresas brasileiras de diferentes setores, bem como instituições financeiras como o Banco do Brasil, já realizam compensações e transacionam ativos. O BNDES tem um grande potencial de protagonismo no fomento a projetos de restauração e conservação que geram esses créditos. Em novembro de 2025, o BNDES, juntamente com o Bradesco e o Fundo Ecogreen, anunciaram, durante a COP 30, em Belém, a Ecora, uma certificadora brasileira de créditos de carbono que atuará em todos os biomas, tendo como conselheira técnica (advisor) da iniciativa a Aecom, uma das maiores consultorias

14. Disponível em: SGS. https://www.sgs.com/pt-br. A SGS é uma organização centenária, fundada em 1878 em Rouen, na França, com o objetivo inicial de inspecionar cargas de grãos franceses. Com as progressivas expansões para a área industrial e de petróleo, nos anos 1970, a empresa passou a oferecer serviços de consultoria e recuperação ambiental.

15. Tecnopuc. "PUCRS é a única universidade Carbono Neutro do Brasil". Publicado em 09.06.2026. Disponível em: https://tecnopuc.pucrs.br/pucrs-e-a-unica-universidade-carbono-neutro-do-brasil/

16. Côrtes, Pedro. "Para 2026, a regulamentação do mercado de carbono é um grande desafio". CNN Brasil, publicado em 3.12.2025. Disponível em: https://www.cnnbrasil.com.br/blogs/pedro-cortes/nacional/brasil/para-2026-a-regulacao-do-mercado-de-carbono-e-um-grande-desafio/



globais em engenharia, infraestrutura, meio ambiente e sustentabilidade.[17] Na prática, a Ecora permitirá reduzir a dependência de certificadoras internacionais, com destaque para o fato de o BNDES operar com fundos (como o Fundo Amazônia) que viabilizam projetos de conservação e restauração florestal, os quais podem se tornar geradores de créditos de carbono.

A área de conservação ambiental é mantida pelo Instituto do Meio Ambiente da PUCRS (IMA) e conta com cerca de 2,4 mil hectares de Mata Atlântica preservada em São Francisco de Paula, município localizado nos Campos de Cima da Serra, no Rio Grande do Sul. O diferencial desta estratégia, portanto, é a utilização do modelo de compensação ambiental.

Considerações finais

O cenário internacional mostra um crescimento do mercado de carbono, para o qual o Brasil apresenta um reconhecido potencial, especialmente em razão de seus recursos naturais e das áreas extensas de conservação ambiental, restauração de ecossistemas e projetos de uso sustentável da terra.[18]

Com a instituição do SBCE pela Lei nº 15.042/2024, deu-se um importante passo no sentido de estabelecer, para além do mercado voluntário, a regulamentação que tornará possível viabilizar um mercado regulado de carbono, isto é, um sistema de comércio de emissões integrado ao mercado internacional.

Uma questão decisiva para o mercado regulado de carbono no Brasil é a instituição dos ativos integrantes do SBCE – a CBE e o CRVE. Neste sentido, é fundamental a previsão legal sobre a validação destes ativos como valores mobiliários pela CVM, que terá, para tanto, atribuições específicas no sentido do controle sobre a escrituração, a custódia dos ativos, o registro, a previsão de regras informacionais e a regulação da negociação.

Como vimos, o modelo adotado no Brasil estabelece fases de implementação, considerando a complexidade dos sistemas de regulamentação e certificação, tendo em vista um funcionamento gradual, com a inclusão de diferentes setores por etapas ao longo dos próximos anos. Neste período, é natural a oscilação entre a expectativa e o ceticismo sobre o seu funcionamento e sobre o futuro deste modelo de mercado. Não obstante, a nossa perspectiva, baseada nas evidências já produzidas no mercado voluntário, somadas aos interesses externos e internos no desenvolvimento de um mercado regulado no Brasil, é a de que existe uma tendência, gradual, de que o modelo venha a prosperar mais e mais nos próximos anos.

17. BNDES. "BNDES, Bradesco e Fundo Ecogreen anunciam certificadora brasileira de carbono". Agência BNDES de Notícias, 11.11.2025. Disponível em: https://agenciadenoticias.bndes.gov.br/cop30/BNDES-Bradesco-e-Fundo-Ecogreen-anunciam-certificadora-brasileira-de-carbono/

18. PwC. "O papel estratégico do Brasil no mercado de carbono", op. cit., p. 29.





Artigo Nº8

Autoras
Mariana Santos Silveiro e Maria Angélica Jobim de Oliveira

Condomínios Náuticos em perspectiva: desafios jurídicos e práticos na sua implementação

Tempo de Leitura: 18 min

Resumo

Os Condomínios Náuticos estão em ascensão no mercado imobiliário, em especial, pelos atrativos deste tipo de empreendimento, normalmente conectados a represas, rios e lagos, inclusive, alguns, com canais navegáveis, que permitem estacionar os barcos na porta de casa, de tal maneira que os proprietários passam a ter, juntamente da sua casa/lote, uma infraestrutura náutica à sua disposição.

Do ponto de vista jurídico, a sua concepção e o seu regramento, por meio da Convenção de Condomínio e de Regulamento Náutico específico, necessitam um olhar atento, de modo a conferir segurança jurídica ao incorporador, ao próprio condomínio, aos condôminos e às operações náuticas que serão desenvolvidas no local. Neste sentido, o artigo propõe, a partir da identificação das principais características destes condomínios, uma análise sobre as suas especificidades, em especial sobre a titularidade e o regime jurídico das vagas náuticas, sobre a segurança e a contratação do feixe de seguros, bem como sobre a gestão financeira e o critério de rateio.

Introdução

A experiência vivida durante e após a pandemia reforçou um movimento que já vinha acontecendo no mercado, caracterizado pela demanda por empreendimentos que oferecem áreas comuns qualificadas, garantindo acesso ao ar livre, contato com a natureza e espaços voltados ao lazer e ao bem-estar. Este movimento pode ser claramente observado nos empreendimentos que estão sendo lançados atualmente, com uma diversidade de áreas comuns, propondo que o proprietário desfrute de uma infraestrutura completa sem a necessidade de grandes deslocamentos.

Destacam-se, neste sentido, os Condomínios Náuticos, conectados a represas, rios e lagos, inclusive, alguns, com canais navegáveis, que permitem estacionar os barcos na porta de casa, de tal maneira que os proprietários passam a ter, juntamente da sua casa/lote, uma infraestrutura náutica à sua disposição.[1]

Do ponto de vista jurídico, é preciso um olhar cuidadoso sobre os desafios específicos deste tipo de empreendimento, os quais exigem uma Convenção Condominial e um Regulamento Náutico sofisticados e minuciosamente desenhados para assegurar, tanto a segurança jurídica do incorporador, quanto a operação e manutenção adequadas do condomínio, e assim o consequente sucesso desse modelo de negócio.

O artigo coloca em destaque os principais pontos que devem constar nos instrumentos normativos, como a titularidade e o regime jurídico das vagas náuticas; a segurança e a contratação de seguros; a gestão de custos e os critérios de rateio. Vale observar que a base legal para dispor sobre estas questões, fundamentais ao bom funcionamento dos Condomínios Náuticos, encontra-se disciplinada nos arts. 1.331 e seguintes do Código Civil, sendo o art. 1.333 aplicável à Convenção de Condomínio, que deve regulamentar direitos, deveres e a sua organização, servindo de fundamento para as disposições aqui recomendadas.

O presente estudo visa realizar uma abordagem prática e preventiva, objetivando oferecer orientações e soluções que reduzam riscos de litígios e protejam o desenvolvedor contra responsabilizações indevidas, atentando à conciliação entre o interesse coletivo dos condôminos e as garantias necessárias à sustentabilidade do projeto.

1. Valor Econômico. "Imóveis de valor". Publicado em 31.07.2026, p. b15. A matéria apresenta empreendimentos localizados nos arredores da capital paulista, projetos com infraestrutura náutica completa e condomínios com canais navegáveis na região sul do país.



Destacam-se, neste sentido, os Condomínios Náuticos, conectados a represas, rios e lagos, inclusive, alguns, com canais navegáveis, que permitem estacionar os barcos na porta de casa, de tal maneira que os proprietários passam a ter, juntamente da sua casa/lote, uma infraestrutura náutica à sua disposição.

1. A Convenção Condominial e o Regulamento Náutico

Os empreendimentos imobiliários náuticos são projetos que agregam ao condomínio residencial uma infraestrutura aquática para os condôminos. Por isso, localizam-se às margens de represas, rios ou lagos e oferecem aos condôminos alternativas de lazer e de esportes náuticos (stand-up paddle, caiaque, wakeboard etc.). Há condomínios que possuem infraestruturas sofisticadas, tais como marina particular, garagem para embarcações e, até mesmo, uma praia particular.

A Convenção de Condomínio é um instrumento de cunho importantíssimo em todo e qualquer empreendimento imobiliário, reforçando e complementando o que já está previsto na legislação, especialmente no Código Civil (Lei nº 10.406/2002) e na Lei de Condomínios e Incorporações (Lei nº 4.591/64). É neste documento que são previstas as características gerais do empreendimento, com a descrição das áreas comuns e privativas, os direitos e deveres dos condôminos, bem como as regras para a convivência harmoniosa no empreendimento.

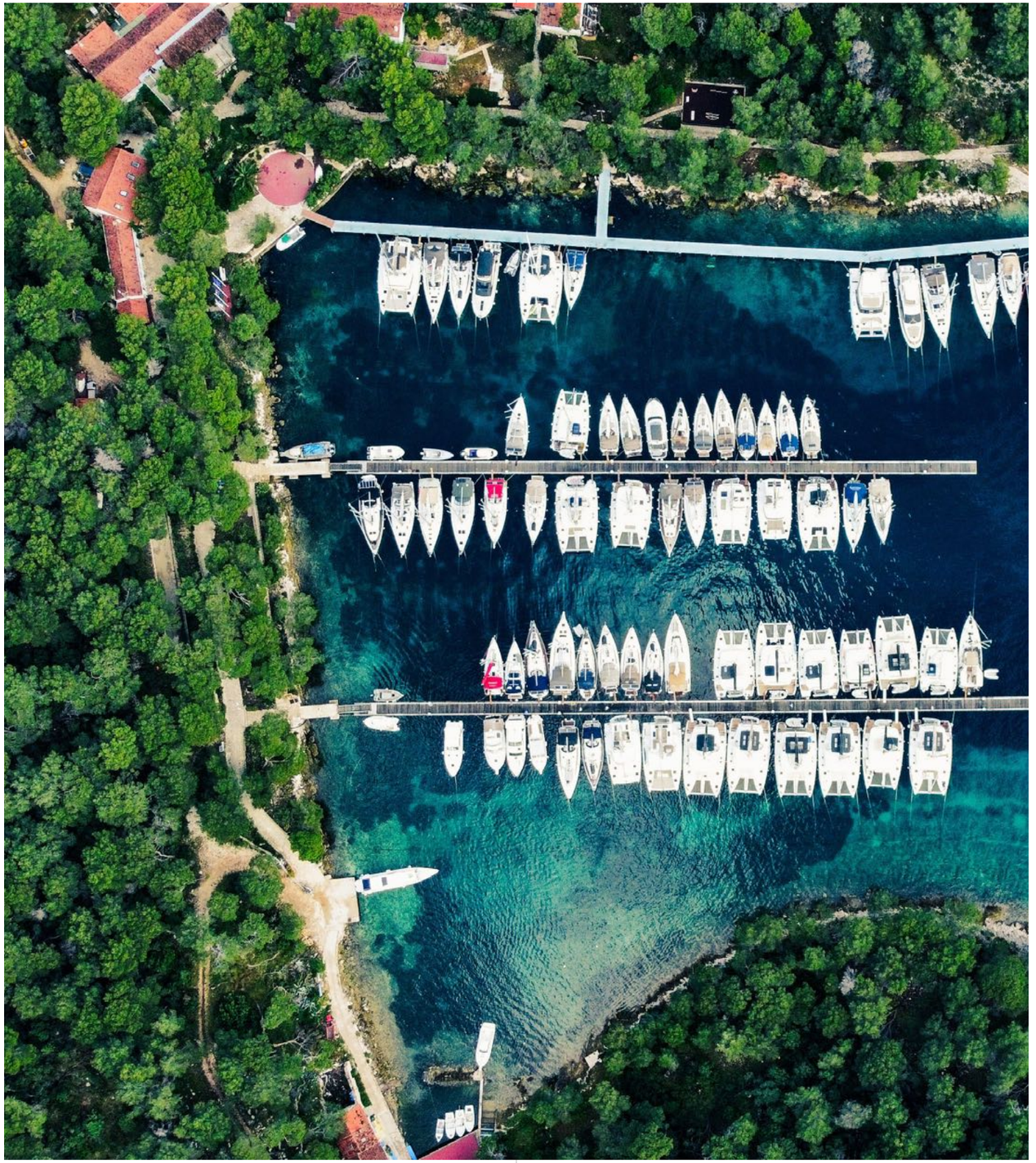


Nos empreendimentos náuticos, a Convenção de Condomínio ganha especial relevo, pois ela regulamenta o que, muitas vezes, não tem qualquer previsão legal e, no entanto, são questões absolutamente necessárias para resguardar tanto o incorporador quanto o próprio condomínio, o bem-estar e a segurança dos condôminos. Além das cláusulas usuais, presentes em todas as convenções, é essencial que sejam incluídas cláusulas para regulamentar, exemplificativamente: (i) o uso e a manutenção da marina, (ii) o regime jurídico das vagas náuticas, (iii) a utilização dessas vagas por terceiros, (iv) as normas de uso e circulação das diversas embarcações, (v) as normas de uso da praia, (vi) as normas relativas à prática de esportes náuticos, (vii) a necessidade de seguro para o condomínio e para as embarcações, bem como (viii) a responsabilidade pelas questões ambientais.

A Convenção Condominial, enquanto instrumento normativo, portanto, não tem somente o condão de auxiliar e prevenir eventuais conflitos entre proprietários, mas, sobretudo, o de permitir a viabilidade prática, jurídica e econômica do empreendimento náutico, garantindo a sua sustentabilidade. Dada a importância da Convenção de Condomínio nos empreendimentos náuticos, deve ela ser pensada e estruturada sob medida, desde a sua concepção, devendo estar alinhada com o projeto e com o marketing do empreendimento.

Em complemento à Convenção, sugere-se que os condomínios constituam um regulamento específico para tratar das peculiaridades relacionadas à área náutica. É o caso, exemplificativamente, do Regulamento da Área Náutica da Associação Veleiros de Ibiúna (SP), que dedica capítulo próprio à definição de terminologias técnicas (vaga, embarcação, área de operações e manobras, coordenadoria náutica, dentre outras), à classificação das embarcações admitidas (lanchas, veleiros, motos aquáticas, canoas, caiaques e pranchas de stand-up paddle) e às vagas, seguros, administração, regularidade documental, habilitação dos condutores e das penalidades aplicáveis, o que se acredita ser essencial para a sustentabilidade de um projeto imobiliário desta natureza, como pontuado neste artigo.

Há condomínios que possuem infraestruturas sofisticadas, tais como marina particular, garagem para embarcações e, até mesmo, uma praia particular.



2. Titularidade e regime jurídico das vagas náuticas

A titularidade e o regime jurídico das vagas náuticas demandam definição expressa na Convenção de Condomínio. É imprescindível estabelecer se cada vaga constitui unidade autônoma passível de matrícula e alienação independente, se é acessório vinculado à unidade imobiliária ou se se trata de área de uso comum (de finalidade específica).

Essa natureza jurídica impacta em questões importantíssimas, como, por exemplo, a possibilidade de oneração por garantia real, sucessão patrimonial e alienação para terceiros, ou, ainda, se dita alienação se restringirá apenas a condôminos do próprio empreendimento ou não. Além dessas questões com viés jurídico, a decisão de como enquadrar a vaga náutica também influencia no perfil do produto e do seu apelo comercial.

Na hipótese de que as vagas sejam consideradas como unidades autônomas, devem constar com descrição detalhada no memorial descritivo e nas plantas, com a abertura de matrícula própria no registro de imóveis. Por sua vez, vagas tratadas como bens de uso comum exigem previsão clara na Convenção quanto aos critérios de utilização, exclusividade de uso das frações ideais correspondentes aos espaços de uso comum, evitando a possibilidade de dupla interpretação. Referida decisão terá reflexos também nos critérios de rateio de custos do empreendimento.

Outro modelo, ainda, é a constituição de uma associação que terá a titularidade da totalidade das vagas náuticas, outorgando aos condôminos e locatários apenas um direito pessoal de uso, formalizado por meio de um contrato de cessão de uso, mediante o pagamento de uma taxa específica pela concessão da vaga. Neste formato, a associação é detentora de 100% (cem por cento) dos espaços das vagas por direito real, cabendo aos usuários apenas o direito de uso mediante Contrato de Cessão de Uso e o pagamento da respectiva Taxa de Concessão de Vaga. Nessa hipótese, evita-se a formação de matrículas autônomas para cada vaga, simplificando a gestão administrativa, entretanto, exigindo disciplina quanto à ordem cronológica de atendimento das solicitações e às hipóteses de perda do direito de uso, em caso de inadimplemento da taxa de concessão, por exemplo.

Na hipótese de que as vagas sejam consideradas como unidades autônomas, devem constar com descrição detalhada no memorial descritivo e nas plantas, com a abertura de matrícula própria no registro de imóveis.

Ainda, para todos os casos acima aventados, a Convenção de Condomínio deve dispor sobre o porte da embarcação autorizado para cada vaga, assim como sua potência máxima e exigências técnicas de amarração e distanciamento da marina. Esse detalhamento é importante para evitar acidentes e até mesmo conflitos envolvendo adquirentes com embarcações incompatíveis, o que poderá ser mais facilmente resolvido caso os instrumentos normativos do Condomínio Náutico atentem para estas questões de forma expressa.

É igualmente necessário disciplinar, de forma objetiva, na Convenção e no Regulamento Náutico, as hipóteses e condições de cessão, locação e transferência de vagas, com a possibilidade (ou não) de alienar a terceiros que não façam parte do condomínio, regras de preferência entre condôminos, incidência de taxas e eventuais penalidades.

Há, para além dos modelos acima descritos, projetos que têm como diferencial um sistema de canais navegáveis que atravessam todo o empreendimento[2], de modo que cada morador acessa sua embarcação diretamente a partir do próprio lote, sem depender de uma marina ou de uma área náutica comum gerida de forma centralizada. Esse modelo, no qual o acesso náutico se dá pelo fundo ou pela lateral do próprio lote, ilustra bem a distinção referida acima entre a vaga náutica como unidade autônoma (ou acessório do lote) e a vaga como bem de uso comum.
Empreendimentos com estas características, contudo, trazem desafios jurídicos próprios, tais como a definição da natureza jurídica do canal – se privativo ou comum, se parte integrante do lote, servidão de passagem ou pertencente à área comum geral condominial –; a responsabilidade pela manutenção da dragagem e da qualidade da água ao longo de todo o trajeto navegável; e a fiscalização do tráfego de embarcações em vias que margeiam diversos lotes de titularidade privada distinta. Essas questões devem ser antecipadas e disciplinadas de forma expressa na Convenção de Condomínio e nos regulamentos específicos dedicados à área náutica.

Sublinhamos que as questões acima levantadas, em se tratando de Condomínios Náuticos, costumam ser de grande relevância, pois geralmente se trata de empreendimentos de alto padrão, envolvendo embarcações de valor expressivo.

3. A política de seguros e implementação de regras de segurança nos Condomínios Náuticos

Merece atenção, no âmbito dos Condomínios Náuticos, a prevenção operacional, no sentido da atenção aos procedimentos de emergência e cobertura adequada pela seguradora. Devem ser formalizados protocolos de resposta a incêndio, vazamentos de óleo, colisões, afundamentos e eventos meteorológicos extremos, com responsabilidades claramente atribuídas entre condomínio, administradora, operadores terceirizados e proprietários de embarcações. Estes protocolos incluem canais de comunicação com a Capitania dos Portos, Corpo de Bombeiros e órgãos ambientais, rotinas de fiscalização, postos de vigilância, sinalização náutica e treinamentos periódicos para a equipe de manutenção e brigada de emergência.

Como forma de implementar regras de segurança, pode-se, por exemplo, condicionar a descida da embarcação à comprovação de habilitação náutica do condutor; bem como conferir ao líder de plantão da área náutica autonomia para interromper as operações de subida e descida em condições climáticas adversas, como ventos fortes, chuva e descargas atmosféricas. Ou, ainda, proibir o uso de cigarros, celulares, baterias e outras fontes de ignição durante o abastecimento de combustível das embarcações, entre outras ações que auxiliam a manter a segurança e o bom funcionamento da operação, as quais se revelam essenciais para a caracterização da diligência da administração em eventual apuração de responsabilidade.
Do ponto de vista da responsabilidade do condomínio, é imprescindível tratar acerca da manutenção preventiva de equipamentos de segurança e da realização de inspeções e testes documentados, possibilitando que, em caso de acidente/sinistro, haja provas de que o condomínio tomou todas as medidas cabíveis, podendo acionar o seguro sem que isso se torne um problema.

A política de seguros do condomínio deve ser desenhada de forma complementar às apólices exigidas dos condôminos-proprietários de embarcações. Para tanto, o condomínio deverá manter apólices próprias, cobrindo responsabilidade civil geral (danos a terceiros e a terceiros navegantes), danos à infraestrutura náutica (píeres, cais flutuantes, instalações elétricas e hidráulicas), além de prever cobertura para eventos de poluição, incluindo o custeio de medidas que venham a envolver reparação ambiental.

2. Ibidem.

A necessidade de contratação do feixe de seguros antes mencionado deve constar expressamente não apenas na Convenção e no Regulamento específico da área náutica, mas também no compromisso de venda e compra a ser celebrado com os adquirentes. Tal previsão é necessária porque impõe custos adicionais ao comprador, quer na forma de encargo condominial destinado à cobertura da infraestrutura, quer pela obrigação individual de contratar apólice para a embarcação, devendo ser comunicada antecipadamente para garantir transparência e evitar litígios.

Ainda, aprofundando a questão do seguro necessário às embarcações, o contrato de venda e compra, assim como a Convenção, devem especificar a necessidade de se tratar de uma seguradora idônea, assim como a comprovação da contratação de uma apólice mínima de casco e responsabilidade civil, com valores mínimos e cláusulas que cubram danos a terceiros, acidentes pessoais e poluição. Nesse sentido, ratifica-se a importância de definir padrões mínimos de franquia, prazo de validade e exigir indicação do condomínio como terceiro interessado ou segurado adicional, quando pertinente, assegurando direito de notificação em caso de sinistro e possibilidade de sub-rogação da seguradora.

Para tanto, o condomínio deverá manter apólices próprias, cobrindo responsabilidade civil geral (danos a terceiros e a terceiros navegantes), danos à infraestrutura náutica (píeres, cais flutuantes, instalações elétricas e hidráulicas), além de prever cobertura para eventos de poluição, incluindo o custeio de medidas que venham a envolver reparação ambiental.

Considerando a necessidade de renovação anual de seguros, deve a administração do condomínio ter um controle firme em relação aos seguros, com fiscalização periódica das apólices, recusa de atracação no caso de inadimplemento, assim como aplicação de demais penalidades, sempre que previstas nos instrumentos normativos do condomínio.

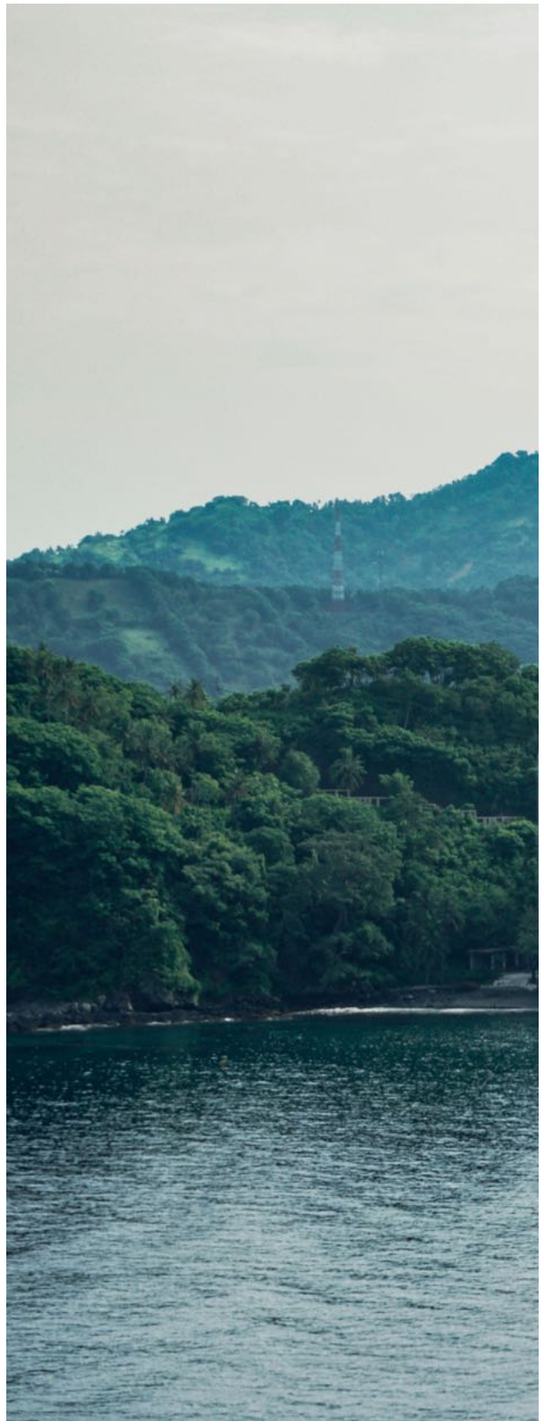
Ademais, um mecanismo interessante para os condomínios náuticos utilizarem é a previsão, na própria Convenção de Condomínio, de constituição de fundo específico para ressarcimento de pequenas avarias e franquias, com mecanismos de rateio extraordinário em caso de sinistro de grande monta, a fim de minimizar impactos operacionais e financeiros.

Ou seja, a gestão do risco passa pela combinação de seguros, plano de manutenção e fiscalização e governança eficiente, o que sempre deve estar acompanhado de instrumentos normativos robustos e pensados especificamente para o empreendimento.

Ademais, é possível prever na Convenção de Condomínio questões de ordem prática relacionadas à segurança dos condôminos, como, por exemplo, os horários permitidos para as navegações, assim como a velocidade máxima permitida dentro dos canais internos do empreendimento, e a coexistência entre embarcações e banhistas, podendo haver delimitação geográfica. Em relação aos esportes náuticos (stand-up paddle, caiaque, wakeboard, etc.), pode-se estabelecer uma definição de horários e de limitação de espaço físico, para que não coincida com o espaço dos banhistas e, ainda, a necessidade de utilização de coletes salva-vidas.

Se o empreendimento estiver às margens de rio ou lago com praia particular e espaço destinado a banho, é necessário que se preveja a contratação de salva-vidas, com a escala de horários previamente definida pela administração, sendo permitido o uso da praia e do rio/lago somente na sua presença efetiva.

Por fim, outro ponto relevante em relação à prática de esportes náuticos ou utilização de eventual espaço para



banhistas é a possibilidade de o Condomínio estabelecer restrições quanto às faixas etárias que poderão fazer uso destes espaços, vedando a prática de determinadas atividades por menores desacompanhados ou, ainda, condicionando que o eventual acesso ou utilização do lago e da praia por menores seja supervisionado pelos pais ou responsáveis, independentemente da presença do salva-vidas.

A gestão do risco passa pela combinação de seguros, plano de manutenção e fiscalização e governança eficiente, o que sempre deve estar acompanhado de instrumentos normativos robustos e pensados especificamente para o empreendimento.

4. A gestão financeira do Condomínio Náutico e critérios de rateio

A gestão financeira de um Condomínio Náutico requer uma administração estruturada, com fiscalização constante, haja vista que se trata de empreendimento com infraestrutura complexa e custos expressivos. Sem uma governança financeira organizada, o empreendimento fica sujeito a déficits, que podem ocasionar, por exemplo, em postergações de manutenção, refletindo em danos diretos e indiretos ao condomínio e aos condôminos.

Para além da gestão dos recursos que necessitam ser aportados, os critérios de rateio também são de extrema relevância nos condomínios náuticos. É necessária a discriminação das despesas ordinárias (manutenção rotineira, limpeza, vigilância, seguros e demais itens normais de qualquer condomínio) e extraordinárias (obras de requalificação/modernização, dragagem, substituição de equipamentos estruturais), assim como a definição dos respectivos critérios de alocação, que devem constar de forma expressa na Convenção de Condomínio.

Outrossim, é fundamental distinguir despesas gerais do condomínio, normalmente rateadas por fração ideal, daquelas vinculadas diretamente à utilização da marina e das vagas náuticas, que, conforme previsão na Convenção, podem ser cobradas somente de quem detenha as vagas, ou de todos os condôminos, indiscriminadamente. Essa decisão deverá ser tomada quando da idealização do projeto e deverá estar prevista de forma clara na convenção de condomínio.

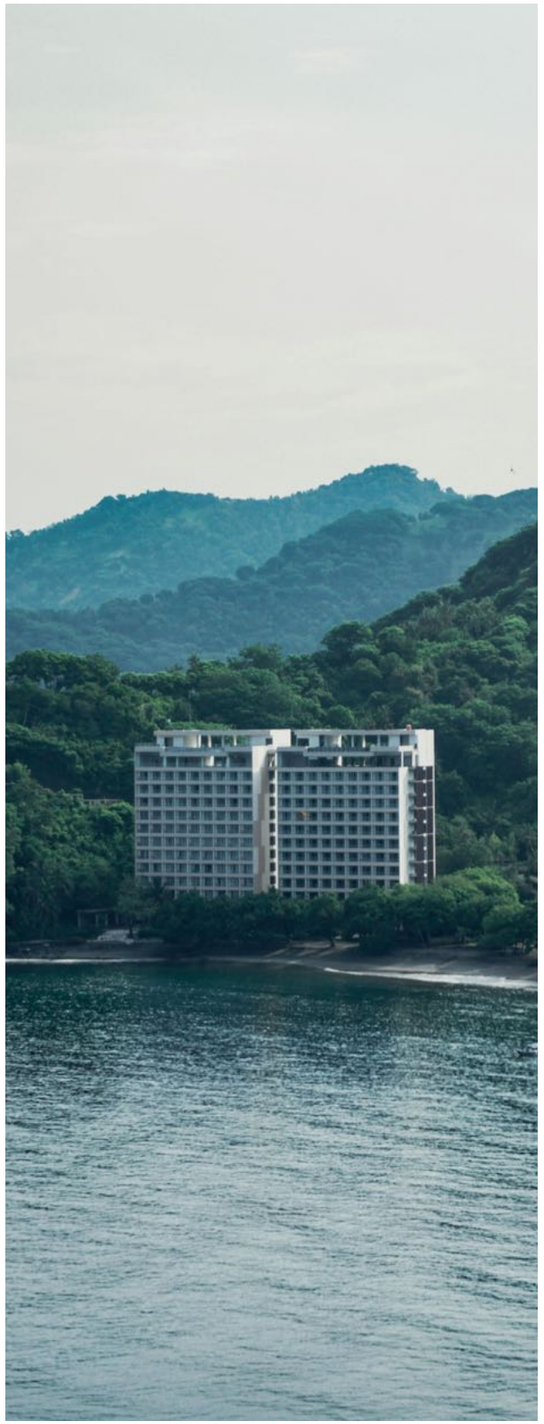
Ainda, destaca-se que as fórmulas com os critérios de rateio e as taxas de uso podem também constar na Convenção, a fim de outorgar uma maior transparência à lei interna.

Considerações finais

Considerando os pontos de atenção analisados ao longo deste artigo, fica claro que empreendimentos desta natureza demandam regramentos bem redigidos e uma gestão profissional. A Convenção e o Regulamento Náutico devem ser elaborados desde a concepção do projeto, alinhados às plantas, ao memorial descritivo e aos pretensos usos da infraestrutura náutica.

Destaca-se, em especial, a necessária previsão sobre a titularidade das vagas náuticas e a forma como estas farão parte do projeto, haja vista que poderão ser unidades autônomas, acessórias ou frações de uso comum do condomínio. Tal definição impacta na matrícula, na possibilidade (ou não) de alienação, nas garantias e nos critérios de rateio.

É imprescindível, também, que a Convenção discipline limites técnicos das embarcações (porte, potência, amarração e distanciamento), bem como as hipóteses e condições de cessão, locação e transferência de vagas, as prioridades e penalidades aplicáveis, evitando incompatibilidades operacionais e litígios.



Sem uma governança financeira organizada, o empreendimento fica sujeito a déficits, que podem ocasionar, por exemplo, em postergações de manutenção, refletindo em danos diretos e indiretos ao condomínio e aos condôminos.

No que tange à segurança operacional do empreendimento, requerem-se protocolos formais para incêndio, vazamento de óleo, colisões, afundamentos e eventos meteorológicos extremos, com rotinas de fiscalização, sinalização náutica e treinamentos periódicos da equipe de manutenção e brigada de emergência. Ditas cautelas podem salvaguardar o condomínio de arcar com um prejuízo substancial, na eventual ocorrência de uma fatalidade.

Por sua vez, sobre a política de seguros, destaca-se a necessidade de exigir apólices mínimas de casco e responsabilidade civil por parte dos proprietários e de manter o condomínio coberto por seguros que incluam responsabilidade civil geral, danos à infraestrutura e poluição, com previsão de indicação do condomínio como segurado adicional ou terceiro interessado.

A gestão financeira e os critérios de rateio precisam ser igualmente discriminados na Convenção, separando despesas ordinárias das extraordinárias e distinguindo custos gerais (rateados por fração ideal) daqueles vinculados à marina e às vagas (cobrados segundo uso ou porte), preferencialmente com fórmulas e tabelas anexas, a fim de que não haja questionamentos quando eventuais aportes forem necessários.

Finalmente, salienta-se que, não obstante os empreendimentos imobiliários devam acompanhar as demandas do mercado, incorporando inovações que atendam às novas preferências dos consumidores, tais inovações devem ser realizadas com responsabilidade e com observância às exigências técnicas e jurídicas. Essa cautela, inclusive, serve para que os empreendimentos se perpetuem no tempo como projetos de sucesso, convertendo-se em valorização imobiliária, bem como para que os condôminos possuam segurança do seu investimento e previsibilidade jurídica, considerando que os instrumentos normativos e de governança do condomínio norteiam as ações, direitos e obrigações de todos os envolvidos.





Artigo Nº9

Autor
Juliano Langaro da Silva

Construindo sobre bases sólidas: a governança societária e a longevidade da parceria imobiliária

Tempo de Leitura: 35 min

Resumo

O presente artigo adota uma abordagem eminentemente prática sobre a governança societária, voltada à realidade do mercado da incorporação e construção. Neste sentido, propõe-se uma análise dos os principais institutos e ferramentas de governança capazes de mitigar os riscos de litígio nas parcerias imobiliárias, por meio de temas estruturais que costumam desencadear os impasses mais severos entre os sócios, tais como processos decisórios, transferências de participações e saída de sócios. Inicia-se pela definição e por uma análise da importância da governança corporativa para a longevidade da parceria imobiliária. Em seguida, passa-se a uma análise de como lidar com as discordâncias em decisões relevantes, dando ênfase a temas que costumam gerar disputas, como a transferência de participação societária, a saída de sócios, a exclusão societária, bem como os critérios de distribuição de lucros e dividendos. Especialmente, ressalta-se que a boa governança não visa anular o princípio majoritário, mas sim complementá-lo harmonicamente. Por fim, apresentam-se alguns instrumentos e mecanismos societários para o alinhamento de interesses, tendo como foco o negócio imobiliário.

Introdução

A melhor forma de compreender um assunto complexo é por meio de exemplos práticos, os quais aproximam a teoria da realidade e tornam a análise jurídica verdadeiramente significativa[1]. É por essa razão que este trabalho se inicia com a proposta de um caso hipotético muito simples, mas que já permite visualizar na prática as nuances do mercado imobiliário e a importância de se terem definidas regras de governança.

Dois empresários se encontram, sendo que um é dono de um terreno bem localizado, patrimônio preservado há anos à espera da janela de oportunidade ideal para desenvolvimento. O outro é uma incorporadora experiente, com capital, equipe e tino para tirar projetos do papel. A incorporadora, vendo o potencial de mercado que um empreendimento imobiliário teria naquele local, procura o proprietário e lhe apresenta um esboço dos números e projeções idealizados. Após conversas e negociações, as partes (especialmente o proprietário do terreno), convencidas de que fizeram o negócio de uma vida, apertam as mãos e selam o negócio.

A incorporadora é uma sociedade já tradicional e experiente, possuindo em seu currículo de obras diversos empreendimentos relevantes. Ela possui estrutura profissional, inclusive uma equipe de advogados acostumados a lidar com questões imobiliárias. Porém, apesar da experiência e por mais paradoxal que possa ser, a incorporadora apresenta ao proprietário do terreno minutas contratuais já adotadas em negócios passados. Nelas há a previsão de regras genéricas e pouquíssima adaptação à realidade do negócio. Afinal de contas, além de a incorporadora nunca ter enfrentado problemas, a confiança e o respeito no parceiro são plenos. Começar uma parceria promissora gastando tempo e dinheiro com questões legais e burocráticas que provavelmente nunca vão acontecer parece algo completamente desnecessário.

1. Como destaca Robert K. Yin, o estudo de caso consiste em "uma investigação empírica que investiga um fenômeno contemporâneo (o 'caso') em profundidade e em seu contexto de mundo real, especialmente quando os limites entre o fenômeno e o contexto puderem não ser claramente evidentes". Ver: Yin, Robert K. Estudo de Caso: Planejamento e Métodos. 5ª ed. Porto Alegre: Bookman, 2015. p. 17.

Alguns meses se passam e o prazo previsto originalmente para a finalização das obras não é cumprido, como pode ocorrer em empreendimentos imobiliários. Adicionalmente, uma série de premissas do negócio muda: o custo do aço sobe, o mercado esfria e as vendas na planta não acontecem no ritmo previsto. Face a essa combinação de fatores, de repente, surge a necessidade de um aporte extra de capital que ninguém havia planejado. A incorporadora tem fôlego financeiro e quer colocar mais dinheiro, em troca, obviamente, de uma fatia maior do negócio. O proprietário do terreno não tem como acompanhar e vê com pânico a perspectiva de ser diluído. Um quer vender sua participação e sair do negócio. O outro não quer um estranho entrando na sociedade. E nenhum dos dois consegue impor sua vontade ao outro, porque o contrato padrão utilizado simplesmente nada previa a esse respeito.

O resultado é o surgimento de um impasse, que pode acarretar não só na paralisação do empreendimento imobiliário e perda da janela de mercado, mas também no surgimento de um litígio que demorará anos para ser resolvido. Enquanto isso, a obra está parada e consumindo recursos financeiros diariamente, em razão de juros dos financiamentos contratados e custos fixos. O prejuízo não espera a briga terminar, especialmente porque um projeto interrompido carrega consigo um severo estigma comercial, depreciando o valor do ativo perante potenciais compradores e parceiros.

A situação narrada reflete uma realidade recorrente e financeiramente complexa para o mercado.[2] É interessante observar que o problema discutido não decorre necessariamente de má-fé, uma vez que o objetivo inicial de uma associação é a geração de valor, e não o prejuízo do parceiro. O ponto que merece atenção inicial é como a ausência de combinados prévios e a negligência com as regras de governança societária podem fragilizar o negócio. O conflito imobiliário, nesse sentido, muitas vezes se desenvolve a partir do silêncio dos contratos sobre cenários de crise.

Diante desse panorama, o presente artigo adota uma abordagem eminentemente prática, voltada à realidade do mercado de incorporação e construção. Dada a delimitação do escopo, não se pretende aqui esgotar os conceitos teóricos e práticos do direito societário; o objetivo volta-se, em vez disso, a analisar os principais institutos e ferramentas de governança capazes de mitigar os riscos de litígio nas parcerias imobiliárias. Ao longo deste artigo, serão examinados os temas estruturais que costumam desencadear os impasses mais severos entre os sócios, tais como processos decisórios, transferências de participações e saída de sócios, de forma que fique demonstrado como o planejamento jurídico preventivo de governança funciona como pilar de sustentação para a longevidade da parceria imobiliária.

2. O cenário hipotético guarda semelhança com casos reais enfrentados pelo Poder Judiciário. Em dezembro de 2024, por exemplo, o Superior Tribunal de Justiça manteve o desfazimento da venda de um terreno em Campinas destinado a um empreendimento imobiliário: o acordo original previa a alienação de três terrenos a uma incorporadora por R$ 72 milhões e o ingresso dos proprietários na sociedade de propósito específico do empreendimento, mas a frustração do projeto conduziu as partes a longo litígio, decidido apenas em sede de Recurso Especial (REsp 1.987.253). Ver: Superior Tribunal de Justiça. "Terceira Turma mantém cancelamento de venda de imóvel para empreendimento em Campinas (SP)". Publicado em: 16.12.2024. Disponível em: https://www.stj.jus.br/sites/portalp/Paginas/Comunicacao/Noticias/2024/16122024-Terceira-Turma-mantem-cancelamento-de-venda-de-imovel-para-empreendimento-em-Campinas--SP-.aspx.

1. O que é governança e por que ela importa?

Subsiste no mercado a noção equivocada de que a governança se restringe ao ambiente das grandes corporações. Muitas pessoas associam o termo governança a questões relativas a companhias de capital aberto que possuem faturamentos bilionários, alta dispersão acionária, conselhos de administração sofisticados, auditorias independentes e regras complexas de mercado de capitais.



Essa associação não ocorre por acaso: o desenvolvimento moderno da governança corporativa está diretamente ligado a uma série de escândalos empresariais que abalaram a confiança dos investidores no início dos anos 2000. Casos emblemáticos como os das companhias norte-americanas Enron, WorldCom e Tyco revelaram fraudes contábeis sistêmicas, conflitos de interesses e falhas graves nos mecanismos de supervisão interna[3]. Em resposta, o mercado e as autoridades reguladoras passaram a exigir padrões sensivelmente mais rigorosos de transparência, prestação de contas (accountability) e fiscalização.

Nos Estados Unidos, a principal reação legislativa foi a promulgação da Lei Sarbanes-Oxley de 2002 (SOX), que fortaleceu a responsabilidade civil e criminal dos administradores, ampliou as exigências de controles internos e aumentou o rigor sobre as demonstrações financeiras das companhias abertas[4]. Paralelamente, bolsas de valores como a New York Stock Exchange (NYSE) e a Nasdaq integraram práticas mais robustas de governança como requisito essencial para a manutenção da listagem das empresas.

No Brasil, esse movimento global produziu reflexos imediatos. A partir dos anos 2000, a então Bolsa de Valores de São Paulo estruturou segmentos especiais de listagem (Novo Mercado, Nível 2 e Nível 1) projetados para incentivar padrões diferenciados de governança corporativa[5]. Ao mesmo tempo, o Instituto Brasileiro de Governança Corporativa (IBGC) consolidou-se como o principal polo nacional difusor dessas boas práticas.

Mas, afinal, o que é governança corporativa?

Segundo o Instituto Brasileiro de Governança Corporativa (IBGC), a governança corporativa constitui o sistema pelo qual as organizações são dirigidas, monitoradas e incentivadas, envolvendo o arranjo de relacionamentos entre sócios, conselho de administração, diretoria e órgãos de controle. Em sua diretriz mais recente, esse sistema encontra-se fundamentado em cinco princípios essenciais: integridade, transparência, equidade, responsabilização (accountability) e sustentabilidade[6].

3. Ver: Silveira, Alexandre Di Miceli da. Governança Corporativa no Brasil e no Mundo: Teoria e Prática. 2ª ed. São Paulo: Elsevier, 2015. p. 24.

4. Ibidem, p. 128.

5. Lançado em 2000, o Novo Mercado consolidou-se como o padrão mais elevado de governança corporativa da bolsa brasileira, exigindo das companhias listadas a adoção voluntária de regras societárias que ampliam os direitos dos acionistas e reforçam as estruturas de fiscalização e controle. Ver: B3 – Brasil, Bolsa, Balcão. "Sobre segmentos de listagem – Novo Mercado", s/d. Disponível em: https://www.b3.com.br/pt_br/produtos-e-servicos/solucoes-para-emissores/segmentos-de-listagem/novo-mercado/.

6. Instituto Brasileiro de Governança Corporativa (IBGC). Código das Melhores Práticas de Governança Corporativa. 6ª ed. São Paulo: IBGC, 2023. p. 14.

Mas limitar a governança às grandes companhias abertas é um equívoco. Na realidade, os problemas que a governança busca resolver são universais: conflitos de interesse, divergências estratégicas, disputas sobre distribuição de resultados, sucessão, impasses decisórios e desalinhamento entre investidores e gestores podem surgir em organizações de qualquer porte.

Talvez seja justamente nas sociedades fechadas, familiares ou formadas por poucos sócios que a governança se torne ainda mais relevante. Afinal, enquanto as grandes companhias contam com estruturas formais de controle e fiscalização, muitos negócios privados operam baseados exclusivamente na confiança pessoal existente entre os participantes; e a experiência demonstra que a confiança, embora indispensável para iniciar um negócio, raramente é suficiente para sustentá-lo ao longo do tempo.[7]

Por isso, é fundamental afastar o entendimento ainda muito presente para investidores e incorporadores de que governança significa burocracia e custo. A realidade é muito diferente: longe disso, trata-se apenas de combinar as regras do negócio no momento correto, ou seja, durante as negociações. Afinal de contas, negociar e renegociar produzem efeitos completamente distintos sobre o negócio imobiliário entabulado: antes do fechamento da operação, existe cooperação e após, pode haver antagonismo.

Como é praxe nos negócios em geral, inclusive nos imobiliários, durante as negociações preliminares as partes combinam, nos mínimos detalhes, o que vão fazer se tudo der certo. Ajustam como dividirão os lucros, quem cuidará das vendas, qual o padrão do acabamento etc. Contudo, não falam praticamente nada sobre o que acontece se algo der errado.

A gravidade desses riscos não encontra eco apenas na percepção prática do mercado imobiliário, mas está solidamente respaldada por dados estatísticos nacionais. Um levantamento do Conselho Nacional de Justiça (CNJ) revela que, entre os anos de 2020 e 2025, o número de processos envolvendo disputas entre sócios no Brasil registrou uma impressionante alta de 84%. Conforme apontam especialistas na área de gestão, o estopim para essa explosão de litígios é justamente a ausência de mecanismos preventivos e formais de governança, como os acordos de sócios, que deixa as companhias sem regras claras sobre ritos de transparência e critérios para a tomada de decisões. O resultado disso é o travamento de escolhas estratégicas e uma severa destruição de valor, uma vez que processos judiciais e arbitragens desse tipo costumam ultrapassar facilmente a barreira de R$ 1 milhão devido ao tempo e aos honorários envolvidos[8]. Esse cenário comprova que estruturar um planejamento societário sólido não é um mero capricho institucional, mas uma ferramenta de sobrevivência comercial.

Mas limitar a governança às grandes companhias abertas é um equívoco. Na realidade, os problemas que a governança busca resolver são universais: conflitos de interesse, divergências estratégicas, disputas sobre distribuição de resultados, sucessão, impasses decisórios e desalinhamento entre investidores e gestores podem surgir em organizações de qualquer porte.

7. Não por acaso, uma pesquisa, citada em artigo publicado no portal JOTA aponta que 7 em cada 10 sociedades desaparecem no Brasil em razão de conflitos entre os sócios. Ver: Bushatsky, Daniel. "Conflitos societários: a desinteligência dos sócios destruindo a empresa". JOTA, Opinião e Análise. Publicado em: 16.06.2024. Disponível em: https://www.jota.info/opiniao-e-analise/artigos/conflitos-societarios-a-desinteligencia-dos-socios-destruindo-a-empresa.

8. Cf. Macri, Aldo. "Por que a alta de 84% nos conflitos societários ameaça empresas brasileiras". Exame. Publicado em: 28.05.2026. Disponível em: https://exame.com/bussola/conflitos-societarios-crescem-84-e-empresas-familiares-podem-pagar-caro/.

A boa notícia é que é possível evitar uma série de dores de cabeça se, antes de sacramentado o negócio, as partes dedicarem tempo para tratar, pelo menos, de alguns pontos simples, quase óbvios quando enunciados, mas que grande parte dos contratos deixa em branco.

2. Como lidar com discordâncias em decisões relevantes?

O cotidiano de uma sociedade é preenchido quase inteiramente por decisões; sócios e administradores devem a todo tempo definir quais serão os próximos passos do negócio imobiliário, sendo que, em alguns casos, são questões simples de mera administração, como contratar um fornecedor ou pagar as despesas correntes. Contudo, volta e meia as partes se deparam com a necessidade de decidir sobre temas cruciais à operação, como alterar o projeto, contrair financiamento ou trazer um novo investidor.

Assim, o primeiro ponto a ser trabalhado e discutido entre as partes, idealmente, deve ser a definição sobre o que é ou não relevante ou o que poderá gerar impactos significativos ao negócio. Trata-se de um trabalho por vezes complexo frente às características de cada empreendimento imobiliário e às inúmeras "áreas cinzentas" que projetos mais complexos podem apresentar.

Como regra geral, devem ser objeto de maior cuidado e atenção pelas partes as matérias capazes de alterar substancialmente o perfil econômico, financeiro, jurídico ou operacional do empreendimento, tais como mudanças relevantes de projeto, alterações das premissas econômico-financeiras, contratação de financiamentos, realização de aportes adicionais de capital, constituição de garantias, celebração ou rescisão de contratos estratégicos, alteração da estratégia comercial, aprovação de investimentos extraordinários, ingresso de novos sócios, a contratação de partes relacionadas a um dos sócios, a distribuição de lucros antes da conclusão da obra ou qualquer outra decisão que possa impactar significativamente o risco, a rentabilidade ou a condução do negócio.

Uma vez feita a divisão, de forma geral, deixa-se como competência privativa da reunião de sócios a deliberação sobre matérias relevantes. Já as matérias mais cotidianas são inseridas no âmbito da administração, cuja estrutura pode ser composta, simplesmente, por uma diretoria ou também por um conselho de administração, tudo a depender do caso concreto. Também é fundamental que os



atos constitutivos e o acordo de sócios estabeleçam limites claros de competência para os administradores representarem e vincularem a sociedade perante terceiros, especialmente para evitar a contratação de atos que contrariem os interesses de uma das partes.

Independentemente da instância deliberativa escolhida, as partes devem priorizar um elevado grau de agilidade, haja vista que a celeridade na tomada de decisões constitui um diferencial competitivo crucial no mercado imobiliário. Por essa razão, recomenda-se que os atos constitutivos estabeleçam regras que facilitem as deliberações cotidianas, evitando a exigência de formalismos excessivos ou ritos burocráticos que engessem a operação da empresa diante de decisões rotineiras ou de menor impacto.

Delimitadas as competências e as respectivas instâncias deliberativas, alcança-se, talvez, o núcleo mais sensível da governança societária: a definição dos critérios para a aprovação ou rejeição de matérias. Torna-se imperativo, nesse estágio, estruturar de forma estratégica os quóruns de votação e antecipar os remédios jurídicos cabíveis para os cenários de empate ou impasse decisório (*deadlock*).

Como regra geral, o ordenamento jurídico societário é orientado pelo princípio majoritário. Sob essa lógica, as deliberações sociais gravitam em torno da vontade da maioria, conferindo ao sócio ou acionista controlador a prerrogativa de conduzir os rumos do negócio e fazer prevalecer seu posicionamento nas matérias submetidas à votação.

Esse postulado, contudo, não chancela um poder absoluto e irrestrito. O exercício do poder de controle encontra limites imperativos na própria legislação societária, a qual impõe deveres fiduciários de lealdade, boa-fé e estrita observância ao interesse social, além de coibir o abuso do direito de voto e o voto em manifesto conflito de interesses.

Sob esse prisma, cumpre ressaltar que a boa governança não visa anular o princípio majoritário, mas sim complementá-lo harmonicamente. Mostra-se recomendável, na dinâmica dos negócios imobiliários, que os sócios estabeleçam, já nos atos constitutivos, que determinadas matérias estratégicas fiquem condicionadas à aprovação por quóruns qualificados ou, em cenários específicos, à unanimidade dos investidores, inclusive dos minoritários. A justificativa para essa mitigação da regra geral reside na natureza de certas deliberações, as quais detêm o potencial de alterar substancialmente o perfil econômico, financeiro ou operacional do projeto, demandando,

por conseguinte, um patamar mais elevado de consenso. Inovações substanciais no escopo do projeto, a contratação de alavancagem financeira expressiva, a exigência de aportes adicionais de capital, a constituição de garantias reais, a alienação de ativos estratégicos e as modificações na estrutura societária ou na política comercial representam exemplos clássicos de matérias que reclamam esse tratamento diferenciado.

Sob essa perspectiva, a prerrogativa de veto não deve ser interpretada como um obstáculo à gestão social, tampouco como uma restrição indevida aos poderes do bloco de controle. Longe de paralisar a atividade, esse mecanismo opera como um instrumento de estabilidade e simetria entre os investidores, preservando a autonomia do controlador na condução das matérias ordinárias, ao passo que condiciona ao consenso aquelas deliberações com potencial para alterar as premissas estruturais que fundamentaram o investimento inicial no empreendimento.

Mostra-se recomendável, na dinâmica dos negócios imobiliários, que os sócios estabeleçam, já nos atos constitutivos, que determinadas matérias estratégicas fiquem condicionadas à aprovação por quóruns qualificados ou, em cenários específicos, à unanimidade dos investidores, inclusive dos minoritários.

Naturalmente, a inserção de prerrogativas de veto ou quóruns qualificados em favor do sócio minoritário faz emergir o risco de um eventual travamento operacional diante de divergências estratégicas, cenário conceitualmente denominado impasse ou, no jargão de mercado, *deadlock*.

Para o adequado tratamento do tema, revela-se fundamental distinguir a simples rejeição de uma matéria da efetiva configuração do impasse societário. Afinal, nem toda deliberação rejeitada conduz a um bloqueio da operação. Em grande parte das vezes, a ausência de aprovação meramente preserva o status quo, permitindo que a sociedade dê continuidade à sua operação regular.

O impasse societário propriamente dito se caracteriza quando a ausência de convergência de vontades obsta a prática de um ato indispensável à subsistência, à administração ou ao desenvolvimento do projeto. Nessas circunstâncias, a sociedade é conduzida a um estado de letargia decisória, uma vez que a deliberação travada inviabiliza a execução do modelo de negócios e nenhuma das forças societárias detém, isoladamente, as alçadas necessárias para destravar a operação. O desfecho dessa paralisia é o prejuízo severo e compartilhado por todos os envolvidos.

Sob essa ótica, um arranjo de governança verdadeiramente maduro não deve limitar-se a catalogar as matérias sujeitas ao crivo dos sócios, mas precisa, imperativamente, prever remédios contratuais eficazes para solucionar eventuais bloqueios, impedindo que dissensos legítimos evoluam para a asfixia da atividade empresarial.

Os mecanismos voltados à superação de impasses admitem uma estruturação escalonada, reservando-se os remédios mais drásticos para os cenários em que todas as alternativas antecedentes tenham restado infrutíferas, funcionando como salvaguarda contra o litígio judicial ou arbitral. Essa lógica prestigia o princípio da preservação da empresa, evitando que dissensos pontuais conduzam, prematuramente, à ruptura do vínculo societário.

No primeiro estágio desse escalonamento, situam-se os instrumentos projetados para permitir que o próprio arranjo interno supere o bloqueio. Entre eles, destacam-se a atribuição de voto de qualidade (*casting vote*) para matérias específicas, a submissão do pleito a um comitê consultivo ou, ainda, a mediação técnica de um terceiro independente. A depender do desenho contratual eleito, a manifestação desse especialista poderá ostentar caráter meramente opinativo – operando como subsídio técnico para uma nova deliberação – ou caráter vinculante, hipótese em que o provimento se impõe de forma obrigatória a todos os sócios.

Persistindo a resistência decisória, o cronograma de governança pode estipular etapas sucessivas de negociação direta ou mediação formal, abrindo janelas adicionais de diálogo para que os parceiros alcancem uma composição consensual antes da ativação de medidas irreversíveis.

Somente quando exauridas essas frentes de composição é que se legitima o acionamento dos mecanismos de exclusão ou saída societária. Dentre estes, sobressai a cláusula de compra ou venda (comumente denominada *buy or sell* ou *shotgun*)[9], por meio da qual um dos sócios formula uma oferta para adquirir a participação do outro por determinado valor unitário, cabendo ao destinatário a prerrogativa de escolher entre vender suas quotas por aquele preço ou adquirir a participação do ofertante sob as mesmíssimas condições econômicas. O mérito intrínseco desse artifício reside na indução a uma precificação justa e equilibrada, visto que o proponente ignora, no momento da oferta, se ele figurará na posição de comprador ou de vendedor.[10]

Em última análise, a engenharia de uma governança decisória não carrega a utopia de impedir a divergência de opiniões entre os sócios. Sua real função é instituir um canal seguro para que, quando o consenso se esgota, as partes disponham de ritos claros para superar o dissenso de maneira sinérgica, salvaguardando a integridade econômica e operacional do empreendimento.

3. Transferência de participação societária

Os empreendimentos imobiliários, especialmente aqueles estruturados por meio de Sociedades de Propósito Específico (SPE), caracterizam-se por ciclos de maturação significativamente longos. Entre a aquisição do terreno, o desenvolvimento dos projetos, a obtenção das licenças urbanísticas, a execução das obras e a efetiva entrega das unidades, é comum o transcurso de vários anos. Ao longo desse interregno, mostra-se natural a ocorrência de mutações tanto na conjuntura pessoal dos sócios quanto nas necessidades financeiras do próprio projeto. Um investidor pode demandar a alienação de sua participação em virtude de necessidades de liquidez, realinhamento estratégico ou contingências particulares. Em contrapartida, a sociedade pode demandar a admissão de novos parceiros para captação de recursos, financiamento de etapas subsequentes ou reforço de sua estrutura de capital. Em ambos os cenários, a circulação das participações societárias deixa de ser uma hipótese meramente teórica e assume contornos de questão central de governança.

A entrada de um novo investidor ou a retirada de um dos sócios não devem ser tratadas como eventos extraordinários a serem geridos de forma casuística. Longe disso, constituem situações previsíveis ao longo do ciclo de vida do empreendimento e, por essa razão, reclamam regulação prévia pelos próprios parceiros. Compete aos instrumentos constitutivos estabelecer, com clareza, as hipóteses de admissibilidade da alienação, os gravames e restrições incidentes sobre a transferência, os trâmites do direito de preferência e os procedimentos voltados a preservar a estabilidade da estrutura societária. Posto isso, cabe aos sócios definir quais mecanismos melhor se amoldam às especificidades do empreendimento e ao perfil dos investidores envolvidos.

9. Exemplo notório de acionamento da cláusula de compra ou venda no Brasil ocorreu na disputa entre o grupo Opportunity e a família Klien pelo controle da Santos Brasil, operadora do maior terminal de contêineres do país. O acordo de acionistas previa que, uma vez acionada a cláusula, cada lado apresentaria, em envelope lacrado, o preço pelo qual pretendia comprar a participação alheia ou vender a própria; o exercício do mecanismo pela família Klien deu origem a anos de arbitragens, encerradas somente com a composição final entre os sócios. Ver: Portos e Navios. "Sócios da Santos Brasil definem acordo para encerrar disputa". Publicado em 28.04.2014. Disponível em: https://www.portosenavios.com.br/noticias/portos-e-logistica/socios-da-santos-brasil-definem-acordo-para-encerrar-disputa.

10. A doutrina adverte, contudo, que a cláusula de compra ou venda não é adequada a qualquer relação societária: havendo assimetria econômica relevante entre os sócios, a parte com maior capacidade financeira pode fixar um preço que sabe que a outra não terá condições de cobrir, forçando, na prática, a saída do sócio mais fraco e convertendo o mecanismo em instrumento de coerção. Ver: Gaspar, Luiz Fernando Carvalho de Almeida. As deficiências na redação de cláusulas de inversão de oferta ("*shotgun*") para sociedades limitadas. Monografia. Universidade Federal do Rio de Janeiro. Rio de Janeiro, 2024. p. 41-42. Disponível em: https://pantheon.ufrj.br/bitstream/11422/26024/1/LFCAGaspar.pdf.

Na prática, a alienação de participações em sociedades voltadas ao desenvolvimento imobiliário apresenta um traço que a diferencia substancialmente da maioria dos demais investimentos: a sua acentuada iliquidez. Distintamente das ações de companhias abertas, transacionadas diariamente em mercados organizados ou de outros segmentos de negócios privados, as participações em veículos específicos de incorporação não gozam de um mercado secundário ativo. Via de regra, trata-se de um investimento ilíquido, cujo valor econômico somente se realiza com o exaurimento do empreendimento ou mediante a partilha periódica de seus resultados.

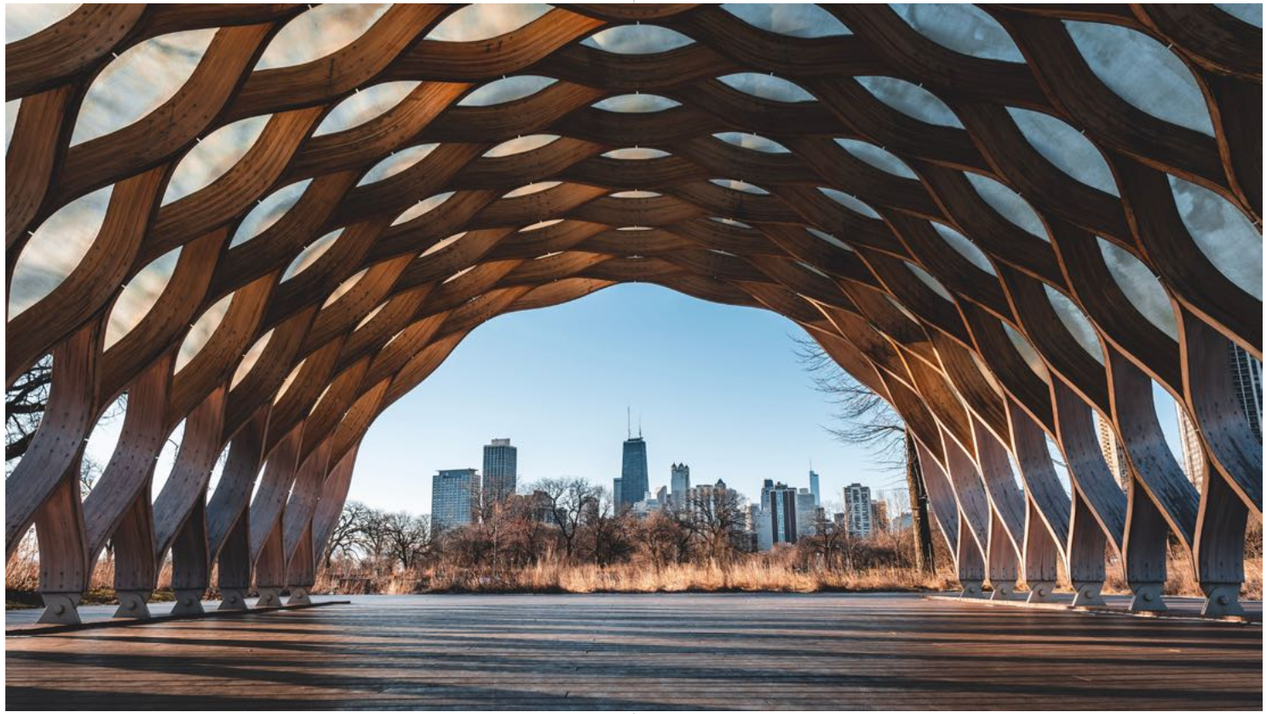
Essa particularidade torna a circulação das participações societárias um tema simultaneamente raro e extremamente sensível. Se, por um lado, o sócio retirante frequentemente enfrentará óbices para localizar um terceiro adquirente, por outro, os investidores remanescentes possuem legítimo interesse em controlar o ingresso de novos membros, salvaguardando a afeição societária (affectio societatis), o alinhamento estratégico e a capacidade financeira do grupo. Por esse motivo, a transferência das participações tende a mitigar a livre circulação, afastando-se das regras puramente legais do tipo societário adotado para se submeter a cláusulas específicas de governança, aptas a conciliar o interesse de desmobilização do sócio com a estabilidade do arranjo empresarial.

Um dos mecanismos aplicáveis a essa dinâmica é a cláusula de bloqueio (*lock-up*), pela qual os sócios assumem o compromisso de não alienação de suas participações durante determinado período ou até o adimplemento de marcos específicos, como a contratação do financiamento para o projeto, o início das obras ou a conclusão do empreendimento. A finalidade é assegurar higidez à estrutura societária justamente nas fases em que o projeto exige maior comprometimento e aporte dos investidores.

Outro regramento amplamente difundido na praxe da incorporação é o direito de preferência, pelo qual o sócio ofertante deve disponibilizar sua participação, em igualdade de condições, aos demais investidores antes de iniciar tratativas com terceiros. Por se tratar de uma cláusula padrão que integra a quase totalidade das minutas de mercado, sua inclusão costuma ocorrer de forma automática e protocolar, muitas vezes despida de uma reflexão estratégica sobre o seu funcionamento prático. No entanto, esse instrumento é essencial para obstaculizar o ingresso compulsório de estranhos e permitir que os fundadores mantenham o controle sobre a composição do quadro social. Tão relevante quanto a previsão do direito é a minudência do procedimento para seu exercício, especialmente no tocante aos prazos de manifestação e liquidação da operação, evitando-se que a simples replicação automática de modelos inviabilize, na prática, tanto a alienação, quanto o direito de compra dos remanescentes.

Paralelamente, podem ser pactuadas cláusulas de *tag along* (direito de venda conjunta) e *drag along* (direito de venda forçada). Enquanto o primeiro assegura ao minoritário a prerrogativa de alienar suas quotas nas mesmas condições obtidas pelo controlador, evitando que permaneça vinculado a uma nova liderança com a qual não contratou originalmente, o segundo autoriza que, diante de uma proposta de aquisição da totalidade do empreendimento, o controlador exija que os demais sócios também alienem suas participações, observadas as premissas pactuadas. Embora representem vetores opostos, ambos os institutos buscam viabilizar operações de alienação global sem desequilibrar as forças contratuais.

Contudo, em termos práticos, cláusulas como direito de preferência, *tag along* ou *drag along* frequentemente perdem utilidade, haja vista que, diante da mencionada iliquidez estrutural do projeto, a venda a terceiros se revela estatisticamente improvável.



Sob esse enfoque, considerando-se o cenário de reduzida liquidez do investimento, ganha relevância o uso de mecanismos de opção de compra (*call option*) e de venda (*put option*). Na primeira, o titular da opção adquire a prerrogativa de exigir que o outro sócio lhe venda sua participação, desde que verificada determinada condição previamente convencionada. Na segunda, opera-se o inverso: o titular poderá compelir o outro sócio a adquirir a sua participação. É comum que essas opções estejam atreladas a gatilhos objetivos, tais como o inadimplemento na realização de aportes de capital, o descumprimento de obrigações relevantes previstas no acordo de sócios, a perda de licenças essenciais ao projeto, a alteração de controle de um dos investidores ou o mero decurso de prazo. A principal virtude desses institutos reside na previsibilidade, uma vez que as partes fixam antecipadamente não apenas os eventos ensejadores, mas também as fórmulas de precificação e o rito operacional.

Desse modo, tanto a *put option* quanto a *call option* funcionam como excelentes ferramentas para conferir liquidez artificial ao investimento das partes, bem como para reduzir drasticamente a incidência de litígios societários, na medida em que facultam ao sócio dissidente uma rota de saída previamente precificada.

Por fim, também merecem destaque dois pontos que, a depender do negócio, podem ser relevantes.

O primeiro consiste na necessidade de estender as restrições de transferência às hipóteses de alienação indireta. De nada adianta condicionar a venda da participação na sociedade se um dos parceiros puder, por vias transversas, alienar o controle da sua própria holding ou empresa sócia a um terceiro estranho ao negócio, esvaziando o propósito da preferência original. Assim, o regramento deve incluir a extensão do direito de preferência à venda indireta ou condicionar a venda indireta à anuência prévia do outro sócio, sob pena de descumprimento contratual.

O segundo aspecto, em sentido inverso, demanda que as regras de bloqueio e preferência preservem uma margem legítima de liberdade para reorganizações societárias internas. A governança deve ser flexível o suficiente para permitir que as partes transfiram suas participações para empresas do mesmo grupo econômico, fundos familiares ou holdings patrimoniais, viabilizando reestruturações societárias indispensáveis para o planejamento e a otimização tributária do empreendimento, desde que mantido, em última análise, o mesmo beneficiário final do investimento.

Em suma, a necessidade de disciplinar a circulação das participações societárias decorre da própria natureza da incorporação imobiliária. Trata-se de uma modalidade de investimento marcada pelo longo prazo, pela intensa pessoalidade e pela iliquidez. Por conseguinte, mais do que regular a compra e venda de participações, a boa governança busca tutelar a perenidade da relação societária ao longo de todo o ciclo do projeto, mitigando incertezas e evitando que situações previsíveis desaguem em disputas judiciais.

4. Saída de sócios e a exclusão societária

Outro aspecto de governança frequentemente ignorado na hora de fechar parcerias imobiliárias diz respeito às regras de saída de um sócio. Aqui, não se está a falar em compra ou venda de participação, tratada no item anterior, mas sim nas hipóteses em que um sócio decide deixar o negócio por vontade própria (retirada ou recesso), por eventos fora de seu controle (como ausência, interdição ou falecimento) ou até mesmo por decisão dos demais sócios, em casos de exclusão.

Como os projetos imobiliários duram muitos anos, exigem intensa confiança entre os parceiros e possuem baixa liquidez, qualquer mudança no quadro de sócios com a obra em andamento pode desestabilizar a empresa. Na prática, a saída repentina de um parceiro pode travar a liberação de financiamentos bancários, dificultar a atração de novos investimentos e, em cenários extremos, paralisar o canteiro de obras, inviabilizando a entrega do empreendimento. Por essa razão, os contratos e estatutos da empresa precisam antecipar soluções claras para essas situações que, embora indesejadas, são perfeitamente previsíveis.



A boa governança recomenda que o contrato social, o estatuto ou o acordo de sócios, conforme aplicável, discipline expressamente as principais hipóteses capazes de alterar a composição societária, dentre elas o falecimento do sócio, sua retirada voluntária, o exercício do direito de recesso, sua incapacidade ou ausência prolongada quando relevante para a condução do negócio, a insolvência civil ou falência, a dissolução de sócio pessoa jurídica e a exclusão por falta grave ou descumprimento das obrigações assumidas perante a sociedade.

O impacto desse risco fica evidente no caso de falecimento de um sócio pessoa física. Se o contrato for omisso, a lei brasileira permite, sob certas condições, que os herdeiros assumam automaticamente o lugar do falecido na empresa. No mercado imobiliário, essa entrada forçada de novos parceiros costuma ser um problema crítico.[11] Os sucessores podem não ter qualquer experiência no setor, não compartilhar da mesma visão de negócios dos fundadores ou, pior, não ter fôlego financeiro para acompanhar os futuros aportes de capital que a obra exige. Por isso, os contratos devem definir previamente o caminho a ser seguido: se os herdeiros poderão ingressar na sociedade, se a participação do falecido será paga em dinheiro aos sucessores (liquidação de quotas) ou se os sócios remanescentes terão o direito de comprar essa fatia, protegendo a estabilidade do empreendimento.

Especial atenção também merece a disciplina da retirada voluntária. Nas sociedades constituídas por prazo indeterminado, a legislação permite, como regra geral, a retirada imotivada do sócio, mediante simples notificação aos demais participantes da sociedade, observadas as formalidades legais. Essa solução, entretanto, mostra-se pouco compatível com empreendimentos imobiliários, cuja execução normalmente se estende por vários anos e exige estabilidade da estrutura societária[12]. Por essa razão, recomenda-se que as sociedades constituídas para desenvolver determinado empreendimento possuam prazo de duração determinado, correspondente ao ciclo esperado do projeto. Nessa hipótese, a retirada antecipada deixa de constituir direito potestativo do sócio e passa a depender da demonstração judicial de justa causa, conferindo maior previsibilidade e reduzindo significativamente o risco de descontinuidade do negócio[13].

Também a exclusão de sócio merece disciplina específica. Primeiramente, para ser viável a exclusão extrajudicial de um sócio, o art. 1.085 do Código Civil exige o preenchimento de dois requisitos: previsão contratual e justa causa. Assim, é fundamental que os atos societários contenham a previsão de exclusão extrajudicial, bem como listem quais condutas serão consideradas suficientemente graves para justificar a exclusão, disciplinando o procedimento aplicável e reduzindo a margem para futuras discussões[14].

Independentemente das razões que levaram à saída de um sócio, o que mais gera disputas no âmbito societário é o critério de avaliação da participação do sócio retirante, bem como à forma de pagamento. Trata-se de um tema complexo, que deve ser ajustado ao perfil do negócio.

Na ausência de disciplina contratual específica, o art. 1.031 do Código Civil estabelece, como regra geral, que os haveres sejam apurados com base na situação patrimonial da sociedade, mediante balanço especialmente levantado para esse fim, devendo o respectivo valor ser pago em dinheiro no prazo de noventa dias após a liquidação da quota, salvo disposição contratual em contrário[15]. Todavia, essa sistemática mostra-se incompatível com a realidade econômica dos empreendimentos imobiliários.



Comumente, o patrimônio das sociedades no mercado imobiliário encontra-se concentrado em terrenos, obras em andamento, unidades ainda não comercializadas e outros ativos de reduzida liquidez. A imposição de pagamento integral dos haveres em curto espaço de tempo pode obrigar a sociedade a contrair endividamento, alienar ativos em condições desfavoráveis ou comprometer recursos indispensáveis à continuidade da obra, prejudicando não apenas os sócios remanescentes, mas também adquirentes, financiadores e o próprio empreendimento.

Por essa razão, recomenda-se que os atos societários estabeleçam critérios próprios para a apuração dos haveres, compatíveis com a natureza do investimento, bem como formas de pagamento alinhadas ao fluxo financeiro do empreendimento. É comum que o pagamento seja vinculado à comercialização das unidades, ao recebimento de receitas futuras, ao encerramento de determinadas fases da obra ou a outros eventos objetivos capazes de preservar o equilíbrio financeiro da sociedade. A adoção dessas regras permite conciliar o legítimo direito do sócio retirante de receber o valor de sua participação com a necessidade de assegurar a continuidade e a viabilidade econômica do empreendimento.

Em síntese, a boa governança não se limita a disciplinar a entrada de sócios ou a circulação das participações societárias. Ela também deve antecipar, de forma clara e objetiva, as consequências jurídicas e econômicas da saída de um investidor. Em empreendimentos imobiliários, marcados por longa duração, forte pessoalidade entre os sócios e reduzida liquidez patrimonial, a previsibilidade dessas regras representa importante instrumento de estabilidade societária, redução de litígios e preservação da própria viabilidade do empreendimento.

5. Lucros e dividendos: critérios de distribuição

A distribuição de resultados costuma ocupar posição de destaque nas negociações que antecedem a constituição de uma sociedade imobiliária. Afinal, é justamente a expectativa de retorno econômico que justifica a realização

11. Os dados de mercado reforçam a sensibilidade do tema sucessório: segundo o Sebrae, cerca de 90% das empresas brasileiras têm perfil familiar e apenas 2% das empresas familiares chegam à terceira geração. Ver: Bicalho, Pedro Fenati. “Empresas familiares são 90% dos negócios no Brasil, mas só 2% chegam à terceira geração”. BRA1. Publicado em: 13.07.2026. Disponível em: https://www.bra1.com.br/economia/id-667503/empresas_familiares_sao_90__dos_negocios_no_brasil__mas_so_2__chegam_a_terceira_geracao

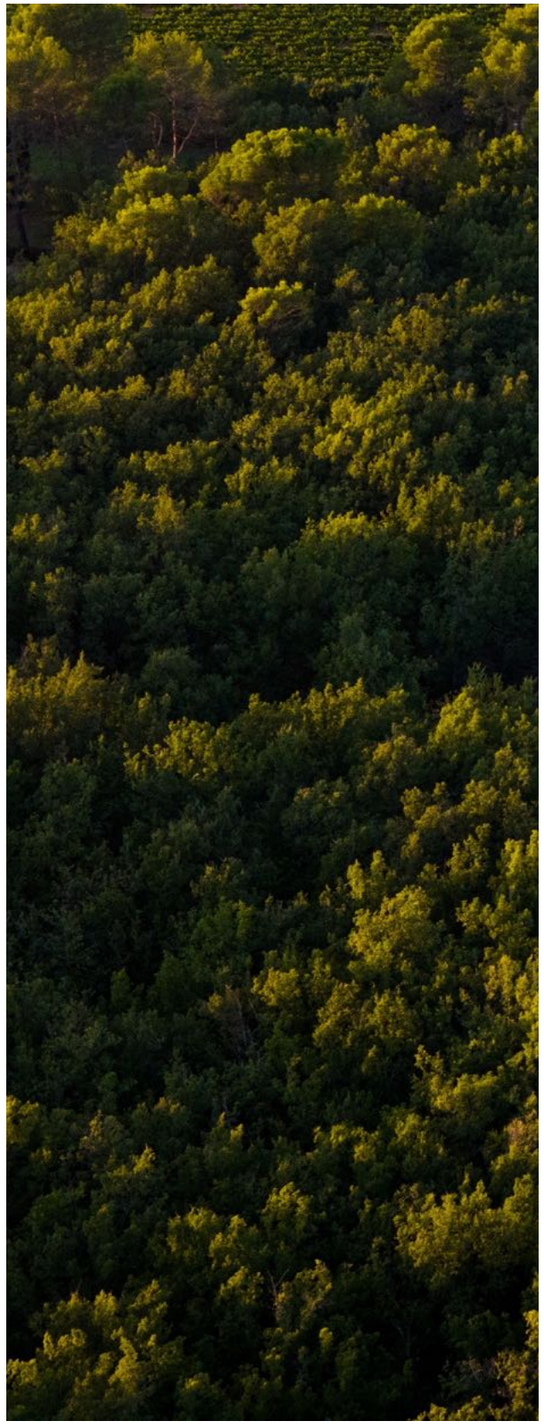
12. Ao deixar aberta a possibilidade de retirada imotivada, o incorporador está dando liquidez imediata ao investidor, o qual conseguirá burlar o regramento sobre transferência de participações previsto nos atos societários.

13. A saída imotivada está prevista no art. 1.029 do Código Civil. No final do dispositivo, ele condiciona o exercício do direito de saída à prova da justa causa feita em âmbito judicial (ou arbitral, conforme o caso). Cumpre referir, porém, que o direito de retirada não se confunde com o direito de recesso, previsto no art. 1.077 do Código Civil. Neste caso, a saída é motivada quando houver modificação do contrato social, fusão da sociedade, incorporação de outra, ou dela por outra, e somente pode ser exercida no prazo de 30 (trinta) dias contados da reunião. A diferenciação é relevante, pois a existência de prazo determinado da sociedade não afeta o direito de recesso, ou seja, o sócio dissidente de alguma das deliberações listadas no art. 1.077 pode requerer sua saída independentemente da prova da existência de justa causa feita judicialmente. Contudo, na prática societária, como na grande maioria dos casos, a saída de sócios é feita com base no art. 1.029, a existência de prazo determinado para a sociedade se faz relevante.

14. Recomenda-se incluir cláusula nos documentos societários listando uma série de atos que podem ser considerados justa causa, pois, por vezes, a sua caracterização ou não como ato motivador da exclusão será objeto de disputa entre as partes, prolongando desnecessariamente o conflito, bem como criando insegurança jurídica ao negócio.

15. Art. 1.031. Nos casos em que a sociedade se resolver em relação a um sócio, o valor da sua quota, considerada pelo montante efetivamente realizado, liquidar-se-á, salvo disposição contratual em contrário, com base na situação patrimonial da sociedade, à data da resolução, verificada em balanço especialmente levantado.
§ 1 o O capital social sofrerá a correspondente redução, salvo se os demais sócios suprirem o valor da quota.

§ 2 o A quota liquidada será paga em dinheiro, no prazo de noventa dias, a partir da liquidação, salvo acordo, ou estipulação contratual em contrário.



do investimento. Paradoxalmente, embora os contratos dediquem grande atenção à definição dos percentuais de participação de cada sócio nos lucros do empreendimento, raramente disciplinam, com o mesmo cuidado, questões igualmente relevantes: quando esses resultados poderão ser distribuídos, quais condições deverão ser observadas para tanto e qual procedimento será adotado para sua aprovação.

Essa omissão não é trivial. Em empreendimentos imobiliários, lucro contábil, disponibilidade financeira e capacidade de distribuição nem sempre caminham juntos. A sociedade pode apresentar resultados positivos e, ainda assim, necessitar reter recursos para financiar etapas futuras da obra, cumprir obrigações perante instituições financeiras, suportar contingências ou preservar seu capital de giro. Da mesma forma, uma distribuição precipitada pode comprometer a continuidade do empreendimento ou exigir novos aportes de capital pouco tempo depois.

Por essa razão, a política de distribuição de resultados deve ser tratada como matéria de governança. Cabe aos sócios definir, desde a constituição da sociedade, não apenas o percentual de participação de cada investidor, mas também os critérios objetivos que disciplinarão a distribuição dos lucros, os quóruns necessários para sua aprovação, a existência de reservas obrigatórias ou facultativas, as hipóteses de retenção de resultados, a periodicidade das distribuições e os eventos que poderão antecipar ou postergar o pagamento.

Além disso, a legislação societária oferece instrumentos frequentemente negligenciados em contratos padronizados utilizados no mercado imobiliário. As possibilidades de distribuir lucros em períodos inferiores ao exercício social, instituir reservas específicas, estabelecer diferentes políticas de retenção de resultados ou estruturar mecanismos de remuneração compatíveis com os interesses dos investidores são apenas alguns exemplos de soluções que podem ser negociadas pelas partes para atender às particularidades de cada empreendimento.

6. Instrumentos para alinhamento de interesses

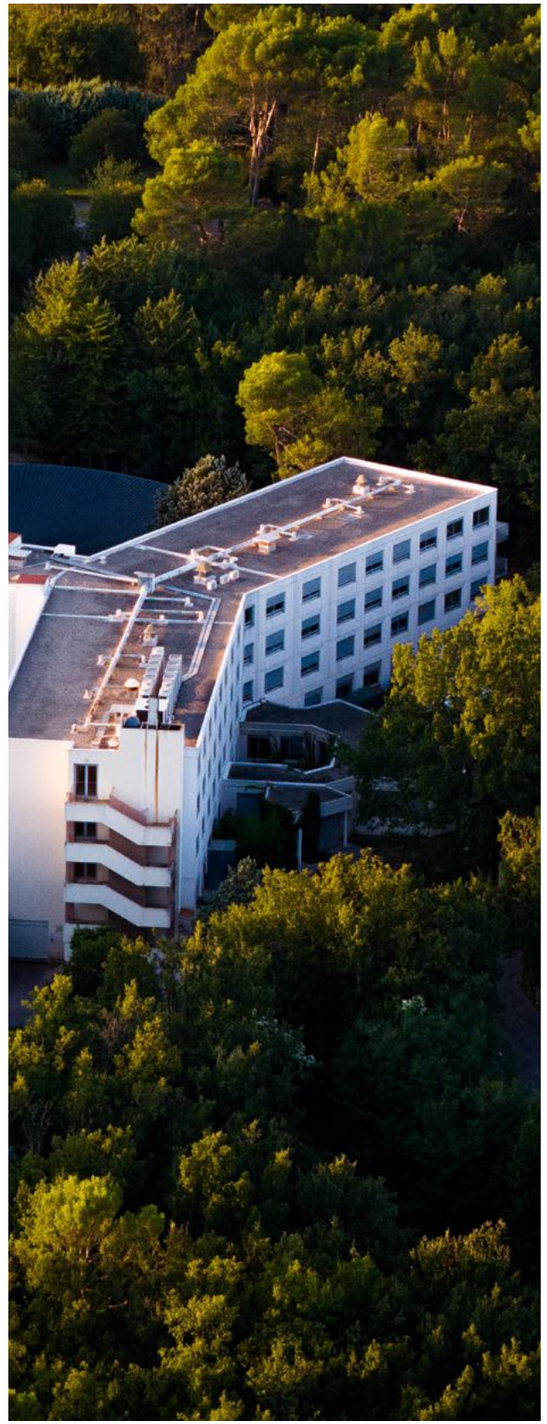
Em muitos casos, as partes de um negócio imobiliário são juridicamente tratadas sem a devida distinção em relação aos seus interesses.

Com efeito, em praticamente toda incorporação, convivem agentes econômicos com funções, expectativas e interesses financeiros completamente diferentes. O dono do terreno quer valorizar o seu patrimônio e, muitas vezes, prefere permutar a área por uma fatia dos resultados futuros a simplesmente vendê-la.[16] O investidor financeiro busca retorno rápido para o capital aplicado, mecanismos de liquidez e proteção contra perdas. Já o incorporador entra com o conhecimento técnico, a capacidade de execução, a estrutura operacional e a gestão diária da obra. Há ainda cenários que envolvem fundos de investimento ou financiadores bancários, cada qual com os seus próprios interesses.

Embora todos queiram o sucesso financeiro da obra, as prioridades individuais raramente coincidem. O dono do terreno busca segurança patrimonial; o investidor quer a distribuição ágil de lucros; o incorporador pode preferir reinvestir o caixa no projeto para aumentar a rentabilidade no futuro. Nenhum desses interesses está equivocado. O papel de uma governança inteligente é justamente encontrar o equilíbrio entre eles.

Mais uma vez, vê-se a importância de se ter regras de governança postas de forma adequada. Longe de ser, como vimos, mera formalidade, a engenharia jurídica serve para acomodar interesses diferentes dentro do mesmo contrato.

A legislação brasileira oferece alternativas para desenhar soluções sob medida. Dependendo do formato escolhido para a empresa, os sócios podem criar classes diferentes de ações ou quotas com direitos de voto específicos, estabelecer preferências no recebimento de lucros ou no reembol-



16. Sob a ótica do mercado, as parcerias entre proprietários de terrenos e incorporadoras costumam estruturar-se por permuta física (troca do terreno por unidades futuras), permuta financeira (participação no resultado do empreendimento) ou participação societária em SPE constituída para o projeto, sendo recorrentes os conflitos quando esses arranjos são negociados sem os devidos cuidados iniciais. Ver: Tognetti, Juliano. "Permutas e parcerias em incorporações imobiliárias pela lei 4.591/64". REXperts – Real Estate Experts. Publicado em: 13.09.2016. Disponível em: https://blog.rexperts.com.br/permutas-e-parcerias-em-incorporacoes-imobiliarias-pela-lei-4-59164/.

Existe uma lógica clara no mercado: quanto melhor desenhada for a estrutura jurídica no início do negócio, mais simples e segura será a execução da obra. No fim das contas, governança significa entender que sócios diferentes precisam de tratamentos contratuais diferentes.

so de capital, fixar direitos de veto para temas estratégicos e prever regras customizadas para a escolha de diretores. Podem, ainda, criar conselhos consultivos ou implementar mecanismos de ganho por metas, como as cláusulas de vesting (possibilidade de adquirir participação societária no negócio, caso atingidas determinadas métricas) e earn-out (prêmios financeiros pagos mediante o cumprimento de objetivos determinados em contrato específico). Esse mesmo espaço existe nas sociedades limitadas, em que o Código Civil confere ampla liberdade para que os sócios combinem regras de administração, partilha de resultados e solução de impasses adaptadas ao dia a dia do mercado.

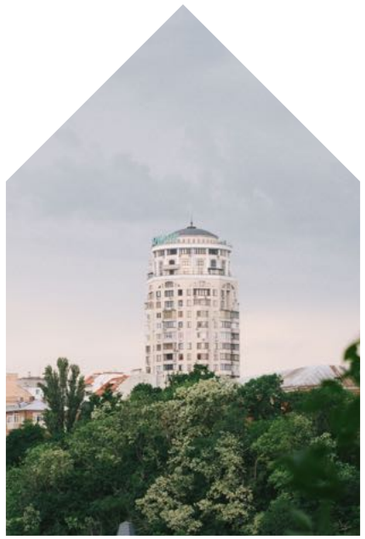
Existe uma lógica clara no mercado: quanto melhor desenhada for a estrutura jurídica no início do negócio, mais simples e segura será a execução da obra. No fim das contas, governança significa entender que sócios diferentes precisam de tratamentos contratuais diferentes. O dono do terreno, o investidor e o incorporador contribuem e se arriscam de formas distintas. A lei existe justamente para acomodar essas diferenças. Quando o contrato é bem planejado, o direito societário deixa de ser um manual de regras abstratas para se transformar em uma ferramenta de engenharia de negócios, capaz de alinhar interesses e aumentar as chances de sucesso do empreendimento.

Considerações finais

Ao longo deste artigo procurou-se demonstrar que conflitos envolvendo tomada de decisões, entrada e saída de sócios, circulação de participações societárias, distribuição de resultados ou alinhamento de interesses não representam acontecimentos extraordinários. Ao contrário, constituem eventos previsíveis em praticamente todo empreendimento imobiliário desenvolvido ao longo de vários anos, por diferentes investidores e sob permanente necessidade de adaptação às mudanças do mercado.

A boa governança não elimina riscos, tampouco impede divergências entre os sócios. Sua verdadeira função é substituir a improvisação pela previsibilidade, estabelecendo, ainda no momento em que todos compartilham os mesmos objetivos, regras claras para enfrentar os momentos em que os interesses podem deixar de coincidir.

Governança representa, sobretudo, um investimento na longevidade do empreendimento e na preservação da relação entre seus investidores. Em negócios marcados por longo prazo de maturação, elevada intensidade de capital, forte pessoalidade e reduzida liquidez, antecipar conflitos é muito menos custoso do que resolvê-los. Em última análise, bons empreendimentos não dependem apenas de bons terrenos, bons projetos ou bons incorporadores. Dependem, também, de boas regras.





Artigo Nº10

Autora
Fabyanna Bobik Salgado

A pejotização e os desafios contemporâneos à segurança jurídica nas relações de trabalho

Tempo de Leitura: 26 min

Resumo

O fenômeno da pejotização apresenta-se em um cenário econômico complexo e multifacetado do mercado de trabalho brasileiro. Neste artigo, examina-se o crescimento deste modelo de contratação, a sua distinção em relação ao vínculo empregatício tradicional previsto na CLT e, em que medida ela se consolidou como um elemento estruturante das novas formas de organização do trabalho. Além disso, analisa-se o posicionamento da Justiça do Trabalho e a instabilidade jurídica gerada pela ausência de critérios uniformes na apreciação dessas relações contratuais. Coloca-se em relevo o debate atualmente em curso no Supremo Tribunal Federal acerca da pejotização – Tema nº 1.389 – e seus possíveis impactos sobre a segurança jurídica das relações de trabalho, com especial atenção ao setor imobiliário. Por fim, avaliam-se as medidas e as boas práticas operacionais que devem ser adotadas pelas construtoras e incorporadoras desde já, independentemente do desfecho do julgamento do Tema nº 1.389.

Introdução

Diante das intensas transformações estruturais provocadas pelos avanços tecnológicos e por novas formas de fazer negócios, o mercado de trabalho no Brasil tem se modificado de forma acelerada e desafiado os parâmetros tradicionais de trabalho previstos na legislação trabalhista, exigindo profundas mudanças na forma como se estruturam as relações laborais. Essa tendência é percebida concretamente, uma vez que houve, no país, uma redução na participação de trabalhadores com vínculo formal, que passou de 50,8% em 2012 para 47,9% em 2023, e um consequente crescimento das formas de trabalho sem vínculo celetista, que aumentaram de 42,2% para 46,4% no mesmo período, fato que evidencia a ocorrência de uma real mudança estrutural na composição da força de trabalho brasileira[1].

É nesse cenário de transformação que o fenômeno da pejotização consolidou-se como uma das questões mais sensíveis e controvertidas do Direito do Trabalho nos últimos anos. A contratação do trabalhador, não em sua pessoa física, mas por meio de pessoa jurídica por ele constituída – também chamada "pejotização" – deixou de ser excepcional e passou a se tornar um fenômeno estrutural de diversos setores da economia, incluindo a construção civil, evidenciando a necessidade de definição de critérios claros acerca da validade jurídica dessa modalidade de contratação, que coloca em conflito direto os princípios constitucionais da proteção ao trabalhador, da liberdade econômica e da autonomia privada. Diante disso, o presente artigo busca examinar o fenômeno da pejotização com o objetivo de contribuir para a compreensão dos desafios e dos caminhos possíveis em direção a uma maior segurança jurídica nas relações de trabalho no Brasil.

1. IBGE. Síntese de Indicadores Sociais. Uma análise das condições de vida da população brasileira. Rio de Janeiro: IBGE, 2024. Disponível em: https://biblioteca.ibge.gov.br/visualizacao/livros/liv102144.pdf



1. As transformações do mercado de trabalho e a pejotização como fenômeno estrutural

Em um cenário econômico complexo e multifacetado, marcado por instabilidades econômicas e políticas, as empresas, inclusive do setor da construção civil, passaram a buscar modelos organizacionais mais flexíveis e menos custosos, capazes de se adequar às constantes variações da economia e do mercado. É nessa nova realidade que modelos de contratação diversos do celetista clássico ganharam força, tais como os contratos de trabalho intermitente, contratos de trabalho temporário, terceirizações de atividades-meio e atividades-fim, bem como a adoção da pejotização, implicando uma mudança estrutural nas relações trabalhistas do país.

É dentro desse contexto jurídico-econômico que a controvérsia sobre a pejotização tem ocupado um papel central nas discussões sobre questões trabalhistas, já tendo sido objeto de audiência pública para discussão do assunto tanto no Senado Federal[2] quanto no STF[3] no ano de 2025. Recentes dados obtidos pelo IBGE demonstram que trabalhadores autônomos com CNPJ duplicaram nos últimos anos, passando de 3,3% da força de trabalho brasileira em 2012 para 6,5% em 2024, totalizando 7 milhões de pessoas prestando serviços por meio de pessoas jurídicas[4], dado que evidencia a consolidação de novas dinâmicas de organização do trabalho no mercado brasileiro, especialmente da pejotização, fenômeno cada vez mais recorrente.

Essa nova realidade tem mostrado que o modelo de trabalho previsto pela CLT, redigida em 1943 e construída sob uma realidade totalmente diversa da vivenciada atualmente, não mais se encaixa nesse novo mercado. A relação de emprego celetista pressupõe que estarão presentes os seguintes requisitos: não eventualidade, subordinação, onerosidade e pessoalidade, requisitos estes que foram

2. Senado. Requerimento da Comissão de Assuntos Sociais nº 27, 2025. Disponível em: https://www25.senado.leg.br/web/atividade/materias/-/materia/168186

3. TRT 5ª Região. "STF ouve 48 pontos de vista sobre desafios da 'pejotização' no Brasil", s/d. Disponível em: https://digepnac-precedentes.trt5.jus.br/noticias/stf-ouve-48-pontos-vista-sobre-desafios-pejotizacao-brasil

4. Westin, Ricardo. "Autonomia ou fraude? País discute limites da 'pejotização' do trabalhador". Senado, 15.08.2025. Disponível em: https://www12.senado.leg.br/noticias/infomaterias/2025/08/autonomia-ou-fraude-pais-discute-limites-da-pejotizacao-do-trabalhador

estruturados a partir de um modelo tradicional de trabalho típico da organização produtiva industrial do século XX, na qual a figura do empregado subordinado, hipossuficiente e inserido na estrutura empresarial era a regra. Diante da rigidez do conceito de relação de emprego trazido pela CLT, surge a necessidade de adaptar o objeto do Direito do Trabalho às novas formas de relações laborais, para que este possa ocupar-se, além da tradicional relação de emprego, das novas técnicas de produção e do novo mercado de trabalho[5], sendo indispensável que se encontre uma solução que harmonize o princípio da proteção ao trabalhador com a sustentabilidade da empresa[6].

Conceitualmente, a pejotização é a contratação do trabalhador por meio de uma pessoa jurídica por ele constituída, de modo que a relação de trabalho se dá entre o contratante e a empresa prestadora do serviço. Para que esse modelo de contratação não seja considerado fraudulento, pressupõe-se que não estarão presentes aqueles requisitos clássicos da relação de emprego estabelecidos pela CLT e que haverá autonomia da parte contratada, inexistindo subordinação jurídica em relação ao contratante, com liberdade na organização da atividade a ser realizada, assunção dos riscos econômicos e ausência de controle direto quanto à forma e ao modo de execução dos serviços. As discussões sobre essa temática residem essencialmente nesse ponto, isto é, em como estabelecer quais são os limites do contrato que, embora formalmente estruturado como prestação de serviços por uma empresa, reproduz, na prática, os elementos típicos do vínculo empregatício.

De forma mais profunda, a controvérsia acerca da pejotização também configura um amplo conflito constitucional entre os princípios da livre iniciativa e da autonomia privada e o princípio da proteção ao trabalhador, na medida em que coloca em discussão até que ponto o modelo protetivo clássico do Direito do Trabalho deve expandir-se para alcançar novas formas de organização produtiva e reconhecer a legitimidade de arranjos contratuais diferentes daquele previsto na CLT. Deste modo, o grande desafio posto pela pejotização é distingui-la da relação empregatícia de maneira a garantir a sua legitimidade, situação que exige, portanto, uma análise concreta das características da relação estabelecida entre as partes, motivo pelo qual a matéria é especialmente sensível e

5. Leite, Carlos Henrique Bezerra. Curso de Direito do Trabalho. 16ª ed. São Paulo: SaraivaJur (Edição do Kindle), 2024, p. 137.

6. Pereira, Leone. Pejotização: o trabalhador como pessoa jurídica. 2ª ed. Belo Horizonte: Editora Letramento, 2022, p. 73.



complexa. A verdade é que a pejotização é uma realidade cada vez mais presente e que merece regulamentação específica no ordenamento jurídico vigente para que seja possível uma proteção mitigada do trabalhador, a redução da informalidade e o aumento da oferta de trabalho[7].

Essa temática tem gerado amplas discussões perante o Poder Judiciário, ao contrapor a necessidade de equilibrar a proteção ao trabalhador com a necessidade de flexibilização nas modalidades de contratação imposta pelas novas dinâmicas do mercado de trabalho, razão pela qual a pejotização tem se consolidado como um elemento estruturante das novas formas de organização do trabalho no Brasil.

2. O posicionamento da Justiça do Trabalho e a instabilidade das relações trabalhistas

Segundo dados do Tribunal Superior do Trabalho, no ano de 2024 foram registrados 285.055 processos com pedido de reconhecimento de vínculo empregatício na Justiça do Trabalho, número que representou um aumento de 57% em comparação com 2023 e que reflete o crescimento expressivo das ações sobre a pejotização em trâmite perante o Judiciário[8]. Apesar da expansão dessa forma de contratação nos últimos tempos, o reconhecimento da validade da pejotização encontra significativa resistência por parte da Justiça do Trabalho, que frequentemente a coloca como sinônimo de fraude, de modo que, ao falar em pejotização, obrigatoriamente se estaria falando em uma fraude que busca mascarar a relação de emprego por meio da utilização da mão de obra de trabalhador formalmente contratado como pessoa jurídica[9].



O grande desafio posto pela pejotização é distingui-la da relação empregatícia de maneira a garantir a sua legitimidade, situação que exige, portanto, uma análise concreta das características da relação estabelecida entre as partes.

A análise de recentes decisões proferidas por diferentes Tribunais Regionais do Trabalho evidencia essa tendência interpretativa, na medida em que, de forma predominante, os TRTs relutam em admitir a validade da pejotização e tendem a compreendê-la como mecanismo de ocultação de vínculos empregatícios e de redução de custos inerentes à contratação celetista, o que conduz ao reconhecimento de sua nulidade por grande parte dos julgadores. Para ilustrar esse entendimento, cita-se o posicionamento dos Tribunais Regionais do Trabalho da 4ª e 3ª Regiões (RS e MG), que em regra entendem a pejotização como um instrumento fraudulento para mascarar uma relação de trabalho subordinado. Veja-se:

7. Ibidem, p. 103.

8. CNN Brasil. "'Pejotização': Processos que pedem vínculo de emprego crescem 57% em 2024". Publicado em 20.04.2025. Disponível em: https://www.cnnbrasil.com.br/economia/macroeconomia/pejotizacao-processos-que-pedem-vinculo-de-emprego-crescem-57-em-2024/

9. Alves, Amauri Cesar. "Pejotização: da fraude trabalhista à possível interpretação permissiva do Supremo Tribunal Federal e seus reflexos no Tribunal Superior do Trabalho", Revista do TST, vol. 91, nº 1, 2025.

Decisão TRT 4ª Região (RS)	Decisão TRT 3ª Região (MG)
VÍNCULO DE EMPREGO. FRAUDE POR MEIO DE "PEJOTIZAÇÃO". 1. *A "pejotização" é uma fraude mediante a qual o empregador obriga seus trabalhadores a constituir empresas (pessoas jurídicas) em caráter pro forma, para burla do vínculo empregatício, com vistas a uma ilegal redução dos custos da mão de obra, em total desrespeito da legislação trabalhista*, especialmente arts. 2º e 3º, 29 e 41 da CLT, atraindo, pois, a aplicação do disposto no art. 9º da CLT: "serão nulos de pleno direito os atos praticados com o objetivo de desvirtuar, impedir ou fraudar a aplicação dos preceitos contidos na presente consolidação." 2. A constituição de pessoa jurídica, nestes casos, funciona como máscara da relação de emprego existente, assim como para frustrar a aplicação dos preceitos consolidados, furtando-se o real empregador a arcar com ônus de seu negócio na medida em que busca, fraudulentamente, fugir à conceituação do art . 2º da CLT, assim como tenta descaracterizar seus empregados do tipo do art. 3º do mesmo diploma. 3. A existência de empresa constituída em nome do trabalhador não indica, por si só, que o empregado tenha interesse em prestar serviços na condição de empreendedor, mas sim a modalidade de labor imposta para manter a atividade remunerada pela parte ré, transmudada de vínculo para a "pejotização", que é fórmula de fraude aos direitos sociais, mediante a qual transformam-se os trabalhadores em "sócios" meramente formais de empresas terceirizadas, implicando a sonegação de direitos trabalhistas. 4. Comprovada não só a prestação de serviços permanentes e sem solução de continuidade à ré em caráter habitual, oneroso e subordinado como, também, a prática da demandada de exigir de seus empregados a constituição de empresas (pejotização) para viabilizar o exercício da atividade remunerada e subordinada, impõe-se reconhecer o vínculo de emprego entre as partes. Recurso provido. (TRT-4 – ROT: 0020600-69.2024.5.04.0291, Relator Marcelo José Ferlin D'Ambroso, 8ª Turma, Julgamento em 30/09/2025) – Grifou-se.	PEJOTIZAÇÃO - RELAÇÃO DE EMPREGO. *A pejotização é um estratagema por meio do qual o empregador mascara a relação de emprego a fim de se eximir das responsabilidades trabalhistas, induzindo o empregado a criar um CNPJ. Trata-se de uma espécie fraudulenta de pactuação, que coloca o empregado em posição vulnerável perante o empregador.* Constatada a prática da pejotização, como no caso concreto sob exame, o contrato de prestação de serviços autônomos entre as partes é nulo de pleno direito. Assim, e se encontrando preenchidos os requisitos do art. 3º da CLT, impõe-se a manutenção da sentença que reconheceu o vínculo empregatício. (TRT-3 – ROT: 0010286-67.2021.5.03.0139, Relator: Marcus Moura Ferreira, 10ª Turma, Julgamento em 31/05/2022). Grifou-se





A resistência da Justiça do Trabalho em reconhecer a validade da pejotização reside no entendimento de que essa modalidade de contratação, na maior parte das vezes, não reflete uma verdadeira relação entre o contratante e uma pessoa jurídica autônoma, mas sim uma forma de dissimular vínculos empregatícios por meio da formalização do trabalhador como empresa, mantendo-se, na prática, os elementos caracterizadores da relação de emprego, especialmente a subordinação. Em contraponto a essa visão, o renomado jurista Carlos Henrique Bezerra Leite[10] afirma que a centralidade do critério da subordinação no Direito do Trabalho pode levar à redução progressiva de seu campo de atuação, com o risco de esvaziamento de sua relevância no âmbito das ciências jurídicas, o que reforça a necessidade de revisão e adaptação dos critérios utilizados para o enquadramento das relações de trabalho contemporâneas.

Nessa linha, de forma mais aberta às novas realidades do mercado de trabalho, alguns Tribunais Regionais do Trabalho têm adotado entendimento distinto ao reconhecer a validade da contratação por meio de pessoa jurídica quando ausentes os elementos caracterizadores da relação empregatícia, ainda que essas decisões não sejam majoritárias. Como exemplo, os Tribunais Regionais do Trabalho da 9ª e 2ª Regiões (PR e SP) proferiram decisões que, alinhadas ao posicionamento do Supremo Tribunal Federal, admitiram a licitude da pejotização quando configurada a efetiva autonomia da relação contratual e inexistente qualquer vício de vontade ou tentativa de fraude à legislação trabalhista. Veja-se:

10. Leite, Carlos Henrique Bezerra. Curso de Direito do Trabalho, op. cit., p. 137.

Decisão TRT 9ª Região (PR)	Decisão TRT 2ª Região (SP)
CONTRATO DE PRESTAÇÃO DE SERVIÇOS. PEJOTIZAÇÃO. VALIDADE. VÍNCULO EMPREGATÍCIO NÃO RECONHECIDO. Trata-se de controvérsia em que existente nos autos contrato de prestação de serviços pactuado entre a reclamada e a pessoa jurídica de propriedade do reclamante, este Engenheiro Civil. Atualmente, a sistemática tradicional de identificação da relação de emprego deve dialogar com os novos contornos firmados em recentes julgamentos do E. Supremo Tribunal Federal no espectro trabalhista. Isso porque a jurisprudência atual da Corte Suprema reforça a permissão constitucional de formas alternativas à relação de emprego, consoante exsurge dos julgamentos da Ação Declaratória de Constitucionalidade (ADC) 48; da Arguição de Descumprimento de Preceito Fundamental (ADPF) 324; do Recurso Extraordinário (RE) 958252 (Tema 725 da repercussão geral) e da ADI 5625. Na mesma senda das mencionadas decisões, por meio de julgamentos em Reclamações Constitucionais, o E. STF tem reiteradamente cassado decisões da Justiça do Trabalho que reconheceram a existência de vínculo de emprego. Dessarte, consoante o arcabouço jurídico originado das decisões vinculantes do E. STF (art. 102, §§ 1º e 2º, da CF e art. 10, § 3º, da Lei nº 9.882/1999), por disciplina judiciária, conclui-se que a hipótese dos presentes autos se conforma à atual percepção da mais alta instância do Poder Judiciário no que tange à licitude de formas alternativas ao vínculo empregatício, devendo prevalecer "a validade constitucional de outras formas de divisão do trabalho, inclusive a contratação de pessoa jurídica para a prestação de serviços especializados em engenharia" e "a liberdade dos agentes econômicos de formular estratégias negociais indutoras de eficiência econômica e competitividade, bem como as condições do trabalhador, em termos de vulnerabilidade e capacidade de consentimento, de se conduzir de acordo com esse entendimento", mormente porque o autor "não ostenta condições de vulnerabilidade capazes de descredibilizar a validade do contrato celebrado, sendo certo que tinha conhecimentos técnicos suficientes para compreensão dos termos e implicações do acordo firmado" (RCL 72833/PR). Recurso da reclamada provido. (TRT-9 - ROT: 0001251-10.2022.5.09.0001, Relator: Rosemarie Diedrichs Pimpão, 7ª Turma, Julgamento em 03/04/2025) – Grifou-se.	STF E A PEJOTIZAÇÃO. ADPF 324. TESE FIRMADA PELO STF EM SEDE DE REPERCUSSÃO GERAL. TEMA 725. EFEITO VINCULANTE. POSSIBILIDADE DE RECONHECIMENTO DE VÍNCULO DE EMPREGO. DISTINGUISHING. A tese jurídica fixada pelo Supremo Tribunal Federal acerca da matéria de 30.08.2018, com o julgamento do RE nº 958.252, no Tema 725 da Tabela de Repercussão Geral do STF, assim estabeleceu: "é lícita a terceirização ou qualquer outra forma de divisão do trabalho entre pessoas jurídicas distintas, independentemente do objeto social das empresas envolvidas, mantida a responsabilidade subsidiária da empresa contratante" (gn). Na mesma oportunidade, ao julgar a ADPF 324, a Suprema Corte firmou tese de caráter vinculante de que: "1. É lícita a terceirização de toda e qualquer atividade, meio ou fim, não se configurando relação de emprego entre a contratante e o empregado da contratada. 2. Na terceirização, compete à contratante: i) verificar a idoneidade e a capacidade econômica da terceirizada; e ii) responder subsidiariamente pelo descumprimento das normas trabalhistas, bem como por obrigações previdenciárias, na forma do art. 31 da Lei 8 .212/1993". Há de se ressaltar que fixada a tese pelo STF, sua aplicação passa a ser obrigatória aos processos judiciais em curso em que se discute a terceirização. Ainda importante frisar que, em relação ao Tema 725, em recente julgado, o STF decidiu pela licitude da terceirização por "pejotização". Assim, não há prática ilegal na "pejotização". Não obstante tal assertiva, o C.TST nas hipóteses de" pejotização "vem entendendo que caracterizado os requisitos da relação de emprego, em que se reconheça a fraude na terceirização, tal situação, configura-se o distinguishing da tese do STF trazida no Tema 725. O que os autos não revelam como se depreende da análise da prova oral e documental. Não reconheço do conjunto probatório que houve prática ilegal na "pejotização", não há que se falar em reconhecimento de vínculo de emprego. Reformo. Dou Provimento ao Recurso da Reclamada. (TRT-2 - ROT: 1003015-89.2016.5.02.0204, Relator: Ivani Contini Bramante, 4ª Turma, Julgamento em 28/11/2023) – Grifou-se.

Nesse contexto de decisões divergentes proferidas pela Justiça de Trabalho, a ausência de parâmetros claros e uniformes para a distinção entre uma contratação legítima e uma fraude por meio da pejotização tem contribuído para um cenário de instabilidade decisória e elevada litigiosidade, com um grande número de ações com pedido de vínculo empregatício em trâmite no Judiciário, conforme visto anteriormente. Não há, em princípio, uma definição de critérios objetivos e uniformes para a contratação de um prestador de serviços por meio de pessoa jurídica, o que gera uma percepção de insegurança jurídica permanente, já que a validade de um mesmo contrato pode ser apreciada de formas totalmente opostas a depender do julgador do caso. Tal fato amplia a margem de subjetividade das decisões judiciais e contribui para a imprevisibilidade da Justiça, que, mesmo em situações semelhantes, profere decisões totalmente diversas entre si e compromete sobremaneira a estabilidade das relações contratuais, além de configurar riscos concretos de passivos trabalhistas significativos, mesmo em casos em que a contratação foi estruturada de boa-fé e com efetiva autonomia da parte prestadora dos serviços.

Nessa linha, de forma mais aberta às novas realidades do mercado de trabalho, alguns Tribunais Regionais do Trabalho têm adotado entendimento distinto ao reconhecer a validade da contratação por meio de pessoa jurídica quando ausentes os elementos caracterizadores da relação empregatícia, ainda que essas decisões não sejam majoritárias.

Já em relação a serviços prestados por profissionais intelectuais e hipersuficientes, com altas remunerações e responsabilidades, é comum a celebração de contratos civis de prestação de serviços, na medida em que estes são profissionais que detêm um maior poder de negociação, conhecimento e total condição de assumir os riscos do negócio, diferenciando-se de forma significativa daquele trabalhador hipossuficiente protegido pela CLT. Por exemplo, engenheiros e arquitetos são comumente contratados para o desenvolvimento de projetos complexos, elaboração de laudos técnicos ou para a gestão de grandes obras e definem seus próprios métodos de trabalho, prestando serviços, muitas das vezes, para mais de uma construtora ou incorporadora, fatos esses que evidenciam a ausência de subordinação na relação estabelecida e a sua ampla autonomia, reforçando a legitimidade da contratação por meio de pessoa jurídica.

A instabilidade das decisões sobre a pejotização tem especial impacto no setor imobiliário, que utiliza dessa modalidade de contratação de forma recorrente no contexto de corretores de imóveis e equipes de vendas, bem como para funções altamente especializadas, como engenheiros e arquitetos. Em relação aos corretores e equipes de vendas, esses são profissionais que, pela própria dinâmica do mercado imobiliário, atuam com autonomia na captação e intermediação de negócios, sem horário de trabalho pré-estabelecido, com liberdade para atender múltiplos clientes e com remuneração vinculada exclusivamente ao resultado de suas vendas, características que, em tese, afastariam a existência do vínculo de emprego. No entanto, a Justiça do Trabalho, na maioria dos casos, segue reconhecendo o vínculo empregatício desses profissionais, o que gera considerável insegurança para as empresas do setor, na estruturação de seus modelos de contratação.

Diante da complexidade dessas relações e da instabilidade e insegurança geradas pelas decisões da Justiça do Trabalho é que se mostra indispensável a construção de critérios objetivos e coerentes para proporcionar maior previsibilidade às relações contratuais. A pejotização é uma realidade cada vez mais presente nas relações modernas e merece uma regulamentação específica e objetiva do ordenamento jurídico, fato que poderá contribuir não só para uma proteção mitigada do trabalhador, mas também para a redução da informalidade, o aumento da

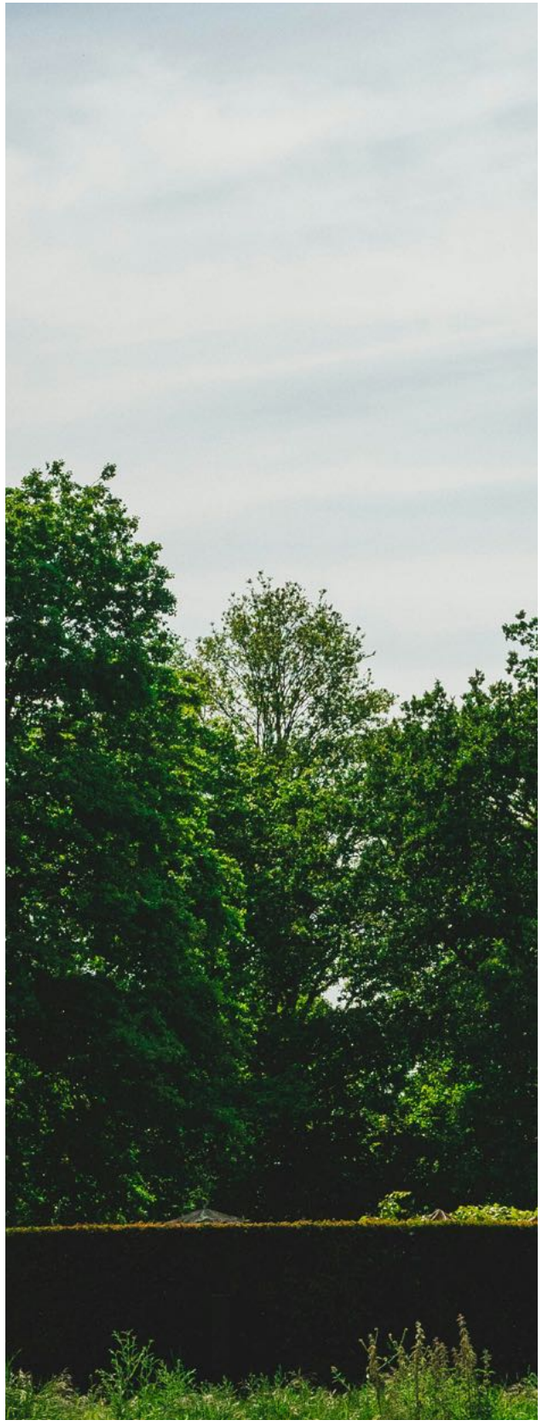
oferta de trabalho[11] e para uma maior segurança jurídica para as empresas contratantes.

3. A controvérsia da pejotização no STF e os caminhos para a segurança jurídica nas relações de trabalho

Diante de diversas decisões conflitantes proferidas pela Justiça do Trabalho, a controvérsia sobre a pejotização no Brasil chegou ao Supremo Tribunal Federal, que, em abril de 2025, reconheceu a repercussão geral da matéria nos autos do ARE 1532603 (Tema nº 1.389). A Suprema Corte discutirá, entre outros pontos, "a licitude da contratação de trabalhador autônomo ou pessoa jurídica para a prestação de serviços, à luz do entendimento firmado pelo STF no julgamento da ADPF 324, que reconheceu a validade constitucional de diferentes formas de divisão do trabalho e a liberdade de organização produtiva dos cidadãos". Ademais, além de examinar a licitude ou não da pejotização, o STF também definirá qual juízo detém competência para apreciar demandas que envolvam a contratação de trabalhadores autônomos ou pessoas jurídicas prestadoras de serviços, estabelecendo se a controvérsia deve ser analisada pela Justiça do Trabalho ou pela Justiça Comum.

O pano de fundo constitucional do debate envolve, de um lado, os princípios da livre iniciativa, da autonomia privada e da valorização do trabalho, todos previstos na Constituição Federal de 1988, e, de outro, os direitos sociais dos trabalhadores, também constitucionalmente assegurados. A questão central que se coloca ao STF é: um trabalhador, dotado de plena capacidade, discernimento e autonomia, pode optar livremente por prestar seus serviços por meio de pessoa jurídica sem que essa escolha seja automaticamente equiparada a uma fraude à legislação trabalhista?

Esse debate tem direta relação com a Lei de Liberdade Econômica (Lei nº 13.874/2019), que traz como principais diretrizes a interpretação em favor da liberdade econômica, da boa-fé e do respeito aos contratos, assegurando aos particulares o direito à adoção de novos modelos de negócios. À luz dessa legislação, a contratação por meio de pessoa jurídica não configura, por si só, qualquer irregularidade, pelo contrário, esse modelo insere-se em um ordenamento jurídico que reconhece às partes a liberdade de escolher a formatação jurídica mais adequada às suas relações econômicas, cabendo ao Estado uma posição subsidiária de intervenção nessas relações, especialmente quando não se está diante de trabalhadores hipossuficientes. Sob essa perspectiva, a pejotização encontraria amparo não apenas na autonomia privada, mas no próprio regime jurídico-constitucional vigente, de acordo com o qual as pessoas jurídicas não são apenas instrumentos lícitos de organização da atividade econômica, mas formas positivamente desejadas pelo Direito[12].



Para a construção civil, o julgamento do Tema nº 1.389 é de especial relevância, uma vez que, conforme já mencionado, essa modalidade de contratação é bastante recorrente para equipes de vendas, corretores de imóveis, engenheiros e arquitetos e tantos outros profissionais do setor imobiliário. Não há dúvidas, destarte, de que uma decisão do STF que reconheça a validade dessa modalidade de contratação poderá trazer maior segurança jurídica às empresas do setor e poderá reduzir o risco de passivos trabalhistas decorrentes de ações de reconhecimento de vínculo empregatício, que tendem a ser ações longas, complexas e que, muitas vezes, envolvem valores expressivos.

No entanto, independentemente do posicionamento que venha a ser adotado pelo STF sobre a pejotização, o principal caminho a ser seguido pelas empresas que buscam segurança na contratação de pessoas jurídicas para a prestação de serviços é a implementação de estratégias contratuais personalizadas e atentas ao contexto jurídico-econômico em que a questão da pejotização está inserida. Do ponto de vista prático, algumas medidas devem ser adotadas pelas construtoras e incorporadoras desde já, independentemente do desfecho do julgamento do Tema nº 1.389. A primeira delas é a elaboração de contratos que reflitam com fidelidade a realidade da relação estabelecida entre as partes, com cláusulas que evidenciem, principalmente, a autonomia do contratado, a ausência de subordinação jurídica, a possibilidade de recusa de demandas, a ausência de controle de horários, a inexistência de exclusividade e a assunção dos riscos do negócio pelo prestador dos serviços, de modo a garantir que os modelos contratuais estejam desde logo atentos à evolução da

11. Pereira, Leone. Pejotização: o trabalhador como pessoa jurídica, op. cit., p. 103.

12. Binenbojm, Gustavo. "Liberdade de organização laboral, terceirização e pejotização: a contribuição do ministro Luís Roberto Barroso". Revista da AGU, vol. 22, nº 4, 2023, p. 181-198.

jurisprudência trabalhista e ao que está sendo debatido pelo STF antes mesmo de uma decisão definitiva.

No entanto, não basta que o contrato seja bem redigido, sendo igualmente essencial que a realidade fática corresponda ao que foi pactuado no contrato de prestação de serviços. Isso significa que o prestador de serviços não pode ser tratado, no dia a dia, como empregado subordinado, com obrigações de comparecimento, sujeição a ordens diretas sobre o modo de execução do trabalho ou integração à estrutura hierárquica da contratante. Essa coerência deve estender-se também à linguagem utilizada na gestão contratual, razão pela qual a utilização de termos próprios do regime celetista, tais como "salário", "férias", "décimo terceiro" e "aviso prévio", deve ser evitada no contexto da contratação de pessoas jurídicas, pois remete ao vínculo empregatício e fragiliza o modelo jurídico adotado.

No entanto, independentemente do posicionamento que venha a ser adotado pelo STF sobre a pejotização, o principal caminho a ser seguido pelas empresas que buscam segurança na contratação de pessoas jurídicas para a prestação de serviços é a implementação de estratégias contratuais personalizadas e atentas ao contexto jurídico-econômico em que a questão da pejotização está inserida.

Além disso, outras boas práticas operacionais reforçam substancialmente a segurança dessas contratações, como, por exemplo, a emissão regular de notas fiscais pela pessoa jurídica contratada, a contratação por escopo ou projeto, com delimitação do objeto da contratação da pessoa jurídica, e, principalmente, a revisão periódica de contratos e documentos referentes às pessoas jurídicas contratadas como forma de mapear eventuais riscos e garantir a conformidade contínua entre a prática contratual da empresa e o cenário jurídico-trabalhista que está em constante evolução.

A segurança jurídica nas relações de trabalho não depende apenas da definição do STF sobre a pejotização, não obstante o julgamento do Tema nº 1.389 seja um marco importante para essa controvérsia tão complexa em nosso país. Para que seja possível alguma segurança jurídica, é imprescindível a adoção de uma postura ativa por parte das empresas, inclusive do setor imobiliário, na estruturação e na gestão de seus contratos, de modo a garantir que a realidade fática das relações de trabalho estabelecidas seja compatível com o modelo jurídico adotado, seja ele a contratação de uma pessoa jurídica, de um prestador de serviços por meio de terceirização ou uma contratação celetista clássica.

Considerações Finais

Conforme demonstrado ao longo do presente artigo, a ausência de critérios objetivos e uniformes para a distinção entre a pejotização legítima e a fraude trabalhista tem criado um cenário de grande litigiosidade e insegurança jurídica no âmbito da Justiça do Trabalho, com impacto direto sobre empresas de diversos setores, incluindo o da construção civil. Historicamente, a Justiça do Trabalho tende a ter uma grande resistência em reconhecer a validade de formas de contratação que se afastem do modelo celetista clássico, motivo pelo qual não há dúvidas de que o julgamento do Tema nº 1.389 pelo Supremo Tribunal Federal será um marco importante para a definição dos limites jurídicos da pejotização no Brasil, ainda que o Judiciário Trabalhista siga resistente às novas estruturas juslaborais.

O julgamento do STF possivelmente não encerrará o debate sobre a pejotização, mas inaugurará uma nova fase na interpretação das relações de trabalho no país, cujo desenvolvimento e consolidação dependerão da efetiva observância dos critérios fixados pela Corte Suprema e da progressiva adaptação da jurisprudência trabalhista a uma realidade mais adequada ao futuro do mercado de trabalho, de modo a garantir, por fim, maior segurança jurídica às relações de trabalho no Brasil.





Artigo Nº11

Autora
Giovana Rasia da Silva

Quais os limites do uso da inteligência artificial frente ao dever de fundamentação das decisões judiciais?

Tempo de Leitura: 17 min

Resumo

O presente artigo analisa o uso da inteligência artificial pelo Poder Judiciário brasileiro, colocando em perspectiva o dever de fundamentação das decisões judiciais. Propõe-se uma análise crítica do regime jurídico estabelecido pela Resolução nº 615/2025 do Conselho Nacional de Justiça, especialmente no que se refere à utilização de sistemas de inteligência artificial generativa como ferramentas de apoio à atividade jurisdicional. Além disso, o estudo aborda os conceitos e características dos modelos de linguagem de larga escala e analisa a compatibilidade dessas tecnologias com o dever de fundamentação das decisões judiciais, com destaque para o art. 489 do Código de Processo Civil. Por fim, apresentam-se diferentes perspectivas teóricas no mais atual debate acerca dos limites da inteligência artificial no processo e na atividade jurisdicional.

Introdução

O sentimento de que seremos todos rapidamente substituídos por máquinas e de que já não sabemos o que diferencia um ser humano de um robô não é propriamente novo, há muito já vem sendo retratado em livros de ficção científica e no cinema, como no filme A.I – Inteligência Artificial, do diretor e roteirista Steven Spielberg, lançado em 2001. Em sua cena inicial, o filme apresenta uma palestra do Professor Allen Hobby, o fundador de uma empresa de robótica, em que traz à tona o questionamento central sobre a capacidade das máquinas de se sentirem verdadeiramente como seres humanos. A discussão estabelecida diz respeito não apenas ao que é um ser inteligente, mas o que significa amar, sentir e ser um humano.

A Inteligência Artificial (IA) é entendida hoje como a revolução dentro da revolução e possui um enorme potencial de transformar a maneira de fazer negócios, mas será que realmente substituirá e automatizará toda a produção humana? Há limites para a criação por máquinas? O que é aquilo que só a humanidade é capaz de criar a partir da experiência da própria condição humana? E quando as ferramentas de IA passam a ser utilizadas pelo Poder Judiciário, as máquinas são capazes de ponderar princípios e normas para aplicar a justiça ao caso concreto? Como evitar a padronização das decisões automatizadas e os riscos de fundamentação baseada em parcialidades e vieses de preferência discriminatórios?

Os modelos de linguagem de larga escala (*Large Language Model* – LLM) são baseados em aprendizagem de máquina (*machine learning*), sistemas que, a partir da análise de

dados, aprendem a identificar padrões e tomar decisões com o mínimo de intervenção humana, bem como em aprendizado profundo (*deep learning*), sistemas inspirados na estrutura e no funcionamento do cérebro humano e treinados para realizar tarefas, deixando de seguir processos de decisão pré-programados por humanos para aprender por si mesmos.

Os modelos estatísticos buscam padrões, fazem previsões e apresentam resultados baseados em amostras que nem sempre são representativas do universo total e que utilizam fatores intangíveis e não quantificáveis[1]. Há, portanto, desafios éticos decorrentes do seu uso. Muito embora existam inúmeros esforços e avançados estudos buscando garantir equidade aos sistemas, evitando que decisões sejam influenciadas por características como gênero, raça ou qualquer outro atributo exclusivo de um grupo, o fato é que ainda não sabemos por que os modelos de IA fazem as escolhas que fazem, evidenciando os problemas de opacidade e falta de transparência[2].

O debate acerca do uso ético, transparente e seguro de soluções desenvolvidas com recursos de IA pelo Poder Judiciário foi o propulsor para a Resolução nº 615/2025 do Conselho Nacional de Justiça (CNJ), regulação que visa a assegurar que a utilização de tais técnicas esteja em consonância com valores fundamentais, incluindo o devido processo legal, a devida motivação e a fundamentação da prestação da atividade jurisdicional, exigindo, para tanto, transparência, fiscalização, revisão e intervenção humana da magistratura quando do uso de IA generativa em auxílio à produção de decisões judiciais.

A promessa de objetividade das decisões geradas a partir de ferramentas de IA é tentadora, especialmente se os avanços para redução dos vieses de preferência se concretizarem. Entretanto, existe justiça em uma decisão baseada unicamente em inputs que dão origem a resultados extraídos a partir de modelos estatísticos? Diante desse aparente contraste entre a eficiência prometida pela tecnologia e a dimensão necessariamente humana da atividade jurisdicional, este artigo pretende examinar em que medida o uso da IA pelo Poder Judiciário é compatível com o dever constitucional de fundamentação das decisões judiciais.

1. Kaufman, Dora. Desmistificando a inteligência artificial. Belo Horizonte: Autêntica, 2022, p. 25, 27 e 29.

2. Ibidem.

Há limites para a criação por máquinas? O que é aquilo que só a humanidade é capaz de criar a partir da experiência da própria condição humana? E quando as ferramentas de IA passam a ser utilizadas pelo Poder Judiciário, as máquinas são capazes de ponderar princípios e normas para aplicar a justiça ao caso concreto? Como evitar a padronização das decisões automatizadas e os riscos de fundamentação baseada em parcialidades e vieses de preferência discriminatórios?



1. O uso da IA no Poder Judiciário: Resolução nº 615/2025 do Conselho Nacional de Justiça.

Em 11.03.2025, o CNJ publicou a Resolução nº 615, precedida de amplo processo de revisão, liderado por um Grupo de Trabalho que promoveu estudos tratando de questões como o grau de risco dos sistemas de IA desenvolvidos pelos Tribunais, o nível e a frequência de uso e, ainda, se este uso deveria sofrer restrições para algumas das atividades de prestação jurisdicional. Os levantamentos realizados evidenciaram a necessidade de implantação de políticas de governança, visto que a popularidade de ferramentas de IA descentralizou a decisão sobre o seu uso pelos Tribunais e seu emprego deixou de ser transparente.[3]

Além das disposições vinculadas à segurança, transparência e governança, a Resolução nº 615/2025 se preocupou com o processo decisório. Um dos princípios para o uso responsável da IA pelos Tribunais é a participação e a supervisão humana em todas as etapas dos ciclos de desenvolvimento e de utilização, consoante o disposto no inciso V, do art. 2º, o qual ressalva o uso da tecnologia como ferramenta auxiliar para aumentar a eficiência e automação de serviços judiciários meramente acessórios ou procedimentais e para suporte à decisão judicial.

Os arts. 19 e 20 da Resolução nº 615/2025 reforçam essa perspectiva ao dispor que na hipótese de contratação de modelos de linguagem de larga escala (LLMs) e outros sistemas de IA generativa, seja pelos Tribunais ou diretamente pelos magistrados, servidores ou colaboradores, o uso das ferramentas será de caráter auxiliar e complementar, vedada a utilização como instrumento autônomo de tomada de decisões judiciais sem a devida orientação, interpretação, verificação e revisão por parte do magistrado, que permanecerá integralmente responsável pelas decisões tomadas e pelas informações nelas contidas.

3. Maranhão, Juliano Souza de Albuquerque; Junquilho, Tainá Aguiar; Cueva, Ricardo Villas Bôas. "A construção da nova regulação do uso de inteligência artificial no Judiciário brasileiro". Jota. Publicado em: 02.04.2025. Disponível em: https://www.jota.info/opiniao-e-analise/colunas/ia-regulacao-democracia/a-construcao-da-nova-regulacao-do-uso-de-inteligencia-artificial-no-judiciario-brasileiro.





Nesse contexto, o art. 10, I, da Resolução vedou ao Poder Judiciário o desenvolvimento e a utilização de soluções que não possibilitem a revisão humana dos resultados propostos ou que gerem dependência absoluta do usuário em relação ao resultado proposto, sem possibilidade de alteração ou revisão. Ainda, de acordo com os incisos III e IV, foram vedadas as soluções que classifiquem ou ranqueiem pessoas naturais com base em seu comportamento ou situação social ou em atributos de sua personalidade para a avaliação da plausibilidade de seus direitos, méritos judiciais ou testemunhos e que utilizem a identificação ou autenticação de padrões biométricos para o reconhecimento de emoções.

A promoção da justiça decisória também é apresentada como um dos fundamentos para o uso responsável das ferramentas e, neste sentido, os dados utilizados no desenvolvimento ou treinamento de modelos de IA devem ser representativos de casos judiciais, refletindo de forma adequada a diversidade de situações e contextos presentes no Poder Judiciário, evitando vieses que possam comprometer a equidade e a justiça decisória, nos termos do art. 7º, §1º.

Como medidas preventivas a serem implementadas para evitar o surgimento de vieses discriminatórios, o art. 8º, §1º, da Resolução nº 615/2025 determinou a validação contínua das soluções de IA e a auditoria ou monitoramento de decisões ao longo de todo o ciclo de vida da aplicação, além de relatórios periódicos que avaliem o impacto das soluções no julgamento justo, imparcial e eficiente.

Ainda, nos termos do art. 11, os Tribunais deverão avaliar as soluções de IA e definir o seu grau de risco, baseando-se na categorização estabelecida no Anexo de Classificação de Risco da Resolução nº 615/2025, submetendo as soluções classificadas como alto risco a processos regulares de auditoria e monitoramento contínuo para supervisionar seu uso e mitigar potenciais riscos aos direitos fundamentais, à privacidade e à justiça.

De acordo com a classificação, são de alto risco, dentre outras, as soluções para aferição da adequação dos meios de prova e a sua valoração nos processos de jurisdição contenciosa, sejam documentais, testemunhais, periciais ou de outras naturezas, especialmente quando tais avaliações possam influenciar diretamente a decisão judicial, e para a formulação de juízos conclusivos sobre a aplicação da norma jurídica ou precedentes a um conjunto determinado de fatos concretos, inclusive para a quantificação ou a qualificação de danos suportados por pessoas ou grupos, em ações criminais ou não.





Além das disposições vinculadas à segurança, transparência e governança, a Resolução nº 615/2025 se preocupou com o processo decisório. Um dos princípios para o uso responsável da IA pelos Tribunais é a participação e a supervisão humana em todas as etapas dos ciclos de desenvolvimento e de utilização, consoante o disposto no inciso V, do art. 2º, o qual ressalva o uso da tecnologia como ferramenta auxiliar para aumentar a eficiência e automação de serviços judiciários meramente acessórios ou procedimentais e para suporte à decisão judicial.

Por sua vez, são classificadas como de baixo risco, porque não substituem a avaliação ou decisão humana, não realizam valorações morais ou jurídicas autônomas e são voltadas ao apoio e automação de rotinas, as aplicações de IA que apoiam tarefas administrativas e operacionais, como a execução de atos processuais ordinatórios, além das soluções de detecção de padrões decisórios e precedentes para uniformização da jurisprudência, fornecimento de relatórios e análises jurimétricas para subsidiar decisões, produção de textos de apoio para atos judiciais com revisão do magistrado, aprimoramento ou preparação de atividades humanas sem alteração material do resultado e análises estatísticas para políticas judiciárias.

A Resolução nº 615/2025, em suma, estabeleceu diretrizes éticas e normativas relevantes para garantir a supervisão e o controle de riscos decorrentes do uso de ferramentas de IA. Todavia, não há garantias de que o dever de revisão não será reduzido à mera validação formal de resultados produzidos pela máquina a partir de identificação de padrões decisórios, esvaziando o dever de fundamentação das decisões judiciais e a participação humana.





2. O dever de fundamentação das decisões judiciais

Em artigo recentemente publicado, intitulado "Should AI Write Your Constitution?", Richard Albert e Kevin Frazier partem da premissa de que a IA possui capacidade para escrever a Constituição de qualquer país do mundo. A proposta do artigo é estabelecer de que forma utilizar a IA para tal finalidade, propondo uma distinção para o controle humano entre três tipos de tarefas: as de sensibilidade muito alta, que permaneceriam integralmente sob o domínio do julgamento e do controle humanos; tarefas de menor sensibilidade, suscetíveis a assistência significativa ou automação por IA; e tarefas de sensibilidade moderada, propícias à colaboração entre humanos e IA.[4]

Ao responder criticamente ao texto, o jurista Lenio Streck analisa as conclusões dos autores em sua proposta de neutralidade, a qual pressupõe que "se os humanos são falhos, parciais e limitados, por que não confiar à máquina a tarefa de desenhar uma nova ordem constitucional, livre de paixões, ideologias e interesses?". Para Lenio, entretanto, a IA não pode e não deveria escrever uma Constituição.[5]

Isso porque, segundo o jurista, a IA até pode imitar a linguagem, mas é incapaz de compreender a sua historicidade; pode até reproduzir o texto, mas não é capaz de compreender o sentido do texto. E onde não há compreensão, não há Constituição. A elaboração de uma Constituição não seria meramente uma engenharia de resultados, mas fruto de uma construção operada a partir da linguagem.[6]

Lenio Streck também cita uma pesquisa que, imaginando a IA mais avançada do mundo para o ano de 1633, treinada em todos os textos científicos já escritos até então, perguntou o que ela diria sobre a afirmação de Galileu de que a Terra orbita o Sol. A conclusão é de que a IA teria destruído as ideias de Galileu, porque os textos científicos da época diziam que a Terra era o centro de tudo, e os



modelos matemáticos previam perfeitamente os movimentos planetários. A pesquisa expõe como os modelos de linguagem funcionam, visto que não estão procurando a verdade, estão apenas contando padrões no texto. Assim, se a maioria dos documentos diz algo, a IA assume que está correto.[7]

Em certa medida, tais ponderações podem ser aplicadas ao exercício da atividade jurisdicional. O sistema de precedentes brasileiro, por exemplo, é meio de uniformização da jurisprudência, sendo a padronização das decisões judiciais um resultado almejado para determinados casos. Há, entretanto, dispositivos relevantes que preveem mecanismos para a distinção entre os precedentes e as particularidades de casos concretos.

O art. 489, §1º, V e VI, do Código de Processo Civil, estabelece que não será considerada fundamentada qualquer decisão judicial, seja ela interlocutória, sentença ou acórdão, que se limitar a invocar precedente ou enunciado de Súmula, sem identificar seus fundamentos determinantes nem demonstrar que o caso sob julgamento se ajusta àqueles fundamentos. Da mesma forma, haverá vício de



4. Albert, Richard; Frazier, Kevin. "Should AI Write Your Constitution?". Texas A&M Law Review. Publicado em 15.07.2026. Disponível em https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=5351275

5. Streck, Lenio Luiz. "A Constituição e o robô: por que uma IA não pode escrever uma Constituição". Publicado em 15.11.2025. Disponível em https://www.jota.info/opiniao-e-analise/colunas/observatorio-constitucional/a-constituicao-e-o-robo-por-que-uma-ia-nao-pode-escrever-uma-constituicao

6. Ibidem.

7. Ibidem.

fundamentação na decisão que deixar de seguir enunciado de Súmula, jurisprudência ou precedente invocado pela parte, sem demonstrar a existência de distinção no caso em julgamento ou a superação do entendimento.

Com efeito, mesmo em demandas massificadas e que discutam questões jurídicas similares, o direito à distinção e à superação de entendimento é resguardado pelo ordenamento jurídico.

A Resolução nº 615/2025, analisada no tópico anterior, preconiza o dever de revisão humana do resultado das decisões produzidas por IA. Contudo, a recomendação é suficiente para atender ao comando do art. 489 do CPC, especialmente ao dever estabelecido em seu §2º, o qual dispõe que no caso de colisão entre normas, o juiz deve justificar o objeto e os critérios gerais da ponderação efetuada, enunciando as razões que autorizam a interferência na norma afastada e as premissas fáticas que fundamentam a conclusão?

As correntes de pensamento como as de Lenio Streck entendem que a fundamentação não constitui mero registro posterior da conclusão alcançada, não sendo a linguagem mero instrumento de exteriorização da decisão judicial, mas elemento constitutivo essencial de sua legitimidade. Desse modo, seria possível defender que modelos de linguagem baseados em IA não são capazes de atender ao dever constitucional de fundamentação das decisões judiciais, porque apenas imitam a linguagem e reproduzem padrões decisórios. Por outro lado, é igualmente possível defender o uso legítimo de IA para determinadas situações que não versem sobre matérias sensíveis, como direitos fundamentais, especialmente para as decisões saneadoras e organizadoras do processo e para o julgamento de demandas massificadas.

A ética no uso da tecnologia pressupõe a avaliação crítica e lúcida sobre quais são os limites adequados e alinhados aos propósitos vigentes. Como sugerem Mario Sergio Cortella e Clovis de Barros Filho, a liberdade precisa ter a sua ordenação, que são os princípios éticos e os códigos morais. Sendo todo e qualquer instrumento potencializador e, ao mesmo tempo, despotencializador da vida, é preciso ter lucidez para fazê-lo agir no bom sentido, no sentido alavancador da vida humana.[8]

Por sua vez, Pierre Lévy, em sua palestra Humanismo e Inteligência Artificial, enfatizou que, embora a IA possa aprimorar a leitura por meio de explicações, comentários, referências e até mesmo da indicação de literatura secundária, jamais deverá substituir a leitura ou a relação direta com o texto. Para Lévy, deixar de ler em primeira pessoa seria deixar de aprender e desistir de compreender. Ainda, exceto para tarefas administrativas, a IA jamais deveria substituir a escrita, podendo auxiliar na preparação, redação de notas ou organização, aprimorando um texto ou trabalhando em sua edição ou bibliografia. Contudo, deixar de escrever em primeira pessoa seria deixar de pensar.[9]

O Relatório do Comitê Nacional de Inteligência Artificial do Judiciário (CNIAJ) do ano de 2025 identificou, naquele momento, a existência de 157 projetos em 43 Tribunais, com predominância de soluções de IA generativa (56,0%), voltadas para apoio à atividade jurisdicional, indicando uma clara orientação para ferramentas que auxiliam diretamente magistrados e servidores na sumari-

8. Cortella, Mario Sergio; Barros Filho, Clovis de. Ética e vergonha na cara! 2ª ed. Campinas: Papirus / 7 Mares, 2026, p. 133, 134 e 142.

9. Lévy, Pierre. "Humanisme et Inteligence Artificielle". Publicado em 03.11.2025. Disponível em: https://pierrelevyblog.com/2025/11/03/humanisme-et-intelligence-artificielle/

Desse modo, seria possível defender que modelos de linguagem baseados em IA não são capazes de atender ao dever constitucional de fundamentação das decisões judiciais, porque apenas imitam a linguagem e reproduzem padrões decisórios. Por outro lado, é igualmente possível defender o uso legítimo de IA para determinadas situações que não versem sobre matérias sensíveis, como direitos fundamentais, especialmente para as decisões saneadoras e organizadoras do processo e para o julgamento de demandas massificadas.

zação de documentos e elaboração de minutas[10]. O que os dados demonstram é que a IA já integra o processo de elaboração das decisões judiciais e, diante deste novo cenário, torna-se indispensável que a atuação dos magistrados seja pautada pela ética e pela responsabilidade que assegurarão a legitimidade das decisões judiciais.

Em meio a tantos questionamentos, os textos e as palavras de Pierre Lévy servem de direcionamento. A IA não pode, de forma alguma, substituir a ignorância, mas pode ser utilizada como conselheira e guia. Para Pierre Lévy, quanto mais conhecimento, melhor é possível controlar a IA, que ainda é apenas uma ferramenta. Ao contrário, se formos ignorantes, seremos todos manipulados e enganados por modelos de linguagem.[11]

Considerações finais

A inteligência artificial, segundo Pierre Lévy, funciona baseada na existência de uma interface mecânica e automatizada entre a inteligência coletiva, que produz as bases de dados utilizadas para treinamento de ferramentas e modelos de IA, e as inteligências individuais, que consultam esses modelos e interpretam os resultados gerados a partir dessas bases de dados. Nesse sentido, a ética e a responsabilidade são essenciais para o uso de tais ferramentas por todos os atores da sociedade que, em maior ou menor medida, contribuem com a inteligência humana e são impactados pelo uso das tecnologias.[12]

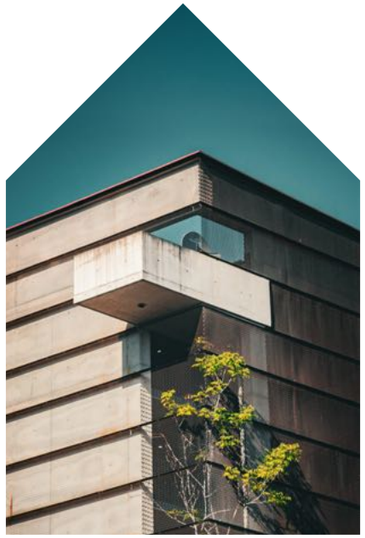
A atividade jurisdicional, dentro deste contexto, assume grande relevância. Se a fundamentação é elemento constitutivo da legitimidade da decisão judicial, até que ponto é possível delegar etapas que compõem o processo decisório sem delegar a própria decisão? Em que momento o uso de ferramentas de IA deixa de ampliar a capacidade humana e passa a substituir a compreensão do caso concreto?

Assim como no filme I.A de Spielberg, a pergunta central volta a ser “o que faz dos humanos verdadeiramente humanos?”. E mais, o que a experiência humana nos permite afirmar que não pode ser substituído integralmente por modelos de linguagem, ao menos, na execução de determinadas tarefas? A decisão judicial não se legitima porque o sistema encontrou uma resposta provável e, portanto, o desafio está em reconhecer se a revisão humana ainda constitui um exercício autêntico de reflexão ou se já se aproxima da mera confirmação de uma conclusão apresentada pela máquina como a mais provável.

10. Conselho Nacional de Justiça – CNJ. “Mapeamento de Projetos e Iniciativas de Inteligência Artificial no Poder Judiciário Nacional”, s/d. Disponível em: https://www.cnj.jus.br/wp-content/uploads/2025/12/relatorio-mapeamento-projetos-iniciativas-inteligencia-artificial.pdf

11. Lévy, Pierre. “L’IA au cœur du nouvel écosystème de communication”. Publicado em: 301.11.2025. Disponível em: https://pierrelevyblog.com/2025/11/30/lia-au-coeur-du-nouvel-ecosysteme-de-communication/

12. Ibidem.





Artigo Nº12

Autoras
Ana Laura Peres Palacio e Maria Eduarda Pires Fialho

Rescisões contratuais no mercado imobiliário: entre a lei e a prática judicial

Tempo de Leitura: 24 min

Resumo

O presente artigo propõe uma análise sobre os limites do controle judicial na redução da cláusula penal de retenção de 50% dos valores pagos pelo adquirente desistente em contratos de incorporação imobiliária submetidos ao regime do patrimônio de afetação. Parte-se do exame da Lei nº 13.786/2018 (Lei dos Distratos), que inseriu o art. 67-A na Lei nº 4.591/64 (Lei de Condomínios e Incorporações), para demonstrar que a retenção majorada não representa simples vantagem econômica da incorporadora, mas instrumento de proteção da estrutura financeira do empreendimento e da coletividade dos adquirentes. Em seguida, examinam-se decisões recentes do TJRS e do STJ que evidenciam, de um lado, a consolidação de entendimento favorável à validade da cláusula quando expressamente pactuada em contrato posterior à Lei dos Distratos e, de outro, a permanência de decisões que reduzem o percentual com fundamento no Código de Defesa do Consumidor, no art. 413 do Código Civil e em precedentes formados sob regime jurídico anterior. Ao final, sustenta-se que a correta aplicação da Lei dos Distratos depende da diferenciação entre contratos anteriores e posteriores à própria Lei, da distinção entre incorporações comuns e afetadas, bem como de precedentes realmente aderentes ao caso concreto.

Introdução

A resolução de promessas de compra e venda por iniciativa ou culpa do promitente comprador permanece como um dos temas mais sensíveis do contencioso imobiliário. A discussão, que por muitos anos esteve concentrada na definição judicial de um percentual razoável de retenção, ganhou novos contornos com a entrada em vigor da Lei nº 13.786/2018, conhecida como Lei dos Distratos.

Antes da alteração legislativa, a ausência de parâmetro específico levava os Tribunais a fixarem a retenção caso a caso, geralmente entre 10% e 25% dos valores pagos, a partir de critérios de proporcionalidade, da Súmula 543 do Superior Tribunal de Justiça e de uma leitura predominantemente consumerista da relação contratual. Esse cenário, embora compreensível no contexto de lacuna normativa, produzia elevada instabilidade para incorporadores e adquirentes, especialmente em empreendimentos em construção[1].

1. Santos, Lourdes Helena Rocha dos. "O Direito Imobiliário nos últimos 25 anos: tempos de mudança e de novos desafios". Temas Atuais em Direito Imobiliário, 7º Volume, Santos Silveiro, 2024.

A Lei dos Distratos buscou justamente enfrentar essa instabilidade. Ao inserir o art. 67-A na Lei nº 4.591/64, o legislador estabeleceu regra própria para o desfazimento do contrato celebrado diretamente com o incorporador, autorizando, como regra geral, a retenção de até 25% dos valores pagos e, nos casos de incorporação submetida ao regime do patrimônio de afetação, a estipulação de pena convencional de até 50% da quantia paga.

A diferenciação não é casual. O patrimônio de afetação, previsto nos arts. 31-A a 31-F da Lei nº 4.591/64, separa os bens e direitos vinculados à incorporação do patrimônio geral da incorporadora, destinando-os à consecução do empreendimento e à entrega das unidades aos adquirentes. Os recursos recebidos não se confundem livremente com o caixa empresarial da incorporadora: permanecem vinculados à obra e, em última análise, à proteção da coletividade dos compradores[2].

Por isso, quando um adquirente desiste do negócio ou deixa de cumprir suas obrigações, o impacto não se limita à necessidade de nova comercialização da unidade. Há repercussão no fluxo financeiro da incorporação, na previsibilidade econômica do empreendimento e na posição dos demais adquirentes que continuam adimplindo suas obrigações. Nesse contexto, a retenção de 50% cumpre função indenizatória, sancionatória e, sobretudo, protetiva da coletividade.

O problema é que, passados mais de sete anos da vigência da lei, a aplicação do art. 67-A, §5º, ainda não se estabilizou por completo. Parte da jurisprudência passou a aplicar diretamente o novo parâmetro legal, reconhecendo a validade da retenção de 50% quando expressamente pactuada e comprovado o patrimônio de afetação. Outra parte, contudo, continua a reduzir o percentual com fundamento em abusividade, vulnerabilidade do consumidor ou ausência de demonstração concreta do prejuízo da incorporadora.

A questão que se coloca, portanto, é menos sobre a existência de autorização legal e mais sobre os limites da intervenção judicial diante de uma cláusula expressamente pactuada, em contrato celebrado após a Lei nº 13.786/2018, no âmbito de incorporação submetida ao regime de patrimônio de afetação.

2. Vernetti, Sérgio Pedreira; Silva, Rafael Giordani Portes da. "A adesão do incorporador ao regime do patrimônio de afetação: o direito de retenção parcial dos valores pagos em caso de resolução contratual por inadimplemento do adquirente". Temas Atuais em Direito Imobiliário, 7º Volume, Santos Silveiro, 2024.

1. A revisão judicial do percentual de retenção de 50%: fundamentos, limites e o confronto com a Lei dos Distratos

A Lei nº 13.786/2018 positivou uma solução que, até então, era construída quase exclusivamente pela jurisprudência. O art. 67-A da Lei nº 4.591/64 passou a prever que, em caso de desfazimento do contrato celebrado exclusivamente com o incorporador, por distrato ou resolução decorrente de inadimplemento absoluto do adquirente, este fará jus à restituição das quantias pagas, delas deduzidas, entre outros valores, a comissão de corretagem e a pena convencional.

Como regra geral, a pena convencional não poderá exceder 25% da quantia paga. Contudo, quando a incorporação estiver submetida ao regime do patrimônio de afetação, o §5º do mesmo dispositivo admite que a pena referida no inciso II seja estabelecida até o limite de 50% da quantia paga.

A redação legal tem provocado duas leituras distintas. A primeira, mais aderente à finalidade da Lei dos Distratos, compreende que, havendo previsão contratual expressa, contrato posterior à lei e comprovação da afetação patrimonial, a cláusula de retenção de 50% encontra respaldo direto na legislação especial. A segunda entende que a expressão "até o limite de 50%" apenas estabelece um teto máximo, cabendo ao julgador modular o percentual em cada caso concreto à luz do CDC, do art. 413 do Código Civil e de critérios de equidade.

Essa segunda leitura não pode ser descartada sem exame, porque o controle judicial de abusividade é instrumento relevante do ordenamento jurídico. O ponto sensível, entretanto, está no uso desse controle para esvaziar a opção legislativa específica. Se todo contrato posterior à Lei dos Distratos, com patrimônio de afetação comprovado e cláusula expressa de retenção de 50%, puder ser reduzido com base em fundamento genérico de onerosidade ao comprador, a norma especial perde densidade prática.

Se todo contrato posterior à Lei dos Distratos, com patrimônio de afetação comprovado e cláusula expressa de retenção de 50%, puder ser reduzido com base em fundamento genérico de onerosidade ao comprador, a norma especial perde densidade prática.

A discussão se agrava quando os precedentes utilizados para justificar a redução foram formados antes da Lei nº 13.786/2018 ou dizem respeito a realidades jurídicas distintas, como loteamentos urbanos, empreendimentos sem patrimônio de afetação ou contratos anteriores à alteração legislativa. Nessas hipóteses, a aplicação automática de julgados que limitavam a retenção a 10%, 20% ou 25% ignora o próprio motivo pelo qual a lei foi editada: substituir a indeterminação jurisprudencial por parâmetros normativos objetivos.

Também merece atenção o argumento de que a incorporadora deveria comprovar, em cada caso, o prejuízo econômico decorrente da rescisão. A cláusula penal, por sua natureza, opera como prefixação de perdas e danos. O próprio art. 67-A, §1º, da Lei nº 4.591/64 dispõe que, para exigir a pena convencional, não é necessário que o incorporador alegue prejuízo. Exigir prova individualizada do dano para aplicação da retenção significa deslocar a cláusula penal de sua função típica e reintroduzir uma incerteza que a Lei dos Distratos procurou superar.

Isso não significa afirmar que a retenção de 50% seja automática em toda e qualquer hipótese. A validade do percentual depende de pressupostos concretos: (i) contrato celebrado após a vigência da Lei nº 13.786/2018; (ii) previsão contratual clara e destacada; (iii) resolução por iniciativa ou culpa do adquirente; (iv) incorporação efetivamente submetida ao regime do patrimônio de afetação; e, ponto relevante em alguns julgados, (v) vigência do regime de afetação no momento do distrato ou da resolução.

Nesse contexto, o debate jurisprudencial pode ser visualizado a partir de dois conjuntos de fundamentos que se repetem nas decisões: de um lado, argumentos voltados à aplicação integral da norma especial e da cláusula contratual. De outro, fundamentos utilizados para justificar a redução judicial do percentual.

A comparação abaixo, extraída a partir de julgamentos de apelações cíveis apreciadas pelo Tribunal de Justiça do Rio Grande do Sul permite perceber que a divergência não está apenas no resultado, mas, sobretudo, na premissa metodológica adotada para resolver o conflito entre lei especial, autonomia contratual, CDC e controle judicial da cláusula penal, nos termos da tabela a seguir.

Favoráveis à retenção integral de 50%	Desfavoráveis - redução judicial do percentual
Aplicação do art. 67-A, §5º, da Lei dos Distratos como norma especial e posterior ao CDC. (TJRS. AC nº 51092484520238210001, 20ª Câmara Cível. Rel. Desa. Fabiane Borges Saraiva. Julgado em: 29.05.2025).	Interpretação da cláusula sob a ótica do CDC, com redução do percentual a partir da leitura de "até 50%" como teto modulável. (TJRS. AC nº 50517826420218210001, 17ª Câmara Cível. Rel. Desa. Dulce Ana Gomes Oppitz, Julgado em: 26.02.2025).
Cláusula expressa de retenção, com anuência do comprador, em contrato celebrado após a Lei nº 13.786/2018. (TJRS. AC nº 51191627020228210001, 19ª Câmara Cível. Rel. Des. Alexandre Fernandes Gastal. Julgado em: 23.04.2026).	Reconhecimento de discricionariedade judicial para readequar a retenção diante da alegada vulnerabilidade do consumidor. (TJRS. AC nº 51011780520248210001, 20ª Câmara Cível. Rel. Des. Glênio José Wasserstein Hekman. Julgado em: 04.12.2025).
Empreendimento submetido ao patrimônio de afetação, com dispensa de comprovação de prejuízo, nos termos do art. 67-A, §1º, da Lei nº 4.591/64. (TJRS. AC nº 50331909820248210022, 19ª Câmara Cível. Rel. Des. Alexandre Fernandes Gastal. Julgado em: 23.04.2026).	Exigência de comprovação específica de prejuízo pela incorporadora. (TJRS. AC nº 51145002920238210001, 18ª Câmara Cível. Rel. Des. Murilo Magalhaes Castro Filho. Julgado em: 23.09.2025).
Distinguishing consistente para afastar precedentes de contratos pré-Lei dos Distratos, empreendimentos sem afetação ou loteamentos urbanos. (TJRS. AC nº 51031077320248210001, 20ª Câmara Cível. Rel. Des. Dilso Domingos Pereira. Julgado em: 06.11.2025).	Utilização de precedentes não aderentes ao caso concreto, sobretudo contratos pré-Lei, empreendimentos sem afetação ou loteamentos urbanos. (TJRS. AC nº 50009440620248210101, 17ª Câmara Cível. Rel. Desa. Vanise Röhrig Monte Aço. Julgado em: 28.05.2025).
Patrimônio de afetação ainda vigente no momento do distrato, preservando a finalidade protetiva da retenção pactuada. (TJRS. AC nº 52367584120238210001, 19ª Câmara Cível. Rel. Desa. Fabiana Zilles. Julgado em: 18.07.2025).	Patrimônio de afetação efetivamente extinto pela ocorrência cumulativa da averbação da construção, do registro dos títulos de domínio ou de direito de aquisição em nome dos adquirentes e, quando aplicável, da extinção das obrigações perante a instituição financiadora, hipótese em que a própria Lei especial conduz ao teto geral de 25%, e não à exceção do §5º. (TJRS. AC nº 5073526-76.2025.8.21.0001, 20ª Câmara Cível. Rel. Desa. Walda Maria Melo Pierro. Julgado em: 11.06.2026)

O quadro evidencia que nem toda decisão que afasta a retenção de 50% possui o mesmo fundamento. Há hipóteses em que a redução decorre de efetiva ausência dos pressupostos legais, como a inexistência ou extinção do patrimônio de afetação; e há hipóteses em que a redução resulta de controle judicial de abusividade aplicado de forma ampla, mesmo diante de contrato posterior à Lei dos Distratos e de cláusula expressa. A distinção é relevante porque apenas o segundo grupo representa verdadeira resistência à aplicação do art. 67-A, §5º, da Lei nº 4.591/64.

Há, portanto, espaço legítimo para controle judicial quando faltar qualquer desses pressupostos, quando a cláusula não for transparente, quando houver culpa da incorporadora, ou quando o precedente invocado tratar de situação estruturalmente diversa. O que se questiona é a redução fundada apenas na percepção abstrata de que 50% seria excessivo, mesmo quando a lei especial autorizou esse patamar para uma hipótese precisamente delimitada.

O que se questiona é a redução fundada apenas na percepção abstrata de que 50% seria excessivo, mesmo quando a lei especial autorizou esse patamar para uma hipótese precisamente delimitada.



2. O panorama recente no TJRS e no STJ

As decisões recentes analisadas revelam bem esse movimento pendular entre a aplicação direta da Lei dos Distratos e a persistência de fundamentos de redução judicial.

No âmbito do TJRS, a Apelação Cível nº 5103107-73.2024.8.21.0001[3], julgada pela 20ª Câmara Cível, reformou sentença que havia reduzido a retenção de 50% para 25%. O acórdão reconheceu que o contrato havia sido celebrado em 28 de junho de 2021, portanto, após a Lei nº 13.786/2018, e que a incorporação estava submetida ao patrimônio de afetação. Com base nesses elementos, concluiu que a retenção de 50% era lícita e que o precedente do STJ relativo a loteamento urbano, invocado pela parte contrária, não se aplicava ao caso de incorporação imobiliária afetada.

A decisão é relevante porque não apenas aplica o art. 67-A, §5º, mas também realiza o *distinguishing* necessário. Ao afastar precedente relativo à Lei nº 6.766/1979, o acórdão evidencia que a controvérsia não pode ser resolvida por mera reprodução de julgados sobre distratos em sentido amplo. A disciplina dos loteamentos e a disciplina das incorporações sob patrimônio de afetação possuem estruturas normativas distintas.

Também no TJRS, a Apelação Cível nº 5042707-93.2024.8.21.0001[4] julgada pela 18ª Câmara Cível reformou sentença que havia reconhecido a ilegalidade da retenção de 50% e reduzido o percentual para 25%. O acórdão destacou que o contrato fora celebrado em 2022, que a matrícula demonstrava o patrimônio de afetação e que, sendo o comprador o responsável pela rescisão, era possível a retenção de 50%. Além disso, reconheceu a ausência de pretensão resistida quanto à resolução do contrato, já que a divergência dizia respeito apenas ao percentual a ser restituído.

Esse julgado é especialmente importante porque a 18ª Câmara Cível, historicamente, apresentava maior oscilação sobre o tema. A reversão da sentença demonstra a relevância da construção recursal, visto que a tese favorável à retenção integral ganha força quando o recurso delimita com precisão (i) a data do contrato, (ii) a existência de cláusula expressa, (iii) a prova registral da afetação e (iv) a culpa do adquirente pelo desfazimento.

Na 19ª Câmara Cível, no julgamento da Apelação Cível nº 5153801-17.2022.8.21.0001[5], a decisão também revela mudança significativa. Inicialmente, a decisão monocrática havia mantido a retenção em 25%, com base em precedentes anteriores à Lei dos Distratos e na orientação tradicional de retenção entre 10% e 25%. Em agravo interno, contudo, a decisão foi reformada para reconhecer a validade da cláusula de retenção de 50%, justamente porque o contrato fora firmado em 6 de agosto de 2020, após a Lei nº 13.786/2018, e o empreendimento estava submetido ao regime do patrimônio de afetação.

Esse julgamento é ilustrativo de um problema recorrente: a utilização, ainda que involuntária, de precedentes pré-Lei dos Distratos para contratos posteriores à Lei. A reforma no agravo interno demonstra que a identificação do regime temporal do contrato não é detalhe formal, mas elemento decisivo para a correta solução jurídica.

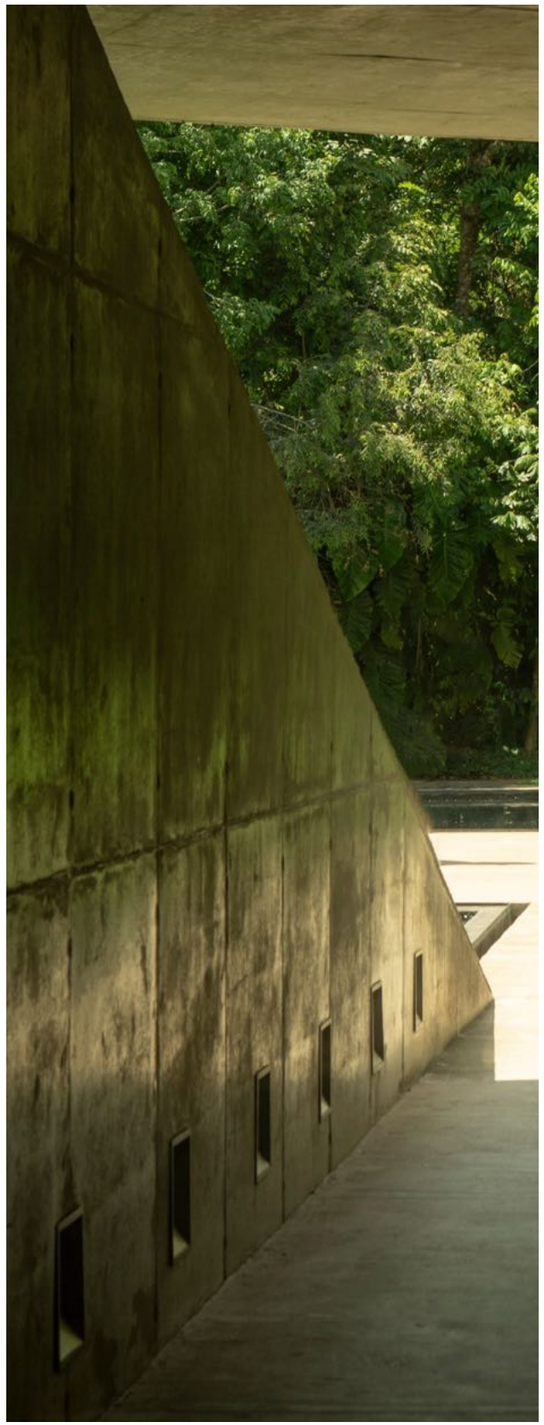
No STJ, o REsp nº 2.183.655/RS[6] representa precedente favorável à aplicação do percentual contratual de 50%. No caso, o Tribunal de origem havia reduzido a retenção para 30%, entendendo que a cláusula seria abusiva e que a expressão legal "até 50%" permitiria modulação judicial. O Ministro Raul Araújo deu provimento ao Recurso Especial para reconhecer a validade da cláusula contratual estabelecida dentro do limite legal de 50%, ressaltando que o contrato fora firmado em 10 de dezembro de 2020, portanto, após a Lei nº 13.786/2018, e que a retenção poderia chegar a esse patamar quando a incorporação estivesse submetida ao patrimônio de afetação.

3. TJRS. AC nº 51031077320248210001, 20ª Câmara Cível. Rel. Des. Dilso Domingos Pereira. Publicado em: 06.11.2025.

4. TJRS. AC nº 50427079320248210001, 18ª Câmara Cível. Rel. Des. Leandro Raul Klippel. Julgado em: 17.12.2025.

5. TJRS. AC nº 5153801-17.2022.8.21.0001, 19ª Câmara Cível. Rel. Desa. Fabiane Saraiva. Publicado em: 26.01.2026.

6. STJ. REsp nº 2.183.655/RS. Rel. Min. Raul Araújo, Decisão Monocrática. Publicado em: 03.01.2025.



Em sentido diverso, o REsp nº 2.195.781/RS[7] demonstra que a matéria ainda não está definitivamente pacificada. Nesse processo, o acórdão do TJRS havia mantido a retenção de 20%, afirmando que o percentual de 50% não deveria ser aplicado automaticamente e que caberia ponderar sobre as circunstâncias pessoais da adquirente, além da ausência de demonstração, pela incorporadora, de fatores econômicos que justificassem a retenção máxima. O Recurso Especial foi desprovido, com fundamento na possibilidade de redução da cláusula penal quando considerada manifestamente excessiva e na incidência das Súmulas 5 e 7 do STJ.

A coexistência desses dois julgados do STJ, ambos relatados pelo Ministro Raul Araújo, em momentos distintos e com resultados opostos, revela a principal dificuldade prática da matéria. Em determinados casos, a Corte compreende que a redução do percentual contraria o art. 67-A, §5º. Em outros, entende que a conclusão da origem sobre abusividade está protegida pelas Súmulas 5 e 7 ou encontra apoio no controle judicial da cláusula penal. A consequência é um ambiente de relativa incerteza, em que a forma como o caso é decidido na origem pode limitar ou ampliar a possibilidade de reversão no recurso especial.

O cenário das decisões supracitadas permite uma conclusão relevante: a controvérsia não se resume a uma oposição simples entre decisões favoráveis e desfavoráveis às incorporadoras. Em muitos casos, a divergência decorre da forma como o julgador identifica o regime jurídico aplicável, diferencia precedentes e compreende a função do patrimônio de afetação. A mesma cláusula pode ser tratada como abusiva quando analisada sob a lógica pré-2018, ou como expressão legítima da lei especial quando examinada a partir do art. 67-A, §5º.

Nesse panorama, a recente afetação do Tema 1466 pelo STJ[8] constitui um marco importante no debate sobre a aplicação da Lei dos Distratos. Ao levar a questão a julgamento sob o rito dos recursos repetitivos, a Corte abre caminho para uniformizar o entendimento sobre a retenção de até 50% dos valores pagos pelo comprador, nos contratos firmados após a vigência da lei e submetidos ao regime de patrimônio de afetação.

7. STJ. REsp nº 2.195.781/RS. Rel. Min. Raul Araújo, Decisão Monocrática. Publicado em: 02.10.2025.

8. Recursos Especiais nºs 2.258.565/SP, 2.259.135/SP e 2.258.822/SP, Rel. Ricardo Villas Bôas Cueva, Data da Afetação: 04.08.2026. Questão submetida a julgamento: Definir se, nos contratos de compra e venda de imóveis submetidos a regime de patrimônio de afetação e firmados após a vigência da Lei nº 13.786/2018 (Lei dos Distratos), a rescisão por inadimplemento do comprador autoriza o vendedor a reter até 50% (cinquenta por cento) das quantias pagas, nos termos do art. 67-A, § 5º, da Lei nº 4.591/64.

Embora a afetação ainda não represente uma definição sobre o mérito da controvérsia, o julgamento será decisivo para esclarecer o alcance dessa previsão legal e estabelecer uma orientação para a solução de casos semelhantes. A expectativa é que a tese contribua para superar as divergências interpretativas e proporcione maior segurança jurídica a compradores e incorporadoras quanto às consequências do desfazimento contratual.

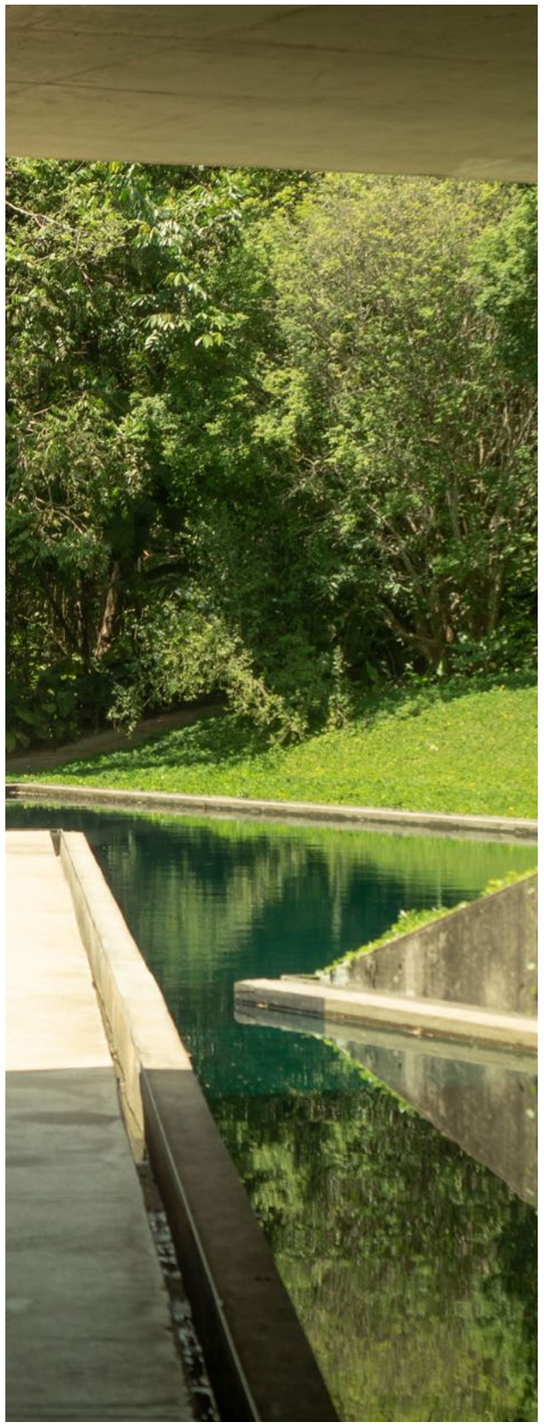
3. A importância da construção de estratégias jurídicas eficazes para a aplicação da Lei dos Distratos: reflexões a partir de decisões recentes

A análise dos julgados demonstra que a defesa da retenção de 50% não se esgota na transcrição do art. 67-A, §5º, da Lei nº 4.591/64. Embora o dispositivo seja o ponto de partida, a experiência recente mostra que sua aplicação depende de uma construção argumentativa cuidadosa, capaz de demonstrar por que o caso concreto se enquadra na hipótese legal e por que os precedentes contrários não são aderentes.

Em ações de rescisão contratual, a parte adquirente costuma sustentar que a retenção de 50% seria abusiva por três razões principais: (i) a relação estaria submetida ao Código de Defesa do Consumidor; (ii) a expressão “até 50%” permitiria redução equitativa; e (iii) a incorporadora não teria demonstrado prejuízo suficiente para justificar o percentual máximo. Esses argumentos, se não forem enfrentados de modo específico, podem levar o julgador a aplicar a lógica jurisprudencial anterior à Lei dos Distratos.

A primeira estratégia, portanto, consiste em situar corretamente o contrato no tempo. Contratos anteriores à Lei nº 13.786/2018 permanecem sujeitos ao regime jurisprudencial então consolidado, ao passo que contratos posteriores devem ser examinados à luz do novo marco legal. Essa distinção foi decisiva nos julgados analisados.

A segunda estratégia é comprovar, de forma documental e objetiva, a submissão do empreendimento ao patrimônio de afetação. Não basta afirmar que a incorporação é afetada. Nesses casos, é recomendável apontar a cláusula





contratual correspondente e o registro na matrícula do imóvel. Essa prova foi expressamente valorizada nos acórdãos do TJRS, que reconheceram a validade da retenção de 50%, justamente, a partir da conjugação entre previsão contratual e comprovação registral.

A terceira estratégia é demonstrar que o desfazimento decorre da iniciativa ou culpa do adquirente. A Lei dos Distratos disciplina a hipótese de distrato ou resolução por inadimplemento absoluto de obrigação do adquirente. Quando há alegação de culpa da incorporadora, atraso de obra ou violação do dever de informação, a discussão se desloca para outro terreno, no qual a retenção pode ser afastada ou reduzida. Por isso, é essencial delimitar a causa da resolução contratual.

A quarta estratégia, considerada a mais relevante, é construir o *distinguishing* dos precedentes invocados pela parte contrária. Muitos julgados que limitam a retenção a 10%, 20% ou 25% dizem respeito a contratos anteriores à Lei dos Distratos, referentes a empreendimentos sem patrimônio de afetação ou a loteamentos urbanos. A ausência desta diferenciação pode fazer com que precedentes superados ou não aderentes sejam tratados como se resolvessem a controvérsia atual.

A quinta estratégia diz respeito ao critério temporal do patrimônio de afetação. A retenção de 50% se justifica quando todos os aportes financeiros do promitente comprador foram realizados durante a vigência do regime de afetação, pois, nesse período, os valores pagos permanecem funcionalmente vinculados à consecução do empreendimento e à proteção da coletividade de adquirentes.

Para fins de incidência do regime previsto pela Lei dos Distratos, a extinção do patrimônio de afetação não decorre da simples conclusão física das obras, mas da ocorrência cumulativa dos requisitos previstos no art. 31-E, I, da Lei nº 4.591/64, quais sejam: (i) averbação da construção, registro dos títulos de domínio ou de direito de aquisição em nome dos respectivos adquirentes e, quando for o caso, (ii) extinção das obrigações do incorporador perante a instituição financiadora do empreendimento.

Admitir a conclusão das obras como fundamento suficiente para afastar o regime de afetação poderia estimular comportamento oportunista de adquirentes desinteressados em prosseguir com o negócio, que estrategicamente aguardariam o encerramento da obra para somente então pleitear a rescisão contratual e buscar restituição superior àquela previamente pactuada.

Essa compreensão encontra respaldo no REsp nº 1.862.274/PR[9], no qual a 4ª Turma do STJ reconheceu que a extinção do patrimônio de afetação não decorre automaticamente da conclusão da obra, exigindo o cumprimento dos requisitos cumulativos do art. 31-E, I, da Lei nº 4.591/64, inclusive a quitação das obrigações perante o agente financiador, quando existente. O precedente reforça que a afetação possui função jurídica e econômica própria, de modo que sua extinção não pode ser presumida para afastar, isoladamente, a retenção contratualmente pactuada nos termos do art. 67-A, §5º, introduzido pela Lei dos Distratos.

À vista disso, resta demonstrada a importância de construir o processo desde a origem. A tese deve ser apresentada com prova documental completa: (i) demonstração da função econômica do patrimônio de afetação, (ii) indicação da cláusula contratual, (iii) comprovação da data do contrato, (iv) delimitação da culpa do adquirente, (v) impugnação específica dos precedentes inadequados e (vi) demonstração de que os aportes financeiros do adquirente ocorreram durante a vigência do patrimônio de afetação e de que sua extinção não se aperfeiçoou pela simples conclusão da obra. A omissão desses elementos no primeiro e segundo graus pode dificultar a correção da decisão no STJ.

9. STJ. REsp nº 1.862.274. 4ª Turma. Rel. Min. Antonio Carlos Ferreira. Publicado em: 29.02.2024.



4. Quadro-resumo dos elementos que orientam a defesa da retenção de 50%

Elemento	Relevância prática	Efeito na tese
Contrato posterior à Lei nº 13.786/2018	Define a incidência do art. 67-A da Lei nº 4.591/64, introduzido pela Lei dos Distratos.	Afasta a aplicação automática de precedentes pré-Lei.
Cláusula expressa e destacada de retenção de 50%	Demonstra que o percentual foi pactuado dentro do limite legal.	Reforça a alocação contratual de riscos.
Registro do patrimônio de afetação	Comprova o pressuposto que autoriza a retenção no percentual ajustado em contrato.	Conecta o caso à hipótese do §5º do art. 67-A da Lei nº 4.591/64, introduzido pela Lei dos Distratos.
Culpa ou iniciativa do adquirente	Enquadra o caso na hipótese legal de distrato ou resolução por inadimplemento.	Impede confusão com hipóteses de culpa da incorporadora.
Distinguishing jurisprudencial	Diferencia contratos anteriores, loteamentos e empreendimentos sem afetação.	Evita aplicação de precedentes não aderentes.
Critério temporal do patrimônio de afetação	Comprova que os aportes do adquirente foram feitos durante a vigência do regime e que a extinção exige, cumulativamente, averbação da construção, registro dos títulos em nome dos adquirentes e, quando aplicável, quitação do financiamento da obra.	Afasta a tese de extinção pela mera conclusão das obras e o uso oportunista da rescisão para obter restituição superior à pactuada.

Esses elementos não eliminam por completo o risco de redução judicial, mas reduzem significativamente a margem para decisões fundadas em premissas genéricas. A aplicação da Lei dos Distratos, em tema ainda sujeito a oscilação, depende da capacidade de tornar visível ao julgador que a retenção de 50% não é uma sanção arbitrária por parte das incorporadoras, mas o regime jurídico próprio das incorporações afetadas.

Considerações finais

A Lei nº 13.786/2018 representou um marco de previsibilidade para o mercado imobiliário ao disciplinar, de forma objetiva, as consequências do desfazimento do contrato de incorporação imobiliária. Em especial, ao admitir a retenção de até 50% nos empreendimentos submetidos ao patrimônio de afetação, o legislador reconheceu que essa modalidade de incorporação possui lógica econômica própria e demanda proteção específica.

A jurisprudência recente demonstra que essa compreensão vem se consolidando, mas ainda de modo não uniforme. Os acórdãos do TJRS analisados, bem como a decisão do STJ que reconheceu a validade da retenção de 50%, evidenciam uma tendência de reconhecimento da validade da cláusula penal quando presentes os pressupostos legais. Por outro lado, outro julgado do STJ revela que o controle judicial de abusividade ainda pode prevalecer, especialmente quando a decisão de origem registra circunstâncias fáticas que dificultam a revisão em Recurso Especial.

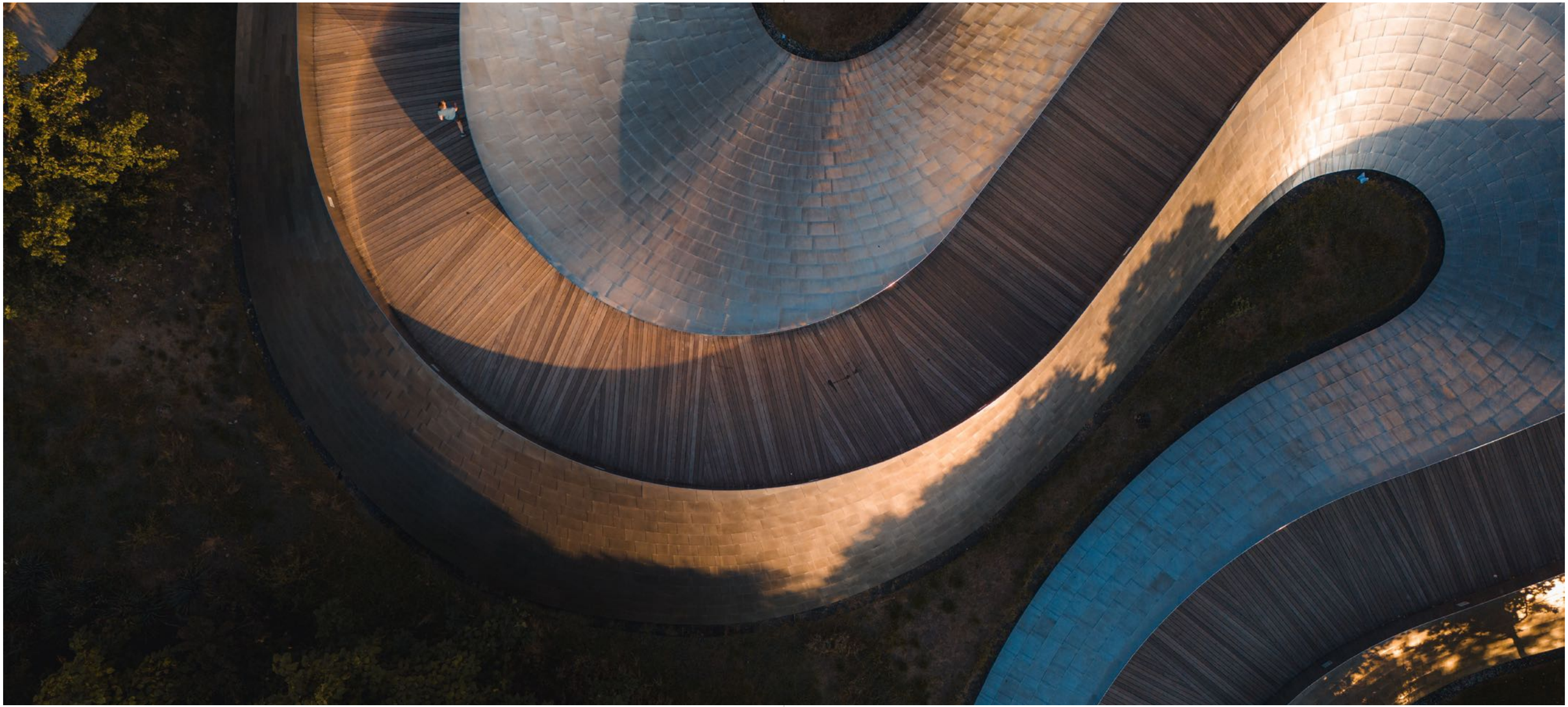
Não se defende a impossibilidade absoluta de intervenção judicial. O controle de abusividade continua sendo instrumento legítimo em hipóteses de ausência de informação adequada, culpa da incorporadora, inexistência de patrimônio de afetação, contrato anterior à Lei dos Distratos ou cláusula que não observe os limites legais. O que se sustenta é que esse controle não pode ser utilizado para neutralizar, de modo genérico, uma escolha legislativa específica e posterior ao Código de Defesa do Consumidor.

A permanência de decisões que reduzem o percentual de retenção com fundamento em precedentes anteriores à Lei nº 13.786/2018 revela que a controvérsia não é apenas jurídica, mas também metodológica. O ponto central está em identificar corretamente o regime aplicável e distinguir situações que, embora pareçam semelhantes sob o rótulo amplo de distrato imobiliário, são juridicamente distintas.

A efetiva consolidação da Lei dos Distratos dependerá, portanto, de dois movimentos complementares: de um lado, o amadurecimento jurisprudencial, com maior deferência aos critérios definidos pela legislação especial e, de outro, uma atuação processual tecnicamente estruturada, que apresente ao julgador os elementos necessários para aplicar corretamente o art. 67-A, §5º, da Lei nº 4.591/64.

Enquanto a matéria não for definitivamente uniformizada, a retenção de 50% continuará exigindo mais do que previsão contratual: exigirá prova, contextualização, *distinguishing* e a demonstração da função coletiva do patrimônio de afetação. É nessa combinação entre a segurança normativa e a estratégia jurídica que se encontra o caminho mais consistente para a aplicação da Lei dos Distratos frente ao controle judicial.





Artigo Nº13

Autor
Octávio Chagas Soll da Silva

A inteligência artificial na *Due Diligence*: o papel insubstituível do advogado como curador crítico das informações e garantidor da segurança jurídica

Tempo de Leitura: 15 min

Resumo

O artigo propõe uma análise sobre a utilização da inteligência artificial (IA) na *due diligence* imobiliária. A partir de uma metodologia crítica, é possível afirmar que a utilização das mais avançadas ferramentas de IA revela inegáveis ganhos de celeridade na análise processual, mas também limitações relevantes – como a perda de precisão na leitura de autos extensos, as falhas de OCR, o fenômeno das "alucinações" e o "viés de automação". Como foco dessa reflexão, são estudadas as balizas de responsabilidade pelo parecer jurídico, a partir da inimputabilidade da IA e do dever de curadoria do advogado, em diálogo com o art. 32 do Estatuto da OAB, o art. 927 do Código Civil e a jurisprudência sobre o uso não diligente da tecnologia. Diante do cenário de consolidação da IA no Judiciário e na advocacia consultiva, expõe-se o entendimento da doutrina e da jurisprudência, com a indicação do atual posicionamento dos Tribunais sobre o tema, reafirmando-se o papel insubstituível do advogado como curador crítico das informações e garantidor da segurança jurídica das operações.

Introdução

O uso da Inteligência Artificial (IA) tem-se mostrado cada vez mais presente no âmbito do Direito. O Judiciário brasileiro assumiu uma posição de vanguarda na utilização de tecnologias para fins de triagem, agrupamento e predição de decisões em larga escala, materializada em projetos consolidados como os sistemas Victor no Supremo Tribunal Federal (STF), Athos no Superior Tribunal de Justiça (STJ), Bem-te-vi no Tribunal Superior do Trabalho (TST) e Elis no Tribunal de Justiça de Pernambuco (TJPE)[1]. A governança desses múltiplos modelos está centralizada sob a plataforma Sinapses, mantida pelo Conselho Nacional de Justiça (CNJ), enquanto a advocacia pública otimiza o gerenciamento de seus volumosos litígios por meio do sistema SAPIENS, desenvolvido pela Advocacia-Geral da União (AGU)[2]. A título ilustrativo, o Poder Judiciário do Rio de

1. Salomão, Luis Felipe; Leme, Elton (Org.). Inteligência Artificial: Tecnologia aplicada à gestão de conflitos no âmbito do Poder Judiciário brasileiro. 4ª ed. São Paulo: FGV Justiça, 2025; Dal Paz, Lucas. Sociedade Algorítmica e o Poder Judiciário: Medidas concretas para a efetivação da transparência e explicabilidade nas decisões judiciais elaboradas por inteligência artificial. Dissertação de Mestrado em Direito. Unisinos: Porto Alegre, 2024, p. 107.

2. Castro, Sérgio Pessoa de Paula. "O uso da inteligência artificial como vetor de modernização e aperfeiçoamento da advocacia pública". Direito Público – Revista Jurídica da Advocacia-Geral do Estado de Minas Gerais. Vol. 18, nº 1, 2021, p. 26.

Janeiro examinou 6.619 processos de execução fiscal em apenas três dias utilizando um algoritmo especializado, impondo bloqueios automatizados que pouparam mais de dois anos de trabalho de um servidor humano[3].

Na advocacia privada, estima-se que a potência operacional dos instrumentos de IA pode agilizar em até 80% o trabalho braçal de digitação, catalogação de nomes, classes processuais e estruturação de históricos[4]. O exercício da advocacia privada internacional e nacional vem absorvendo tecnologias como a dos robôs assistentes de pesquisa avançada, o ROSS (criado no Canadá pela Universidade de Toronto com a tecnologia cognitiva Watson, da IBM) e o ELI (lançado pela startup brasileira "Tikal Tech"), aptos a revisar, analisar e estruturar inúmeros documentos em frações de segundo[5]. Na esfera negocial e extrajudicial, as ferramentas de IA passaram a atuar diretamente no estudo e revisão minuciosa de contratos, documentos técnicos, memoriais descritivos e matrículas, por exemplo.

É dentro desse cenário de "boom" tecnológico que os recursos da IA assumem um destaque na execução da *due diligence* imobiliária, conferindo velocidade inédita à varredura de passivos judiciais e à auditoria de certidões e matrículas. Todavia, conforme adiante se demonstrará, tamanha celeridade operacional faz surgir desafios extremamente relevantes, os quais demandam, consequentemente, estrita vigilância para uma advocacia eficiente e segura.

3. Giannakos, Demétrio Beck da Silva. "Inteligência artificial, segurança jurídica e aplicação no Poder Judiciário brasileiro". Tese de Doutorado. Porto Alegre, Unisinos, 2023, p. 139.

4. Pimentel, Alexandre Freire; Santos, Lisângela de Souza; Barros Lima, Maria Eduarda Tavares de Melo. "A Imparcialidade Algorítmica: Um diagnóstico sobre o uso neopanóptico da inteligência artificial e da inteligência computacional no Judiciário". Revista da Ajuris, vol. 51, nº 156, 2024, p. 49.

5. Hoffmam, Fernando; Machado, Isadora Viero. "Inteligência Artificial e a Automatização da Decisão Jurídica: Entre Eficiência e Efetividade Processo-Decisória". Revista da Faculdade de Direito da UERJ, nº 43, 2024, p. 16.

1. A *due diligence* e as novas ferramentas da inteligência artificial

No Direito Imobiliário, a auditoria jurídica qualifica-se como um procedimento eminentemente preventivo, cuja finalidade é mapear contingências, identificar débitos ocultos e conferir segurança jurídica aos negócios imobiliários de alta expressão econômica. Historicamente caracterizada pelo emprego massivo de horas na análise manual de certidões, matrículas e extensos volumes processuais, essa atividade encontrou na IA uma ferramenta de interessante otimização do tempo e mitigação de gasto de energia.



Na prática, o que se busca ao inserir a IA na *due diligence* é, acima de tudo, economia de tempo e ganho de eficiência no processamento de múltiplos dados. Com a captação maciça de informações, a tecnologia atua como um verdadeiro suporte cognitivo para o advogado, sendo capaz de escanear cadastros distribuidores, auditar certidões de ônus e extrair informações contextuais cruciais em frações de segundo – tarefas estas que, sob o método convencional, exigiriam dias ou semanas de esforço de uma equipe jurídica, a depender do número de imóveis, de partícipes e de processos judiciais a eles vinculados.

Não obstante o indiscutível incremento de velocidade, a introdução impulsiva da IA no ambiente do legal opinion propaga riscos severos. O óbice mais importante reside na chamada opacidade algorítmica, fenômeno conhecido na seara computacional como o efeito "caixa-preta" (black box) ou amplamente difundido como "alucinações". Trata-se do fenômeno em que o modelo gerador, operando a partir de cálculos probabilísticos de predição de palavras, inventa fundamentos jurídicos, omite detalhes processuais ou distorce fatos com base em "dados sujos" ou vieses de treinamento[6].

Diante de documentos complexos e extensos, sobretudo quando contêm imagens – digitalizações precárias, em especial, a máquina falha, rotineiramente, na interpretação semântica e contextual. No entanto, o maior perigo para a higidez da *due diligence* é o "viés de automação", quer dizer, é a confiança excessiva na resposta da IA, no sentido de que os relatórios gerados pela tecnologia estão 100% corretos e isentos de falhas. Isso acaba, de alguma maneira, engessando o raciocínio crítico da equipe e – o mais grave – pode acarretar erros relevantes por déficit de fiscalização[7].

Na primeira metade do ano de 2025, a partir de uma metodologia crítica, identificamos como sendo as principais vantagens do uso da IA para a análise processual (i) o ganho de tempo indiscutível, especialmente quando são muitos processos; (ii) apresentação de um bom resumo do processo; (iii) estudo dos autos de forma mais célere, a partir de um ótimo *briefing*; e, (iv) extração de dados úteis ao relato processual de maneira facilitada. Em contrapartida, constatamos que os resultados da IA: (i) perderam precisão após um grande número de páginas, ou seja, o desempenho do sistema decai com grandes volumes de documentos, limitando sua eficácia; (ii) revelaram omissões e imprecisões de dados relevantes para o trabalho da *due diligence*, tais como valor da causa, datas, valor de débitos em discussão, trânsito em julgado e arquivamento dos autos; (iii) evidenciaram erros de interpretação processual e confusão entre tipos de audiência, natureza da sentença e status dos pedidos, presumindo fatos não ocorridos, especialmente em casos de cassação da sentença e renovação de atos processuais; e, (iv) apresentaram limitação do tamanho do arquivo para *upload*.

6. Salomão, Luis Felipe; Leme, Elton (Org.). Inteligência Artificial: Tecnologia aplicada à gestão de conflitos no âmbito do Poder Judiciário brasileiro, op. cit., p. 232.

7. Dos Santos, Ezequiel Fajreldines. "Os riscos e possibilidade da inteligência artificial no Poder Judiciário: estudo de caso do projeto Victor". Tese de Doutorado. FGV: São Paulo, 2024, p. 105.

Renovados os testes em 2026, constatamos que a IA analisou os documentos com maior velocidade, aprimorou a qualidade da escrita jurídica, bem como houve notória melhora na ferramenta OCR (Optical Character Recognition) de compreensão de páginas digitalizadas. Ou seja, é perceptível o crescimento da máquina.

Além da evolução acima exposta, há muito espaço para a IA aportar em consistência, amplitude de capacidade do volume de dados e redução de falhas e "alucinações". Isto porque, diferentemente do que ocorre com documentos eletrônicos (texto nativo), o leitor de PDF converte letras em ruído visual, fazendo com que a plataforma erre ou omita informações. Outrossim, quando os processos são submetidos em lotes sequenciais, os piores resultados concentraram-se nos documentos intermediários e nos últimos da fila. Isto se deve porque a IA passa a fornecer respostas genéricas e curtas para mitigar o esforço de *hardware*, à medida que o histórico da conversa retém milhares de palavras numa mesma janela de contexto.



Isto permite evidenciar a tese de que a IA não substitui o advogado. O seu papel fundamental deve ser, exemplificadamente, o de um copiloto de alta velocidade. Para obter o máximo rendimento da plataforma sem incorrer em riscos ocultos de passivos imobiliários, a estratégia metodológica correta exige o fracionamento do trabalho (analisar um processo por vez, limpando o contexto da máquina a cada interação) e a imposição obrigatória de auditoria humana nos pontos específicos de cada demanda judicial e de cada passivo identificado.

2. A responsabilidade do advogado pelo parecer jurídico

A ascensão de sistemas dotados de autonomia revela um profundo debate acerca da natureza jurídica da IA e de sua eventual capacidade de responsabilização. O ordenamento jurídico pátrio e a doutrina civilista internacional convergem para uma premissa basilar, qual seja, por maior que seja o grau de autonomia ou sua capacidade de aprendizado contínuo (*machine learning* e *deep learning*) da IA, são recursos desprovidos de senciência, consciência ou vontade própria[8].

Importante salientar que as plataformas de IA não possuem personalidade jurídica, rejeitando-se, no atual estágio, a tese europeia da "e-personality" ou personalidade eletrônica[9], motivo pelo qual são jurídica e legalmente incapazes de contrair obrigações, figurar como sujeitos de direitos em juízo ou responder diretamente por ilícitos legais. Em termos práticos, o algoritmo é um ente absolutamente inimputável.

Antes de prosseguir, é decisivo praticarmos a seguinte reflexão: em se tratando da responsabilização da IA, quem responderia pelos danos? A criadora da tecnologia (OpenAI, Google, Anthropic, Microsoft etc.)? A startup desenvolvedora do projeto? A empresa que concentra e oferta múltiplos modelos de IA aos seus clientes? Veja-se, é enorme a dificuldade de identificação do causador do dano – praticamente impossível. Não se discute a ocorrência da lesão, contudo, não se sabe quem a causou[10].

A ausência de uma normatização específica que atribua capacidade civil ao algoritmo impede que o dano derivado de uma falha interpretativa ou de uma omissão técnica seja imputado diretamente à IA. Consequentemente,

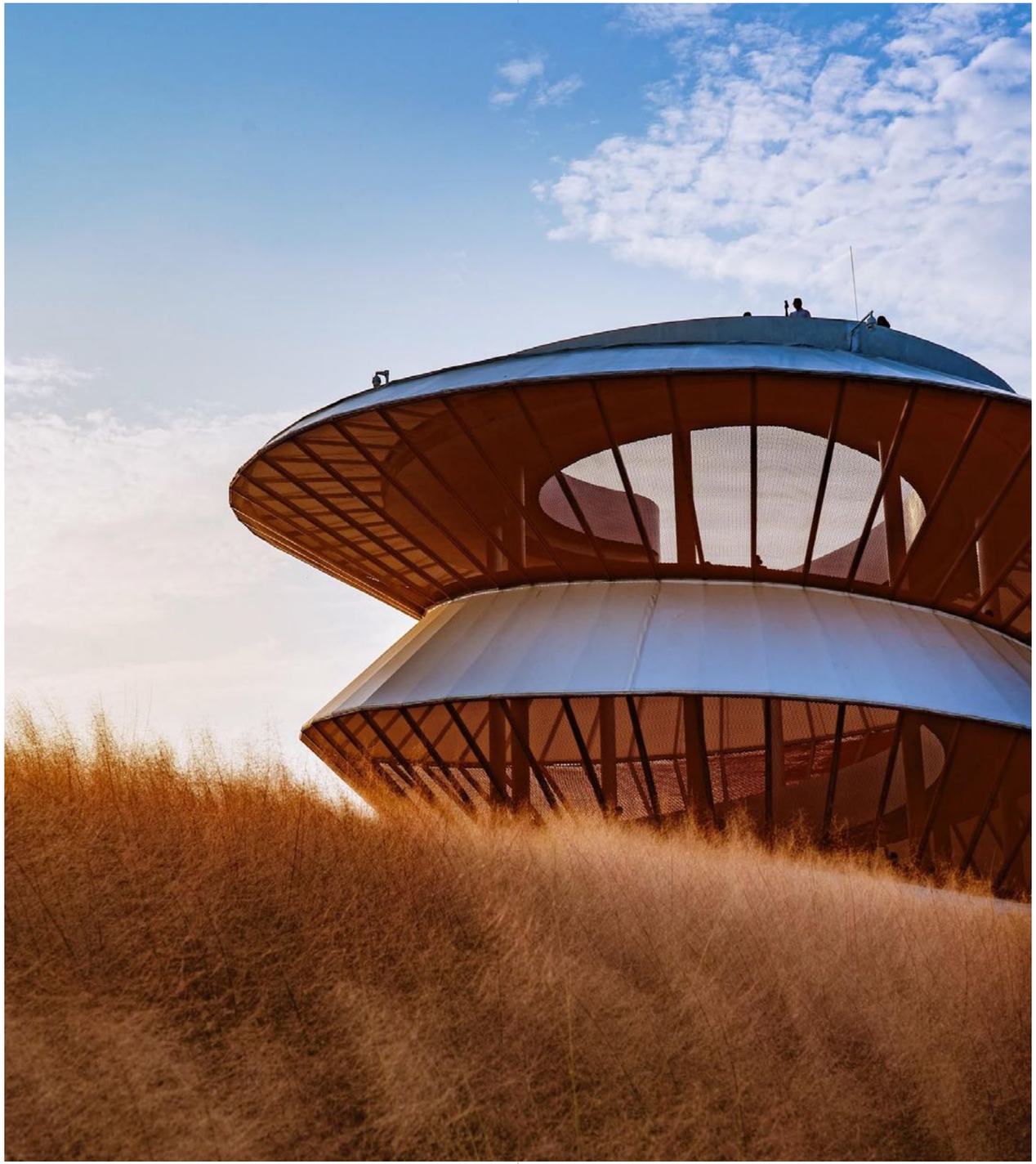
8. Divino, Sthéfano Bruno Santos. "Inteligência Artificial, Danos e Responsabilidade: Da Tutela Ética à Tutela Jurídica". Revista Brasileira de Direito Civil – RBDCivil, vol. 33, nº 3, 2024, p. 54.

9. O Parlamento Europeu propõe o registro individual dos robôs inteligentes e a criação de um seguro, objetivando a responsabilização desses sistemas autônomos. (Cf. Melo, Bricio Luis da Anunciação; Cardoso, Henrique Ribeiro. "Sistemas de inteligência artificial e responsabilidade civil: Uma análise da proposta europeia acerca da atribuição da responsabilidade civil". Direitos Fundamentais & Justiça, ano 16, número especial, 2022, p. 92).

10. Ibidem, p. 94.

qualquer prejuízo decorrente do uso de um relatório de *due diligence* eivado de erros deslocará a linha de responsabilização, de forma inevitável, para a esfera do curador humano; isto é, o profissional ou a banca jurídica que operou a ferramenta e conferiu validade técnica ao resultado consignado no legal opinion.

Isto permite evidenciar a tese de que a IA não substitui o advogado. O seu papel fundamental deve ser, exemplificadamente, o de um copiloto de alta velocidade. Para obter o máximo rendimento da plataforma sem incorrer em riscos ocultos de passivos imobiliários, a estratégia metodológica correta exige o fracionamento do trabalho (analisar um processo por vez, limpando o contexto da máquina a cada interação) e a imposição obrigatória de auditoria humana nos pontos específicos de cada demanda judicial e de cada passivo identificado.



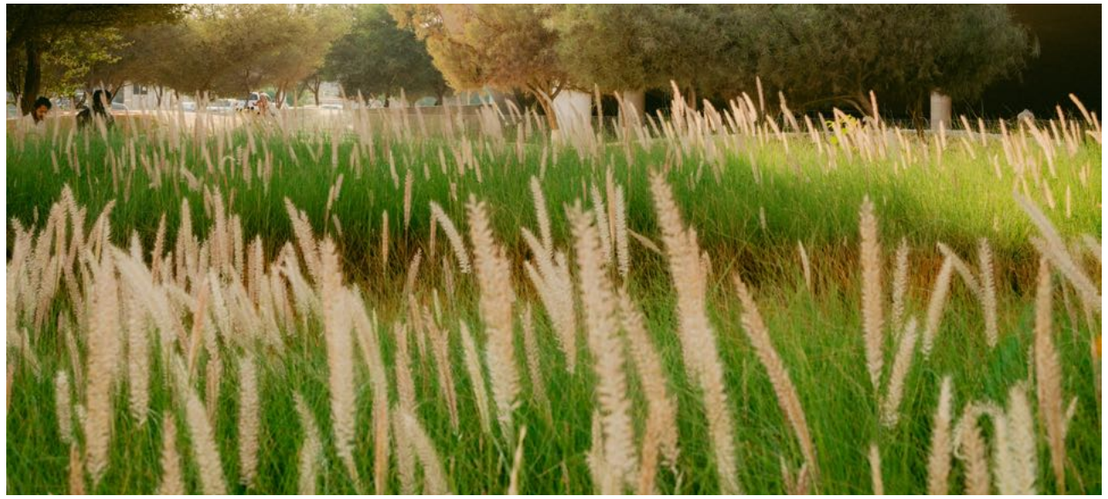
Por outro lado, a responsabilidade do advogado é determinada pelo art. 32 da Lei nº 8.906/1994 (Estatuto da OAB), combinado com o art. 927 do Código Civil, os quais preveem a obrigação de reparação de danos quando praticados, no exercício da advocacia, com negligência, imprudência ou imperícia. Com isso, diante de uma falha decorrente de erros produzidos por "alucinações" da IA que culmine em um parecer jurídico defeituoso, que cause prejuízos financeiros significativos ao cliente, este poderá demandar a banca jurídica por perdas e danos.

Essa governança ética e técnica caminha em simetria com o Projeto de Lei nº 2.338/2023 (Marco Legal da Inteligência Artificial no Brasil), o qual, inspirado nas matrizes regulatórias europeias, adota uma escala baseada em níveis de risco para exigir dos agentes de IA rigorosos deveres de cuidado, transparência, governança e explicabilidade dos processos decisórios. Na mesma linha, a Resolução nº 332/2020 do Conselho Nacional de Justiça (CNJ) já delimita balizas éticas para a aplicação dessas tecnologias no ecossistema público e processual.

Sob a ótica institucional, o jurista enfrenta ainda o perigo de violação dos deveres ético-disciplinares por ele jurados perante a Ordem dos Advogados do Brasil (OAB). Exemplificadamente, a inserção inadvertida de dados processuais confidenciais, documentos internos de clientes ou matrículas imobiliárias em plataformas abertas ou de uso geral – como IA sem camadas de proteção contratuais de privacidade – configura quebra patente do dever de sigilo profissional, expondo o escritório a sanções administrativas e à responsabilização civil por danos morais e patrimoniais.

Se até o início da presente década os episódios alarmantes de advogados penalizados por juntarem peças com citações e julgados inteiramente fictícios inventados por IA concentravam-se nos Estados Unidos e na Austrália[11], o cenário jurisprudencial brasileiro se consolidou, em 2025, como um terreno de forte repressão a essa conduta temerária. A juntada de relatórios ou petições sem a devida revisão humana não é encarada pelos Tribunais como mero equívoco ou desatenção técnica, mas sim como flagrante violação do dever ético de lealdade, de boa-fé processual e de indução do Juízo a erro.

11. Cambi, Eduardo Augusto Salomão; Amaral, Maria Eduarda Toledo Pennacchi Tibiriçá. "Inteligência artificial no Poder Judiciário, discriminação algorítmica e direitos humanos fundamentais". SUPREMA – Revista de Estudos Constitucionais, vol. 3, nº 2. Brasília: 2023, p. 206.



O Superior Tribunal de Justiça (STJ) fixou balizas rígidas ao penalizar patronos com multas gravosas por litigância de má-fé em casos nos quais a citação gerada pela tecnologia remetia a julgados inexistentes, determinando a expedição de ofícios diretamente aos quadros da OAB para apuração da infração disciplinar[12]. Este entendimento encontra-se pacificado nos Tribunais Regionais, os quais reforçam que a citação de decisões fictícias produzidas pela IA: (i) caracteriza litigância de má-fé e justifica a expedição de ofício à OAB para averiguação da conduta profissional do operador do Direito[13]; (ii) afasta a tese de mero erro material, consubstanciando conduta capaz de induzir o Juízo a erro[14]; (iii) retrata o uso inconsequente ou leviano da IA, incorrendo na violação à dialeticidade, com imposição de multa[15]; e, (iv) configura desbordamento dos limites da lealdade e nítido mau procedimento[16].

A análise desses precedentes ratifica a tese central deste estudo, qual seja, a de que a validação de dados e a checagem rigorosa de toda e qualquer informação processual ou registral permanecem sob a exclusiva responsabilidade do advogado. Delegar a função analítica à máquina, de forma cega e desprovida de curadoria humana, constitui conduta culposa grave, passível de sanções de ordem civil, processual e corporativa.

12. STJ, HC nº 2025/0288936-3, 6ª Turma. Rel. Min. Antonio Saldanha Palheiro, DJEN 25.08.2025; STJ., AgInt nos EAREsp nº 2023/0337260-7, 2ª Seção. Rel. Min. Maria Isabel Gallotti. DJEN 22.04.2026.

13. TJPR, Agravo de Instrumento nº 0032636-27.2025.8.16.0000. 15ª Câmara Cível. Rel. Des. Luiz Carlos Gabardo, Data de Publicação: 25.06.2025; TJPR, Apelação Cível nº 0002242-11.2024.8.16.0117, 8ª Câmara Cível. Rel. Desa. Themis de Almeida Furquim. Data de Publicação: 30.09.2025.

14. TJSP, Agravo de Instrumento nº 2206069-59.2025.8.26.0000, 1ª Câmara Reservada de Direito Empresarial. Rel. Des. Azuma Nishi. Data de Publicação: 18.12.2025.

15. TJSC, Agravo de Instrumento nº 5059805-76.2025.8.24.0000, 5ª Câmara de Direito Público. Rel. Des. Hélio do Valle Pereira. Data de Julgamento: 16.09.2025.

16. TRT-12, Recurso Ordinário Trabalhista nº 0000827-67.2025.5.12.0004. 2ª Turma. Rel. Desa. Maria Beatriz Vieira da Silva Gubert, Data de Julgamento: 10.03.2026.



Considerações Finais

A transformação exponencial provocada pelas ferramentas de IA consolidou-se como uma realidade basilar e incontornável na advocacia corporativa contemporânea, deixando de ser uma mera tendência passageira de mercado. Diante de um cenário em que o congestionamento do Poder Judiciário brasileiro ultrapassa a marca alarmante de 80 milhões de processos em tramitação, o uso de sistemas automatizados revela ser um mecanismo indispensável para viabilizar o tratamento de dados em massa e otimizar as rotinas burocráticas, tais como as aplicadas na elaboração da *due diligence* imobiliária. Consoante demonstrado ao longo deste estudo, a capacidade da máquina de acelerar a elaboração da minuta da auditoria jurídica em minutos representa um ganho de produtividade inestimável para a advocacia consultiva.

Contudo, o encanto provocado pela celeridade operacional não pode minimizar as inegáveis limitações da tecnologia. A IA opera estritamente por meio de modelos matemáticos de cruzamento linguístico, probabilístico e estatístico, carecendo, obviamente, de capacidade cognitiva autônoma e feeling para a compreensão do mundo externo. Ainda, são bastante perceptíveis as inconsistências quando as análises envolvem imagens digitalizadas, documentos pesados em número de páginas ou tamanho dos arquivos. Viu-se, também, que a janela de contexto demonstra inexatidão nos resultados quando submetida a muitos dados – sucessivos ou não.

É justamente nessa fronteira entre a exatidão matemática e a sensibilidade prática que reside o verdadeiro diferencial e o coração da advocacia: as qualidades puramente humanas. A IA pode apoiar, automatizar, estruturar e acelerar o levantamento de dados, mas é incapaz de pensar pelo advogado. O exercício do Direito, especialmente na seara consultiva e extrajudicial imobiliária, exige criatividade estratégica para desenhar soluções complexas, habilidade de mediação e o domínio empírico acumulado ao longo de anos de atuação no mercado.

A verdade nua e crua é que a máquina nunca esteve no balcão do cartório, não negociou com a parte contrária e tampouco sentiu o peso da caneta quando da assinatura de um contrato de cifras vultosas, por exemplo. A vivência prática confere ao advogado um elemento insubstituível, qual seja o instinto técnico e o "faro matreiro". Essa astúcia profissional, moldada pelas experiências reais de reuniões com conferentes e Registradores, mesas de negociação e salas de audiência, permite ao operador do Direito identificar riscos ocultos onde a probabilidade estatística do algoritmo enxerga apenas a regularidade formal. Em suma,

o jurista atua como um estrategista, um negociador perspicaz e um curador crítico, apto a perceber as intenções subjetivas das partes e a captar os ruídos intrínsecos de uma transação milionária. Tudo aquilo que, muitas vezes, somente é perceptível no aperto de mão, no olho no olho e/ou no tom da voz.

No contexto atual, é dever do expert revisar, checar e implementar camadas de segurança, de modo a não aceitar a "história redonda e bem contada". Talvez esta seja a principal armadilha a ser superada. Portanto, a elaboração intelectual, a tomada de decisão estratégica e a responsabilidade civil e jurídica decorrente de um parecer permanecem atadas, de forma inapelável, à banca de advogados, exigindo uma supervisão contínua e rigorosa em todas as etapas do processo.

A advocacia moderna em 2026 não impõe a substituição do homem pelo robô, mas exige que o patrono eleve o seu poder de maleabilidade e adaptação. Ao delegar o trabalho mecânico e braçal para a IA, o advogado liberta seu talento para focar na formulação de teses inovadoras e na aplicação de seu julgamento crítico e valorativo a serviço da segurança jurídica dos negócios imobiliários; noutras palavras, no que há de mais nobre na profissão.

É justamente nessa fronteira entre a exatidão matemática e a sensibilidade prática que reside o verdadeiro diferencial e o coração da advocacia: as qualidades puramente humanas. A IA pode apoiar, automatizar, estruturar e acelerar o levantamento de dados, mas é incapaz de pensar pelo advogado.





Artigo Nº14

Autora
Kelly Alves Malgarezi

Grupo econômico no Direito do Trabalho: critérios de configuração e os limites da responsabilidade solidária

Tempo de Leitura: 20 min

Resumo

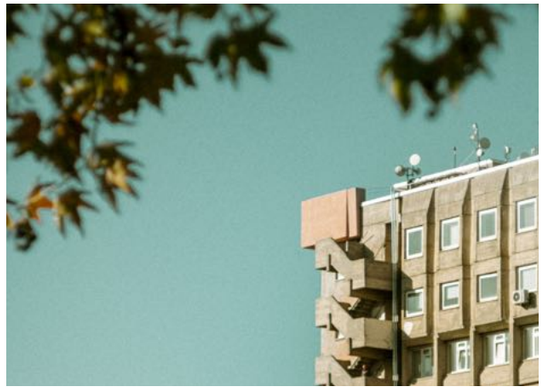
A configuração de grupo econômico no âmbito da Justiça do Trabalho exige uma análise da evolução legislativa e jurisprudencial sobre o tema, em especial, sobre a caracterização da responsabilidade solidária entre empresas e os impactos da recente decisão do STF no Tema nº 1.232 de Repercussão Geral. Inicialmente, propõe-se um exame sobre a evolução normativa do artigo 2º da CLT, especialmente após a Lei nº 13.467/2017, que passou a exigir, para a configuração do grupo econômico, a demonstração do interesse integrado, da efetiva comunhão de interesses e da atuação conjunta entre as empresas, afastando a suficiência da mera identidade de sócios. Ganha especial relevo a construção jurisprudencial do TST, com destaque à relativa uniformidade quanto aos critérios materiais de caracterização do grupo econômico e às divergências existentes no tocante à aplicação intertemporal da Reforma Trabalhista nos contratos de trato sucessivo. Por fim, examinam-se os reflexos da tese firmada pelo Supremo Tribunal Federal no Tema nº 1.232, evidenciando sua repercussão sobre a formação do polo passivo da demanda, os limites da responsabilização solidária na fase de execução e a segurança jurídica nas relações trabalhistas.

Introdução

O instituto do grupo econômico no Direito do Trabalho brasileiro ocupa posição central na delimitação da responsabilidade patrimonial entre empresas e na efetividade da tutela jurisdicional trabalhista. Em um contexto de crescente complexidade das estruturas societárias, a definição dos critérios de responsabilização solidária exige a compatibilização entre a proteção do crédito trabalhista e a preservação da autonomia patrimonial das pessoas jurídicas, evitando tanto a proteção patrimonial indevida quanto a responsabilização excessiva.

A evolução legislativa promoveu significativa alteração nesse cenário ao estabelecer parâmetros mais objetivos para a caracterização do grupo econômico, afastando presunções genéricas e exigindo a demonstração concreta de interesse integrado, comunhão de interesses e atuação conjunta. Apesar disso, a aplicação desses critérios pela jurisprudência trabalhista nem sempre se dá de forma uniforme, revelando tensões entre a técnica jurídica e a busca pela efetividade da execução.

Nesse contexto, o presente artigo analisa a evolução normativa do instituto, a construção jurisprudencial do Tribunal Superior do Trabalho e, por fim, a recente decisão do Supremo Tribunal Federal no Tema nº 1.232 de Repercussão Geral, buscando evidenciar como esses elementos se articulam na redefinição dos limites da responsabilidade solidária e na promoção da segurança jurídica nas relações trabalhistas.





1. Evolução legislativa e requisitos legais para caracterização do grupo econômico trabalhista

O grupo econômico no âmbito da Justiça do Trabalho foi, historicamente, construído sob forte influência do princípio da proteção ao trabalhador e da necessidade de impedir que estruturas empresariais complexas fossem utilizadas como mecanismo de proteção patrimonial ou fragmentação artificial de responsabilidades. Nesse contexto, a disciplina jurídica do grupo econômico sempre esteve diretamente relacionada ao equilíbrio entre, de um lado, a proteção do crédito trabalhista e, de outro, a preservação da autonomia patrimonial das pessoas jurídicas e da segurança jurídica nas relações empresariais.

No Direito do Trabalho, a previsão normativa do grupo econômico encontra fundamento no artigo 2º, § 2º, da Consolidação das Leis do Trabalho, dispositivo que, em sua redação original, estabelecia a responsabilidade solidária entre empresas que, embora dotadas de personalidade jurídica própria, estivessem sob direção, controle ou administração comum. Esse modelo normativo estava vinculado à ideia de subordinação estrutural, própria de grupos empresariais verticalizados, em que uma empresa central exercia direção, controle ou administração sobre as demais.

Com o tempo, a evolução das estruturas societárias e a maior complexidade das relações empresariais conduziram à ampliação interpretativa do conceito de grupo econômico pela jurisprudência trabalhista. Passou-se a admitir, em diversos casos, a configuração do grupo com base em elementos indiciários mais amplos, como identidade de sócios, atuação em atividades correlatas ou mera convergência de interesses econômicos, muitas vezes sem a demonstração concreta de direção unitária ou coordenação efetiva entre as empresas.

Essa ampliação interpretativa, embora voltada à satisfação do crédito trabalhista, acabou por ampliar indevidamente os limites da responsabilidade solidária, isso porque, nos termos do artigo 265 do Código Civil, aplicável também ao Direito do Trabalho, a solidariedade não se presume, decorrendo apenas da Lei ou da vontade das partes, o que exige interpretação restritiva. Nesse cenário, a ampliação do conceito de grupo econômico com base em presunções genéricas passou a gerar insegurança jurídica, sobretudo ao permitir a responsabilização de empresas sem participação na relação de emprego ou sem integração operacional comprovada.

Entretanto, a Lei nº 13.467/2017 promoveu relevante alteração no instituto, ao introduzir o § 3º ao artigo 2º da CLT, que passou a estabelecer, de forma expressa, que a mera identidade de sócios não é suficiente para a caracterização do grupo econômico, exigindo a demonstração (i) do interesse integrado, (ii) da efetiva comunhão de interesses e (iii) da atuação conjunta entre as empresas.





Para Sergio Pinto Martins, os requisitos previstos no § 3º do artigo 2º da CLT são cumulativos, e não alternativos, de modo que a ausência de qualquer deles afasta a configuração do grupo econômico.[1] Na mesma linha, Carlos Henrique Bezerra Leite destaca que a Reforma Trabalhista rompeu com a lógica anterior de presunção, passando a exigir prova concreta da integração empresarial, o que, em regra, transfere ao trabalhador o ônus de demonstrar os elementos constitutivos do grupo alegado.[2]

A legislação trabalhista vai ao encontro das alterações promovidas no Direito Civil pela Lei nº 13.874/2019 (Lei da Liberdade Econômica), que reforçou a autonomia patrimonial das pessoas jurídicas e restringiu a desconsideração da personalidade jurídica a hipóteses específicas, como o desvio de finalidade e a confusão patrimonial. Nesse sentido, como aponta Carlos Henrique Bezerra Leite, a Reforma Trabalhista passou a exigir a demonstração concreta dos elementos caracterizadores do grupo econômico, afastando presunções genéricas e reforçando a necessidade de prova efetiva da integração empresarial.[3]

Por fim, importa destacar que a configuração do grupo econômico, por se tratar de questão eminentemente fática, pode ser demonstrada por quaisquer meios de prova admitidos em direito, não havendo exigência de prova pré-constituída. Nesse sentido, Maurício Godinho Delgado ressalta que a análise deve ser realizada à luz das circunstâncias concretas de cada caso, a partir de um conjunto probatório capaz de revelar a realidade econômica subjacente às relações empresariais.[4]

Dessa forma, observa-se que a evolução legislativa do instituto do grupo econômico no Direito do Trabalho brasileiro revela uma clara mudança de paradigma: de um modelo interpretativo ampliativo, baseado em presunções e orientado predominantemente pela proteção do crédito trabalhista, para uma abordagem mais técnica e restritiva, que exige demonstração concreta de integração empresarial.

1. Martins, Sergio Pinto. Direito do Trabalho. 42ª ed. São Paulo: Saraiva Jur, 2026, p. 466.

2. Leite, Carlos Henrique Bezerra. Curso de Direito do Trabalho. 16ª ed. São Paulo: Saraiva, 2024, p. 205-206.

3. Ibidem.

4. Delgado, Maurício Godinho. Curso de Direito do Trabalho. São Paulo: LTr, 2010, p. 505.

Dessa forma, observa-se que a evolução legislativa do instituto do grupo econômico no Direito do Trabalho brasileiro revela uma clara mudança de paradigma: de um modelo interpretativo ampliativo, baseado em presunções e orientado predominantemente pela proteção do crédito trabalhista, para uma abordagem mais técnica e restritiva, que exige demonstração concreta de integração empresarial.



2. Análise da jurisprudência do TST sobre o alcance da responsabilidade solidária entre empresas integrantes de grupo econômico

A análise da jurisprudência recente do Tribunal Superior do Trabalho revela que a controvérsia envolvendo a caracterização de grupo econômico e a consequente responsabilização solidária das empresas tem sido enfrentada sob dois pontos: (i) o recorte de direito intertemporal aplicável aos contratos que atravessam a vigência da Lei nº 13.467/2017 e (ii) a redefinição dos critérios materiais de configuração do grupo econômico, especialmente a passagem do modelo centrado na subordinação hierárquica para o modelo que admite a coordenação como elemento suficiente, desde que qualificada pelos requisitos do § 3º do artigo 2º da CLT.

No que se refere ao período anterior à Lei nº 13.467/2017, há uma linha predominante, praticamente consolidada na SBDI-1 (Subseção I Especializada em Dissídios Individuais) e replicada pelas Turmas, no sentido de que é necessária para a configuração do grupo econômico a constatação de relação de subordinação hierárquica entre as empresas e que o simples fato de haver sócios em comum ou relação de coordenação não implicaria, por si só, o reconhecimento do grupo econômico. Esse foi o entendimento adotado pela 4ª Turma ao afastar o reconhecimento de grupo econômico por coordenação em relações jurídicas anteriores à Reforma, registrando que "a consequente imputação de responsabilidade solidária, sem a demonstração de vínculo hierárquico entre as empresas, de efetivo controle de uma empresa líder sobre as demais, enseja imposição de obrigação não prevista em lei".[5]

Quanto ao período posterior à entrada em vigor da Lei nº 13.467/2017, a jurisprudência do Tribunal Superior do Trabalho passou a admitir, de forma predominante, a possibilidade de reconhecimento do grupo econômico por coordenação, em consonância com a nova redação do artigo 2º, §§ 2º e 3º, da CLT, que passou a contemplar, expressamente, tanto a subordinação hierárquica, quanto a coordenação horizontal, como formas legítimas de configuração do instituto, desde que demonstrados o interesse integrado, a efetiva comunhão de interesses e a atuação conjunta das empresas.

5. TST, Ag-RRAg nº 00032467320135020064. Relator Min. Alexandre Luiz Ramos. 4ª Turma. Publicado em: 30.10.2025.

De todo modo, a implementação do modelo de coordenação não afasta a necessidade de demonstração concreta dos requisitos legais, sendo reiterado pelo TST que a mera existência de sócio comum não é suficiente, por si só, para a caracterização do grupo econômico. Assim, em caso paradigmático em que atuou o escritório Santos Silveiro, houve efetiva revisão do entendimento do TRT da 4ª Região pelo TST, em que se afastou o reconhecimento de grupo econômico justamente com fundamento na insuficiência da identidade societária isolada e na ausência de elementos de integração operacional entre as empresas. Ao reformar o entendimento adotado pelo TRT da 4ª Região, o TST reafirmou a interpretação conferida ao artigo 2º, §§ 2º e 3º, da CLT, destacando a imprescindibilidade da demonstração dos requisitos legais para a configuração do grupo econômico, nos seguintes termos:[6]

Não há elementos nos autos que evidenciem relação horizontal por coordenação entre as Reclamadas, com efetiva comunhão de interesses e atuação conjunta. Ressalte-se que o § 3º do artigo 2º da CLT dispõe que não caracteriza grupo econômico a mera identidade de sócios, sendo necessárias, para a configuração, a demonstração do interesse integrado, a efetiva comunhão de interesses e a atuação conjunta das empresas dele integrantes. O simples fato de existir sócio administrador e/ou diretor comum não é suficiente para evidenciar a formação de grupo econômico. Desse modo, por não ter restado demonstrada a relação horizontal por coordenação, não há como manter a responsabilidade solidária da Reclamada.

Dessa forma, estabeleceu-se a orientação de que a existência de relação hierárquica deixou de ser requisito indispensável, sendo suficiente, em tese, a comprovação de atuação empresarial coordenada e integrada. Esse entendimento vem sendo adotado por diversas Turmas do TST, como a 1ª Turma[7], que reconhece a possibilidade de coordenação no pós-Reforma, desde que preenchidos os requisitos legais; a 3ª Turma[8], que enfatiza a atuação integrada e objetivos empresariais comuns; e a 7ª Turma[9], que reconhece expressamente a ampliação das hipóteses de responsabilização solidária a partir da coordenação, o que evidencia uma tendência geral de ampliação do conceito de grupo econômico no pós-Reforma, ainda que com variações pontuais quanto ao grau de exigência probatória adotado por cada órgão julgador, sempre sob a premissa comum de que a mera identidade de sócios, isoladamente considerada, não é suficiente para fundamentar a responsabilização solidária.

Nos contratos de trabalho híbridos, isto é, aqueles iniciados antes e encerrados após a vigência da Lei nº 13.467/2017, a jurisprudência do Tribunal Superior do Trabalho revela importante controvérsia quanto ao direito intertemporal aplicável à configuração do grupo econômico e à extensão da responsabilidade solidária. De forma geral, parte da jurisprudência admite a aplicação imediata das alterações promovidas pela Reforma Trabalhista aos contratos em curso, com fundamento no princípio do tempus regit actum, o que conduz ao reconhecimento da incidência do artigo 2º, §§ 2º e 3º, da CLT apenas a partir de 11 de novembro de 2017, com possibilidade de fracionamento da responsabilidade conforme o período contratual.

De um lado, observa-se uma orientação mais rigorosa em termos de direito intertemporal, adotada pela 4ª, 5ª e 8ª Turmas[10], no sentido de que a Reforma Trabalhista somente incide sobre o período posterior à sua vigência, impondo-se a cisão da responsabilidade conforme o marco temporal, de modo que, para o período anterior, permanece exigida a configuração tradicional do grupo econômico com base em subordinação hierárquica, restringindo-se a ampliação do artigo 2º, §§ 2º e 3º, da CLT aos fatos ocorridos após 11 de novembro de 2017.

Em sentido diverso, a 2ª Turma adota compreensão mais ampliativa do direito intertemporal, admitindo a aplicação imediata da disciplina introduzida pela Reforma Trabalhista mesmo em contratos iniciados anteriormente à sua vigência, desde que a análise se refira a efeitos produzidos sob a égide da nova legislação e estejam presentes os requisitos de interesse integrado, comunhão de interesses e atuação conjunta entre as empresas.[11]

A 1ª e a 3ª Turmas[12], embora reconheçam a ampliação normativa promovida pela Reforma no que se refere à possibilidade de configuração do grupo econômico por coordenação, não enfrentam de modo uniforme a questão intertemporal em termos de tese vinculante, prevalecendo, na prática, a análise casuística com forte incidência do óbice da Súmula nº 126 do TST quanto à revisão do enquadramento fático realizado pelas instâncias ordinárias.

Assim, da análise jurisprudencial das Turmas do Tribunal Superior do Trabalho, é possível concluir que, embora haja convergência quanto à aplicação do novo regime jurídico introduzido pela Lei nº 13.467/2017 aos fatos ocorridos no período posterior à sua vigência, permanece a ausência de uniformidade no tratamento dos contratos de natureza contínua, especialmente no que se refere ao fracionamento da responsabilidade solidária e à definição do critério de enquadramento do grupo econômico em cada recorte temporal da relação jurídica. Tal constatação é especialmente relevante nos processos em curso, na medida em que, ainda que o período anterior à Reforma Trabalhista já se encontre, em regra, alcançado pela prescrição quinquenal, a correta definição do regime jurídico aplicável e do marco temporal de responsabilização continua sendo determinante para a solução das lides em andamento, sobretudo na delimitação dos efeitos da condenação no tempo.

Em outras palavras, a coincidência de sócios, administradores ou diretores não gera presunção de atuação conjunta, devendo ser acompanhada de elementos concretos que demonstrem efetiva integração entre as empresas.

Não obstante as discussões de direito intertemporal e a oscilação jurisprudencial quanto ao alcance da Reforma Trabalhista nos contratos de trato sucessivo, o ponto de convergência mais relevante que se extrai da jurisprudência do Tribunal Superior do Trabalho é que, mesmo sob o regime do grupo econômico por coordenação, não se admite o reconhecimento da responsabilidade solidária com fundamento exclusivo em elementos societários formais, como a mera identidade de sócios.

Nesse cenário, observa-se que decisões proferidas pelos Tribunais Regionais que não enfrentam de forma concreta os requisitos do § 3º do artigo 2º da CLT, limitando-se a presunções decorrentes da estrutura societária, não têm sido convalidadas pelo TST, que exige demonstração efetiva do interesse integrado, da comunhão de interesses e da atuação conjunta, afastando fundamentações genéricas ou insuficientemente motivadas para a imputação de responsabilidade solidária.

Vale apresentar um esclarecimento quanto às características mencionadas no dispositivo. A "mera identidade de sócios" corresponde à simples coincidência parcial ou total do quadro societário ou da administração entre pessoas jurídicas distintas, circunstância que pode constituir elemento indiciário da existência de relação empresarial mais ampla, mas que, após a inclusão do § 3º ao artigo 2º da CLT, deixou de possuir aptidão autônoma para caracterizar o grupo econômico. Em outras palavras, a coincidência de sócios, administradores ou diretores não

6. TST, RR nº 00200736520245040373. Relatora Min. Maria Cristina Irigoyen Peduzzi. 8ª Turma. Publicado em: 24.11.2025.

7. TST, AIRR nº 00011054020195090658. Relator Min. Amaury Rodrigues Pinto Junior. 1ª Turma. Publicado em: 08.10.2025.

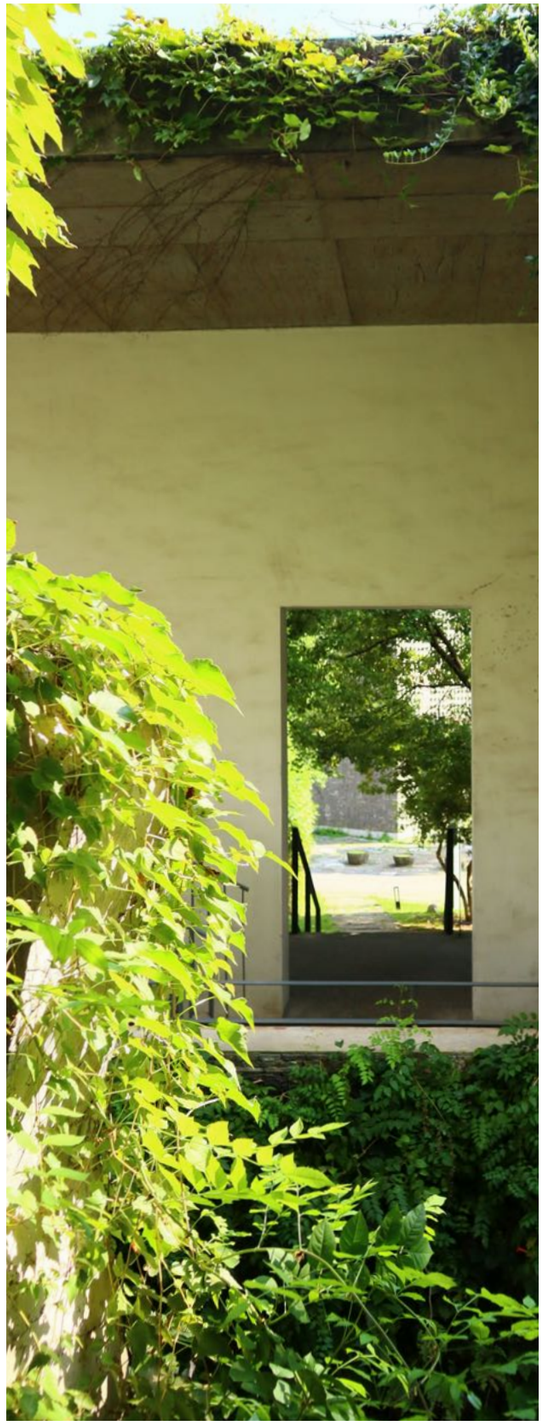
8. TST, RR nº 01003306620225010491. Relator Min. Jose Roberto Freire Pimenta. 3ª Turma. Publicado em: 30.09.2025.

9. TST, Ag-RRAg nº 10002981420205020318. Relator Min. Claudio Mascarenhas Brandao. 7ª Turma. Data de Publicação: 21.02.2025.

10. TST, RR nº 10003355920205020312. Relator Min. Ives Gandra da Silva Martins Filho. 4ª Turma. Publicado em: 05.04.2024; TST, RR nº 00209538220195040001. Relator Min. Douglas Alencar Rodrigues. 5ª Turma. Julgado em: 04.12.2024; TST, Ag-RR nº 10007418120195020711. Relatora Min. Dora Maria Da Costa. 8ª Turma. Publicado em: 24.01.2025.

11. TST, RR nº 00514008020095020382. Relatora Min. Maria Helena Mallmann. 2ª Turma. Publicado em: 16.06.2023.

12. TST, RR nº 00001359420205050018. Relator Min. Alberto Bastos Balazeiro. 3ª Turma. Publicado em: 16.09.2025; TST, AIRR nº 00011054020195090658. Relator Min. Amaury Rodrigues Pinto Junior. 1ª Turma. Publicado em: 08.10.2025.



gera presunção de atuação conjunta, devendo ser acompanhada de elementos concretos que demonstrem efetiva integração entre as empresas.

Já o "interesse integrado" está relacionado à convergência de objetivos empresariais, evidenciado quando as sociedades desenvolvem estratégias comuns, atuam em benefício recíproco ou direcionam suas atividades para uma finalidade econômica compartilhada. Por sua vez, a "efetiva comunhão de interesses" manifesta-se na existência de benefícios econômicos compartilhados, planejamento empresarial conjunto ou atuação voltada ao fortalecimento recíproco das atividades desenvolvidas, ultrapassando a mera afinidade societária. Por fim, a "atuação conjunta" corresponde à exteriorização prática dessa integração, revelada por elementos como compartilhamento de estruturas administrativas, operacionalização integrada de atividades, coordenação de estratégias empresariais, utilização comum de recursos humanos ou materiais, confusão operacional ou outras circunstâncias que demonstrem funcionamento coordenado das empresas.

A partir desses critérios, a configuração do grupo econômico passou a exigir um conjunto probatório capaz de demonstrar que a relação entre as empresas transcende os vínculos societários meramente formais, permitindo identificar uma integração empresarial efetiva, nos moldes exigidos pelo § 3º do artigo 2º da CLT.

3. A recente decisão do Supremo Tribunal Federal sobre a inclusão de empresas do grupo na fase de execução: Tema nº 1.232

A evolução legislativa e a construção jurisprudencial analisadas nos capítulos anteriores conduzem diretamente ao cenário que motivou a manifestação do Supremo Tribunal Federal no Tema nº 1.232. Embora a Reforma Trabalhista tenha buscado delimitar com maior precisão a caracterização do grupo econômico, exigindo prova concreta de interesse integrado, comunhão de interesses e atuação conjunta, a prática na fase de execução frequentemente seguiu caminho diverso, admitindo o redirecionamento da execução com base em presunções, como a mera identidade de sócios ou indícios frágeis de coordenação. Esse distanciamento entre o texto legal e sua aplicação acabou ampliando indevidamente a responsabilidade solidária e comprometendo a segurança jurídica, especialmente em estruturas societárias mais complexas.

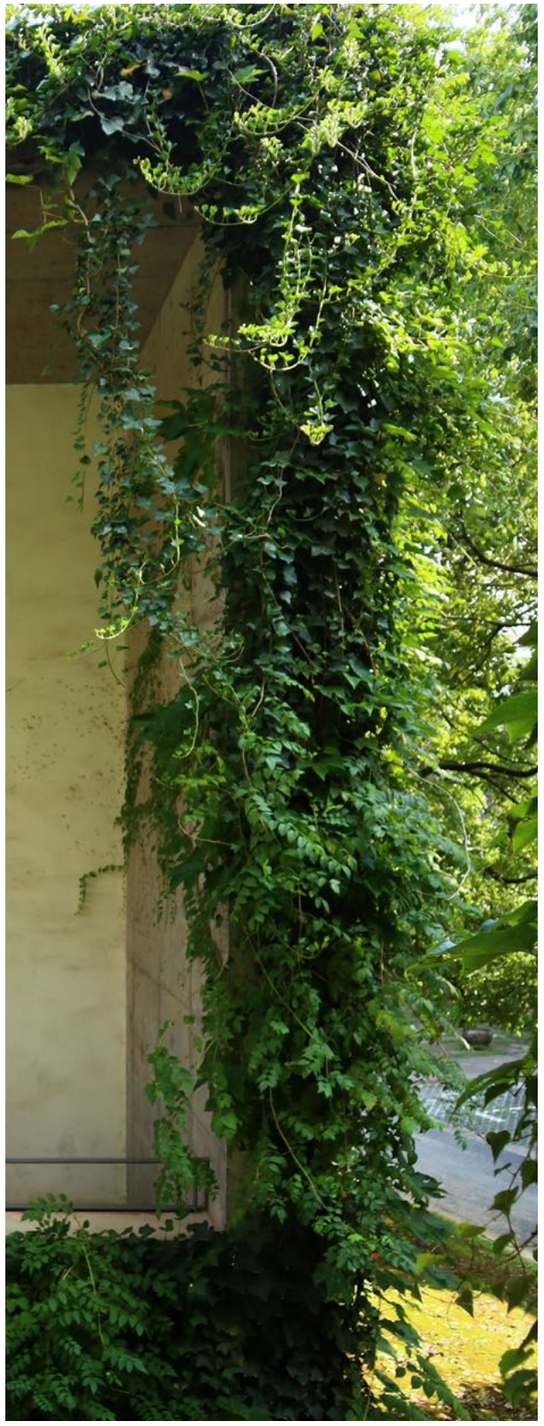
É nesse contexto que a decisão do Supremo Tribunal Federal se insere como um ponto de reorganização do sistema, pois, ao vedar a inclusão de empresas na fase de execução sem que tenham participado da fase de conhecimento, a Corte reafirma a necessidade de observância do contraditório e da ampla defesa na própria formação do título executivo. A responsabilização de terceiros passa, assim, a depender de sua inclusão desde o início da demanda, com a devida demonstração dos requisitos legais do grupo econômico, afastando a prática, até então recorrente, de redirecionamentos automáticos na execução.

A tese fixada foi expressa ao estabelecer que "o cumprimento da sentença trabalhista não poderá ser promovido em face de empresa que não tiver participado da fase de conhecimento do processo", cabendo ao reclamante indicar, já na petição inicial, as pessoas jurídicas que pretende responsabilizar, inclusive nas hipóteses de grupo econômico, com a demonstração concreta dos requisitos previstos no artigo 2º, §§ 2º e 3º, da CLT, remetendo esse debate para o momento processual adequado e reforçando a necessidade de formação regular do polo passivo desde a origem.

Logo, a decisão não inviabiliza a responsabilização de terceiros, mas a condiciona à observância dos instrumentos processuais próprios, ganhando especial relevância o incidente de desconsideração da personalidade jurídica (IDPJ), previsto no artigo 855-A da CLT e nos artigos 133 a 137 do CPC, como via adequada para o redirecionamento da execução nos casos de abuso da personalidade jurídica. Nessas hipóteses, a inclusão de terceiros no polo passivo permanece possível, desde que demonstrados os requisitos legais, como desvio de finalidade ou confusão patrimonial, e assegurado o pleno exercício do contraditório.

Assim, a decisão do STF representa um avanço relevante ao exigir maior rigor na definição do polo passivo e ao restringir o uso de presunções na fase executiva, acabando por racionalizar a execução trabalhista e reduzir distorções que, embora voltadas à efetividade, acabavam por fragilizar garantias processuais. Além disso, ao prestigiar o IDPJ como instrumento adequado para a responsabilização excepcional de terceiros, o Supremo reforça a coerência do sistema e alinha a execução trabalhista aos parâmetros constitucionais e civis sobre autonomia patrimonial.

Nesse sentido, não se trata de restringir a tutela do crédito trabalhista, mas de qualificá-la, promovendo maior previsibilidade, fortalecendo a segurança jurídica e exigindo que a responsabilização solidária seja construída com base em prova efetiva, no momento processual adequado. O



Não se trata de restringir a tutela do crédito trabalhista, mas de qualificá-la, promovendo maior previsibilidade, fortalecendo a segurança jurídica e exigindo que a responsabilização solidária seja construída com base em prova efetiva, no momento processual adequado.

resultado é um sistema mais equilibrado, em que a proteção ao trabalhador convive com o respeito às garantias fundamentais e aos limites legais da responsabilidade patrimonial.

Considerações finais

A análise realizada demonstra que o instituto do grupo econômico no Direito do Trabalho brasileiro vem passando por um processo de reconfiguração, marcado pela transição de um modelo interpretativo ampliativo para uma abordagem mais técnica e restritiva. A Reforma Trabalhista desempenha papel decisivo nesse movimento ao consolidar a exigência de demonstração concreta de interesse integrado, comunhão de interesses e atuação conjunta, afastando a suficiência da mera identidade societária como fundamento autônomo para a configuração do grupo econômico.

Nesse ponto, observa-se que a jurisprudência do Tribunal Superior do Trabalho apresenta relevante grau de homogeneidade quanto aos critérios materiais de enquadramento do instituto, tanto no período anterior quanto posterior à Reforma, especialmente no que se refere à necessidade de observância dos requisitos previstos no artigo 2º, §§ 2º e 3º, da CLT, com maior ou menor densidade probatória conforme o caso concreto. As principais divergências identificadas não se concentram propriamente na definição dos requisitos materiais do grupo econômico, mas sim no direito intertemporal aplicável aos contratos de natureza contínua, especialmente quanto à extensão da incidência da Lei nº 13.467/2017 aos períodos contratuais iniciados antes de sua vigência, tratando-se, portanto, de controvérsia delimitada ao recorte temporal de aplicação da norma, e não à sua essência normativa ou aos seus pressupostos de configuração.

Nesse contexto atual, a decisão do Supremo Tribunal Federal no Tema nº 1.232 representa importante avanço institucional, ao reafirmar os limites constitucionais da responsabilização e vedar a inclusão de empresas na fase de execução sem prévia participação no processo de conhecimento. Trata-se de orientação que, longe de fragilizar a tutela trabalhista, contribui para sua qualificação, ao assegurar maior coerência, previsibilidade e respeito às garantias fundamentais no âmbito das relações de trabalho.





Artigo Nº15

Autoras
Erika Fernandez Faro e Camila Lucas de Seixas

O novo Cadastro Imobiliário Brasileiro (CIB): rastreabilidade, transparência e controle fiscal

Tempo de Leitura: 16 min

Resumo

O Cadastro Imobiliário Brasileiro (CIB) constitui uma base de dados estruturada para concentrar e organizar as informações cadastrais dos imóveis situados em todo o território nacional. Este artigo tem por objetivo apresentar este novo sistema, o seu fundamento e quais suas principais funções e objetivos, abordando, inclusive, quais os impactos que este cadastro traz para o setor imobiliário, além dos reflexos sobre a atuação dos serviços notariais e registrais. O CIB representa um avanço significativo no Direito Imobiliário, funcionando como uma ferramenta de organização e gestão de informações que fortalece a segurança jurídica, a transparência e a eficiência nas operações imobiliárias. Ao final, propõe-se uma avaliação sobre como o CIB reposiciona o setor imobiliário em um ambiente de maior rastreabilidade, transparência e controle fiscal.

Introdução

O setor imobiliário brasileiro possui, historicamente, fragmentação estrutural de informações. Não são raras as vezes em que nos deparamos com inconsistência de informações de um mesmo imóvel perante os Registros de Imóveis, cadastros municipais, registros federais do INCRA e da Receita Federal, o que compromete a segurança jurídica das transações e dificulta a fiscalização tributária.

Recentemente, o Brasil iniciou profunda reforma de seu sistema tributário e é justamente neste contexto que o Cadastro Imobiliário Brasileiro (CIB) ganha destaque, consolidando-se como instrumento central de identificação, integração e gestão das informações territoriais em âmbito nacional.

Neste artigo, analisamos o CIB em seus aspectos normativos, sua função e finalidade, bem como os impactos concretos que a sua implementação causa aos negócios imobiliários, seja pela perspectiva dos partícipes das operações, seja dos serviços notariais e registrais, que assumem obrigações de integração e compartilhamento de dados através do Sistema Nacional de Gestão de Informações Territoriais.

1. Contextualização sobre a criação do CIB

Há décadas enfrentamos uma barreira estrutural que compromete a eficiência da fiscalização sobre o patrimônio imobiliário no Brasil. Este obstáculo é a fragmentação de informações relativas aos bens imóveis.

Os cartórios de Registro de Imóveis operam de forma isolada, cada qual com seus próprios cadastros e padrões de cadastramento de dados, sem uma comunicação sistematizada com os órgãos públicos. As Prefeituras Municipais são responsáveis pelo Cadastro Imobiliário Municipal e pela cobrança das taxas de contribuições fiscais, tais como o IPTU, TCL e ITBI e mantêm as suas bases de dados desconectadas dos serviços registrais e dos demais cadastros federais. O INCRA, por sua vez, é o responsável por administrar e alimentar o Cadastro de Imóveis Rurais (CAFIR) em um universo completamente apartado da realidade registral e das informações municipais.

Este cenário de "ilhas de dados" prejudica o mercado imobiliário, seus profissionais, bem como a população como um todo, pois não são raras as vezes que, para um mesmo imóvel, existam informações distintas registradas perante os órgãos, como por exemplo sua área, seu titular/proprietário e seu valor.

Frente a essa fragmentação de dados, a Receita Federal, que é a destinatária final de grande parte destas informações para fins de controle, fica sem acesso consolidado a dados imobiliários confiáveis, acarretando uma fiscalização limitada e incapaz de identificar automaticamente inconsistências entre as informações obtidas. Cabe dizer, o problema não é a ausência de dados, os quais existem em abundância, inclusive, mas sim a incomunicabilidade e discrepância entre estes, o que torna o conjunto das informações, de certa forma, inutilizável para fins de fiscalização precisa e efetiva.

Em razão desta realidade, no ano de 2016, por meio do Decreto nº 8.764/2016, foi criado um sistema tecnológico unificado para a consulta de informações, denominado SINTER, que integra todos os dados registrais, fiscais e geoespaciais dos imóveis urbanos e rurais brasileiros existentes e fornecidos pelos atores do ecossistema imobiliário, quais sejam, os Registros de Imóveis, as Prefeituras Municipais, o INCRA, a Secretaria do Patrimônio da União (SPU) e a própria Receita Federal.



Este sistema possui dois níveis de acesso, o primeiro nível é fornecido à população em geral, através do "gov.br", com login e senha pessoais. Este nível permite consultar os imóveis vinculados ao CPF ou CNPJ, sendo os dados sensíveis disponibilizados exclusivamente ao proprietário do bem imóvel. Já o segundo nível de acesso é reservado aos órgãos e entidades autorizados, que têm acesso às informações especiais, específicas e confidenciais dos imóveis.

Para além de ser um meio de consulta unificada, o SINTER também utiliza recursos de inteligência artificial e auditoria algorítmica em tempo real, sendo capaz de reunir, processar e cruzar, automaticamente, todas as informações existentes relacionadas a um determinado imóvel, ao efeito de apontar quaisquer dados divergentes e/ou inconsistentes.

Em que pese a multiplicidade de informações e cruzamento de dados, destaca-se que todos os atos cadastrais devem ser realizados exclusivamente no cadastro de origem, ou seja, realizados pelo órgão responsável pelo fornecimento dos dados. Isso significa dizer, por exemplo, que por ocasião da finalização de um processo de retificação de área de bem imóvel junto ao registro de imóveis competente, o órgão responsável em alimentar o SINTER é, justamente, o registro de imóveis, mediante o *upload* das informações e documentação técnica pertinente, tais como as novas coordenadas, as plantas e memoriais descritivos com georreferenciamento.



Esta mesma lógica é aplicável às Prefeituras Municipais, INCRA, SPU e Receita Federal, pois estes órgãos são aqueles que deverão alimentar o sistema, bem como promover alterações ou atualizações necessárias.

É exatamente neste contexto de centralização de informações que foi criado e instituído, por meio da Instrução Normativa da RFB nº 2.030/2021, o Cadastro Imobiliário Brasileiro (CIB), conhecido popularmente como "CPF dos imóveis", o qual integra o SINTER como sua ferramenta central, funcionando como uma "chave de busca" que permite localizar, dentro da plataforma, todas as informações referentes a um determinado bem imóvel.

O CIB é composto por sete caracteres alfanuméricos, gerado de forma automática e atribuído a cada um dos imóveis existentes no país, independentemente de sua natureza, seja ele urbano ou rural, ou de sua titularidade, seja ela pública ou privada, funcionando como um elo de conexão entre o bem imóvel e todas as informações a ele relativas, existentes nos diferentes cadastros públicos.

Vale dizer que o CIB acompanhará o imóvel por toda sua existência jurídica, constituindo-se um identificador único e permanente, ainda que o bem imóvel venha a ser desmembrado, unificado ou tenha seus dados registrais retificados.

As principais funcionalidades do CIB são: (i) a unificação da identificação do imóvel perante os múltiplos órgãos, pois um mesmo imóvel que anteriormente poderia ter numerações distintas passa a ser reconhecido, de forma padronizada, por um único código em todas as bases; (ii) a intercomunicação de dados, uma vez que as informações lançadas pelos diversos órgãos serão automaticamente associadas a este cadastro dentro do SINTER, o que também facilita a identificação de inconsistências de dados; e (iii) a rastreabilidade histórica do imóvel, em razão de ser um identificador permanente, possibilitando a reconstituição do histórico registral, fiscal e geoespacial do imóvel, o que inclusive facilita *due diligences* e até mesmo instrução de processos administrativos e judiciais.

Diante de tais funcionalidades, o CIB tem como principal objetivo conferir governança de dados ao patrimônio imobiliário brasileiro, superando a lógica fragmentada que historicamente caracterizou os dados e cadastros públicos existentes. Pretende-se, com a sua implementação, atrair maior segurança jurídica às transações imobiliárias, combater fraudes, simplificar a obtenção de informações e, principalmente, aprimorar a arrecadação tributária. Neste contexto, o CIB passa a ser incorporado e ganha destaque com a reforma tributária, sendo regulamentado pela Lei Complementar nº 214/2025 e pela Instrução Normativa da RFB nº 2.275/2025.

Desta forma, considerando que a implementação do CIB está em curso, é importante pontuar que tal implementação não ocorrerá de forma simultânea em todo o país, mas sim de forma escalonada, levando em consideração, principalmente, a capacidade operacional dos órgãos. Para tanto, há um cronograma de integração que está sendo aplicado.

Cumpre referir que a partir de janeiro de 2026, tornou-se obrigatória a utilização do CIB pelos órgãos da administração federal direta e indireta, serviços notariais e

registrais, bem como obrigatória a inclusão do CIB nos sistemas das capitais dos Estados e Distrito Federal. Ato contínuo, a partir de janeiro de 2027, passa a ser obrigatória a utilização do CIB pelos órgãos da administração estadual direta e indireta, bem como obrigatória a inclusão do CIB nos demais Municípios brasileiros[1].

Importa destacar que a Prefeitura Municipal de Porto Alegre/RS já realizou o cadastramento de grande parte dos imóveis no CIB, já sendo inclusive possível a consulta do código mediante a emissão da respectiva "Certidão de Cadastro do Imóvel", diretamente no site da Prefeitura.

O CIB, portanto, representa um marco na modernização do sistema imobiliário brasileiro, instituindo uma identidade única para cada imóvel, independentemente de este ser urbano ou rural, público ou privado, tudo com o intuito de trazer maior segurança jurídica às transações imobiliárias, combater eventuais fraudes, bem como atender às necessidades.

Não obstante, considerando tratar-se de mudança significativa, sua implementação não está isenta de desafios práticos e questionamentos, razão pela qual, passamos a abordar os principais pontos de atenção que devem ser observados.

2. Quais os impactos e principais pontos de atenção na implementação do CIB?

Se por um lado a implementação do CIB traz vantagens com a integração de informações sobre os bens em uma base nacional única, por outro, impacta diretamente na fiscalização tributária, bem como nas transações imobiliárias. Tendo em vista que o CIB permitirá o rastreio de subinformações, será possível ter maior visibilidade dos dados do imóvel, dificultando a omissão de informações.

Ato contínuo, a partir de janeiro de 2027, passa a ser obrigatória a utilização do CIB pelos órgãos da administração estadual direta e indireta, bem como obrigatória a inclusão do CIB nos demais Municípios brasileiros.

Exemplificativamente, no âmbito das incorporações imobiliárias, o CIB permite que, desde o início das negociações atinentes à compra de uma área para desenvolvimento de empreendimento, seja possível verificar todas as informações relevantes do imóvel, tais como valor de referência, metragem, existência de construções, débitos etc. Isso enseja em maior segurança jurídica na aquisição do imóvel. Desta maneira, é possível constatar, de forma eficaz, a necessidade ou não de se proceder com processos prévios de regularizações, antes mesmo que qualquer etapa da incorporação seja iniciada.

Ainda, outro ponto de atenção para o incorporador imobiliário é o potencial aumento do custo de aquisição de terrenos. Isso se dá na medida em que o valor de referência de cada imóvel é utilizado como base para as operações onerosas do bem.

A Lei Complementar nº 214/2025 dispõe em seu art. 256[2] que o valor de referência será apurado por meio de estimativa específica, que levará em consideração, entre outros parâmetros, os preços de mercado, a localização e a tipologia. O parâmetro de avaliação será, portanto, unificado e o valor de referência de cada imóvel será atualizado anualmente, ficando disponível para consulta pública no SINTER. O sistema contará, inclusive, com mecanismos de inteligência artificial para gerar e atualizar o valor de referência, realizando cruzamento de dados que diminui o risco de erro na avaliação, tais como dados de ITBI, processamento geoespacial e *Web Scraping*, que é uma varredura de preços em anúncios de mercado.

Exemplificativamente, no âmbito das incorporações imobiliárias, o CIB permite que, desde o início das negociações atinentes à compra de uma área para desenvolvimento de empreendimento, seja possível verificar todas as informações relevantes do imóvel, tais como valor de referência, metragem, existência de construções, débitos etc. Isso enseja em maior segurança jurídica na aquisição do imóvel.

O valor de referência será utilizado como prova para as transações do imóvel, nos casos de arbitramento[3]. As transações realizadas tendo como base subavaliações de imóvel, entendidas como abaixo do valor de referência, terão potencial de gerar questionamentos junto à Receita Federal. Estas transações geram um arbitramento instantâneo com a inversão do ônus da prova contra o contribuinte, que poderá impugná-lo[4].

Logo, em um cenário em que o incorporador adquire diversos terrenos visando à implementação de empreendimentos, a utilização do valor de referência nas operações pode significar um aumento efetivo da carga tributária incidente, impactando diretamente o custo e a viabilidade econômica dos empreendimentos. Além disso, a implementação do CIB poderá impactar diretamente a estruturação tributária dos empreendimentos, uma vez que a integração de informações facilitará o cruzamento de dados relativos a custos de obra, valores declarados de comercialização, operações de permuta, patrimônio de afetação, regimes especiais de tributação (RET), entre outros. Portanto, a maior rastreabilidade e transparência das informações do imóvel ensejará em uma maior capacidade de fiscalização estatal, o que pode gerar aumento de autuações e revisões fiscais.

Sob a ótica do proprietário do imóvel, uma vez que o CIB integra as bases do Registro de Imóveis, da Prefeitura e da Receita Federal, o titular registral que possui seus dados corretamente cadastrados nesses três órgãos passa a ter sua titularidade robustamente documentada e rastreável.

Ainda, a integração cadastral expõe o proprietário cujo imóvel apresenta irregularidades ou inconsistências, tais como área real superior/inferior à declarada na matrícula, construções realizadas sem a competente averbação, situações de posse não formalizada, dentre outros. Após a completa implementação do CIB, o proprietário de imóvel que se encontra na referida condição poderá enfrentar entraves para realizar qualquer ato jurídico sobre o imóvel sem antes sanar as inconsistências apontadas pelo sistema[5], o que implicará em custos com levantamento topográfico, averbação de benfeitorias, pagamento de tributos, emolumentos e demais despesas necessárias para tal.

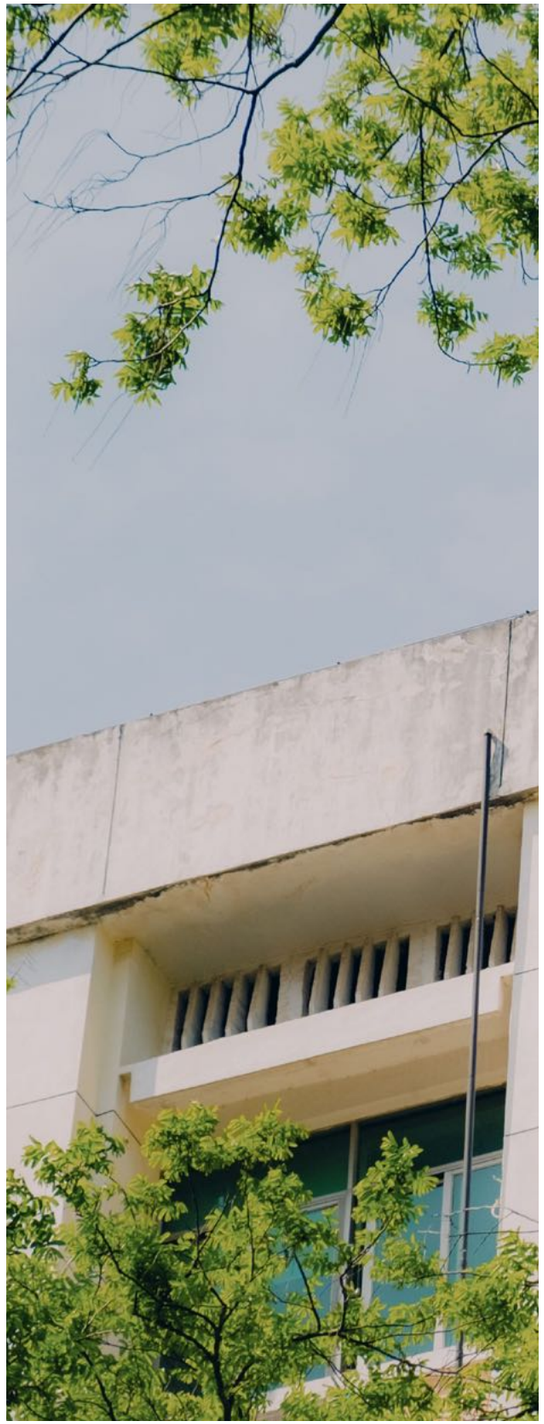
1. Receita Federal. "O que é o Cadastro Imobiliário Brasileiro?", s/d. Disponível em: https://www.gov.br/receitafederal/pt-br/acesso-a-informacao/acoes-e-programas/programas-e-atividades/sinter/cib.

2. Lei Complementar nº 214/2025, art. 256. "As administrações tributárias poderão apurar o valor de referência do imóvel, na forma do regulamento, por meio de metodologia específica para estimar o valor de mercado dos bens imóveis, que levará em consideração: I - análise de preços praticados no mercado imobiliário; II - informações enviadas pelas administrações tributárias dos Municípios, do Distrito Federal, dos Estados e da União; III - informações prestadas pelos serviços registrais e notariais; e IV - localização, tipologia, destinação e data, padrão e área de construção, entre outras características do bem imóvel."

3. Lei Complementar nº 214/2025, art. 256, § 1º. "O valor de referência poderá ser utilizado como meio de prova nos casos de arbitramento do valor da operação nos termos do art. 13, em conjunto com as demais características da operação."

4. Lei Complementar nº 214/2025, art. 256, § 3º. "O valor de referência poderá ser impugnado por meio de procedimento específico, nos termos do regulamento."

5. Pereira, Carlos Afonso R. Quixadá. "O CIB – Cadastro Imobiliário Brasileiro e seus impactos para quem tem imóvel". Migalhas. Publicado em: 29.08.2025. Disponível em: https://www.migalhas.com.br/depeso/438733/o-cadastro-imobiliario-brasileiro-e-seus-impactos-para-quem-tem-imovel



A integração cadastral expõe o proprietário cujo imóvel apresenta irregularidades ou inconsistências, tais como área real superior/inferior à declarada na matrícula, construções realizadas sem a competente averbação, situações de posse não formalizada, dentre outros.

Da mesma forma, uma vez que a Receita Federal passa a ter maior capacidade de cruzar as informações constantes das declarações dos contribuintes com os registros imobiliários, fica facilitada a identificação de omissões patrimoniais e de inconsistências entre as operações imobiliárias realizadas e os dados declarados ao Fisco. Este aprimoramento da fiscalização tende a aumentar o controle sobre a correta apuração e declaração do ganho de capital incidente nas transações imobiliárias.

Outrossim, ressalta-se que o IPTU, atualmente, é calculado com base no valor venal do imóvel, que por vezes é defasado. Com a implementação do valor de referência, essa base passa a ser mais condizente com o valor real do imóvel, o que impede que imóveis parecidos tenham base de cálculo de IPTU diversa.

Para o locador pessoa jurídica, a referida rastreabilidade de informações trazida pelo CIB possibilitará ao Fisco cruzar as informações entre os rendimentos de aluguel declarados e os imóveis efetivamente explorados. Atualmente, não são raras as situações em que receitas de

locação deixam de ser declaradas para fins tributários. Com a implementação do CIB e a crescente integração de bases de dados governamentais, a Receita Federal tende a ampliar sua capacidade de identificar inconsistências entre a titularidade, a ocupação e a exploração econômica do bem.

Nesse contexto, informações provenientes de diferentes cadastros e movimentações financeiras, como, por exemplo, contas de luz, internet e demais serviços poderão, futuramente, vir a auxiliar a fiscalização e a identificação de indícios de locações não declaradas, aumentando o risco de autuações e exigências tributárias. Para o locador, a implementação do CIB resultará, então, no fim da informalidade dos contratos de locação, visto que a consulta ao cadastro será capaz de demonstrar seu uso, titularidade, renda tributada, entre outros, impossibilitando a ocultação de receitas de contratos não registrados[6].

Ainda, é importante ressaltar que o compartilhamento das informações do imóvel por meio do SINTER, referentes a compra e venda, locação e demais operações onerosas envolvendo o bem, servirá de base para o cálculo dos impostos criados pela Reforma Tributária, quais sejam, o Imposto sobre Bens e Serviços (IBS) e a Contribuição Social sobre Bens e Serviços (CBS)[7].

Portanto, a implementação do CIB representa um importante avanço na integração e na padronização das informações imobiliárias, promovendo maior segurança jurídica e transparência nas operações. Em contrapartida, amplia significativamente a capacidade de fiscalização do Poder Público, exigindo de incorporadores, proprietários e locadores maior atenção à regularidade registral, cadastral e tributária de seus imóveis.

Nesse cenário, a conformidade das informações deixa de ser apenas uma boa prática e passa a constituir elemento essencial para a mitigação de riscos, a redução de contingências fiscais e a viabilização segura das operações imobiliárias.

6. Cavalli, Letícia Bellesia; Pires, Pâmela Souto. "Cadastro Imobiliário Brasileiro une política fundiária e arrecadação". Consultor Jurídico. Publicado em: 26.11.2025. Disponível em: https://www.conjur.com.br/2025-nov-26/a-adocao-do-cadastro-imobiliario-brasileiro-para-imoveis-e-sua-interlocucao-com-a-reforma-tributaria/

7. Pereira, Carlos Afonso R. Quixadá. "O CIB – Cadastro Imobiliário Brasileiro e seus impactos para quem tem imóvel", op. cit.



Portanto, a implementação do CIB representa um importante avanço na integração e na padronização das informações imobiliárias, promovendo maior segurança jurídica e transparência nas operações.

Considerações finais

O Cadastro Imobiliário Brasileiro representa uma transformação estrutural na governança do patrimônio imobiliário nacional. Com destaque instituído pela Lei Complementar nº 214/2025 no âmbito da Reforma Tributária, o CIB ultrapassa a função de mero identificador cadastral: ele constitui o eixo central de um novo modelo informacional unificado, que integra os dados provenientes dos Registros de Imóveis, das Prefeituras Municipais, do INCRA e da Receita Federal. Trata-se de um instrumento criado para conferir racionalidade sistêmica à identificação e à fiscalização de dados dos imóveis em todo o território brasileiro.

Do ponto de vista jurídico, ao viabilizar maior fiscalização sobre as operações imobiliárias, fornecer o valor de referência para o arbitramento tributário e contribuir ao combate à fraude, o CIB reposiciona o setor imobiliário em um ambiente de maior rastreabilidade, transparência e controle fiscal. Para os serviços notariais e registrais, inaugura uma nova fase de integração com o Fisco, impondo obrigações concretas de compartilhamento eletrônico de dados que exigem adaptação tecnológica e revisão de procedimentos.

Nesse sentido, concluímos que o CIB representa um avanço genuíno no Direito Imobiliário, com capacidade real de elevar o padrão de transparência, eficiência e justiça fiscal do mercado imobiliário brasileiro.





Artigo Nº16

Autores
Isabella Chomem e Felipe Weyand Soares

A alienação fiduciária no Tema 1.288 do STJ: a substituição da lógica da retomada contratual pelo exercício do direito de preferência de (re)aquisição do imóvel

Tempo de Leitura: 14 min

Resumo

O presente artigo propõe uma análise, no âmbito da alienação fiduciária, sobre a substituição da lógica da retomada contratual pelo exercício do direito de preferência de (re) aquisição do imóvel. Com a alteração na Lei do Sistema Financeiro Imobiliário pela Lei nº 13.465/2017, especialmente com a introdução do §2º-B ao art. 27, assegurou-se ao devedor fiduciante, após a consolidação da propriedade, não mais a retomada automática do contrato, mas o direito de preferência para aquisição do imóvel até a data do segundo leilão. No entanto, persistiu a controvérsia quanto à aplicação temporal da nova disciplina, especialmente em contratos celebrados antes da vigência da Lei nº 13.465/2017, mas com consolidação da propriedade ou tentativa de quitação do débito ocorridas posteriormente. A matéria foi submetida ao STJ, que firmou entendimento no Tema 1.288. Com o julgamento do STJ, solidificou-se a interpretação de que, para os fatos ocorridos após a vigência da nova legislação, o devedor não pode purgar a mora após a consolidação da propriedade em nome do credor, subsistindo apenas o direito de preferência para readquirir o imóvel até a data da realização do segundo leilão, reforçando a segurança jurídica do procedimento extrajudicial de alienação fiduciária e prestigiando a finalidade econômica da garantia fiduciária, consistente em conferir maior previsibilidade e eficiência à recuperação do crédito imobiliário.

Introdução

A possibilidade de quitação do débito na alienação fiduciária, quando já instaurado o procedimento de consolidação da propriedade fiduciária, sempre exigiu o equilíbrio entre dois interesses juridicamente relevantes. De um lado, a necessidade de conferir efetividade à recuperação do crédito; de outro, a preservação da posição patrimonial do devedor fiduciante, especialmente quando o imóvel objeto da garantia ainda não foi alienado a terceiros.

Essa discussão veio à tona quando se passou a questionar se o pagamento integral da dívida, realizado após a consolidação da propriedade fiduciária, seria capaz de restabelecer o contrato originário e devolver ao devedor fiduciante a titularidade do imóvel. Por muitos anos a jurisprudência admitiu a possibilidade de purgação da mora mesmo após a consolidação da propriedade fiduciária em favor do credor, desde que realizada antes da assinatura do auto de arrematação. Com isso, permitia-se ao devedor fiduciante a retomada do contrato.

Esse entendimento, embora orientado pela preservação do contrato e pela proteção do devedor, gerava elevada insegurança jurídica ao credor fiduciário. A possibilidade de reabertura do vínculo contratual em etapa avançada do procedimento extrajudicial comprometia a previsibilidade da consolidação da propriedade e impactava diretamente a alienação do imóvel em leilão.

Nesse contexto, sobreveio a Lei nº 13.465/2017, que promoveu relevante alteração na Lei nº 9.514/1997, especialmente ao introduzir o §2º-B ao art. 27, assegurando ao devedor fiduciante, após a consolidação da propriedade, não mais a retomada automática do contrato, mas o direito de preferência para aquisição do imóvel até a data do segundo leilão.

A controvérsia, contudo, persistiu quanto à aplicação temporal da nova disciplina, especialmente em contratos celebrados antes da vigência da Lei nº 13.465/2017, mas com consolidação da propriedade ou tentativa de quitação do débito ocorridas posteriormente. A matéria foi submetida ao Superior Tribunal de Justiça, que firmou entendimento no Tema 1.288.

O presente artigo tem como objetivo analisar os efeitos da Lei nº 13.465/2017 sobre a quitação do débito na alienação fiduciária imobiliária, especialmente à luz do Tema 1.288 do Superior Tribunal de Justiça, a fim de demonstrar a substituição da lógica da retomada contratual pelo exercício do direito de preferência.

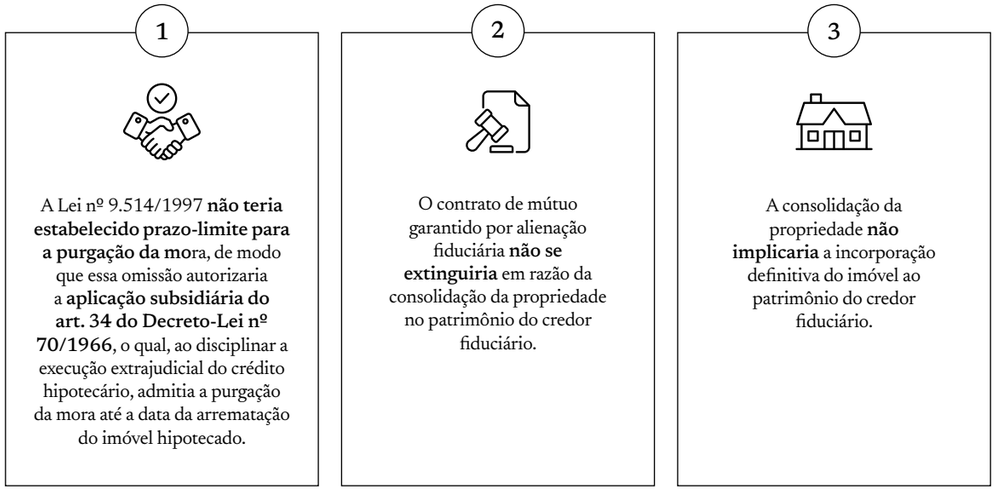
1. O regime jurídico anterior à Lei nº 13.465/2017

A alienação fiduciária de bem imóvel foi introduzida no ordenamento jurídico brasileiro pela Lei nº 9.514/1997 como mecanismo destinado a conferir maior efetividade às garantias imobiliárias, criando condições para a revitalização e expansão do crédito imobiliário no país[1]. Trata-se de espécie de negócio fiduciário em que a transmissão da propriedade é utilizada como forma de garantia da obrigação.

Nos termos do art. 22 da Lei nº 9.514/1997, o devedor fiduciante transfere ao credor fiduciário a propriedade resolúvel do imóvel, permanecendo, contudo, na posse direta do bem até a quitação integral da dívida. Uma vez adimplida a obrigação, a propriedade plena é automaticamente restituída ao patrimônio do fiduciante.

Em caso de inadimplemento, o procedimento legal previa a intimação do devedor para purgação da mora no prazo legal. Não havendo pagamento, consolidava-se a propriedade fiduciária em favor do credor, que poderia promover a alienação do imóvel em leilão extrajudicial.

A jurisprudência, inclusive do Superior Tribunal de Justiça, desenvolveu entendimento admitindo a possibilidade de retomada do contrato e restituição do imóvel ao devedor fiduciante caso houvesse pagamento integral da dívida até a assinatura do auto de arrematação.[2] Melhim Namem Chalhub[3] observa que tais decisões se fundamentavam nos seguintes argumentos:



1. Chalhub, Melhim Namem. Alienação Fiduciária – Negócio Fiduciário. 9ª ed. São Paulo: Forense (Kindle), 2026, p. 256.

2. Ver, por exemplo: AgInt no AREsp nº 1132567 PR 2017/0166304-0, Relator Min. Luis Felipe Salomão, 4ª Turma, Publicado em: DJe 06/11/2017: "... Possibilidade de remissão da dívida até a lavratura do auto de arrematação. (...) A jurisprudência do STJ, entende "que a purgação pressupõe o pagamento integral do débito, inclusive dos encargos legais e contratuais, nos termos do art. 26, § 1º, da Lei nº 9.514/97, sua concretização antes da assinatura do auto de arrematação não induz nenhum prejuízo ao credor. (...)." Outro exemplo: REsp nº 1462210 RS 2014/0149511-0, Relator Min. Ricardo Villas Bôas Cueva, 3ª Turma. Publicado em DJe 25/11/2014: "... Considerando-se que o credor fiduciário, nos termos do art. 27 da Lei nº 9.514/1997, não incorpora o bem alienado em seu patrimônio, que o contrato de mútuo não se extingue com a consolidação da propriedade em nome do fiduciário, que a principal finalidade da alienação fiduciária é o adimplemento da dívida e a ausência de prejuízo para o credor, a purgação da mora até a arrematação não encontra nenhum entrave procedimental, desde que cumpridas todas as exigências previstas no art. 34 do Decreto-Lei nº 70/1966."

3. Chalhub, Melhim Namem. Alienação Fiduciária – Negócio Fiduciário. 9ª ed. São Paulo: Forense (Kindle), 2026, p. 297.

Nesse cenário, parte significativa da jurisprudência entendia que a consolidação da propriedade fiduciária não extinguia automaticamente o vínculo contratual, especialmente quando ainda não consumada a arrematação do imóvel em leilão.

Esse posicionamento jurisprudencial conferia maior proteção ao devedor fiduciante, ao admitir a purgação tardia da mora e a retomada do contrato mesmo após a consolidação da propriedade fiduciária. Por outro lado, gerava significativa insegurança ao credor fiduciário, diante da incerteza quanto à definição da consolidação da propriedade e quanto à efetiva possibilidade de alienação do imóvel em leilão.

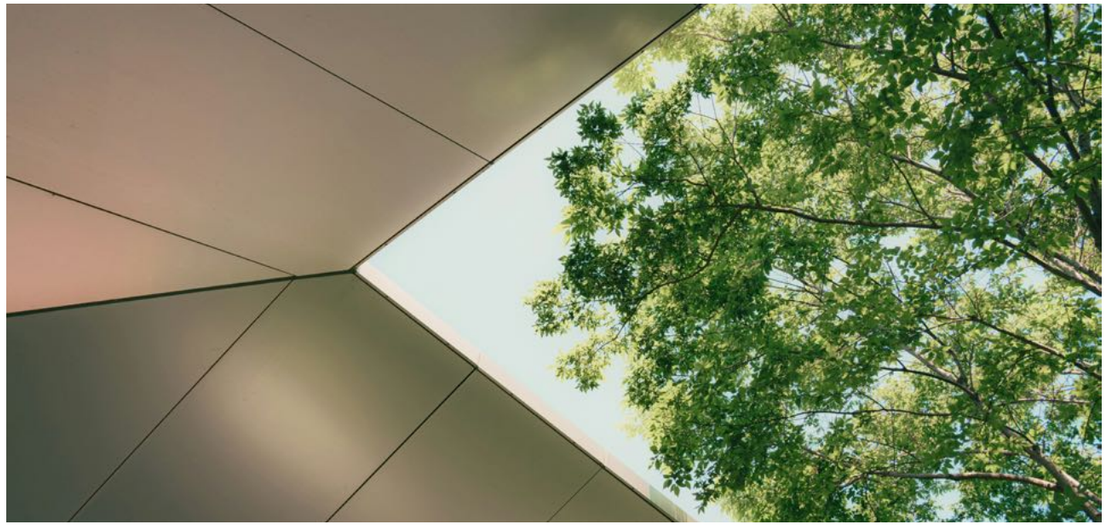
A possibilidade de quitação do débito em momento avançado do procedimento extrajudicial impactava diretamente a previsibilidade das operações garantidas por alienação fiduciária, afetando inclusive o valor de mercado do imóvel levado a leilão e, consequentemente, a capacidade de recuperação do crédito pelo credor.

Foi nesse contexto de instabilidade interpretativa e de busca por maior segurança jurídica que sobreveio a Lei nº 13.465/2017, responsável por promover relevantes alterações no procedimento da alienação fiduciária.

2. As alterações promovidas pela Lei nº 13.465/2017 e seus reflexos na Lei nº 9.514/1997

A Lei nº 13.465/2017 foi editada no contexto de reformulação do regime jurídico da regularização fundiária urbana e rural. Embora tenha promovido ampla alteração em diversos diplomas normativos relacionados ao direito imobiliário e à regularização fundiária, a legislação também introduziu modificações significativas na Lei nº 9.514/1997, especialmente no procedimento da alienação fiduciária.

As alterações legislativas tiveram como principal objetivo conferir maior efetividade e segurança jurídica à recuperação extrajudicial do crédito imobiliário, permitindo ao credor fiduciário consolidar e alienar o imóvel de forma mais célere e previsível. Com isso, buscou-se reduzir os riscos inerentes às operações de financiamento imobiliário, ampliar a confiança dos agentes financeiros e, consequentemente, estimular a disponibilidade e a circulação de crédito no mercado imobiliário.



As alterações legislativas tiveram como principal objetivo conferir maior efetividade e segurança jurídica à recuperação extrajudicial do crédito imobiliário, permitindo ao credor fiduciário consolidar e alienar o imóvel de forma mais célere e previsível. Com isso, buscou-se reduzir os riscos inerentes às operações de financiamento imobiliário, ampliar a confiança dos agentes financeiros e, consequentemente, estimular a disponibilidade e a circulação de crédito no mercado imobiliário.

No âmbito da alienação fiduciária, a reforma teve como principal objetivo conferir maior segurança jurídica ao procedimento extrajudicial de consolidação da propriedade fiduciária, reduzindo a margem para interpretações que permitiam a retomada do contrato após o inadimplemento e a consolidação da propriedade.

Entre as principais alterações promovidas pela nova legislação, destaca-se a inclusão do §2º-B ao art. 27 da Lei nº 9.514/1997, dispositivo que passou a prever, expressamente, o direito de preferência do devedor fiduciante para aquisição do imóvel objeto da garantia fiduciária:

> §2º-B. Após a averbação da consolidação da propriedade fiduciária no patrimônio do credor fiduciário e até a data da realização do segundo leilão, é assegurado ao devedor fiduciante o direito de preferência para adquirir o imóvel por preço correspondente ao valor da dívida, somado aos encargos e despesas de que trata o § 2º deste artigo, aos valores correspondentes ao imposto sobre transmissão inter vivos e ao laudêmio, se for o caso, pagos para efeito de consolidação da propriedade fiduciária no patrimônio do credor fiduciário, e às despesas inerentes ao procedimento de cobrança e leilão, incumbindo, também, ao devedor fiduciante o pagamento dos encargos tributários e despesas exigíveis para a nova aquisição do imóvel, de que trata este parágrafo, inclusive custas e emolumentos.

Antes da reforma legislativa, a lacuna normativa contribuía para o desenvolvimento da jurisprudência que admitia a retomada do contrato mediante pagamento da dívida. Com a alteração da lei, a lógica da retomada automática do contrato foi substituída pela concessão de direito de preferência ao devedor fiduciante. Assim, após a consolidação da propriedade e antes da realização do segundo leilão, o devedor passou a ter a possibilidade de adquirir novamente o imóvel mediante pagamento do valor correspondente ao saldo devedor, acrescido dos encargos legais e contratuais. Afirma Melhim Namem Chalhub[4] que "extinto o contrato por efeito do inadimplemento, desaparece o suporte contratual que viabilizava a continuidade do vínculo obrigacional mediante purgação da mora, podendo o vínculo real que ligava o imóvel ao antigo devedor ser restaurado mediante nova aquisição no segundo leilão pelo valor do saldo devedor, acrescido dos encargos e das despesas com ITBI, emolumentos de averbação da consolidação".



Além disso, a alteração legislativa procurou equilibrar os interesses envolvidos na relação fiduciária. De um lado, preservou-se a possibilidade de o devedor readquirir o imóvel mediante o exercício do direito de preferência; de outro, garantiu-se maior estabilidade ao procedimento de consolidação da propriedade e aos atos subsequentes de alienação do bem.

É importante destacar que o direito de preferência previsto no art. 27, §2º-B, da Lei nº 9.514/1997 não se confunde com a purgação da mora. Na purgação, o contrato originário permanece íntegro e o inadimplemento é superado mediante pagamento das parcelas em atraso. Já no direito de preferência, a propriedade já se encontra consolidada em nome do credor fiduciário, razão pela qual a relação contratual original não é restabelecida.

A distinção entre esses institutos tornou-se elemento central para a interpretação jurisprudencial posterior à Lei nº 13.465/2017, especialmente no julgamento do Tema 1.288 pelo Superior Tribunal de Justiça.

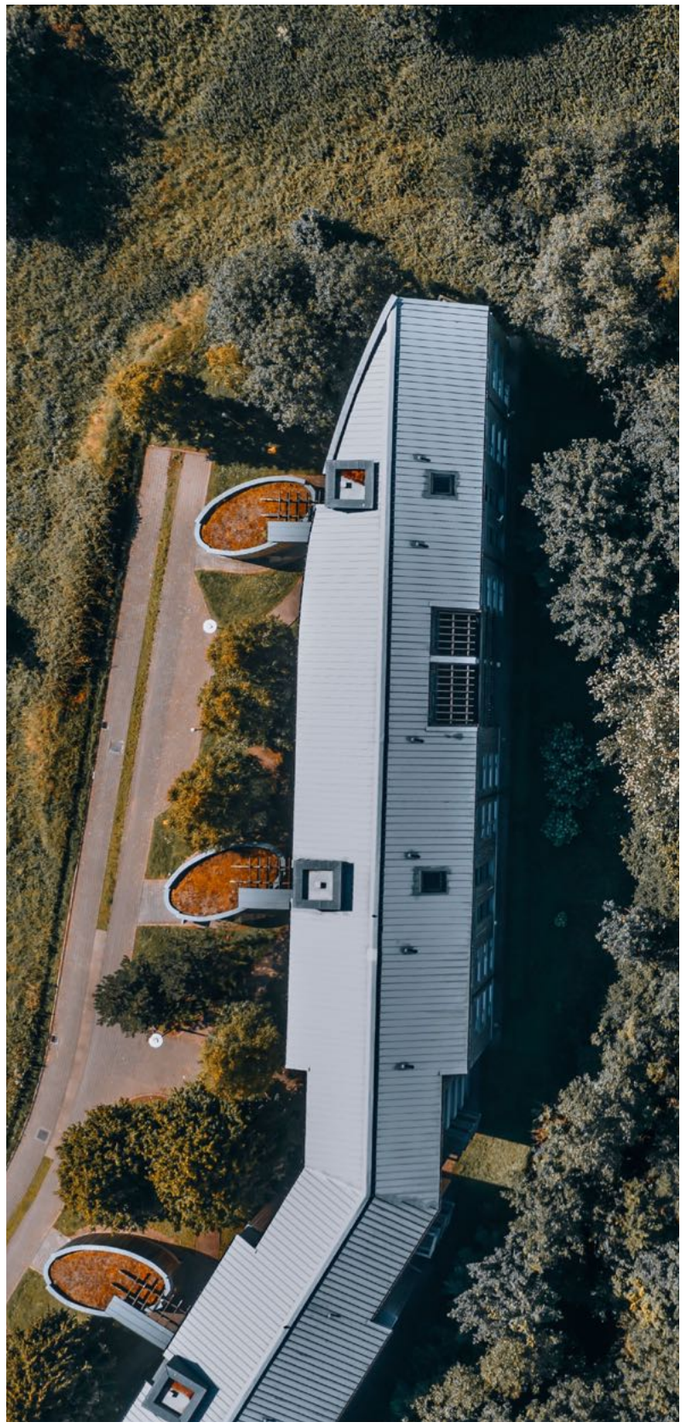
3. O Tema 1.288 do STJ e a consolidação do entendimento jurisprudencial

As decisões divergentes nos Tribunais estaduais acerca dos efeitos da quitação do débito após a consolidação da propriedade fiduciária levaram o Superior Tribunal de Justiça a afetar a matéria ao rito dos recursos repetitivos[5], dando origem ao Tema 1.288.

A controvérsia submetida à Corte consistiu em definir se a alteração introduzida pela Lei nº 13.465/2017 ao art.

4. Ibidem, p. 299.

5. ProAfR no REsp 2.126.726/SP, Rel. Min. Ricardo Villas Bôas Cueva, Segunda Seção, julgado em 15/10/2024, DJe 18/10/2024.



39, II, da Lei nº 9.514/97 tem aplicação restrita aos contratos celebrados sob a sua vigência, não incidindo sobre os contratos firmados antes da sua entrada em vigor, ainda que constituída a mora ou consolidada a propriedade, em momento posterior ao seu início de vigência.

No julgamento do tema repetitivo, o Superior Tribunal de Justiça firmou entendimento no sentido de que, com as alterações promovidas pela Lei nº 13.465/2017, a quitação do débito após a consolidação da propriedade fiduciária não resulta na retomada automática do contrato, assegurando ao devedor apenas o exercício do direito de preferência previsto no art. 27, §2º-B, da Lei nº 9.514/1997: "a) antes da entrada em vigor da Lei nº 13.465/2017, nas situações em que já consolidada a propriedade e purgada a mora nos termos do art. 34 do Decreto-Lei nº 70/1966 (ato jurídico perfeito), impõe-se o desfazimento do ato de consolidação, com a consequente retomada do contrato de financiamento imobiliário; e b) a partir da entrada em vigor da Lei nº 13.465/2017, nas situações em que consolidada a propriedade, mas não purgada a mora, é assegurado ao devedor fiduciante tão somente o exercício do direito de preferência previsto no §2º-B do art. 27 da Lei nº 9.514/1997."

A Corte Superior destacou a necessidade de distinguir as situações ocorridas antes e depois da entrada em vigor da Lei nº 13.465/2017. Para os fatos anteriores à reforma legislativa, consideram-se, ao invés da data da contratação, a ocorrência da consolidação da propriedade e a data da purga da mora como elementos condicionantes. Caso já tenha ocorrido a purga da mora antes da vigência da Lei, consideram-se atos jurídicos perfeitos, aplicando-se a legislação anterior, conforme o esclarecimento do Ministro Villas Bôas Cueva[6].

6. REsp 2.126.726/SP, Rel. Min. Ricardo Villas Bôas Cueva, Segunda Seção, julgado em 10/12/2025, DJEN 17/12/2025, Tema 1.288/STJ.

No entanto, aplica-se a lei nova quando a propriedade já foi consolidada e a mora não foi purgada antes da entrada em vigor da Lei nº 13.465/2017, ainda que o contrato seja anterior ao ato normativo, assegurando ao devedor fiduciante apenas o direito de preferência, nos termos do art. 27, §2º-B, da Lei 9.514/97.

O precedente possui significativa relevância prática para o mercado imobiliário, pois ao conferir interpretação uniforme à matéria, o Superior Tribunal de Justiça fortaleceu a segurança jurídica das operações garantidas por alienação fiduciária e reduziu a instabilidade decorrente da divergência jurisprudencial.

Sob a perspectiva dos credores fiduciários, a tese firmada no Tema 1.288 reforça a previsibilidade do procedimento extrajudicial de recuperação do crédito, assegurando maior estabilidade aos atos de consolidação da propriedade e alienação do imóvel.

Para os devedores fiduciantes, embora tenha sido afastada a possibilidade de retomada automática do contrato com a purga da mora após a consolidação da propriedade, permanece assegurada a possibilidade de reaquisição do bem.

Esta definição possui especial relevância porque a Lei nº 13.465/2017, embora editada há quase uma década, é utilizada como marco temporal para definição do regime jurídico aplicável atualmente. Isso porque as operações de crédito imobiliário, em regra, possuem longos prazos de amortização, frequentemente superiores a quinze, vinte ou trinta anos, de modo que inúmeros contratos celebrados antes da reforma legislativa ainda produzem efeitos no mercado.

Além disso, o precedente evidencia a valorização da literalidade da reforma legislativa promovida pela Lei nº 13.465/2017. A consolidação do entendimento pelo rito dos recursos repetitivos também tende a reduzir a litigiosidade sobre a matéria, orientando a atuação dos



Tribunais estaduais e conferindo maior uniformidade às decisões judiciais relacionadas à alienação fiduciária.

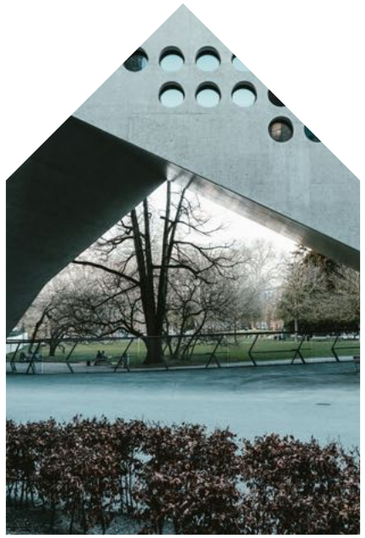
O precedente possui significativa relevância prática para o mercado imobiliário, pois ao conferir interpretação uniforme à matéria, o Superior Tribunal de Justiça fortaleceu a segurança jurídica das operações garantidas por alienação fiduciária e reduziu a instabilidade decorrente da divergência jurisprudencial.

Considerações finais

A análise da evolução legislativa e jurisprudencial da alienação fiduciária imobiliária demonstra que a Lei nº 13.465/2017 promoveu significativa alteração na disciplina dos efeitos da quitação do débito após a consolidação da propriedade fiduciária, especialmente pela inclusão do art. 27, §2º-B, da Lei nº 9.514/1997.

O julgamento do Tema 1.288 pelo Superior Tribunal de Justiça consolidou a interpretação de que, para os fatos ocorridos após a vigência da nova legislação, o devedor não pode purgar a mora após a consolidação da propriedade em nome do credor, subsistindo apenas o direito de preferência para readquirir o imóvel até a data da realização do segundo leilão, reforçando a segurança jurídica do procedimento extrajudicial de alienação fiduciária e prestigiando a finalidade econômica da garantia fiduciária, consistente em conferir maior previsibilidade e eficiência à recuperação do crédito imobiliário.

Dessa forma, conclui-se que a Lei nº 13.465/2017 promoveu verdadeira redefinição dos efeitos jurídicos da quitação do débito na alienação fiduciária imobiliária, estabelecendo novo paradigma interpretativo consolidado pelo Superior Tribunal de Justiça no Tema nº 1.288.





Artigo Nº17

Autor
Marcos Aurélio Lenzi Filho

Planejamento patrimonial e sucessório: holding patrimonial, Reforma Tributária do Consumo e tributação da renda à luz dos precedentes do STF e do STJ

Tempo de Leitura: 20 min

Resumo

As recentes modificações legislativas promovidas pela Reforma Tributária, pela Lei Complementar nº 227/2026 e pela Lei nº 15.270/2025, complementadas pelo posicionamento do STJ e STF, impactaram nos planejamentos patrimoniais e sucessórios. Propõe-se, no artigo, uma análise sobre as operações de integralização de capital social por bens imóveis, de exploração econômica de bens imóveis em pessoas jurídicas, distribuição de lucros e a transferência patrimonial por doação ou sucessão, à luz da tributação de Imposto de Renda, inclusive sobre as consideradas altas rendas, ITCMD, ITBI, IBS e CBS. Ao final, sublinha-se que o planejamento patrimonial e sucessório não comporta soluções padronizadas, devendo ser estruturado conforme a composição do patrimônio, os objetivos de seus titulares, o momento de realização das operações e a legislação aplicável, assegurando maior eficiência tributária, segurança jurídica e coerência com finalidades patrimoniais legítimas.

Introdução

A expressão "holding" costuma ser empregada de forma atécnica no mercado. Em sentido estrito, uma holding pura é uma sociedade constituída para deter participações em outras pessoas jurídicas; a holding mista, além de participações societárias, também exerce atividade operacional; e a chamada administradora de bens próprios, que corresponde à maioria das estruturas rotineiramente denominadas "holdings patrimoniais", concentra imóveis, investimentos financeiros e/ou participações societárias para fins de gestão, organização e sucessão. Essas sociedades têm o condão de facilitar a gestão do patrimônio, mas, sobretudo, também, de reduzir a burocracia e o custo fiscal no momento da transferência desses ativos para herdeiros e sucessores, e no momento do recebimento de receitas, em razão dos investimentos financeiros e participações societárias[1].

A estruturação empresarial, contemplando a criação destas sociedades e visando o aproveitamento de cargas fiscais eventualmente mais vantajosas, é uma das formas de planejamento patrimonial e sucessório (PPS), dentre toda uma série de possibilidades de organização de bens e redução de carga fiscal. O PPS envolve operações simples e complexas, mas seu eixo é sempre o mesmo: compreender o patrimônio, o fluxo de renda, a vontade do titular e os tributos incidentes na entrada, na exploração e na saída dos bens da estrutura.

1. Valentin, Jefferson. Holding: Estudo sobre a evasão fiscal do ITCMD no planejamento sucessório. São Paulo: Letras Jurídicas, 2021.

O sistema legislativo brasileiro prestigia a capacidade contributiva e um tratamento de isonomia entre os contribuintes, promovendo, como descrito por Martha Toribio Leão, um "direito fundamental de economizar tributos". Nas palavras da autora, "não há um dever fundamental de pagar tributos na Constituição brasileira, mas sim um dever de pagar tributos conforme a Constituição, o que, no caso brasileiro, significa em plena conformidade com a estrutura normativa de previsibilidade determinada pelo constituinte de 1988."[2]

Esse entendimento é o que legitima a realização do PPS, de modo que o mapeamento de patrimônio e da tributação incidente sobre ele e sobre sua sucessão consiste em prática não apenas permitida, mas incentivada no próprio texto constitucional, de maneira implícita, através de princípios norteadores.

O próprio Conselho Administrativo de Recursos Fiscais (CARF)[3], entidade responsável por julgar processos administrativos envolvendo os tributos federais, já desconsiderou instrumentos privados que buscavam realizar planejamentos agressivos, mas reconheceu o direito de "economizar" tributos da maneira mais conveniente, desde que dentro dos limites estabelecidos pela legislação.

A partir dessa premissa, o presente artigo aborda a integralização de bens em holdings patrimoniais, a exploração econômica do patrimônio, a distribuição de lucros e a tributação de altas rendas, a doação e a sucessão, com ênfase nas operações imobiliárias, mas sem deixar de lado os demais ativos que costumam compor planejamentos patrimoniais e sucessórios.

2. Leão, Martha Toribio. O direito fundamental de economizar tributos: entre liberdade, legalidade e solidariedade. Tese de Doutorado. Universidade de São Paulo – USP, Programa de Pós-Graduação em Direito, 2017.

3. CARF. Acórdão nº 2301-004.530. Processo nº 10880.729326/2012-50. 1ª Turma Ordinária da 3ª Câmara da 2ª Seção. Sessão de 19.02.2016. Publicado em 08.04.2016.

1. Integralização: a entrada do bem na holding patrimonial



A primeira operação relevante no PPS costuma ser a entrada do bem na estrutura de uma holding patrimonial. Esta entrada normalmente ocorre por meio da integralização de bens ao capital social da pessoa jurídica. Quando o patrimônio é imobiliário, a integralização exige especial atenção a dois tributos: o Imposto de Renda sobre eventual ganho de capital e o ITBI, pela transmissão do imóvel à pessoa jurídica.

Se houver incremento no valor do patrimônio na transferência, como pode ocorrer naturalmente ao se integralizar, por exemplo, um imóvel pelo seu valor de mercado atualizado, em detrimento do valor de aquisição declarado[4], há tributação sobre o ganho de capital. Esta, muitas vezes, estabelece-se como uma das variáveis mais importantes para determinar a viabilidade do PPS, dado que não são incomuns cenários em que o Imposto de Renda sobre o ganho de capital, apesar de seus redutores previstos na legislação[5], pode gerar uma carga fiscal significativa.

No ITBI, existem duas discussões centrais que partem do art. 156, §2º, I, da Constituição Federal, que trata da imunidade na transmissão de bens ou direitos incorporados ao patrimônio de pessoa jurídica em realização de capital. Essa imunidade tornou-se um dos pontos de atenção em planejamentos imobiliários, pois conduz à decisão sobre a estruturação de uma pessoa jurídica patrimonial ou a adoção de outras soluções jurídicas[6].

A primeira discussão foi resolvida pelo STF no Tema 796, no qual a Corte delimitou que a imunidade do ITBI na integralização de bens imóveis alcança apenas o valor das quotas subscritas, incidindo sobre o valor de mercado dos bens que excede o capital social a ser integralizado. A partir desse precedente, a integralização exige cuidado não apenas com a existência formal da operação, mas também com a coerência entre valor do bem, capital subscrito e capital efetivamente integralizado.

A segunda discussão refere-se ao Tema 1.348 do STF, que está pendente de julgamento, no qual se decidirá acerca da incidência, ou não, de ITBI sobre a transferência de bens imóveis em integralização de capital social, independentemente da atividade desempenhada pela empresa adquirente. O tema tem especial importância para administradoras de bens próprios, empresas de compra e venda e empresas de locação de imóveis, pois a sua definição, se a favor do contribuinte, poderá reduzir, de forma substancial, o custo de entrada dos imóveis na estrutura.

Além das discussões quanto a incidência, a base de cálculo do ITBI também precisa ser observada. O STJ julgou o Tema 1.113 e estabeleceu que a base de cálculo do ITBI, qual seja, o valor venal do imóvel, não possui correlação obrigatória com a base de cálculo do IPTU incidente sobre o mesmo imóvel. Ainda, foi estabelecido que o Município não pode arbitrar a base de cálculo do ITBI de forma unilateral, indicando que deve haver, em respeito ao art. 148 do Código Tributário Nacional, um processo administrativo próprio, com acesso ao contraditório e à ampla defesa por parte do contribuinte que vise arbitrar o valor venal do imóvel.

Por sua vez, a Reforma Tributária do Consumo trouxe poucas alterações diretas no ITBI, mas atualizou disposições sobre esse tributo no Código Tributário Nacional, estipulando determinações como a definição de valor venal para fins de cálculo do imposto devido na transmissão de bens imóveis. Esse valor passa a ser compreendido como aquele "pelo qual o bem ou direito seria negociado à vista, em condições normais de mercado", considerando preços praticados no mercado imobiliário, informações de serviços notariais e registrais, localização, destinação e padrão do bem imóvel, dentre outros critérios.

A decisão de integralizar um imóvel hoje ou de postergar a operação não deve considerar apenas a economia imediata de ITBI, mas também o valor de referência atribuído ao imóvel, a evolução dos cadastros e bases de informação, como o CIB, e a utilidade econômica do redutor de ajuste[7] em operações futuras. Em imóveis antigos, com baixo custo de aquisição declarado e alto valor de mercado, essa análise torna possível definir se a estrutura será eficiente ou se apenas antecipará uma tributação relevante sobre ganho de capital ou sobre a transmissão patrimonial.

Todos esses pontos devem ser levados em conta no PPS, porém, é necessário, sobretudo, compreender a intenção do titular do patrimônio, já que existem cenários em que o proprietário de bens pode desejar apenas reinvestir em empreendimentos imobiliários, transmitir imóveis ou transmitir quotas de empresas a herdeiros[8], doar em causas beneficentes, ou preservar determinados ativos para fruição própria. Cada finalidade levará a uma solução distinta.

4. Murphy, Celia Maria de Souza. O imposto sobre a renda à luz da constituição. São Paulo: Noeses, 2020.

5. Previstas no art. 148 e subsequentes do Regulamento do Imposto de Renda de 2018, em transcrição dos arts. 3º e 18 da Lei nº 7.713/88 e art. 40 da Lei nº 11.196/2005.

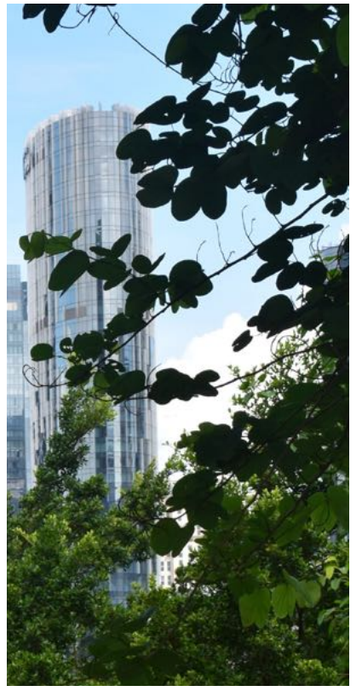
6. Follador, Guilherme Broto. "A imunidade do ITBI sobre as operações de transmissão imobiliária efetuadas em realização do capital de pessoa jurídica". Revista Direito Tributário Atual, nº 46, 2020, p. 199-235.

7. O Redutor de Ajuste foi criado pela Reforma Tributária, e serve para reduzir a base de cálculo de IBS e CBS nas operações de alienação de bens imóveis, sendo estabelecido, a partir de 2027, na alienação de não contribuinte a contribuinte de bem imóvel, tendo por parâmetro o custo do bem, visando neutralizar a inexistência de crédito de IBS e CBS nessa operação.

8. Torrão, Edgar Alberto Marques. A cessão onerosa de quotas: o contexto das sociedades (familiares) por quotas e avaliação por quotas. Coimbra: Universidade de Coimbra, 2019.

9. Machado Segundo, Hugo de Brito. LC 214/2025 comentada: reforma tributária – Imposto sobre Bens e Serviços (IBS), Contribuição Social sobre Bens e Serviços (CBS) e Imposto Seletivo (IS). São Paulo: Atlas, 2025.

10. Bellucci, Maurício; Silva, Gustavo Carrile da; Costa, Myrella Cristine Trevisan da. Reforma tributária sobre o consumo nas operações imobiliárias. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2025.



2. Exploração do bem na pessoa jurídica

Superada a questão da entrada do bem na estrutura, o segundo ponto de análise é a exploração econômica do patrimônio. Em planejamentos imobiliários, esta exploração costuma envolver locação, compra e venda, permuta, cessão de direitos, incorporação, recebimento de receitas financeiras ou outras formas de monetização do acervo. É aqui que a Reforma Tributária do Consumo passa a produzir efeitos mais sensíveis.

A Emenda Constitucional nº 132/2023 incluiu, na lista de tributos previstos na Constituição Federal, o Imposto sobre Bens e Serviços (IBS) e a Contribuição Social sobre Bens e Serviços (CBS).

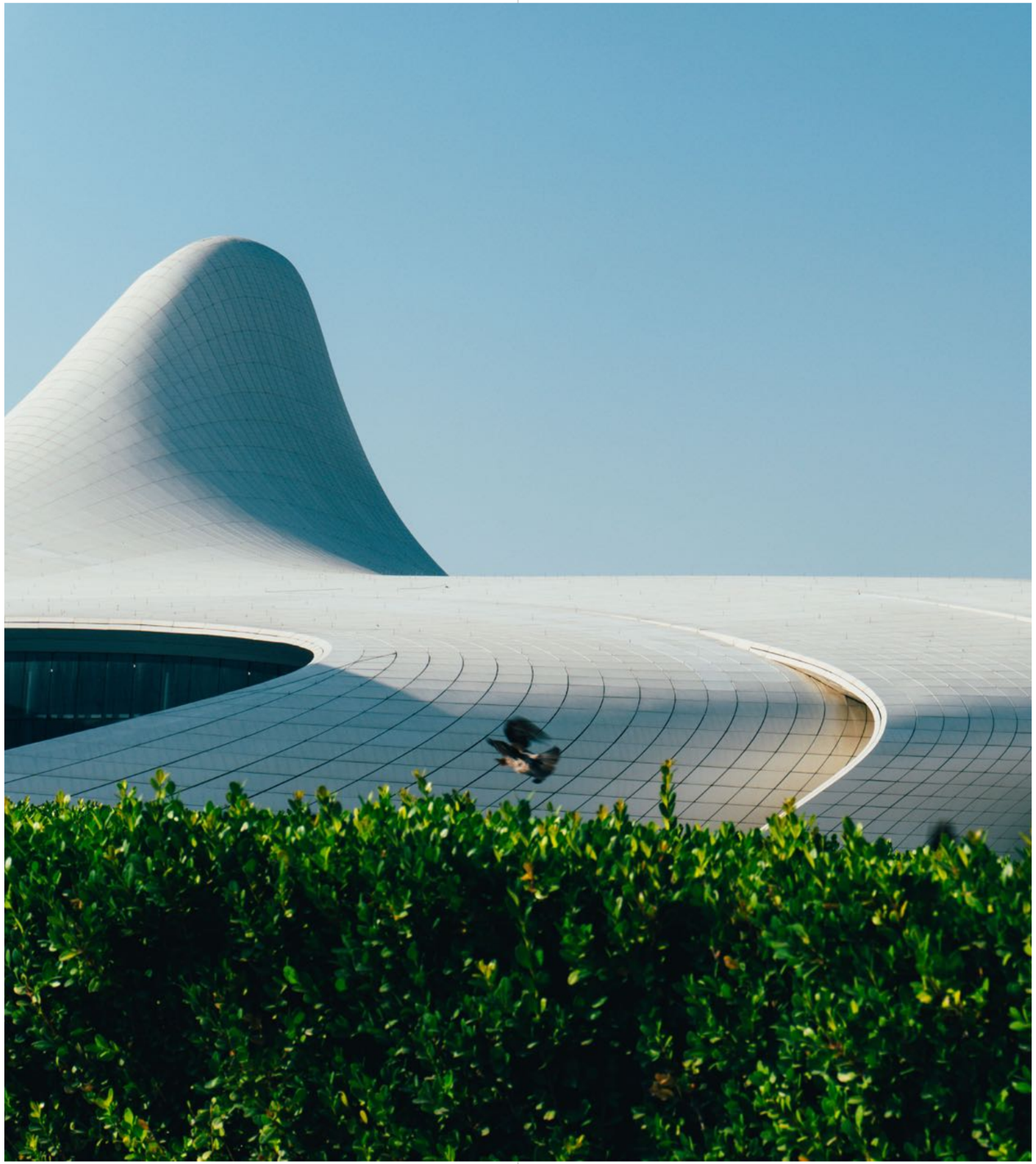
A Lei Complementar nº 214/2025 foi responsável por instituir o IBS e a CBS, tributos que incidem sobre uma grande gama de operações, inclusive locação de bens imóveis, mútuo oneroso, alienação de bens imóveis, dentre outras[9]. Para o PPS que envolve a reorganização de receitas como a de locação de imóveis, é necessário se atentar a essas incidências e ao regime específico para o setor imobiliário, mesmo para titulares de patrimônio que recebem aluguel em sua pessoa física[10], os quais, em certas situações, podem ser considerados, também, como contribuintes de IBS e CBS.

Esse ponto altera a lógica tradicional das estruturas das holdings patrimoniais. Até então, um dos pontos de análise mais usuais era o da tributação da renda na pessoa física, com potencial alíquota nominal de 27,5%, em comparação com a carga de IRPJ, CSLL, PIS e Cofins na tributação da renda da pessoa jurídica. Com a Reforma, essa comparação passa a exigir uma camada adicional: a incidência de IBS e CBS sobre certas operações imobiliárias e a necessidade de observar créditos, débitos, obrigações acessórias e regras específicas do setor.

No cenário em que há o enquadramento da pessoa física é o contribuinte, além da responsabilidade de pagar tributos, implica em uma série de obrigações fiscais, como emissão de Nota Fiscal correspondente, apuração de créditos e débitos de IBS e CBS, dentre outras.[11] Em alguns casos, é prudente avaliar a criação de pessoa jurídica voltada à locação de bens imóveis, garantindo maior formalismo e regularidade, melhor organização patrimonial e menor carga fiscal, a depender do regime tributário optado.

Em alguns casos, é prudente avaliar a criação de pessoa jurídica voltada à locação de bens imóveis, garantindo maior formalismo e regularidade, melhor organização patrimonial e menor carga fiscal, a depender do regime tributário optado.

11. Um ponto importante quanto a este aspecto é o momento em que a pessoa física passa a ser contribuinte de IBS e CBS. Foi estipulado que as pessoas físicas que recebem, em um mesmo um ano-calendário, R$ 240.000,00 de receita oriunda de aluguel de mais de três bens imóveis, tornam-se contribuintes de IBS e CBS no ano seguinte. Ou, no próprio ano, se a receita superar o limite de R$ 240.000,00 em 20%. Ademais, tornam-se contribuintes aqueles que alienam ou cedem direito de mais de três imóveis distintos no ano-calendário anterior, e aqueles que alienam ou cedem direito de mais de um bem imóvel construído pelo próprio alienante nos cinco anos anteriores à alienação.



Outro aspecto diz respeito à diferença da tributação entre as atividades das administradoras de bens próprios voltadas à locação e as pessoas jurídicas dedicadas à compra e venda de imóveis. Ambas podem estar no regime específico imobiliário, mas a locação e a alienação de bens imóveis são tributadas de forma diversa quanto à base de cálculo, ao momento de incidência, à forma de apuração e ao efeito econômico dos redutores aplicáveis. Enquanto, por exemplo, a locação de bens imóveis é beneficiada com uma redução de 70% da alíquota nominal de IBS e CBS, a alienação de imóveis é beneficiada com uma redução de 50%. Por isso, duas estruturas formalmente semelhantes podem ter resultados fiscais muito distintos.

Isso não significa que a pessoa jurídica será sempre a mais eficiente, nem que a pessoa física será sempre a mais onerada. A escolha depende da composição do patrimônio, do número de imóveis, da receita anual, da pretensão de venda ou locação, da existência de financiamentos, da perspectiva sucessória e da comparação entre tributação da renda, tributação do consumo e impostos sobre transmissão patrimonial.

O ponto essencial é que, sob a incidência de IBS e CBS, a exploração do bem deixou de ser apenas uma questão de tributação sobre a renda e passou a exigir leitura conjunta do patrimônio e do consumo.

3. Distribuição de lucros e altas rendas

O terceiro ponto de análise no PPS é a retirada dos resultados da estrutura da holding patrimonial. Em muitas organizações patrimoniais, especialmente aquelas com participações societárias, imóveis locados, investimentos financeiros e participações em outras empresas, a pessoa jurídica concentra receitas e distribui lucros aos sócios. Por isso, a Lei nº 15.270/2025 tem impacto direto nesses planejamentos.

Sua relevância decorre do fato de que esses planejamentos envolvem a alocação de quotas societárias para fins de recebimento de dividendos, bem como a estruturação de diversas rendas, inclusive atreladas a investimentos em ações ou créditos do mercado financeiro e de capitais, para fins de uma menor tributação na pessoa física.

A Lei nº 15.270/2025 promoveu duas grandes transformações. Após mais de 30 anos de isenção de tributação da

renda obtida por dividendos[12], foi por meio dela que estes passaram a ser tributados na fonte, muito embora apenas aplicável aos dividendos recebidos mensalmente, por uma mesma pessoa física, de uma mesma pessoa jurídica, em patamar superior a R$ 50.000,00 (cinquenta mil reais).

Superado esse piso recebido de uma mesma empresa, essa pessoa jurídica deve promover a retenção de 10% dos dividendos distribuídos. Assim como acontece com a tributação sobre a folha de pagamento, esta retenção é apenas a título de antecipação de Imposto na Declaração de Ajuste Anual, de maneira que, a depender do caso concreto, poderá haver ressarcimento do IR retido.

Esse enquadramento é relevante porque a retenção mensal de 10% não deve ser lida isoladamente como uma nova tributação definitiva sobre todos os dividendos. Ela funciona como antecipação dentro de um sistema mais amplo de tributação mínima da alta renda, no qual os dividendos passam a integrar a base de cálculo anual, chamada, pela Lei nº 15.270/2025, de Imposto de Renda de Pessoa Física Mínimo (IRPFM), instituído sobre rendas que somam mais de R$ 600.000,00 (seiscentos mil reais) ao ano. Assim, a discussão central deixa de ser apenas se "houve retenção ou não houve retenção" e passa a ser qual é a carga efetiva anual suportada pelo titular, considerando suas demais rendas, deduções e tributos já recolhidos.

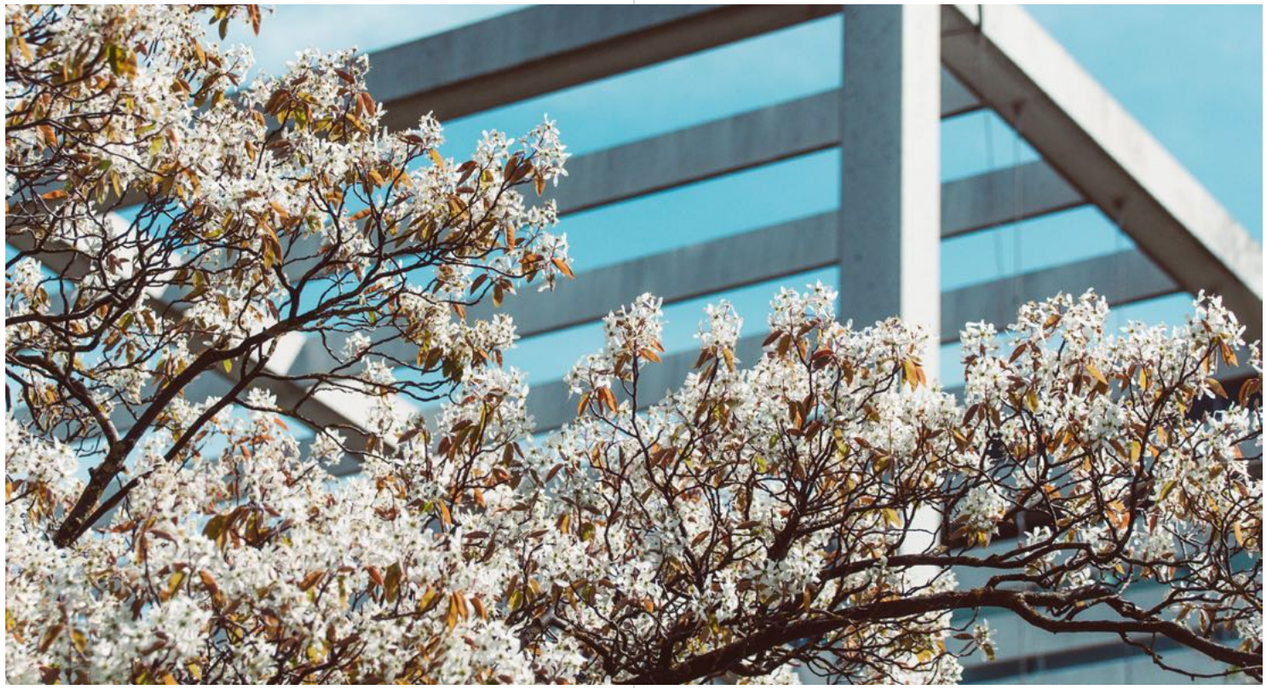
O funcionamento deste IRPFM consiste no somatório de todas as rendas, com dedução dos ganhos de capital, dos rendimentos recebidos acumuladamente, valores recebidos de doação, rendas auferidas em conta de depósito de poupança e por determinados títulos e valores mobiliários, inclusive atrelados ao agronegócio, parcela isenta do IRPF sobre atividade rural, indenizações e rendimentos de aposentadoria ou pensão por moléstia grave.

Se estas rendas superam o piso de R$ 600.000,00, sujeitam-se à incidência do IRPFM, que implica na tributação deste valor com base em alíquotas progressivas. Estas alíquotas, que partem de 0 a 10%, onerando proporcionalmente as consideradas altas rendas, foram fixadas em observância à fórmula prevista no inciso II do §2º do art. 16-A, introduzido pelo art. 2º da Lei nº 15.270/2025 na Lei nº 9.250/1995. A título de exemplo, a seguinte tabela ilustra a progressividade:

Rendimentos anuais (REND)	Alíquota mínima
R$ 600.000,00	0,00%
R$ 750.000,00	2,50%
R$ 900.000,00	5,00%
R$ 1.050.000,00	7,50%
R$ 1.200.000,00	10,00%

Após a atribuição e aplicação da alíquota adequada, é descontado do valor devido o total do IR retido sobre os dividendos mensais recebidos e o IR devido na Declaração de Ajuste Anual Regular.

Considerando que a correta alocação das rendas obtidas pelos titulares dos ativos e investimentos que realizam o PPS é fundamental para a definição das estruturas jurídicas e tributárias que podem ser adotadas, o novo regime de tributação dos dividendos pode mudar completamente a estratégia de cada planejamento, em especial aqueles envolvendo rendas oriundas de participações societárias, dividendos concentrados e rendas acumuladas na pessoa física do titular dos bens.



12. Perazzo, Filipe Zimmermann. Tributação de Dividendos e Política Fiscal. São Paulo: Almedina, 2023.

4. Doação e sucessão: a saída do patrimônio

O quarto ponto de análise é a saída do patrimônio da esfera do titular original. Essa saída pode ocorrer em vida, por meio de doação de bens ou quotas; ou causa mortis, por inventário, testamento, transmissão de quotas societárias e repasse de determinados direitos aos beneficiários. É nessa etapa que o ITCMD assume protagonismo.

Quanto a este tributo, há necessidade de atenção redobrada, considerando que sua incidência se dá não pelo valor declarado da transmissão de bens imóveis, mas pelo valor entendido pelas Unidades Federativas como valor venal, ou, em outras palavras, o valor de mercado desses bens.

A Lei Complementar nº 227/2026 trouxe mudanças relevantes no ITCMD, dentre as quais se destaca a determinação da progressividade de alíquota, isto é, quanto maior a herança, o legado ou a doação, quanto maior a herança, o legado ou a doação, maior a base de cálculo do ITCMD, e, portanto, maior a carga fiscal[13], podendo alcançar o patamar máximo de 8%, bem como a possibilidade de cobrança de ITCMD sobre bens situados no exterior.

Com essa determinação, muitos Estados encontram-se na iminência de alterarem suas legislações, podendo gerar aumento da carga tributária nas doações de quotas de empresas e de bens imóveis, impactando diretamente, em especial, nos cenários de doação de bens imóveis ou quotas societárias para filhos, cláusulas de usufruto e testamentos. Esse ponto deve ser sempre verificado conforme a legislação local vigente de cada Unidade Federativa.

Em sentido muito similar ao Tema 1.113 do STJ sobre ITBI, quanto ao procedimento administrativo com acesso à ampla defesa para arbitramento pelo fisco da base de cálculo do ITCMD, foi julgado o Tema 1.371 pela Corte Superior. Essa discussão é especialmente prática: quando o contribuinte declara determinado valor para quotas, imóveis ou direitos transmitidos por doação ou herança, o fisco estadual não deve simplesmente substituir esse valor por outro de forma unilateral. Deve haver demonstração concreta da inadequação e procedimento próprio que permita contraditório.

Na doação em vida, a escolha entre doar bens diretamente ou doar quotas da pessoa jurídica costuma ser decisiva. A doação direta de imóveis pode simplificar a partilha, mas tende a pulverizar a titularidade dos bens. A doação de quotas, por outro lado, permite que os imóveis permaneçam concentrados na sociedade, com regras internas de administração, distribuição de lucros e restrições de transferência. Em ambos os casos, a tributação não deve ser analisada de modo isolado, pois a operação pode afetar a governança familiar, a liquidez, a partilha futura e a exposição a conflitos.

Um instrumento bastante utilizado é a reserva de usufruto, que mantém o titular original com direito econômico ou político sobre os bens ou quotas, enquanto a nua-propriedade é transferida aos sucessores. A existência de filhos menores exige cuidado adicional, porque certas deliberações e alienações dependem de representação, assistência ou autorização judicial. O divórcio de herdeiros ou sucessores também deve ser considerado, assim como cláusulas protetivas de incomunicabilidade, impenhorabilidade, inalienabilidade e reversão, quando juridicamente cabíveis e adequadas ao caso concreto.

Quanto à sucessão causa mortis, cita-se o recente Tema 1.214 do STF, no qual se determinou que não há incidência de ITCMD sobre o repasse dos valores e direitos do

13. Machado Segundo, Hugo de Brito. LC 227/2026 comentada: Reforma Tributária – IBS (Processo Administrativo) e ITCMD. São Paulo: Atlas. 2026.

VGBL e PGBL[14], na hipótese de morte do titular desses planos. Outros precedentes, como em relação à incidência de ITCMD em inventários e partilhas processados no exterior, também foram emblematicamente resolvidos pela Suprema Corte. A título de exemplo, sublinha-se o Tema 825 do STF, que estabeleceu ser vedado aos Estados e Distrito Federal estabelecerem regras de ITCMD sobre doações feitas por residente no exterior ou inventários processados em território estrangeiro, enquanto não houver Lei Complementar geral permitindo a regulamentação nesse sentido. No mesmo sentido e com a mesma interpretação, foram julgadas as ADIs nº 6.833, 6.828 e 6.818, dentre outras ações e recursos extraordinários.

Portanto, a saída do patrimônio não deve ser tratada como mero ato final do planejamento. Ela deve ser considerada desde o início, pois a forma de entrada do bem na estrutura empresarial, a exploração do patrimônio na pessoa jurídica, a distribuição de lucros e a tributação mínima da renda influenciam diretamente a pertinência da doação ou da sucessão futura.

Essa discussão é especialmente prática: quando o contribuinte declara determinado valor para quotas, imóveis ou direitos transmitidos por doação ou herança, o fisco estadual não deve simplesmente substituir esse valor por outro de forma unilateral. Deve haver demonstração concreta da inadequação e procedimento próprio que permita contraditório.

Considerações finais

As soluções jurídicas e fiscais mais eficientes não são as mesmas em quaisquer cenários; demandam análise caso a caso, sujeitas a variações legislativas e a discussões judiciais definidas na Suprema Corte e na Corte Superior brasileira.

A Reforma Tributária do Consumo, a entrada em vigor da Lei nº 15.270/2025 e as mudanças relativas quanto ao ITCMD e ao ITBI ocasionaram variações relevantes na tributação do PPS, passando a exigir ainda mais cautela e conhecimento da tributação patrimonial e das intenções por trás do planejamento.

A potencial tributação de IBS e CBS, somada às mudanças quanto à progressividade do ITCMD e à definição do conceito legal de valor venal para o ITBI, permite concluir que os instrumentos jurídicos e etapas do planejamento patrimonial e sucessório deverão ser revisados e revisitados com cautela, evitando o pagamento a maior desses tributos sobre patrimônio e a incidência dos dois novos tributos sobre o consumo ou, ao menos, visando o seu correto enquadramento.

Integralizar um imóvel, mantê-lo na pessoa física, transferir quotas em vida, doar bens diretamente, distribuir lucros ou aguardar a sucessão são decisões que podem ter efeitos tributários muito diferentes conforme o momento, a legislação estadual, a composição do patrimônio e o status dos precedentes judiciais aplicáveis.

Por isso, estruturas patrimoniais não devem ser vistas como soluções definitivas e imutáveis. Elas exigem revisão periódica, especialmente em momentos de transição legislativa, alteração de alíquotas, mudança de precedentes, aquisição de novos ativos, casamento, divórcio, nascimento de herdeiros, reorganização familiar ou mudança de domicílio fiscal.

O PPS legítimo permite organizar bens, reduzir burocracias, antecipar conflitos sucessórios e conduzir a uma economia tributária. Quando bem estruturado, o planejamento sustenta-se na coerência jurídica, finalidade patrimonial real e aderência à legislação vigente.

14. Plano Vida Gerador de Benefício Livre (VGBL) e Plano Gerador de Benefício Livre (PGBL).





Artigo Nº18

Autora
Priscila Babinski Garcia

A regularização do imóvel rural como vetor de estruturação patrimonial e acesso ao crédito no agronegócio

Tempo de Leitura: 23 min

Resumo

O tema da regularização do imóvel rural tornou-se central na estruturação patrimonial e financeira do agronegócio brasileiro, diante das dificuldades de acesso ao crédito rural tradicional e da consolidação de mecanismos privados de financiamento como alternativa de *funding* para o setor. Nesse contexto, o artigo propõe um exame acerca da regularidade fundiária, documental, registral, dominial, cadastral e ambiental da propriedade rural, com especial atenção aos instrumentos de certificação e georreferenciamento exigidos pelo INCRA. Ademais, percorrem-se os reflexos dessa regularização sobre o acesso a instrumentos de captação de recursos, tais como a Cédula de Produto Rural (CPR), os Certificados de Recebíveis do Agronegócio (CRA) e o FIAGRO, bem como sobre a comercialização agrícola junto a *tradings* e frigoríficos. Por fim, coloca-se em relevo a estruturação societária e a governança patrimonial para a mitigação de riscos, o acesso ao crédito e a perpetuidade da atividade rural.

Introdução

A propriedade rural sempre ocupou posição central no agronegócio brasileiro, constituindo seu principal ativo. Sem a terra, não há produção e, consequentemente, não há atividade econômica no setor.

Ainda assim, por décadas, a mera posse produtiva foi tratada como suficiente para viabilizar o acesso ao crédito, sustentar a sucessão patrimonial e permitir a expansão das atividades rurais. De acordo com um levantamento realizado pelo Ministério do Desenvolvimento Agrário em 2004, o País já indicava cerca de 30% das terras rurais brasileiras operando na informalidade, sem sequer um registro de matrícula em cartório.[1]

No entanto, o agronegócio brasileiro atravessa um momento de profunda transformação estrutural, especialmente no que se refere à regularização fundiária e às fontes de financiamento no setor[2]. Historicamente dependente do crédito rural subsidiado, organizado por meio do Plano Safra, o setor passa a conviver com restrições orçamentárias, aumento das taxas de juros e crescente seletividade na concessão de crédito.

Apesar de o fomento à produção agropecuária representar competência comum da União, dos Estados, do Distrito Federal e dos Municípios, nos termos do art. 23 da Constituição Federal, os subsídios governamentais disponibilizados por meio do Plano Safra

1. Registro de Imóveis do Brasil (Seção Paraná). "Regularização de imóveis rurais garante acesso a crédito e valorização da propriedade". Gazeta do Povo, s/d. Disponível em: https://www.gazetadopovo.com.br/conteudo-publicitario/ribpr/regularizacao-imoveis-rurais-credito-valorizacao/.

2. Wedekin, Ivan, et al. Política agrícola no Brasil: o agronegócio na perspectiva global. São Paulo: WDK Agronegócio, 2019. pp. 21 e 87

não se têm mostrado suficientes para financiar a crescente demanda do setor agropecuário brasileiro.[3]

Soma-se a isso o aumento expressivo de pedidos de recuperação judicial, inclusive por relevantes agentes do agronegócio, fator que intensifica a percepção de risco, encarece o crédito e reforça a necessidade de maior rigor na análise de garantias e na estruturação das operações financeiras.[4]

Desse modo, a elevação das taxas de juros no crédito rural tradicional tem contribuído para que o financiamento privado assuma papel cada vez mais relevante no agronegócio, consolidando-se como alternativa estratégica e necessária para a viabilização da atividade produtiva.

Instrumentos como a Cédula de Produto Rural (CPR), os Certificados de Recebíveis do Agronegócio (CRA) e, mais recentemente, os Fundos de Investimento nas Cadeias Agroindustriais (FIAGRO) consolidam uma nova lógica de captação de recursos, baseada na aproximação entre o produtor rural e o mercado de capitais. Contudo, o acesso a estas estruturas financeiras exige imóveis rurais juridicamente regularizados e elevados padrões de segurança jurídica, de modo a garantir previsibilidade, confiabilidade e efetiva proteção aos investidores e credores envolvidos nas operações.[5]

O proprietário rural que ainda opera sob o modelo tradicional tende a enfrentar, de forma crescente, dificuldades na obtenção de crédito, especialmente diante das novas exigências de segurança jurídica e qualidade dos ativos. Na prática, a ausência de regularização pode inviabilizar até mesmo a comercialização da produção junto às *tradings*, frigoríficos e demais agentes da cadeia, diante do crescente rigor nas exigências documentais e socioambientais internacionais.

Nesse diapasão, a regularização do imóvel rural deixa de ser uma medida meramente burocrática e passa a assumir papel central na estruturação financeira, patrimonial e sucessória do produtor rural, tornando-se elemento essencial para viabilizar operações de crédito, atrair investidores e garantir a perpetuidade da atividade ao longo das gerações.

3. CNA (Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil). "Plano Safra traz juros altos e equalização insuficiente, alerta Sistema FAEP". Brasília: CNA, 2025. Disponível em: https://www.cnabrasil.org.br.

4. Serasa Experian. "Recuperação Judicial: agronegócio registrou alta anual em 2024, revela Serasa Experian". Publicado em 01.04.2025. Disponível em: https://www.serasaexperian.com.br/sala-de-imprensa/agronegocios/recuperacao-judicial-agronegocio-registrou-alta-anual-em-2024-revela-serasa-experian/.

5. CBRDOC. "Regularização de imóveis rurais no agronegócio em 2026". CBRDOC. Publicado em: 16.12.2025. Disponível em: https://blog.cbrdoc.com.br/regularizacao-de-imoveis-rurais-no-agronegocio-em-2026/.

1. A regularidade fundiária, documental, registral, dominial e ambiental do imóvel rural

A regularização fundiária no Brasil, regulamentada pela Lei nº 13.465/2017, embora amplamente associada à Regularização Fundiária Urbana (Reurb), também contempla disposições relacionadas à regularização fundiária de imóveis rurais, promovendo alterações relevantes em diversos diplomas normativos ligados à organização territorial, registral e agrária no País.

Nesta senda, a regularização fundiária de áreas de posse, ocupações consolidadas e assentamentos irregulares envolve uma série de procedimentos administrativos, registrais e técnicos próprios, muitas vezes relacionados à titulação originária da terra, georreferenciamento, certificações perante o INCRA, programas de regularização e demais etapas previstas na legislação agrária brasileira. Portanto, a regularização fundiária trata de um conjunto de medidas que visa regularizar assentamentos irregulares e conceder título de propriedade aos ocupantes de uma área.[6]

No presente artigo, são examinados os principais requisitos relacionados à regularidade jurídica do imóvel rural, ainda que este já possua título de propriedade e matrícula individualizada. A análise proposta baseia-se nas perspectivas documental, registral, dominial, cadastral e ambiental, bem como na ótica de sua relevância para a exploração da atividade agropecuária, comercialização da produção, obtenção de financiamentos e acesso ao crédito no atual cenário do agronegócio brasileiro.

A regularização do imóvel rural particular vai muito além da simples existência de um documento de propriedade ou da ocupação produtiva da terra. Regularizar uma propriedade rural significa assegurar que a área efetivamente ocupada corresponda à matrícula registrada e que a cadeia dominial do imóvel esteja regular desde sua origem. Além disso, a regularidade do imóvel envolve a inexistência de sobreposições territoriais, conflitos possessórios ou inconsistências cadastrais, além da conformidade da propriedade com as exigências ambientais impostas pelos órgãos públicos e pelo próprio mercado.

A adequação da propriedade rural a essas exigências implica, portanto, uma série de providências técnicas e jurídicas interligadas, dentre as quais se destacam: (i) a regularidade registral e dominial do imóvel; (ii) a conformidade cadastral da propriedade rural (CAR, CCIR e ITR); (iii) o georreferenciamento do imóvel; (iv) a regularidade ambiental da propriedade; (v) a ausência de conflitos possessórios e sobreposições territoriais sobre o imóvel, e, por fim, (vi) a organização patrimonial e sucessória da atividade rural. Todos os referidos aspectos serão analisados mais profundamente a seguir.



1.1. Regularidade registral e dominial do imóvel

A regularidade registral refere-se à adequada situação do imóvel perante o Cartório de Registro de Imóveis competente, abrangendo a existência de matrícula individualizada e atualizada, a correta descrição da área, a averbação dos atos registrais necessários, a inexistência de inconsistências registrais e a compatibilidade entre a realidade física do imóvel e as informações constantes na matrícula.

Já a regularidade dominial está relacionada à legitimidade da titularidade da propriedade rural, mediante a verificação da cadeia dominial do imóvel desde sua origem. A análise dominial busca identificar eventuais vícios de titulação, sobreposições territoriais, duplicidade de matrículas (grilagem), fragilidades documentais ou indícios de irregularidades capazes de comprometer a segurança jurídica da propriedade e a validade das transmissões imobiliárias realizadas ao longo do tempo.

O principal documento do imóvel rural é a matrícula imobiliária atualizada, emitida pelo Cartório de Registro de Imóveis competente, na qual constam a descrição da área, os proprietários, eventuais ônus, gravames, averbações e demais atos registrais relacionados ao imóvel. A matrícula regularizada e individualizada é essencial para conferir publicidade, autenticidade e segurança às relações jurídicas envolvendo a propriedade rural.

Ademais, o georreferenciamento do imóvel rural exerce papel central na segurança jurídica da propriedade, na medida em que permite a precisa delimitação territorial da área por meio de coordenadas geodésicas e pontos técnicos de referência da área delimitada. Nesse contexto, o georreferenciamento certificado perante o INCRA e devidamente averbado na matrícula do imóvel consolidou-se como importante instrumento de controle territorial e de prevenção de sobreposições de áreas, rastreabilidade e segurança jurídica da titularidade da propriedade rural.

1.2. A conformidade cadastral da propriedade rural (CAR, CCIR e ITR)

Paralelamente à regularidade registral e dominial, a regularização da propriedade rural também depende da conformidade cadastral perante os órgãos competentes.

Nesse contexto, destacam-se o Certificado de Cadastro de Imóvel Rural (CCIR), o Imposto sobre a Propriedade Territorial Rural (ITR) e o Cadastro Ambiental Rural (CAR), instrumentos que, embora possuam naturezas jurídicas distintas, atuam de forma complementar na organização e conformidade do imóvel rural.

O CCIR, emitido pelo INCRA, constitui documento indispensável para a prática de diversos atos envolvendo imóveis rurais, como compra e venda, desmembramento, arrendamento, hipoteca, alienação fiduciária e constituição de garantias reais. O CCIR comprova a regularidade cadastral do imóvel perante o INCRA e contém informações relacionadas à área, titularidade, exploração e classificação fundiária da propriedade. Sua ausência ou irregularidade impede, inclusive, a lavratura de escrituras públicas e o registro de atos perante o Cartório de Registro de Imóveis.

Já o ITR, de competência da União, fiscalizado pela Receita Federal, possui natureza tributária e está diretamente relacionado à regularidade fiscal do imóvel rural. O recolhimento regular do ITR e a entrega anual da respectiva declaração demonstram a conformidade fiscal da propriedade e do contribuinte perante a Receita Federal, sendo frequentemente exigidos em operações financeiras, auditorias jurídicas e procedimentos de *due diligence*. Além disso, as informações declaradas no ITR possuem relevante impacto na fiscalização fundiária e ambiental, especialmente diante do cruzamento de dados promovido pelos órgãos públicos. O ITR também possui relevância nas operações de compra e venda de imóveis, tendo em vista que é utilizado como parâmetro para a declaração do valor da terra nua (VTN) do imóvel rural.

6. Berti Filho, Bruno José. "Regularização fundiária rural". Ferro Jr., Izaias Gomes (Org.). Direito agrário e agronegócio: aspectos atuais e aprofundados. São Paulo: Editora JusPodivm, 2024.

Por sua vez, o CAR, instituído pelo Código Florestal (Lei nº 12.651/2012), consiste em registro público eletrônico obrigatório para todos os imóveis rurais do País, com a finalidade de integrar informações ambientais das propriedades e posses rurais. O CAR reúne dados relacionados às Áreas de Preservação Permanente (APP), Reserva Legal, remanescentes de vegetação nativa, áreas consolidadas e áreas de uso restrito, funcionando como importante instrumento de monitoramento, controle ambiental e planejamento territorial.

Apesar de, inicialmente, ser um documento autodeclaratório, todas as informações inseridas no CAR serão posteriormente analisadas pelo órgão ambiental competente, podendo ser aprovadas ou não, identificando, ainda, eventual passivo ambiental que poderá ser regularizado na fase subsequente ao cadastro, por meio do Programa de Regularização Ambiental (PRA)[7].

Na prática, o CAR passou a exercer papel central na análise de conformidade ambiental do imóvel rural, sendo amplamente utilizado por instituições financeiras, *tradings*, seguradoras e investidores na verificação de passivos ambientais, embargos e inconsistências territoriais. A ausência de inscrição regular no CAR ou a existência de inconsistências ambientais relevantes podem gerar restrições ao acesso ao crédito rural, limitações negociais e dificuldades na comercialização da produção agrícola, especialmente em cadeias produtivas sujeitas a rígidos critérios de rastreabilidade socioambiental.

Em suma, todos os cadastros supramencionados, como CAR, CCIR e ITR, constituem documentos complementares indispensáveis à efetiva regularidade do imóvel rural, o que evidencia a maior complexidade de sua estruturação jurídica quando comparada ao imóvel urbano.

1.3. O georreferenciamento do imóvel

O georreferenciamento foi introduzido no ordenamento jurídico brasileiro pela Lei nº 10.267/2001, a qual promoveu alterações na Lei nº 6.015/1973 (Lei de Registros Públicos) e na Lei nº 4.947/1966, além de instituir o Cadastro Nacional de Imóveis Rurais (CNIR). Posteriormente, em 2013, foi criado o Sistema de Gestão Fundiária (SIGEF), plataforma que passou a permitir a submissão digital, por profissionais técnicos credenciados, de plantas e memoriais descritivos georreferenciados, possibilitando seu cruzamento automático com a base nacional de dados fundiários.

O georreferenciamento se destaca como requisito fundamental à regularidade do imóvel rural, na medida em que possibilita a correta delimitação territorial da área a ser regularizada. Segundo Ari Álvares Pires Neto, "georreferenciar significa descrever um imóvel segundo informações geodésicas de seus vértices, ou seja, criou-se uma nova maneira de descrever os imóveis rurais a partir de pontos geodésicos obtidos por satélite"[8].

Desta forma, o georreferenciamento e a criação do SIGEF representam um divisor de águas no que tange à modernização e à integração das bases cadastrais, ambientais e registrais das propriedades rurais no nosso País. Além de assegurar maior precisão territorial, o georreferenciamento também passou a exercer papel relevante na validação jurídica do imóvel rural. Isso se deve ao fato de que essa tecnologia trouxe maior transparência e facilidade na conferência geográfica dos imóveis rurais, evitando sobreposições de matrículas sob uma mesma área.

Sob o aspecto econômico, o georreferenciamento melhora as margens de produção agrícola, reduzindo custos e aumentando a produtividade do imóvel rural, tendo em vista que, por meio dessa ferramenta, é possível indicar o relevo do terreno, realizar levantamentos topográficos e verificar coordenadas bidimensionais.

Ainda que os prazos obrigatórios de georreferenciamento de imóveis rurais venham sendo constantemente prorrogados (mais recentemente por meio do Decreto nº 12.689/2025) – sob o argumento de que os pequenos produtores rurais enfrentam dificuldades financeiras e técnicas para se adequarem a essa exigência –, instituições financeiras, *tradings* e fundos de investimento vêm exigindo cada vez mais o registro do georreferenciamento certificado pelo INCRA na matrícula do imóvel como condição para concessão de crédito e a realização de financiamento privado do agronegócio.

7. Ribeiro, Arthur Eduardo Buava. "Importância do CAR para o registro público e fiscalização dos órgãos ambientais". Ferro Jr., Izaias Gomes (Org.). Direito agrário e o agronegócio: aspectos atuais e estudos aprofundados. São Paulo: JusPodivm, 2024. p. 389.

8. Pires Neto, Ari Álvares. "Georreferenciamento e retificação extrajudicial de imóveis urbanos e rurais". Revista de Direito Imobiliário, vol. 58, 2005, p. 60.

Desta forma, o georreferenciamento e a criação do SIGEF representam um divisor de águas no que tange à modernização e à integração das bases cadastrais, ambientais e registrais das propriedades rurais no nosso País. Além de assegurar maior precisão territorial, o georreferenciamento também passou a exercer papel relevante na validação jurídica do imóvel rural. Isso se deve ao fato de que essa tecnologia trouxe maior transparência e facilidade na conferência geográfica dos imóveis rurais, evitando sobreposições de matrículas sob uma mesma área.

1.4. A regularidade ambiental da propriedade

A regularização ambiental do imóvel rural é imposta na Constituição Federal em seu art. 225, no qual fica estabelecido o direito coletivo ao meio ambiente equilibrado, bem como, em seu art. 186, a afirmação da função social da propriedade. Com a entrada em vigor do Código Florestal (Lei nº 12.651/2012), foram criadas limitações administrativas ambientais como a Área de Preservação Permanente (APP) e a área de Reserva Legal do imóvel rural, as quais estão definidas nos art. 3º e art. 4º da referida Lei.

Em síntese, a APP corresponde às áreas protegidas, cobertas ou não por vegetação nativa, destinadas à preservação de recursos hídricos, estabilidade geológica, biodiversidade e proteção do solo, como margens de rios, nascentes, encostas e topos de morro. Já a Reserva Legal consiste na área localizada no interior do imóvel rural destinada ao uso sustentável dos recursos naturais, conservação e recuperação dos processos ecológicos e preservação da biodiversidade, devendo observar os percentuais mínimos previstos em lei conforme o bioma da propriedade.

Essa obrigação de manutenção de percentual mínimo de cobertura com vegetação nativa no imóvel rural varia conforme o bioma e a localização da propriedade. O Código Florestal, em seu art. 12, incisos I e II, estabelece os percentuais mínimos de Reserva Legal para cada bioma e região do País:

Art. 12. Todo imóvel rural deve manter área com cobertura de vegetação nativa, a título de Reserva Legal, sem prejuízo da aplicação das normas sobre as Áreas de Preservação Permanente, observados os seguintes percentuais mínimos em relação à área do imóvel, excetuados os casos previstos no art. 68 desta Lei:

I - localizado na Amazônia Legal:

a) 80% (oitenta por cento), no imóvel situado em área de florestas;
b) 35% (trinta e cinco por cento), no imóvel situado em área de cerrado;
c) 20% (vinte por cento), no imóvel situado em área de campos gerais;

II - localizado nas demais regiões do País: 20% (vinte por cento).

Nesta senda, a compatibilidade entre área produtiva e as áreas declaradas de Reserva Legal e de APP, bem como a inexistência de embargos e passivos ambientais relevantes, passaram a representar fatores essenciais para a regularidade do imóvel rural e para o próprio cumprimento da função social da propriedade, prevista no art. 186 da Constituição Federal. É imperioso destacar que o descumprimento da função social da propriedade pode sujeitar o imóvel rural à desapropriação pela União. Por isso, torna-se imprescindível a observância de seus requisitos constitucionais, dentre eles a exploração produtiva e sustentável da propriedade rural[9].

Além disso, as instituições financeiras vêm intensificando mecanismos de *due diligence* ambiental, exigindo conformidade cadastral e verificação de apontamentos em sistemas de monitoramento por satélite, especialmente via PRODES (Programa de Monitoramento da Floresta Amazônica Brasileira por Satélite), desenvolvido pelo INPE para identificar e acompanhar áreas de desmatamento, e em demais plataformas de controle ambiental.

Com isso, propriedades rurais vinculadas a desmatamento irregular ou embargos ambientais relevantes passaram a enfrentar maiores dificuldades de acesso ao crédito bancário tradicional, inclusive em operações de custeio e financiamento agrícola. Ademais, produtores rurais também podem encontrar obstáculos relevantes na comercialização da produção, diante da imposição de restrições contratuais por *tradings*, instituições financeiras e compradores, ou, até mesmo, da recusa na aquisição dos produtos agrícolas oriundos de sua propriedade rural.

9. Parra, Rafaela; Querubini, Albenir; Ciciliato, Rodolfo (Org.). Direito agrário como instrumento de desenvolvimento do agronegócio brasileiro: estudos em homenagem a Lutero de Paiva Pereira. Londrina: ESGLaw, 2023.



1.5. A ausência de conflitos possessórios e sobreposições territoriais sobre o imóvel

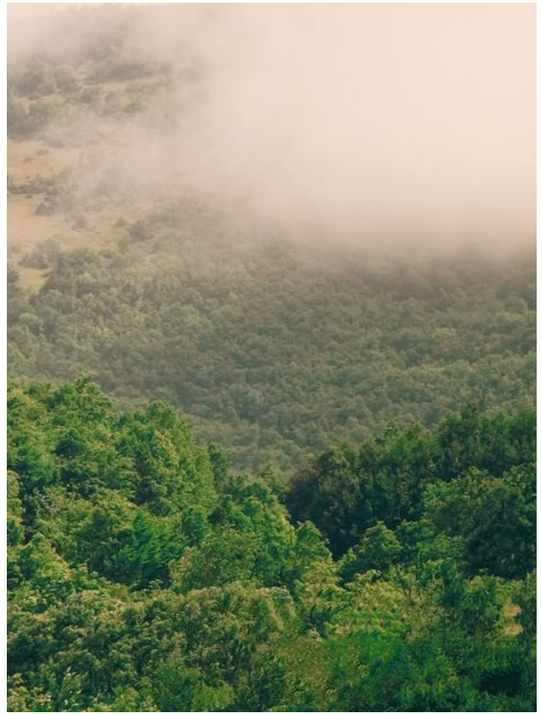
Os aspectos possessórios exercem influência direta sobre a segurança jurídica e a viabilidade econômica do imóvel rural. A estabilidade da posse, a inexistência de disputas agrárias e a adequada individualização territorial da propriedade constituem elementos fundamentais para a circulação do imóvel no mercado, constituição de garantias reais e realização de operações financeiras de médio e longo prazo.

Ademais, litígios possessórios frequentemente decorrem de fragilidades relacionadas à própria regularidade documental e territorial do imóvel rural. A inexistência de matrícula individualizada com georreferenciamento certificado e averbado, inconsistências registrais, cadeias dominiais incompletas ou sobreposição de áreas contribuem para o aumento da insegurança jurídica e da vulnerabilidade da propriedade a disputas possessórias e conflitos agrários.

Nesse contexto, a adequada delimitação territorial do imóvel rural, aliada à sua regularidade registral e dominial, mostra-se essencial para a segurança jurídica da propriedade rural, mitigando, inclusive, conflitos possessórios.

1.6. Organização patrimonial e sucessória da atividade rural

A organização sucessória da propriedade rural também representa fator relevante para a estabilidade patrimonial do imóvel e da atividade rural. A ausência de planejamento sucessório adequado frequentemente resulta em fragmentação da propriedade, litígios familiares, bloqueios judiciais e dificuldades relacionadas à administração e continuidade da atividade rural.



2. FIAGRO e o novo cenário do financiamento privado no agronegócio

Criados pela Lei nº 14.130/2021, com algumas alterações pontuais trazidas pela Lei nº 14.421/2022, os Fundos de Investimento nas Cadeias Agroindustriais (FIAGRO) representam um marco na evolução do financiamento do agronegócio brasileiro. Inspirado em estruturas consolidadas como os fundos imobiliários, mas com expansão de escopo de investimentos e aprimoramentos para torná-lo flexível e atrativo, o FIAGRO foi concebido com a finalidade de canalizar recursos do mercado de capitais para o setor agropecuário.

É, assim, mecanismo de democratização do investimento financeiro no campo. Para o investidor, democratiza o acesso ao investimento em fazendas, dívidas de produtores, títulos de securitização e participação societária no capital de negócios em crescimento e eleva a governança e a segurança jurídica. Para o produtor rural, diversifica as fontes de obtenção de recursos para investimento na propriedade agropecuária, democratizando o acesso ao dinheiro do mercado de capitais sem necessidade da intermediação de bancos tradicionais.[10]

Isto decorre do fato de que inventários prolongados devido às disputas entre herdeiros acabam comprometendo a liquidez do ativo e gerando insegurança para instituições financeiras, investidores e demais agentes envolvidos em operações estruturadas do agronegócio. Além disso, situações de irregularidade sucessória podem dificultar registros imobiliários, impedir a constituição de garantias reais e comprometer negociações envolvendo o imóvel rural.

No atual cenário do agronegócio, estruturas de financiamento privado, operações envolvendo FIAGRO e demais mecanismos de acesso ao crédito vêm exigindo crescente nível de governança patrimonial e societária por parte dos produtores rurais, especialmente como forma de mitigação de riscos jurídicos e patrimoniais. Sob essa ótica, a regularização do imóvel rural não se limita ao aspecto meramente formal ou registral, mas envolve verdadeira reorganização jurídica, patrimonial, societária e sucessória da propriedade e da atividade rural.

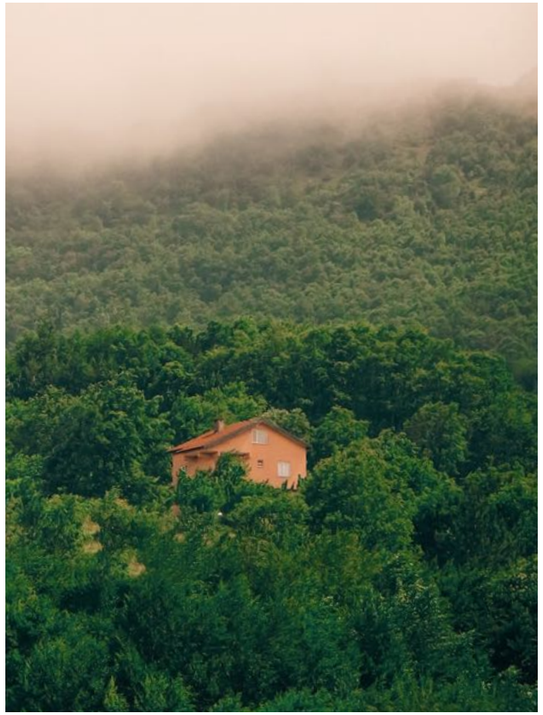
A estrutura do FIAGRO permite investimentos em uma ampla gama de ativos vinculados ao agronegócio, incluindo imóveis rurais, participações societárias em empresas da cadeia agroindustrial, ativos financeiros e títulos de crédito emitidos por agentes do setor, direitos creditórios do agronegócio e seus respectivos instrumentos de securitização, direitos creditórios imobiliários relacionados a imóveis rurais, bem como cotas de fundos de investimento (como FIDC e FIDC-NP) que concentrem parcela relevante de seus recursos nesses ativos, ampliando significativamente as possibilidades de alocação e financiamento dentro do setor.[11]

Essa versatilidade transforma o FIAGRO em um instrumento de grande relevância econômica, ampliando a liquidez do setor e permitindo novas formas de financiamento, inclusive com custos potencialmente mais competitivos. Mais especificamente com relação aos imóveis rurais, o FIAGRO pode arrendar ou alienar os imóveis que venha a adquirir. Neste sentido, existe uma interlocução entre o FIAGRO, a Cédula Imobiliária Rural (CIR) e o Patrimônio Rural de Afetação, qual seja, a mobilização do crédito para o setor agropecuário com garantias reais robustas por meio de veículo apto a exercer a propriedade imobiliária.

Todavia, diferentemente do crédito tradicional, o FIAGRO exige um elevado grau de segurança jurídica. Investidores institucionais demandam previsibilidade, transparência e capacidade efetiva de execução das garantias – o que desloca o foco da análise do produtor para a análise da qualidade do ativo subjacente. Assim, o imóvel rural passa a ser visto não apenas como meio de produção, mas como ativo financeiro estruturante.

10. IBDA (Instituto Brasileiro de Direito do Agronegócio). FIAGRO: Fundos de Investimento nas Cadeias Produtivas do Agronegócio: direitos creditórios, imóveis rurais e participação. São Paulo: IBDA, 2023.

11. Ibidem.



3. O imóvel rural, a estruturação societária e a governança como elementos essenciais para acesso ao crédito

Outro aspecto que evidencia a importância do imóvel rural para a obtenção de crédito e financiamento reside nas garantias normalmente utilizadas nas operações do agronegócio, dentre as quais se destacam a hipoteca e a alienação fiduciária do imóvel rural. Nessa esteira, Marcus Reis atesta que "dentre as garantias reais que advêm da relação entre pessoas, e um ou vários bens tangíveis concretos, seja do devedor ou de terceiro, a hipoteca está entre as garantias que mais oferecem segurança aos credores, ante sua natureza e aspectos"[12].

Assim, a crescente utilização de instrumentos como o FIAGRO evidencia a necessidade de imóveis rurais devidamente regularizados, aptos à constituição de garantias reais eficazes e capazes de conferir maior previsibilidade, estabilidade e segurança jurídica aos credores e investidores.

Além da regularidade do imóvel rural em si, o atual cenário do agronegócio também exige a implementação de estruturas societárias e mecanismos de governança capazes de transmitir segurança jurídica aos investidores e agentes financeiros, demonstrando profissionalização da atividade rural, organização patrimonial e continuidade operacional do negócio.

Em um setor historicamente marcado pela predominância de empresas familiares e pela concentração patrimonial vinculada à figura dos próprios produtores rurais, a adoção de práticas de governança, planejamento sucessório e segregação adequada dos ativos passou a representar elemento essencial para mitigação de riscos, preservação da atividade econômica e atração de investimentos privados.

Considerações finais

O agronegócio brasileiro vem passando por importantes transformações na forma de financiamento da atividade rural, especialmente porque o crescimento exponencial do setor não vem sendo acompanhado, na mesma proporção, pela expansão do crédito rural subsidiado tradicional. Nesse contexto, ganham cada vez mais espaço as estruturas privadas de financiamento, construídas de forma mais flexível e adaptadas às particularidades de cada operação e perfil de produtor rural.

12. Reis, Marcus. Crédito rural. 4ª ed. Rio de Janeiro: Forense, 2025, p. 457.

Além da regularidade do imóvel rural em si, o atual cenário do agronegócio também exige a implementação de estruturas societárias e mecanismos de governança capazes de transmitir segurança jurídica aos investidores e agentes financeiros, demonstrando profissionalização da atividade rural, organização patrimonial e continuidade operacional do negócio.

Diante dessa realidade, a regularidade do imóvel rural passou a ocupar posição central na análise de risco realizada por instituições financeiras, investidores, *tradings* e demais agentes do setor, pois propriedades rurais juridicamente estruturadas oferecem maior segurança às operações e naturalmente apresentam maior liquidez e valorização patrimonial.

A matrícula regularizada, a compatibilidade entre os cadastros rurais (CAR, ITR e CCIR), o georreferenciamento certificado, a conformidade do imóvel perante as leis ambientais e a ausência de conflitos possessórios deixaram de representar apenas exigências formais ou burocráticas. Atualmente, estes elementos impactam diretamente a possibilidade de acesso ao crédito, investimentos privados e, em muitos casos, a própria comercialização da produção agrícola.

Além disso, a realidade atual do agronegócio exige que a regularização da propriedade rural venha acompanhada de uma estrutura societária e patrimonial minimamente organizada. Em um setor predominantemente familiar, a ausência de governança e planejamento sucessório frequentemente gera conflitos, fragmentação patrimonial e insegurança jurídica capazes de comprometer a continuidade da atividade rural.

A profissionalização da estrutura da atividade agropecuária – com organização societária adequada, segregação patrimonial e mecanismos de sucessão – não interessa apenas ao mercado financeiro ou aos investidores. Trata-se de medida importante para os próprios proprietários rurais e suas famílias, na medida em que contribui para a preservação do patrimônio, valorização da terra, redução de riscos jurídicos e a garantia de continuidade do negócio ao longo das gerações.

Em última análise, todos esses aspectos encontram-se diretamente interligados. Uma operação rural juridicamente organizada tende a gerar maior confiança ao mercado e a ampliar oportunidades negociais do produtor rural.

Portanto, os reflexos dessa estrutura retornam diretamente ao próprio proprietário do imóvel, por meio da valorização patrimonial da terra e da preservação do patrimônio familiar no longo prazo.





Artigo Nº19

Autora
Luiza Brasil do Monte

A estruturação de Condomínios Logísticos e os contratos de locação *Built to Suit*

Tempo de Leitura: 17 min

Resumo

A ocupação de condomínios logísticos alcançou patamar histórico no Brasil, tornando esses ativos estratégicos para o setor imobiliário. O artigo tem por objetivo analisar aspectos jurídicos e estruturais desse modelo de empreendimento, que tem atraído investidores no país. A sua estruturação requer uma análise quanto às diversas relações estabelecidas entre os agentes envolvidos na sua implementação e operação. Apontam-se os traços centrais da estruturação jurídica desta modalidade de empreendimento e as distinções entre o condomínio logístico e o loteamento logístico. São analisados os modelos usualmente utilizados na organização desses negócios, como contratos de locação *Built to Suit*, e questões relevantes como rescisão antecipada e a revisão destes contratos, por se tratar de matérias sensíveis no âmbito dos condomínios logísticos.

Introdução

A expansão do comércio eletrônico e as mudanças nos padrões de consumo têm aumentado a demanda por empreendimentos logísticos[1], especialmente em razão da necessidade de reduzir distâncias, custos e prazos de entrega de mercadorias.

Esse movimento tem impulsionado o mercado brasileiro de galpões logísticos. Dados divulgados pela JLL[2] indicam que, ao final de 2025, o setor apresentou elevado nível de absorção de espaços disponíveis, com taxa de vacância nacional de 7,7%, menor índice da série histórica. O período também foi marcado pela entrega de 81 novos projetos logísticos, distribuídos por 19 Estados, e pela incorporação de quase 3 milhões de m² de novo estoque, segundo a mesma pesquisa.

Esse cenário poderá ser ainda mais impactado pela Reforma Tributária, pois a transição para o novo sistema prevê a redução dos incentivos fiscais relacionados ao ICMS. Com isso, fatores como a proximidade dos mercados consumidores e a eficiência operacional tendem a ganhar maior importância nas decisões de localização dos empreendimentos, tendo em vista que o princípio da neutralidade tributária poderá reforçar a busca por imóveis estrategicamente posicionados[3].

Segundo dados divulgados pela Associação Brasileira de Comércio Eletrônico, as projeções para 2026 apontam crescimento de aproximadamente 10,8% nas vendas do comércio eletrônico em relação a 2025, mantendo o setor em forte expansão e reforçando a demanda por galpões logísticos estrategicamente localizados[4].

1. Vargas, Eduardo. "Mercado Livre e Shopee Locam milhões de m² e Mercado de Galpões Logísticos Bate Recorde de Vacância e Absorção". Forbes. Publicado em: 27.07.2026. Disponível em: /https://forbes.com.br/forbes-money/forbes-real-estate/2026/07/galpoes-logisticos-mercado-livre-shopee-vacancia/

2. Picerni, Rafael. "Mercado de galpões logísticos registra recorde histórico de quase 3 milhões de m² em novo estoque". Publicado em: 10.02.2026. Disponível em: https://www.jll.com/en-us/insights/market-dynamics/mercado-galpoes-melhor-desempenho-historico-ano-4t2024

3. SiiLa News. Fim da vantagem fiscal pode mudar a rota dos condomínios logísticos. SiiLa. Publicado em 10.06.2026. Disponível em: https://siila.com.br/noticias/fim-vantagem-fiscal-pode-mudar-rota-condominios-logisticos/8349

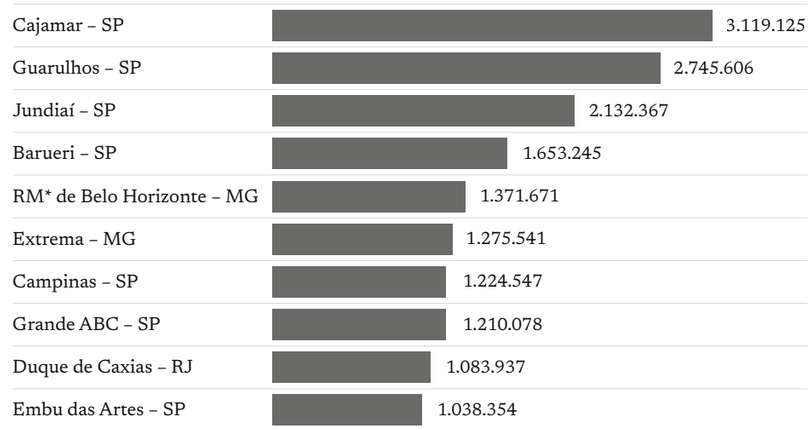
4. Dino – São Paulo. "Boom do e-commerce aquece demanda por galpões". Valor Econômico. Publicado em: 15.06.2026. Disponível em: https://valor.globo.com/patrocinado/dino/noticia/2026/06/15/boom-do-ecommerce-aquece-demanda-por-galpoes-1.ghtml

A localização representa um fator essencial para a implantação e valorização dos condomínios logísticos. Segundo levantamento feito pela SiiLa, os 20 Municípios que mais concentram estoques de condomínios logísticos no país aparecem em três regiões (Sudeste, Nordeste e Sul), que reúnem os dez pontos com mais ativos logísticos[5]:

Potências Locais

Região Sudeste concentra as cidades com as maiores áreas de condomínios logísticos no Brasil

10 cidades e regiões com as maiores áreas de condomínios logísticos no Brasil – estoque, em m²



Fontes: Ilos, Log, Marq Logistics e Siila; 2026. * RM = região metropolitana

O crescimento deste mercado traz novos desafios. No presente artigo, propõe-se, em um primeiro momento, analisar as características dos condomínios logísticos e os principais aspectos de sua estruturação jurídica, considerando os modelos de negócio usualmente empregados em sua organização e operação. Em seguida, coloca-se em relevo a centralidade dos contratos de locação, em especial, a partir de uma análise da rescisão e da revisão contratual no âmbito dos empreendimentos logísticos.

5. Saraiva, Jacilio. "Hubs logísticos: concentração estratégica e expansão pelo Brasil". Valor Econômico. Publicado em 10.04.2026. Disponível em: https://valor.globo.com/publicacoes/especiais/revista-logistica/noticia/2026/04/10/hubs-logisticos-concentracao-estrategica-e-expansao-pelo-brasil.ghtml. Outro elemento relevante é a infraestrutura física desenvolvida para atividades logísticas. Os galpões são classificados de acordo com suas características técnicas e construtivas, sendo os empreendimentos A+ e A considerados de alto padrão. Segundo dados da SiiLa, o país possui atualmente 27,5 milhões de m² de estoque de condomínios logísticos das classes A+, A e B. (SiiLa News. "Estoque de condomínios logísticos pode crescer 4,9 milhões de m² até 2026". SiilLa. Publicado em 02.05.2025. Disponível em: https://siila.com.br/noticias/estoque-de-condominios-logisticos-pode-crescer-4-milhoes-de-metros-quadrados-ate-2026/7660)



1. As principais características dos condomínios logísticos

Os condomínios logísticos são empreendimentos imobiliários planejados para concentrar espaços destinados à armazenagem, distribuição e operações logísticas, geralmente instalados em áreas extensas e estrategicamente localizadas em relação aos principais centros de consumo[6].

Uma das principais características desses empreendimentos é a concentração de diferentes unidades no mesmo complexo imobiliário, permitindo que empresas distintas ocupem áreas individualizadas e, simultaneamente, compartilhem determinadas estruturas, sistemas e serviços.

Os tempos atuais exigem cada vez mais eficiência e otimização das operações, impulsionando a adoção de novas tecnologias no setor logístico. Nesse cenário, galpões projetados para receber sistemas automatizados, estrutura de armazenagem de alta capacidade, docas adequadas e soluções voltadas à eficiência energética tornam-se essenciais, elevando o padrão construtivo dos empreendimentos[7]. Por essa razão, a expansão dos projetos *Built to Suit* (modalidade de locação na qual o locador constrói ou adapta substancialmente um imóvel para atender às exigências do futuro inquilino) é frequente nestas operações, estando diretamente relacionada à necessidade de adequação dos ativos às demandas específicas dos ocupantes.

Diante dessas novas necessidades, a estrutura física dos galpões logísticos vem sendo projetada com infraestrutura e tecnologias cada vez mais inovadoras. Entretanto, a qualidade da infraestrutura, por si só, não garante o sucesso do empreendimento. Quando se trata de vários galpões, com diversos serviços e áreas de uso comum compartilhadas, é necessário ter atenção no momento da estruturação jurídica para a adequada relação dos agentes envolvidos, bem como para a definição do regime jurídico e das regras de desenvolvimento da operação.

6. Lopes, Viviane. "Com investimento de R$ 2,5 bi, ES terá maior complexo de galpões logísticos do país". G1 – Espírito Santo. Publicado em 19.09.2025. Disponível em: https://g1.globo.com/es/espirito-santo/noticia/2025/09/19/com-investimento-de-r-25-bi-es-tera-maior-complexo-de-galpoes-logisticos-do-pais.ghtml

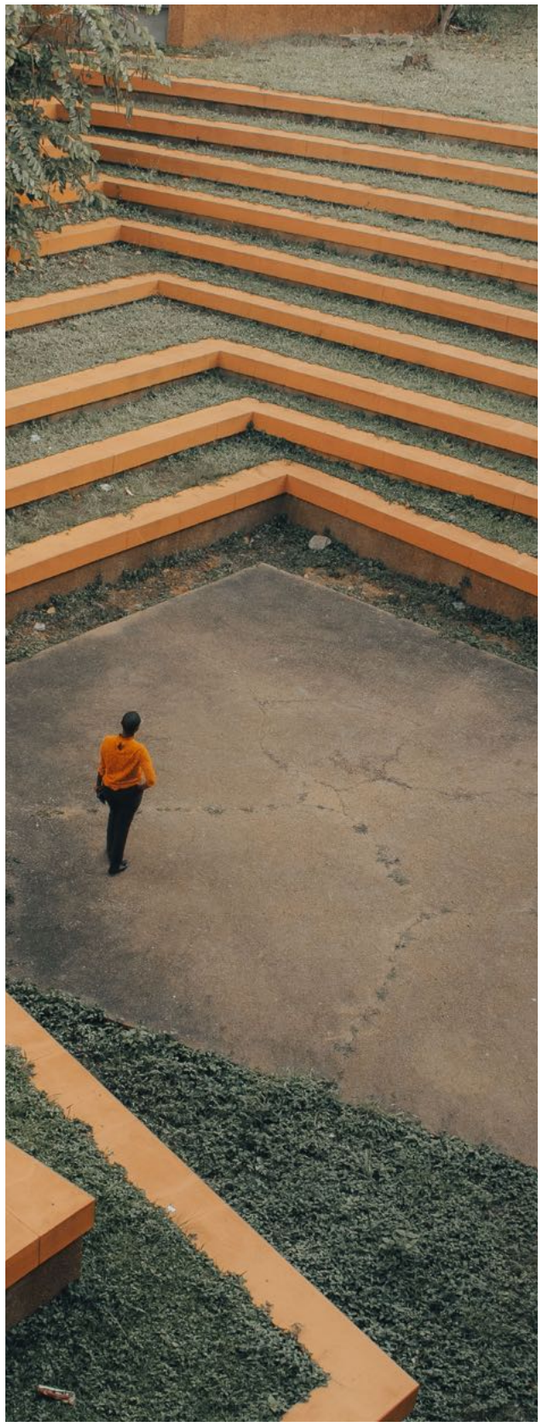
7. Equipe Paraná S/A. "Corrida do e-commerce por novos galpões impulsiona demanda por tecnologias ESF na infraestrutura logísticas". Gazeta do Povo. Publicado em 15.07.2026. Disponível em: https://www.gazetadopovo.com.br/vozes/parana-sa/galpoes-logisticos-tecnologias-esg/

Quando se trata de vários galpões, com diversos serviços e áreas de uso comum compartilhadas, é necessário ter atenção no momento da estruturação jurídica para a adequada relação dos agentes envolvidos, bem como para a definição do regime jurídico e das regras de desenvolvimento da operação.

2. Principais players envolvidos

Os condomínios logísticos representam uma categoria de empreendimento imobiliário que combina elementos da incorporação imobiliária, conceitos da locação comercial e fundamentos do Direito Societário. Em regra, podem participar do negócio proprietários dos terrenos, incorporadoras, administradoras, seguradoras, operadores logísticos, empresas locatárias de galpões individuais, instituições financeiras, gestores de fundos de investimentos e outros agentes vinculados à operação.

É característica recorrente em empreendimentos logísticos a utilização de Sociedade de Propósito Específico (SPE), pessoa jurídica constituída para desenvolver determinado projeto imobiliário ou atividade, permitindo a organização dos interesses econômicos e a delimitação das relações entre os agentes. A constituição da SPE revela importante mecanismo de estruturação, tendo em vista que pode favorecer a segregação patrimonial e a governança da operação em projetos de grande porte, permitindo a distribuição de responsabilidades e obrigações relacionadas ao empreendimento.



Ainda, em se tratando de investimento com perspectiva de rentabilidade, verifica-se que o crescimento do setor também impulsionou a participação dos Fundos de Investimento Imobiliário (FIIs), disciplinados pela Lei nº 8.668/1993 (parcialmente modificada pela Lei nº 14.130/2021) e regulados pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM). Os FIIs constituem instrumento relevante de investimento coletivo no mercado imobiliário, permitindo a captação de recursos destinados à aplicação em empreendimentos imobiliários.

Os FIIs especializados em ativos logísticos tornaram-se verdadeiros protagonistas no segmento, concentrando altos investimentos no setor. Operações com FIIs de galpões logísticos são investimentos que se concentram em adquirir e administrar imóveis voltados para atividades logísticas, a partir das quais os investidores participam no negócio adquirindo cotas, e os rendimentos do Fundo provêm principalmente dos aluguéis dos galpões[8]. Logo, no contexto de investimento, a expansão dos FIIs voltados ao segmento logístico evidencia não apenas a relevância dos instrumentos contratuais necessários para a exploração dos ativos imobiliários, mas também a complexidade jurídica que envolve a estruturação, a gestão e a operação do negócio, devendo ser observada a Resolução CVM nº 175/2022, cujo Anexo Normativo III dedica-se, especificamente, aos Fundos Imobiliários, disciplinando sua constituição, funcionamento e política de investimento.

3. Análise da estruturação jurídica dos condomínios logísticos. Diferenças entre o condomínio logístico e o loteamento logístico.

Embora usualmente denominado condomínio logístico, esse empreendimento não corresponde a uma modalidade jurídica autônoma de condomínio. Sua estruturação será definida conforme as características do projeto, podendo envolver condomínio edilício, condomínio de lotes, loteamento ou propriedade de um único titular.

Sob a perspectiva jurídica, a caracterização de condomínio pressupõe a existência de mais de um titular de direitos sobre o bem. Conforme leciona Caio Mario da Silva Pereira[9], quando a mesma coisa pertence a mais de uma pessoa, cabendo a cada uma delas igual direito, idealmente, sobre o todo e cada uma das partes, configura-se o condomínio.

No que se refere ao condomínio edilício, sua disciplina está estabelecida nos arts. 1.331 a 1.358 do Código Civil, que admitem a coexistência de unidades de propriedade exclusiva e partes de propriedade comum. Posteriormente, a Lei nº 13.465/2017 introduziu, entre outras alterações, a disciplina do condomínio de lotes.

Tratando-se de condomínio edilício, a estruturação jurídica ocorre mediante a instituição jurídico-formal do condomínio, junto ao Registro Imobiliário, de sorte que cada galpão logístico corresponderá a uma unidade autônoma individualizada. Muito embora exista certa semelhança com a estruturação geral de outros empreendimentos imobiliários de natureza residencial ou comercial, existem diversas especificidades próprias aos condomínios logísticos, que são vitais para o sucesso da operação.



8. Equipe Toro. "FIIs de galpão logístico: o que é e como funciona esse Fundo?". Toro. Publicado em 05.11.2024. Disponível em: https://blog.toroinvestimentos.com.br/bolsa/fii-galpao-logistico/

9. Pereira, Caio Mario da Silva. Condomínio e incorporações. Atualização de Sylvio Capanema de Souza e Melhim Namem Chalhub. 13ª ed. Rio de Janeiro: Forense [Kindle], 2018, p. 51.

A Convenção de Condomínio funciona, nesses casos, como pilar de governança e segurança jurídica e deve dar tratamento adequado a questões como: (i) a delimitação rígida do uso e da destinação das unidades com a fixação de especificações técnicas, tais como capacidade de carga, altura máxima de empilhamento, restrição de atividades, de modo que as atividades ali exercidas tenham sinergia e não haja nenhuma prejudicialidade e/ou incompatibilidade entre elas; (ii) critérios especiais de rateio de despesas e de fundos de reserva consistentes, com vistas à máxima proteção do condomínio contra a inadimplência e necessidade de manutenção de serviços essenciais e de altos custos, tais como portarias blindadas, segurança armada e subestações de energia; (iii) governança das áreas comuns e garantia de não obstrução das vias internas, assegurando o imprescindível fluxo das carretas e a circulação interna, prevendo regras e multas rígidas; (iv) o gerenciamento de riscos, seguros e responsabilidade ambiental, dando tratamento adequado a eventuais sinistros e prejuízos em operações cruzadas; e (v) a administração profissional com gestão especializada em *real estate* industrial, dentre diversos outros cuidados específicos a essa operação.

Questão igualmente sensível nos condomínios logísticos diz respeito à divisão dos custos, que justifica, muitas vezes, a adoção de critério híbrido de rateio: a adoção do critério de fração ideal, baseado no tamanho de cada galpão (critério padrão previsto pelo art. 1.336, I, do Código Civil) conjugado com critério que valore os custos operacionais, rateado por uso efetivo, de acordo com o desgaste dos ativos e intensidade do fluxo logístico, consumo de energia, manutenção do asfalto (entrada e saída de veículos), dentre outros próprios à operação.

Sublinhamos que, embora a denominação geral "condomínios logísticos" comumente seja utilizada de forma indiscriminada, existem e são amplamente utilizados os loteamentos industriais, com base na Lei de Parcelamento do Solo Urbano (Lei nº 6.766/1979), nos quais o empreendedor aliena apenas a terra nua com a infraestrutura e o comprador do lote arca com o custo da construção do seu galpão logístico. São geralmente utilizados por indústrias pesadas que precisam de autonomia na sua operação e não têm interesse em ficar sob o regime condominial.

Enquanto no condomínio edilício o pilar de governança é a convenção de condomínio, no loteamento industrial o pilar jurídico é sustentado pelo Estatuto Social da Associação de Proprietários em conjunto com as Restrições Urbanísticas Convencionais, as quais ficam gravadas na matrícula mãe do imóvel. Considerando que as ruas de um loteamento são públicas e não existe a priori um vínculo jurídico para suportar as obrigações de infraestrutura comum, a Associação assume grande protagonismo, por ser o elo jurídico entre os adquirentes dos lotes.

O Estatuto da Associação tem como objetivo associativo a manutenção, conservação e segurança de toda a área na qual está situado o loteamento, mediante o rateio das despesas de limpeza, segurança e infraestrutura entre os seus associados, que são justamente os proprietários dos lotes que compõem o loteamento. No bojo do Estatuto, deve haver dispositivos que prevejam (i) a vinculação da aquisição do lote com a filiação à Associação, de modo a gerar vínculo imediato com a Associação; (ii) regras claras de controle de acesso e segurança dentro do seu perímetro, com cadastramento de motoristas e limitação de velocidade; (iii) regras para aprovação de projetos e supervisão das construções, com recuos mínimos para carga e descarga, taxa de ocupação da edificação em relação ao terreno e segregação de atividades, dentre outras regras.

De forma objetiva, as principais diferenças entre a estruturação jurídica dos condomínios logísticos e dos loteamentos logísticos podem ser sintetizadas de acordo com a tabela comparativa abaixo:

	Condomínio Logístico	Loteamento Logístico
Propriedade do Solo	Conjugação de propriedade exclusiva com área comum em copropriedade. O condômino é dono de fração ideal do terreno correspondente à unidade autônoma do condomínio.	O lote é uma propriedade exclusiva. O comprador possui o domínio absoluto e individualizado do seu terreno.
Natureza das Ruas e Vias	Privada. As vias internas pertencem ao condomínio, integrando a área comum dos coproprietários.	Pública. As ruas são transferidas ao domínio do Município após a aprovação e registro do loteamento.
Acesso e Segurança	Controle rígido. Portarias com direito legal de veto e triagem rigorosa de quem ingressa no recinto.	Restrito (por Associação). Estrutura-se como "Acesso Controlado"; o controle é focado na identificação, sem vedação absoluta ao cidadão comum.
Manutenção do Asfalto e Iluminação	Pagas integralmente pelos condôminos por meio do rateio obrigatório da taxa condominial.	De responsabilidade da Prefeitura (via IPTU). Havendo associação, os usuários pagam taxa extra para custear serviços complementares.
Flexibilidade de Construção	Baixa. O usuário deve submeter-se estritamente ao padrão arquitetônico e aos limites de engenharia definidos na convenção.	Alta. Respeitadas as leis de zoneamento, o plano diretor da cidade e as regras do estatuto, a empresa possui autonomia para edificar conforme suas necessidades.
Legislação Regente	Código Civil Brasileiro (Art. 1.331 a 1.358) e Lei nº 4.591/1964.	Lei nº 6.766/1979 (Lei do Parcelamento do Solo Urbano), alterada pela Lei nº 13.465/2017.

Sintetizados os traços centrais da estruturação jurídica desta espécie de empreendimento e as distinções entre o condomínio logístico e o loteamento logístico, passa-se adiante a enfocar os contratos de locação na modalidade *Built to Suit*, os quais são bastante utilizados nas operações em condomínios logísticos.

4. Contratos de locação *Built to Suit* em condomínios logísticos: aspectos relevantes

Nos galpões logísticos, é frequente a utilização de contrato de locação na modalidade *Built to Suit*, disciplinada pelo art. 54-A da Lei nº 8.245/1991, incluído pela Lei nº 12.744/2012. Trata-se de modalidade contratual em que a locação está diretamente associada à construção ou substancial adaptação do imóvel pelo locador para viabilizar a ocupação de acordo com as especificações técnicas do futuro locatário.

Essa modalidade contratual confere maior relevância à autonomia privada e permite maior liberdade nas condições econômicas do contrato. Portanto, o contrato assume função econômica mais ampla, aproximando-se de uma operação de investimento imobiliário de longo prazo.

No âmbito do setor logístico, essa modalidade é especialmente relevante porque grandes operações exigem estruturas específicas vinculadas à atividade do ocupante. Por essa razão, a elaboração de contrato de locação na modalidade *Built to Suit* deve ser acompanhada de detalhada documentação técnica, contemplando o projeto preestabelecido, obrigações de manutenção, dentre outros documentos vinculados, cuja precisão pode ser determinante para a solução de futuras controvérsias. Dentre os temas suscetíveis de controvérsia destaca-se a rescisão antecipada.

A rescisão antecipada da locação *Built to Suit* constitui uma das questões mais sensíveis nos condomínios logísticos, sobretudo nos contratos de longa duração e que envolvem investimentos de elevada monta. É comum, nesse sentido, que haja a tensão de interesses entre locador, que visa preservar a relação locatícia como forma de ser remunerado pelo investimento realizado, e pelo locatário, que, eventualmente, pretende rescindir seu contrato com base em alguma questão superveniente à formação do vínculo contratual.

Diante desse cenário, destaca-se a denúncia antecipada realizada pelo locatário, que está prevista no § 2º do art. 54-A da Lei nº 8.245/1991, a qual estabelece que a multa decorrente da denúncia antecipada pelo locatário não poderá exceder a soma dos aluguéis a receber até o termo final da locação. A previsão é particularmente relevante nos empreendimentos logísticos, pois a multa contratual não deve ser analisada isoladamente, mas inserida na lógica econômica do negócio e na forma como as partes estruturam a recuperação do investimento realizado pelo locador para atender às necessidades do ocupante. Um galpão construído segundo exigências particulares de um locatário pode apresentar menor liquidez ou exigir novos investimentos para ser adaptado a terceiros, de modo que a rescisão antecipada, nesse contexto, pode produzir impacto econômico superior ao valor dos aluguéis isoladamente considerados.

A revisão contratual, por sua vez, constitui outro aspecto importante nos contratos de locação. No regime geral das locações, a ação revisional de aluguel possui disciplina própria no art. 68 da Lei nº 8.245/1991. Entretanto, os contratos *Built to Suit* apresentam particularidade específica: o art. 54-A permite que as partes renunciem ao direito de revisão do valor dos aluguéis durante o prazo de vigência contratual. Nos empreendimentos logísticos, essa análise deve levar em consideração a própria natureza do investimento realizado. E, por essa razão, eventual pedido de revisão contratual não deve considerar apenas a existência de diferença entre o aluguel contratado e o valor de mercado de determinado período; é necessário examinar a estrutura econômica do negócio, os investimentos realizados, o prazo contratual, as condições originalmente pactuadas, os riscos assumidos por cada parte e a ocorrência, ou não, de circunstância extraordinária capaz de justificar a alteração da base econômica contratual.

Isso não significa, contudo, que a autonomia privada torne o contrato imune a qualquer intervenção judicial. A análise de eventual pretensão revisional fundada em fatos supervenientes deverá considerar os limites impostos pelo próprio ordenamento jurídico. A questão exige cautela, pois a simples alteração das condições de mercado não necessariamente representa fundamento suficiente para afastar a alocação de riscos livremente estabelecida entre as partes.

Essas questões evidenciam que, nos empreendimentos logísticos, é fundamental que o contrato de locação seja estruturado a partir de um adequado estudo dos riscos envolvidos, identificando os principais eventos que podem afetar a relação ao longo de sua vigência e estabelecendo, previamente, a quem caberá seus ônus. Também é recomendável que a documentação técnica esteja integrada ao contrato, sobretudo projetos, memoriais descritivos, especificações e padrões de desempenho que possam assumir papel decisivo na identificação das obrigações assumidas e na solução de futuras controvérsias.

A centralidade dos contratos de locação *Built to Suit* nos empreendimentos logísticos decorre, assim, não apenas da sua função de disciplinar a utilização dos galpões, mas também de sua capacidade de organizar a distribuição dos riscos econômicos relacionados ao negócio. A qualidade da estruturação contratual será determinante para preservar o equilíbrio entre a proteção do investimento do locador e a segurança jurídica necessária ao desenvolvimento da atividade empresarial do locatário.

A centralidade dos contratos de locação *Built to Suit* nos empreendimentos logísticos decorre, assim, não apenas da sua função de disciplinar a utilização dos galpões, mas também de sua capacidade de organizar a distribuição dos riscos econômicos relacionados ao negócio. A qualidade da estruturação contratual será determinante para preservar o equilíbrio entre a proteção do investimento do locador e a segurança jurídica necessária ao desenvolvimento da atividade empresarial do locatário.

Considerações finais

Os condomínios logísticos assumiram grande protagonismo no mercado imobiliário em decorrência, sobretudo, das novas características do mercado e do consumo. Este fato impulsiona a demanda por soluções jurídicas compatíveis com a sua complexidade, sendo fundamental a sua adequada estruturação, que deve observar, desde a sua concepção, os propósitos específicos do empreendedor e dos seus futuros usuários.

Tem-se, portanto, que desde a elaboração da convenção condominial – ou do Estatuto da Associação – até a celebração dos contratos específicos de locação *Built to Suit*, é imprescindível adequar os instrumentos jurídicos às particularidades do modelo de negócio, de modo a preservar a segurança jurídica e evitar controvérsias futuras.





Artigo Nº20

Autora
Bárbara Souza Constantino de Brito

Empreendimentos HIS e HMP no Município de São Paulo: estruturação jurídica em um cenário de evolução regulatória

Tempo de Leitura: 20 min

Resumo

O artigo analisa a estruturação jurídica dos empreendimentos de Habitação de Interesse Social (HIS) e Habitação de Mercado Popular (HMP) no Município de São Paulo, a partir de um estudo da evolução do regime jurídico aplicável à produção das unidades habitacionais e seus impactos sobre a segurança jurídica dos empreendimentos, considerando a legislação urbanística municipal, os atos regulamentares, os precedentes administrativos e judiciais, bem como os recentes mecanismos de governança e fiscalização instituídos para o setor. A adequada estruturação jurídica deste tipo de empreendimento, desde sua concepção até a comercialização das unidades, mostra-se indispensável para a preservação dos incentivos urbanísticos, a mitigação de riscos regulatórios e a prevenção de litígios, especialmente diante da contínua evolução legislativa e institucional que caracteriza o regime das HIS e HMP no Município de São Paulo. Enfatiza-se que, não obstante as controvérsias ainda existentes, este regime vem passando por sucessivos aperfeiçoamentos normativos voltados à ampliação da transparência, à rastreabilidade das operações, ao fortalecimento da atuação registral e à responsabilização dos agentes envolvidos, conferindo maior previsibilidade ao regime jurídico.

Introdução

O papel das HIS e HMP na política urbana contemporânea

Na última década, é perceptível a mudança, no âmbito do Direito Urbanístico, acerca do tratamento conferido à habitação de interesse social. A ideia de que a sua atribuição seria exclusiva do Poder Público vem sendo substituída por um entendimento que atribui à iniciativa privada um maior protagonismo para a concretização de um desenvolvimento urbano sustentável, em um movimento que começou a se desenhar com a Constituição Federal de 1988.

Em seu art. 6º, a Constituição Federal consolida o direito à moradia e prevê, em seu art. 182, §1º, a obrigatoriedade do plano diretor para cidades com mais de 20 mil habitantes, bem como, em seu §2º, dispõe no sentido de que a propriedade urbana cumprirá a sua função social quando atender as exigências fundamentais de ordenação da cidade expressas no plano diretor.

É nesse contexto de progressivas mudanças, sobretudo após a entrada em vigência do Estatuto da Cidade (Lei nº 10.257/2001), que o legislador, em especial nas esferas municipais, passou a criar instrumentos urbanísticos para estimular comportamentos desejados no mercado imobiliário, substituindo a lógica predominantemente restritiva e financeiramente impraticável para a iniciativa privada por mecanismos de incentivo. Em outras palavras, o Município deixa de atuar apenas como agente regulador e passa a valer-se de incentivos urbanísticos como forma de estimular o desenvolvimento de empreendimentos privados, alinhados aos objetivos públicos de avanço da cidade, como mobilidade, adensamento qualificado e ampliação do acesso à moradia.

É nesse cenário que se pode notar, nos últimos anos, o crescimento dos programas habitacionais. Isso pode ser evidenciado com a experiência da cidade de São Paulo, sobretudo com a criação das categorias de Habitação de Interesse Social (HIS) e Habitação de Mercado Popular (HMP). Para além de meras iniciativas sociais, estas categorias têm-se mostrado como produtos imobiliários aliados a um regime jurídico diferenciado, os quais merecem atenção e destaque, em especial, o cuidado no atendimento das finalidades sociais previamente definidas pelo planejamento municipal.

1. HIS e HMP no Município de São Paulo: incentivos urbanísticos e contrapartidas

No Município de São Paulo, o modelo de HIS e HMP foi progressivamente aperfeiçoado, alcançando maior maturidade a partir da revisão intermediária do Plano Diretor Estratégico do Município – PDE (Lei nº 16.050/2014) –, estabelecida pela Lei nº 17.975/2023, em conjunto com a Lei de Parcelamento, Uso e Ocupação do Solo – LPOUS (Lei nº 16.402/2016), popularmente conhecida como a Lei de Zoneamento – recentemente alterada pelas Leis nº 18.081/2024 e nº 18.177/2024.

A legislação do Município de São Paulo vem passando por sucessivos aperfeiçoamentos, à medida que surgiram as demandas. Entre os pontos mais relevantes, ganha destaque a disciplina da estruturação jurídica dos empreendimentos, com base em critérios para adesão ao programa, seus benefícios, parâmetros construtivos e penalidades por eventual desvirtuamento da função social do imóvel.

Com o avanço da legislação e consolidação de um regime jurídico próprio previsto pelo PDE, torna-se indispensável, para a adequada compreensão deste estudo, distinguir os conceitos de "categoria habitacional" e "tipo de empreendimento", ambos previstos na legislação urbanística do Município de São Paulo, mas com finalidades distintas.

Categorias habitacionais	Tipos de empreendimento
Correspondem à classificação das unidades habitacionais individualmente consideradas, definidas em função da faixa de renda do público destinatário: HIS-1, destinada a famílias com renda mensal de até 3 (três) salários mínimos ou até 0,5 (meio) salário mínimo per capita; HIS-2, destinada a famílias com renda superior a 03 (três) e de até 6 (seis) salários mínimos ou até 1 (um) salário mínimo per capita; e HMP, destinada a famílias com renda superior a 6 (seis) e de até 10 (dez) salários mínimos ou até 1,5 (um e meio) salário mínimo per capita.	Referem-se à configuração do empreendimento imobiliário como um todo, a exemplo dos Empreendimentos de Habitação de Interesse Social (EHIS), Empreendimentos de Habitação de Mercado Popular (EHMP), e dos Empreendimentos em Zonas Especiais de Interesse Social (EZEIS), que podem ser compostos por diferentes categorias habitacionais.

Tendo em vista esta diferenciação, a legislação municipal admite, em determinadas hipóteses, a implantação de empreendimentos compostos por unidades enquadradas em diferentes categorias habitacionais, combinando HIS e HMP com unidades R2v[1], por exemplo, desde que observados o zoneamento aplicável, os parâmetros urbanísticos específicos, percentuais mínimos de atendimento habitacional, quando exigidos, e as demais condições previstas para o enquadramento do empreendimento.

Para fomentar o desenvolvimento de empreendimentos de interesse social por agente privado, a legislação urbanística de São Paulo prevê os chamados "incentivos urbanísticos", dentre os quais ressaltam-se: (i) isenção ou redução da Outorga Onerosa do Direito de Construir (OODC) para área destinada a HIS; (ii) aumento do Coeficiente de Aproveitamento Máximo (CA), seja ao conceder expressamente o potencial construtivo a mais, seja pela definição de áreas não computáveis, que, portanto, não entram no cálculo-base do quanto pode ser construído; (iii) possibilidade de retirada de limites de gabarito, permitindo que a altura de empreendimentos com HIS não tenha restrições; e (iv) possibilidade de usufruir a Transferência do Direito de Construir (TDC).

1. Art. 94, III, da Lei nº 16.402/2016 (LPOUS): "III - R2v: conjunto com mais de duas unidades habitacionais, agrupadas verticalmente em edifícios de apartamentos ou conjuntos residenciais verticais com áreas comuns, sendo subdividido em [...]".

A utilização dos referidos incentivos estabelece, como contrapartida, o atendimento dos parâmetros urbanísticos e edilícios definidos para as unidades HIS e HMP e a tipologia de seus empreendimentos[2], bem como de elementos que se consideram instrumentos benéficos para a política urbana, podendo o incorporador, inclusive, em empreendimentos que não exclusivamente HIS, obter a cumulação de incentivos, como a implementação de fachada ativa[3] e fruição pública[4], por exemplo, reduzindo assim de forma substancial o custo para viabilização do produto, ao passo que maximiza o aproveitamento do terreno.

Não obstante a atenção aos parâmetros construtivos necessários à aprovação do projeto perante a Municipalidade, o incorporador deve ter em mente que as unidades HIS e HMP, em razão de sua própria natureza, possuem características mercadológicas específicas que impactam diretamente na forma de sua promoção e comercialização. Assim, tais aspectos merecem grande atenção, de modo a assegurar a harmonia entre a fruição dos incentivos urbanísticos, a adequada implantação do empreendimento e o cumprimento da função social da propriedade urbana.

2. A segurança jurídica do empreendimento habitacional

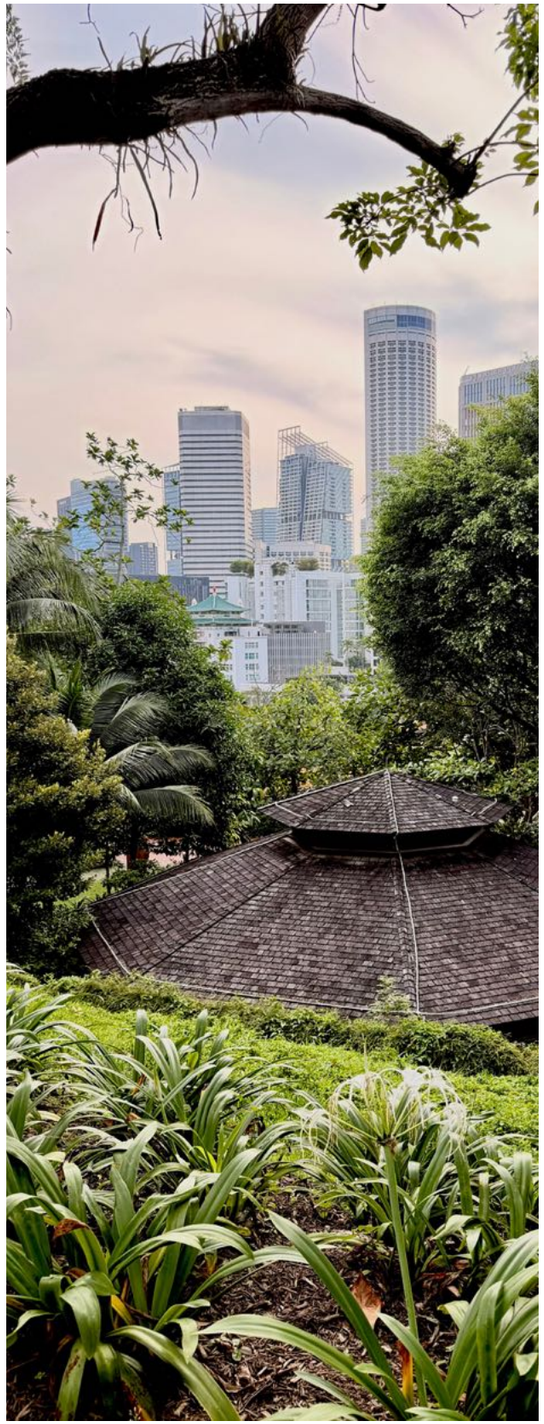
Destacamos que, embora o PDE do Município de São Paulo tenha instituído um regime jurídico próprio para a produção de unidades HIS e HMP, a disciplina normativa inicialmente não regulamentou, de forma expressa, diversas situações decorrentes da comercialização destas unidades e de sua posterior utilização pelos adquirentes ou por terceiros. Da mesma forma, não foram criados, em um primeiro momento, mecanismos de governança regulatória e fiscalização para esse novo mercado.

O incorporador deve ter em mente que as unidades HIS e HMP, em razão de sua própria natureza, possuem características mercadológicas específicas que impactam diretamente na forma de sua promoção e comercialização.

2. O Decreto nº 63.728/2024 estabelece disciplina específica de parcelamento, uso e ocupação do solo, bem como normas edilícias para Habitação de Interesse Social (HIS), Habitação de Mercado Popular (HMP), Empreendimento de Habitação de Interesse Social (EHIS), Empreendimento de Habitação de Mercado Popular (EHMP) e Empreendimento em Zona Especial de Interesse Social (EZEIS).

3. Art. 62, VII e VIII, da LPOUS.

4. Art. 88 da LPOUS: "Em lotes com área até 10.000m² (dez mil metros quadrados) localizados nas ZEU, ZEUa, ZEUP, ZEUPa, ZEM, ZEMP, ZC e ZCa, quando uma parcela do lote for destinada à fruição pública não será cobrada outorga onerosa correspondente à metade do potencial construtivo adicional previsto para a área destinada à fruição pública, desde que atendidas simultaneamente as seguintes condições: I - a área destinada à fruição pública tenha no mínimo 250m² (duzentos e cinquenta metros quadrados) e esteja localizada junto ao alinhamento da via, ao nível do passeio público, sem fechamento e não ocupada por estacionamento de veículos; II - a área destinada à fruição pública deverá ser mantida permanentemente aberta à circulação de pedestres, atendido o disposto no art. 70 desta lei; III - a área destinada à fruição pública seja devidamente averbada em Cartório de Registro de Imóveis.
Parágrafo único. A área destinada à fruição pública poderá ser considerada para fins de aplicação dos dispositivos da QA e cômputo da respectiva pontuação mínima, desde que seja garantida a livre circulação de pedestres".



Essa lacuna normativa, somada ao expressivo crescimento do número de lançamentos de empreendimentos total ou parcialmente compostos de unidades atreladas a programas habitacionais, deu origem a relevantes controvérsias interpretativas e práticas acerca da eventual descaracterização da finalidade social das unidades HIS e HMP, tanto no momento de sua comercialização e registro, quanto em situações posteriores à primeira aquisição. Estima-se que, no Município de São Paulo, entre os anos de 2021 (após a promulgação do Decreto nº 59.885/2020) e 2023, ano em que foi realizada a revisão intermediária do Plano Diretor, regrando a adesão ao regime jurídico próprio da produção privada de HIS e HMP, foram aprovadas mais de 400 mil unidades habitacionais beneficiadas pelos incentivos urbanísticos trazidos pela legislação[5].

Diante desse cenário, iniciou-se uma atuação conjunta entre os Poderes Legislativo, Executivo e Judiciário, na busca de um aperfeiçoamento do regime jurídico e do fortalecimento dos mecanismos de fiscalização.

3. Evolução dos mecanismos de controle e colaboração

Ao compreender que a lacuna na legislação urbanística se mostrou como o núcleo da controvérsia estabelecida entre os agentes público e privado, o Município de São Paulo iniciou, a partir de 2023, um processo de significativo aperfeiçoamento normativo.

A baliza das alterações apresenta-se com a revisão intermediária do PDE pela Lei nº 17.975, publicada em 8 de julho de 2023. A alteração conferida ao art. 47 representou um relevante avanço na consolidação do regime jurídico das HIS e HMP, pois o dispositivo deixou de apenas remeter ao Poder Executivo a futura regulamentação dos programas habitacionais para estabelecer, diretamente em lei, normas estruturantes aplicáveis ao regime. Entre as principais inovações, destacam-se: (i) a definição da forma de adesão ao regime jurídico; (ii) a consolidação de aspectos essenciais relacionados à destinação e utilização

5. De 2021 a novembro de 2023, foram aprovadas 401.541 unidades habitacionais, conforme apuração da Prefeitura de São Paulo. (Ver: Prefeitura de São Paulo. "Prefeitura aprova mais de 400 mil unidades habitacionais entre 2021 e novembro de 2023". Publicado em: 12.12.2023. Disponível em: https://prefeitura.sp.gov.br/w/noticia/plano-urbanistico-para-o-centro-de-sao-paulo-aprova-mais-de-400-mil-unidades-habitacionais-na-regiao).

das unidades habitacionais; (iii) a previsão das sanções aplicáveis em caso de descumprimento da legislação; e (iv) a instituição de mecanismos de fiscalização.

Sob a mesma ótica, em janeiro de 2024, entrou em vigor o Decreto nº 63.130/2024, que regulamentou o art. 47 do PDE, disciplinando a adesão ao regime jurídico próprio aplicável à produção privada de unidades HIS e HMP, bem como a empreendimentos EHIS, EHMP e EZEIS. O decreto estabeleceu as condições para fruição dos incentivos urbanísticos e definiu um conjunto de obrigações a serem observadas pelos agentes produtores, desde as etapas iniciais do licenciamento do empreendimento, merecendo destaque seu art. 3º:

Art. 3º O requerimento da emissão do Alvará de Aprovação, ou Aprovação e Execução, ou Alvará obtido no Plano Integrado, para produção de unidades HIS e HMP, utilizando-se do regime jurídico previsto neste decreto, será instruído com declaração devidamente assinada pelo proprietário ou possuidor, responsabilizando-se pelo cumprimento de suas obrigações previstas no artigo 47 da Lei nº 16.050, de 2014, alterado pela Lei 17.975, de 2023, na forma regulamentada deste decreto.

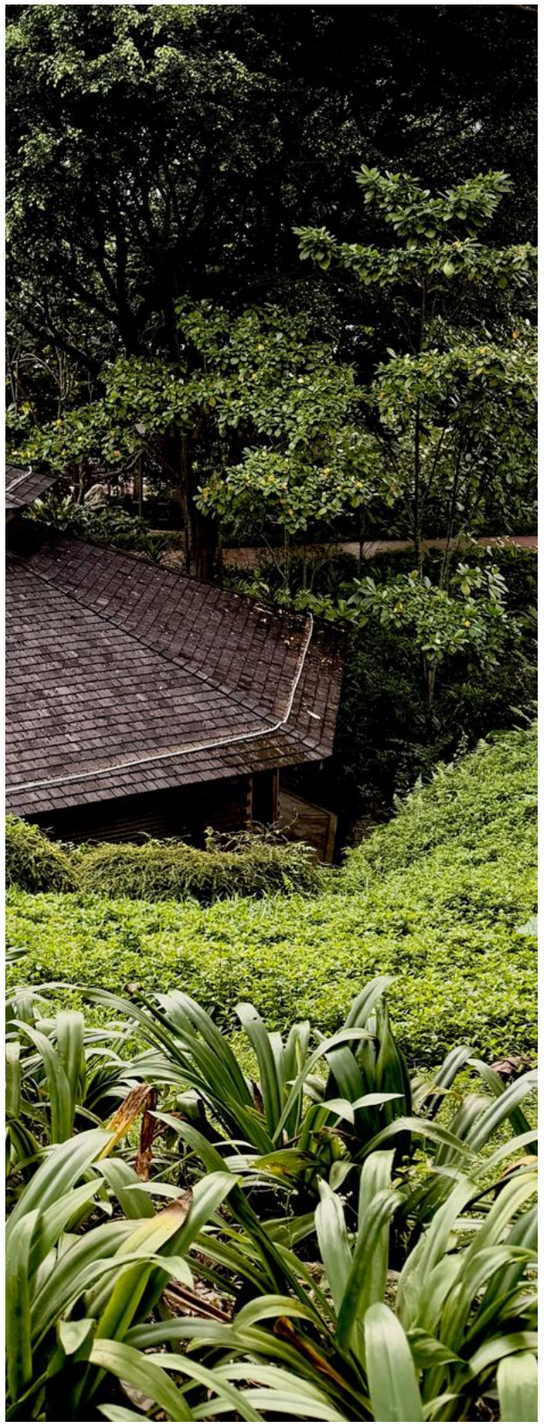
Parágrafo único. A declaração prevista no "caput" deste artigo deverá seguir o modelo constante do Anexo Único integrante deste decreto, nele constando, no mínimo, as seguintes informações:

I – ciência de que as unidades de HIS 1, HIS 2 e HMP, durante o prazo de 10 anos, contados da expedição do certificado de conclusão da obra, serão destinadas apenas para famílias com certidão de ateste de enquadramento na respectiva faixa de renda declarada;

II - ciência da obrigação de averbação na Matrícula de Registro de Imóveis de todas as unidades HIS 1, HIS 2 ou HMP destinadas às respectivas faixas de renda, quando da individualização das matrículas das unidades;

III – ciência de que, no caso de empreendimentos destinados total ou parcialmente, para locação das unidades habitacionais de HIS 1, HIS 2 e HMP, as unidades destinadas para esta finalidade deverão indicar tal condição mediante averbação na matrícula.[6]

6. Destaque nosso.



As obrigações instituídas podem ser compreendidas como verdadeiros instrumentos de governança do regime jurídico das HIS e HMP, orientados pelos princípios da transparência, da publicidade e da rastreabilidade das operações, assumindo especial relevância a exigência de averbação, nas matrículas individualizadas das unidades, de sua natureza e restrições decorrentes do regime jurídico aplicável. Tal medida não apenas permite o acompanhamento das operações pelos órgãos públicos, como a Secretaria Municipal de Habitação (SEHAB), como também fortalece a atuação dos Oficiais de Registro de Imóveis, que passam a exercer importante função colaborativa na fiscalização do cumprimento das regras urbanísticas. A exemplo disso, podemos citar a celebração do Acordo de Cooperação para o Intercâmbio de Informações Eletrônicas – ACT nº 001/2024, firmado entre o Município de São Paulo e os Oficiais de Registro de Imóveis da Capital, com o objetivo de promover o intercâmbio de informações eletrônicas entre os órgãos, padronizar os atos de registro e averbação relativos às unidades HIS e HMP e aprimorar os mecanismos de controle e fiscalização previstos na legislação urbanística.

Cumpre destacar, ainda, que o Decreto nº 63.130/2024 não se limita a estabelecer obrigações aos agentes produtores dos empreendimentos, estendendo parte dos deveres também aos adquirentes das unidades, destacando-se que, nos termos do art. 6º, passam a responder, no âmbito de suas atribuições, pela correta observância da destinação das unidades, sujeitando-se à fiscalização e sanções[7] em caso de descumprimento.

Na sequência desse gradual avanço regulatório, em setembro de 2024, entrou em vigor o Decreto nº 63.728/2024, com o objetivo de delimitar o zoneamento permitido para EHIS, EHMP e EZEIS, e descrever as tipologias das unidades (conjunto horizontal, vertical, misto) e modalidades de produção, evidenciando o esforço do Município em conferir maior precisão técnica e segurança jurídica ao regime.

Não obstante os sucessivos avanços normativos, as discussões acerca da efetividade do regime jurídico das HIS e HMP permaneceram. Nesse contexto, em janeiro de 2025, o Ministério Público de São Paulo ajuizou ação civil pública contra o Município de São Paulo visando, em síntese, a necessidade de aperfeiçoamento da política pública mediante a implementação de mecanismos mais eficazes de controle prévio da concessão dos benefícios, fiscalização, monitoramento, aplicação de penalidades e aferição dos resultados alcançados, postulando, até o momento em que tais medidas sejam comprovadamente implementadas, a suspensão da produção privada de unidades HIS e HMP[8].

Embora a ACP ainda se encontre sem solução definitiva, a sentença proferida pelo Juízo da 11ª Vara da Fazenda Pública determinou, em termos práticos, a continuidade da política pública vigente, garantindo sua aplicação e reforçando a responsabilidade da Municipalidade em promover transparência nos procedimentos administrativos de fiscalização, bem como em tornar públicas as informações sobre os imóveis vinculados ao programa. A decisão, que pende de julgamento dos recursos interpostos, constitui apenas uma das inúmeras discussões judiciais em andamento para esse tema, sendo talvez uma das mais expressivas, considerando sua natureza coletiva e o seu efeito *erga omnes*.

4. A atual interface entre o Município de São Paulo e o Registro de Imóveis

À luz da evolução normativa anteriormente examinada, é possível afirmar que as obrigações impostas ao agente produtor de HIS e HMP têm como um dos principais pilares a publicidade dos atos praticados, determinando que as características, restrições e condições de comercialização dessas unidades sejam divulgadas de forma clara, adequada e ostensiva, como forma de proteção do interesse público.

7. Art. 8º do Decreto nº 63.130/2024: "A inobservância ao exposto neste decreto acarretará: I - ao promotor do empreendimento, o dever de pagamento integral do potencial construtivo adicional utilizado, tributos, custas e demais encargos referentes à sua implantação, além de multa equivalente ao dobro deste valor financeiro apurado, devidamente corrigido, sem prejuízo das sanções previstas na Lei nº 16.642, de 9 de maio de 2017 - Código de Obras e Edificações; II - a terceiros adquirentes a partir da segunda alienação dos imóveis de HIS 1, HIS 2 e HMP, cobrança dos valores indicados no item anterior, calculados de forma proporcional à fração ideal do imóvel adquirido, estando autorizado o Poder Público a adotar as medidas processuais análogas às previstas nos incisos I e II do artigo 107 da Lei nº 16.050, de 2014 – PDE".

8. MPSP. "Nota à imprensa sobre irregularidades na política pública de moradias populares em São Paulo". Publicado em 29.01.2025. Disponível em: https://www.mpsp.mp.br/w/nota-a-imprensa-14. Processo nº 1005295-65.2025.8.26.0053, em trâmite perante a 11ª Vara do Foro Central da Fazenda Pública da Capital (SP).

Não por outra razão que os deveres de divulgação e possibilidade de rastreabilidade têm ocupado posição central nos debates jurídicos entre todos os envolvidos na cadeia do empreendimento, com uma fiscalização cada vez mais endurecida. Nesse panorama, mais do que cumprir formalmente as exigências normativas, incumbe aos agentes privados compreender a finalidade desses mecanismos e incorporá-los à estruturação jurídica do empreendimento, para que toda a documentação produzida esteja em harmonia com as políticas públicas a ele destinadas.

Neste cenário, em que pese a existência de inúmeros regramentos, observa-se que o regime jurídico das HIS e HMP permanece em constante aperfeiçoamento. Em maio de 2025, foi publicado o Decreto nº 64.244 pela Prefeitura do Município de São Paulo, promovendo novas alterações ao Decreto nº 63.130/2024, regulamentador do art. 47 do PDE:

Alterações promovidas pelo Decreto nº 64.244/2025	
Plataforma eletrônica	Criação de Plataforma eletrônica da Prefeitura para cadastramento das informações do empreendimento, unidades e das respectivas transações, tornando a rastreabilidade das operações requisito para a manutenção dos benefícios urbanísticos.
Renda familiar	Regulamentação mais detalhada do conceito de renda familiar, bem como da transferência ao promotor do empreendimento e/ou ao locador da responsabilidade pela emissão da Certidão de Enquadramento de Renda Familiar, guarda da documentação e veracidade das informações prestadas, podendo a atividade ser terceirizada.
Unidades destinadas à locação	Para as unidades destinadas à locação, estabelece-se a exigência de registro em plataforma eletrônica específica, averbação relativa às unidades adquiridas para finalidade locativa e inclusão nos contratos locatícios de cláusulas acerca do enquadramento familiar na respectiva faixa de renda.
Vedação expressa da locação por curta temporada	Reafirmação da finalidade habitacional permanente das unidades HIS e HMP, com vedação expressa à locação por curta temporada ("short stay") e ao comodato. Nos casos de unidades locadas que permaneçam desocupadas, o proprietário deverá comprovar essa condição, quando fiscalizado, por meio de documentos como contas de consumo.
Teto para o valor de venda	Estabelecimento de tetos máximos para os valores de venda das unidades[9], atualizados anualmente pelo INCC, bem como limitação do valor dos aluguéis a 30% (trinta por cento) da respectiva faixa de renda de enquadramento.

9. Art. 6º: I - unidades HIS 1: R$ 266.000,00 (duzentos e sessenta e seis mil reais); II - unidades HIS 2: R$ 369.600,00 (trezentos e sessenta e nove mil e seiscentos reais); III - unidades HMP: R$ 518.000,00 (quinhentos e dezoito mil reais).

Empreendimentos no perímetro de OUC (Operação Urbana Consorciada)	Definição de critérios específicos para cálculo das sanções em empreendimentos inseridos no perímetro de OUC, sendo os valores de incentivos para aplicação de penalidades calculados com base no valor do CEPAC negociado no último leilão, reajustado pelo IPC/FIPE.
Atuação fiscalizatória	Ampliação da atuação fiscalizatória das Subprefeituras, inclusive nos estandes de vendas, exigindo que a comercialização das unidades HIS e HMP seja acompanhada de publicidade clara, adequada e ostensiva acerca de seu enquadramento e das restrições legais aplicáveis, além do cadastramento eletrônico da documentação do empreendimento.

Do ponto de vista prático, as alterações promovidas pelo decreto reforçam a necessidade de uma estruturação jurídica cuidadosa desde as etapas iniciais do empreendimento. Além do correto enquadramento do projeto no regime jurídico aplicável e da implementação de procedimentos internos para atendimento das novas exigências administrativas e registrais, torna-se essencial que os documentos que disciplinam a comercialização e a utilização das unidades sejam elaborados de forma precisa e alinhada à regulamentação vigente.

Nesse contexto, merecem especial atenção as minutas-padrão dos instrumentos de promessa de compra e venda, o Memorial de Incorporação e a Convenção de Condomínio, que devem contemplar, de forma clara, as declarações de enquadramento de renda, as restrições legais de destinação e uso das unidades, as limitações à locação por curta temporada e demais obrigações impostas pela legislação, bem como mecanismos de responsabilização pelo descumprimento dessas regras, inclusive quanto ao ressarcimento de prejuízos decorrentes da eventual perda de incentivos urbanísticos ou fiscais. A adequada redação desses instrumentos não apenas confere maior segurança jurídica às partes, como também constitui importante mecanismo de prevenção de litígios, judiciais ou extrajudiciais, de transparência perante os adquirentes e de mitigação dos riscos regulatórios inerentes aos empreendimentos HIS e HMP.

Um desdobramento institucional desse arcabouço normativo foi a instalação, na Câmara Municipal de São Paulo, em setembro de 2025, de uma Comissão Parlamentar de Inquérito, popularmente conhecida como a "CPI das HIS", com a finalidade de "investigar a produção e comercialização irregular de habitações de interesse social por entidades e empresas que desenvolvem empreendimentos no Município de São Paulo"[10]. Durante a investigação, foram notificados cerca de 900 (novecentos) empreendimentos para apuração de eventual descumprimento da legislação urbanística, além da oitiva de representantes do setor imobiliário e da adoção de medidas voltadas à adequação de plataformas digitais de anúncios de venda e locação às restrições impostas ao regime jurídico das HIS e HMP.

O relatório final da CPI das HIS, aprovado em maio de 2026[11], representa importante indicativo da direção adotada pelo Poder Público, no sentido de que as recomendações apresentadas refletem, em grande medida, a evolução normativa observada nos últimos anos e apontam para o fortalecimento dos mecanismos de governança e fiscalização conjunta e colaborativa, com destaque para: (i) a criação de grupo de estudos para acompanhamento e atualização da legislação relacionada à HIS; (ii) a realização de estudos para análise da viabilidade da regulamentação e atualização legislativas e imposição de sanções; (iii) a aplicação de multas, suspensão da comercialização e a cassação dos alvarás das empresas que "atuem em desacordo com as políticas públicas habitacionais"; (iv) a cria-

10. Câmara Municipal de São Paulo. "Câmara instala CPI para investigar irregularidades nas habitações de interesse social". Publicado em 04.09.2025. Disponível em: https://www.saopaulo.sp.leg.br/blog/camara-instala-cpi-para-investigar-irregularidades-nas-habitacoes-de-interesse-social/

11. Câmara Municipal de São Paulo. "CPI HIS aprova relatório final e aponta fraudes na comercialização de moradias populares em São Paulo". Publicado em 19.05.2026. Disponível em: https://www.saopaulo.sp.leg.br/comissao/comissoes-encerradas/cpi-his/

Nesse contexto, merecem especial atenção as minutas-padrão dos instrumentos de promessa de compra e venda, o Memorial de Incorporação e a Convenção de Condomínio, que devem contemplar, de forma clara, as declarações de enquadramento de renda, as restrições legais de destinação e uso das unidades, as limitações à locação por curta temporada e demais obrigações impostas pela legislação, bem como mecanismos de responsabilização pelo descumprimento dessas regras, inclusive quanto ao ressarcimento de prejuízos decorrentes da eventual perda de incentivos urbanísticos ou fiscais.





ção de ouvidoria junto à SEHAB para atender casos de compra, venda e locação irregular de HIS, além de mecanismos de autodenúncia.

Em conjunto, essas recomendações evidenciam uma tendência de atuação integrada entre os órgãos públicos, os agentes privados e as instituições responsáveis pela implementação e controle da política habitacional.

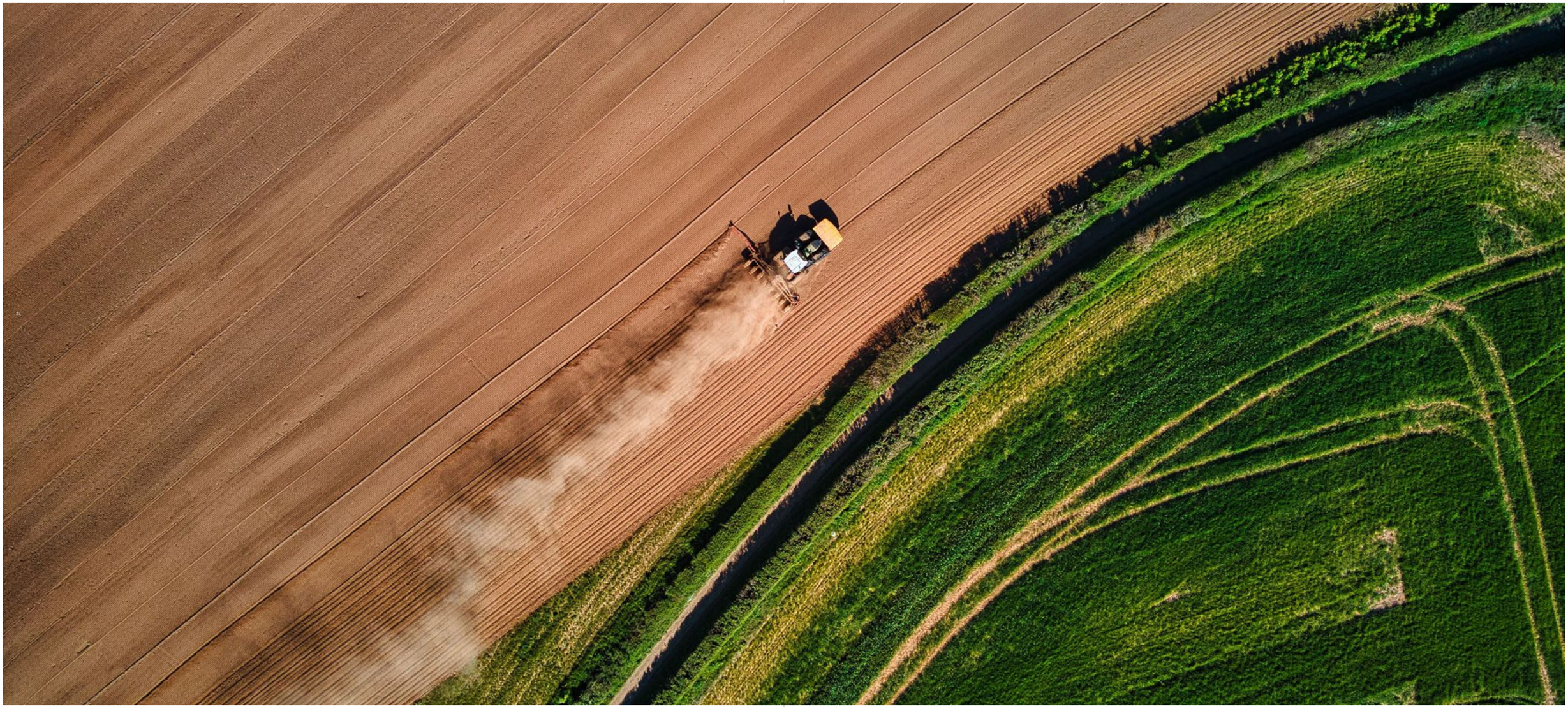
Considerações finais: desafios e perspectivas

Embora os sucessivos aperfeiçoamentos legislativos e regulamentares tenham contribuído para conferir maior segurança jurídica ao mercado, ainda não há respostas definitivas para todos os questionamentos que envolvem a produção privada de HIS e HMP no Município de São Paulo.

Esse contexto não deve ser encarado como um fator de desestímulo, mas como um indicativo da importância de uma estruturação jurídica cuidadosa desde a concepção do empreendimento. O correto enquadramento urbanístico, aliado à elaboração técnica dos instrumentos que disciplinam sua implantação e comercialização, constitui ferramenta essencial para a preservação dos incentivos urbanísticos, mitigação de riscos regulatórios e prevenção de litígios.

Além do acompanhamento das alterações legislativas, é indispensável compreender a sua aplicação prática, mantendo um diálogo constante com a Administração Pública e com os Cartórios de Registro de Imóveis. A experiência demonstra que a segurança jurídica dos empreendimentos HIS e HMP decorre da capacidade de antecipar as controvérsias e incorporá-las à estruturação do negócio, de modo a usufruir dos incentivos urbanísticos com previsibilidade, segurança e efetiva conformidade regulatória.





Artigo Nº21

Autora
Antônia Lo Pumo de Britto Velho Seger

Por que as partes recorrem ao *sale and leaseback* no agronegócio?

Tempo de Leitura: 20 min

Resumo

O mercado de terras brasileiro atravessa um momento singular, marcado pela convergência entre a restrição do crédito rural, a crescente sofisticação do mercado de capitais e a valorização histórica dos imóveis rurais. É nesse contexto que uma estrutura contratual tradicionalmente associada ao mercado imobiliário urbano passa a ganhar relevância no agronegócio: o *sale and leaseback*. Com a retração das linhas de crédito para investimento no âmbito do Plano Safra 2025/2026, a expansão de instrumentos de financiamento privado, como a Cédula de Produto Rural (CPR), e a consolidação dos FIAGROs como compradores institucionais recorrentes de ativos agrícolas, produtores e investidores passaram a enxergar na venda do imóvel rural seguida de seu arrendamento ao próprio alienante uma alternativa eficiente para converter patrimônio imobilizado em liquidez, preservando a continuidade da atividade produtiva. Nesse cenário, o *sale and leaseback* desponta não apenas como um mecanismo de financiamento, mas também como uma estratégia de alocação de capital capaz de conciliar os interesses de proprietários rurais e investidores institucionais. Este artigo examina as razões pelas quais essa estrutura, amplamente difundida em mercados como o norte-americano, tende a ganhar espaço no agronegócio brasileiro, analisando sua lógica econômica, os desafios regulatórios decorrentes do regime jurídico da propriedade rural e os principais cuidados contratuais necessários para sua implementação de forma segura e eficiente.

Introdução

O mercado imobiliário rural brasileiro atravessa, nas últimas duas décadas, um processo de sofisticação jurídica que acompanha o próprio amadurecimento do agronegócio como vetor central da economia nacional. Nesse contexto, estruturas contratuais historicamente associadas a operações urbanas começam a migrar para o campo, adaptando-se às particularidades do imóvel rural, da atividade produtiva nele desenvolvida e do regime jurídico que disciplina a terra agrícola no Brasil. O *sale and leaseback* é um exemplo dessa transposição.

O presente artigo tem por objetivo analisar a aplicação do *sale and leaseback* a imóveis rurais, com atenção específica às terras destinadas à exploração agrícola. Busca-se compreender as razões econômicas e jurídicas que levam produtores, empresas do agronegócio e investidores a recorrerem a essa estrutura, os desafios regulatórios que sua utilização impõe no contexto fundiário brasileiro, e os cuidados contratuais indispensáveis para que a operação atinja seus objetivos com segurança jurídica para todas as partes envolvidas.

Para isso, antes de adentrar as especificidades do *sale and leaseback* rural, é necessário revisitar as origens do instrumento e sua trajetória de consolidação no mercado imobiliário urbano brasileiro, de modo a extrair a lógica econômica e jurídica que o sustenta.





1. O *sale and leaseback*: origem e consolidação no mercado imobiliário urbano

O *sale and leaseback*, também referido, em português, como operação de compra e venda seguida de locação, não é criação recente nem exclusividade do direito brasileiro[1]. Trata-se de estrutura amplamente utilizada em diversas jurisdições como mecanismo de gestão de ativos imobiliários, tendo passado a ganhar espaço no mercado brasileiro nas últimas décadas[2], à medida que se consolidava, no país, uma cultura de maior sofisticação nas operações imobiliárias e de busca por alternativas de financiamento fora dos canais bancários tradicionais.

Na sua essência, o instrumento consiste em duas operações jurídicas distintas, porém interdependentes e concebidas como uma unidade econômica[3]: de um lado, a alienação de um imóvel por seu proprietário a um terceiro (tipicamente um investidor, fundo ou instituição financeira); de outro, a celebração simultânea de um contrato de locação entre o adquirente (agora novo proprietário) e o antigo proprietário (agora locatário), que passa a ocupar e explorar o mesmo imóvel mediante o pagamento de aluguel. O resultado prático é que o antigo dono do imóvel converte um ativo imobilizado em capital líquido, sem perder a possibilidade de continuar utilizando o bem para o desenvolvimento de sua atividade.

Essa lógica se consolidou no mercado imobiliário urbano brasileiro em segmentos como lajes corporativas, redes de varejo, hospitais e instituições de ensino, setores nos quais a propriedade do imóvel não constitui, em si, o núcleo da atividade econômica desenvolvida pela empresa ocupante.

A racionalidade econômica subjacente ao *sale and leaseback* reside, assim, na separação entre propriedade e uso do imóvel. Ao desvincular a titularidade do bem da sua utilização operacional, a empresa ocupante libera capital anteriormente imobilizado – capital esse que pode ser redirecionado para investimentos em sua atividade principal, para redução de endividamento, ou para financiamento de sua expansão.

1. Panucci Filho, Roberto. Lease-back. Dissertação de Mestrado. Faculdade de Direito, Universidade de São Paulo, São Paulo, 2014, p. 20. O autor indica que a origem remota do instituto estaria nas locações da Antiguidade e na locatio conductio do direito romano, sendo também associada aos bailments for hire e hire purchase agreements do direito inglês.

2. Bresco investimentos. "Sale-leaseback: venda seu imóvel e continue como locatário". Exame, s/d. Disponível em: https://exame.com/negocios/sale-lease-back-venda-seu-imovel-e-continue-como-locatario/.

3. Panucci Filho, Roberto. Lease-back, op. cit., p. 157. A estrutura do lease-back organizado sob a forma de arrendamento mercantil financeiro com a lógica de duas operações interdependentes é aqui aplicada, por analogia, à variante estruturada por meio de locação simples.



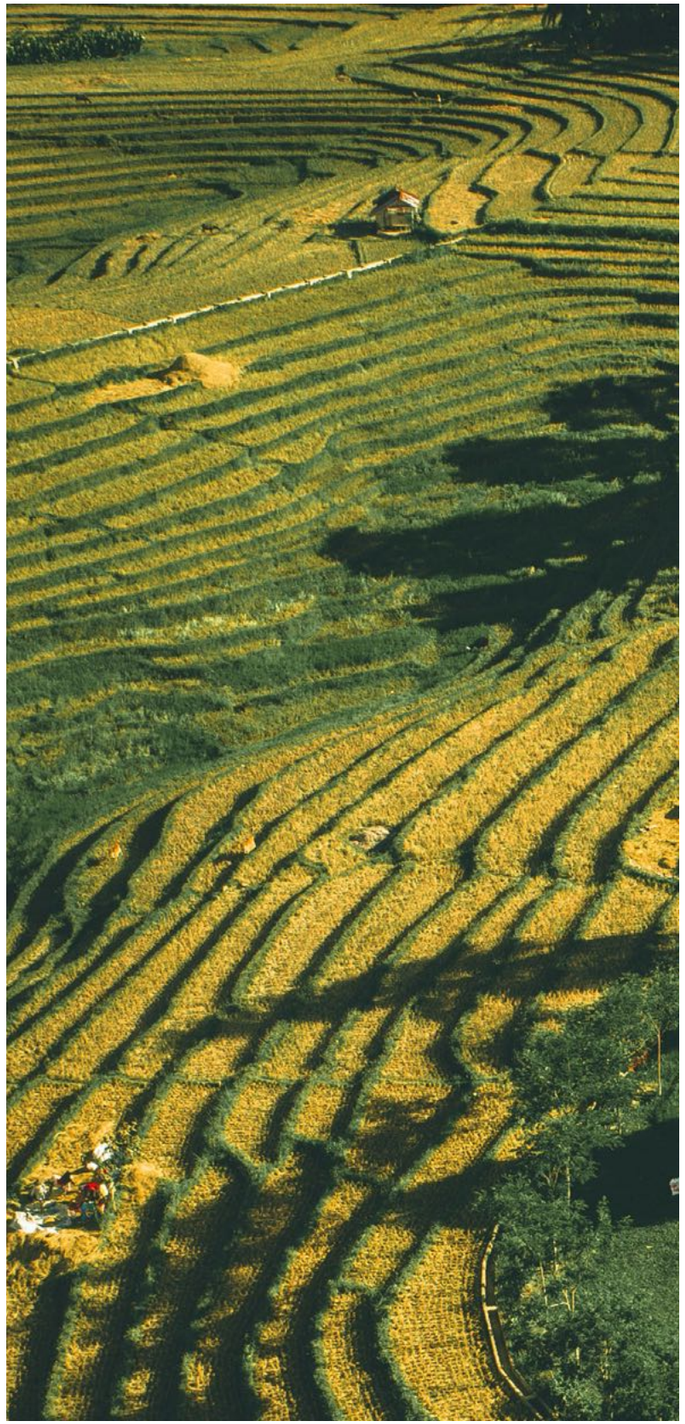


2. A migração do mecanismo para o meio rural

A trajetória de consolidação do *sale and leaseback* no ambiente urbano fez despertar o interesse de produtores rurais, empresas do agronegócio e investidores especializados no setor. A migração do instrumento para o campo não é fruto de mero modismo jurídico, mas resposta a uma transformação estrutural pela qual passa o agronegócio brasileiro nas últimas décadas: a atividade agrícola deixou de ser conduzida majoritariamente em pequena escala e passou a exigir volumes crescentes de capital para financiar insumos, tecnologia, logística, armazenagem e expansão de área plantada, ao mesmo tempo em que parcela expressiva do patrimônio dos produtores permanece imobilizada na própria terra.

Esse descompasso entre a necessidade de capital de giro e investimento, de um lado, e a concentração de riqueza em um ativo de baixa liquidez, de outro, é exatamente o tipo de tensão que o *sale and leaseback* se propõe a resolver. Assim como ocorre com a rede varejista ou o hospital no ambiente urbano, o produtor rural ou a empresa agrícola frequentemente tem no exercício da atividade produtiva, e não na titularidade do imóvel em si, o núcleo de geração de valor do seu negócio. A alienação da terra com a manutenção do direito de uso e exploração mediante contrato de arrendamento permite, portanto, destravar capital sem que se interrompa o ciclo produtivo, viabilizando a aplicação desses recursos em maquinário, tecnologia, insumos ou mesmo na aquisição de novas áreas produtivas em regiões de expansão da fronteira agrícola.

Esse descompasso entre a necessidade de capital de giro e investimento, de um lado, e a concentração de riqueza em um ativo de baixa liquidez, de outro, é exatamente o tipo de tensão que o *sale and leaseback* se propõe a resolver.



Soma-se a isso um fator conjuntural relevante: o acesso ao crédito rural tradicional no Brasil, ainda que subsidiado em diversas linhas, é limitado em volume e sujeito a burocracia e exigências de garantia que nem sempre se ajustam ao porte ou ao momento de capitalização de determinados produtores e empresas do setor[4]. Nesse cenário, estruturas alternativas de financiamento ganham espaço como via complementar de acesso ao capital, aproximando o produtor rural de investidores e fundos que enxergam no agronegócio brasileiro uma classe de ativos atrativa e crescente[5].

A presente análise tem por objeto a operação de *sale and leaseback* estruturada sobre a terra agrícola. Embora a lógica econômica e contratual do *sale and leaseback* também possa ser aplicada a outros ativos rurais – como maquinário agrícola, equipamentos, silos e estruturas de armazenagem –, optou-se por restringir o estudo às operações envolvendo imóveis rurais, em razão das particularidades jurídicas e econômicas que caracterizam esse tipo de ativo.

Essa opção se justifica por duas razões principais. Em primeiro lugar, a terra rural está submetida a um regime jurídico próprio e substancialmente mais complexo do que o aplicável a bens móveis, envolvendo temas sensíveis como a função social da propriedade, prevista nos arts. 5º, XXIII, e 186 da Constituição Federal; a disciplina da aquisição de imóveis rurais por pessoas jurídicas e por estrangeiros pela Lei nº 5.709/1971; o regime de arrendamento rural, previsto no Estatuto da Terra (Lei nº

4. Pressinot, Fernanda. "Plano Safra 2026/27: o crédito rural está chegando no limite?". Brasilagro. Publicado em 25.06.2026. Disponível em: https://www.brasilagro.com.br/conteudo/plano-safra-202627-o-credito-rural-esta-chegando-no-limite.html.

5. Comissão de Valores Mobiliários. "Indústria de FIAGRO cresce 315% em dois anos". Ministério da Fazenda. Publicado em 13.02.2025. Disponível em: https://www.gov.br/cvm/pt-br/assuntos/noticias/2025/industria-de-fiagro-cresce-315-em-dois-anos.

4.504/1964) e sua regulamentação, além de questões registrais e ambientais. Em segundo lugar, é justamente a terra que concentra a maior parte do valor patrimonial imobilizado dos produtores rurais e que, por consequência, desperta interesse crescente entre investidores profissionais e qualificados.

3. Por que o tema é atual: contexto do agronegócio brasileiro

O produtor rural brasileiro convive com ciclos recorrentes de descapitalização oriundos da volatilidade dos preços das *commodities*, dos custos de insumos e dos riscos inerentes à atividade agrícola, o que tem contribuído para o aumento do endividamento do setor. Soma-se a isso o fato de que o crédito bancário tradicional, inclusive o crédito rural subsidiado, historicamente o principal canal de financiamento do setor, enfrenta restrições relevantes. Dados oficiais do Ministério da Agricultura e Pecuária ("Mapa") revelam que, no Plano Safra 2025/2026, houve retração do crédito de investimento (queda de 29%), compensada pela expansão de instrumentos de mercado como a Cédula de Produto Rural ("CPR"), que passou a responder por 43% do total de recursos concedidos, ante 37% na safra anterior, movimento atribuído, no diagnóstico técnico do próprio boletim do Mapa, ao elevado custo financeiro e a restrições ambientais nas linhas tradicionais, o que tem levado produtores rurais e *tradings* a migrarem para instrumentos de mercado[6].

Além disso, uma análise sobre a execução do Plano Safra aponta ainda que, mesmo com volumes superiores a 500 bilhões de reais destinados à agricultura empresarial,

6. Canal Rural. "Crédito rural empresarial soma R$ 391,2 bilhões no Plano Safra 2025/2026". Publicado em 15.05.2026. Disponível em: https://www.canalrural.com.br/economia/credito-rural-empresarial-soma-r-3912-bilhoes-no-plano-safra-2025-2026/.



o crédito oficial acaba concentrado nos grandes produtores, que dispõem de garantias suficientes para acessá-lo, deixando o médio produtor em posição intermediária, sem capitalização plena para acessar o mercado de capitais[7]. A esse cenário somam-se, em anos recentes, episódios de suspensão ou redução de linhas de crédito rural subvencionado[8], o que reforça a busca por fontes alternativas de financiamento fora do sistema bancário tradicional.

É justamente nesse contexto de aperto de crédito que se observa um crescimento expressivo dos veículos de investimento voltados ao agronegócio, com destaque para os Fundos de Investimento nas Cadeias Produtivas Agroindustriais (FIAGROs), regulamentados definitivamente pela Resolução CVM nº 214, de 30 de setembro de 2024, com o objetivo declarado de facilitar o acesso do setor agropecuário brasileiro aos recursos da poupança pública por meio de fundos de investimento[9]. Esse movimento consolida gestoras especializadas e fundos como compradores institucionais recorrentes de ativos rurais, exatamente o perfil de investidor que tipicamente figura do lado comprador em uma operação de *sale and leaseback*.

Paralelamente, a valorização da terra agrícola como classe de ativo tem atraído investidores interessados não apenas no retorno operacional do arrendamento, mas na proteção patrimonial que o imóvel rural proporciona. O Atlas do Mercado de Terras, elaborado pelo Instituto Nacional de Colonização e Reforma Agrária ("INCRA") a partir dos Relatórios de Análise dos Mercados de Terras, em sua edição de 2025, aponta forte alta no valor das terras rurais entre 2022 e 2024, com a Região Sul liderando o ranking nacional de preços, seguida pelas Regiões Sudeste e Centro-Oeste, sendo as regiões com agricultura intensiva, boa logística e forte inserção nos mercados consumidores as que concentram os valores mais elevados por hectare[10]. Essa combinação de valorização consistente, escassez de terras disponíveis e busca por proteção patrimonial é, precisamente, o que tem tornado a terra agrícola brasileira um ativo atrativo para investidores institucionais dispostos a adquiri-la e, na sequência, arrendá-la de volta ao produtor.

Esse mecanismo, vale reforçar, não é exclusivamente brasileiro: o *sale and leaseback* aplicado a terras agrícolas vem sendo utilizado de forma crescente em outros países produtores, especialmente nos Estados Unidos. Segundo relatos do setor de gestão de terras americano, a operação vem se tornando cada vez mais comum, tanto entre produtores que enfrentam deterioração de sua situação financeira, quanto entre aqueles voltados à expansão de suas atividades, por permitir a liberação do capital imobilizado na terra sem interromper a exploração agrícola[11]. Dados do *Economic Research Service* (ERS), órgão de pesquisa econômica vinculado ao Departamento de Agricultura dos Estados Unidos (USDA), demonstram que a terra constitui o principal ativo do setor agrícola americano: as projeções para 2026 indicam que os ativos imobiliários rurais (terra e suas benfeitorias) alcançarão aproximadamente US$ 3,77 trilhões, correspondendo a cerca de 83% do total dos ativos do setor[12]. Essa elevada concentração patrimonial em ativos imobiliários evidencia a relevância econômica da terra para os produtores rurais e ajuda a explicar o desenvolvimento de mecanismos destinados a converter patrimônio imobilizado em liquidez, como as operações de *sale and leaseback*.

7. Pressinot, Fernanda. "Plano Safra 2026/27: o crédito rural está chegando no limite?", op. cit.

8. Confederação da Agricultura e Pecuária do Brasil. "Suspensão de contratações do Crédito Rural Subvencionado no PAP 2024/2025". CNA. Publicado em 21.02.2025. Disponível em: https://www.cnabrasil.org.br/publicacoes/suspensao-de-contratacoes-do-credito-rural-subvencionado-no-pap-2024-2025.

9. Comissão de Valores Mobiliários. "CVM publica norma dos Fundos de Investimento nas Cadeias Produtivas do Agronegócio (FIAGRO)". Ministério da Fazenda. Publicado em 30.09.2024. Disponível em: https://www.gov.br/cvm/pt-br/assuntos/noticias/2024/cvm-publica-norma-dos-fundos-de-investimento-nas-cadeias-produtivas-do-agronegocio-fiagro.

10. ANOREG/BR. "Atlas do Mercado de Terras 2025 aponta alta no valor das terras rurais entre 2022 e 2024". ANOREG. Publicado em 19.02.2026.

Disponível em: https://www.anoreg.org.br/site/atlas-do-mercado-de-terras-2025-aponta-alta-no-valor-das-terras-rurais-entre-2022-e-2024/.

11. Schafer, Sara. "The Pros and Cons of Sale-Leasebacks". AGWEB. Publicado em 19.09.2022. Disponível em: https://www.agweb.com/news/business/farmland/pros-and-cons-sale-leasebacks.

12. Economic Research Service. "Farm Sector Income & Finances – Assets, Debt, and Wealth". United States Department of Agriculture. Atualizado em: 19.05.2026. Disponível em: https://www.ers.usda.gov/topics/farm-economy/farm-sector-income-finances/assets-debt-and-wealth.

É justamente a convergência desses fatores que torna o *sale and leaseback* rural um tema atual e relevante para a prática jurídica voltada ao agronegócio brasileiro, e que justifica a análise mais aprofundada de seus contornos jurídicos nas seções seguintes deste artigo.

4. Por que as partes recorrem ao *sale and leaseback* no agronegócio?

A adesão ao *sale and leaseback* no meio rural somente se explica quando se examinam, de forma isolada, os interesses econômicos de cada um dos polos da operação, já que se trata de negócio jurídico que só se sustenta quando produz ganhos reais e simultâneos para o produtor-vendedor-arrendatário e para o investidor-comprador-arrendador.

Do lado do produtor rural, que figura como vendedor e, na sequência, como arrendatário do próprio imóvel, a motivação central é a obtenção de liquidez imediata sem a perda da posse direta e do uso produtivo da terra. Ao alienar o imóvel e simultaneamente contratar seu arrendamento, o produtor converte um ativo patrimonial de baixíssima liquidez em capital disponível para giro ou investimento, sem interromper o ciclo produtivo em curso, já que permanece na condição de arrendatário explorando a mesma área.

Ao alienar o imóvel e simultaneamente contratar seu arrendamento, o produtor converte um ativo patrimonial de baixíssima liquidez em capital disponível para giro ou investimento, sem interromper o ciclo produtivo em curso, já que permanece na condição de arrendatário explorando a mesma área.

Essa liquidez imediata coloca o *sale and leaseback* em concorrência direta com os instrumentos tradicionais de financiamento do produtor rural, notadamente o crédito bancário e a CPR. A CPR, título de crédito instituído pela Lei nº 8.929/1994, permite ao produtor antecipar recursos mediante o compromisso de entrega futura de produto rural (na modalidade física) ou de liquidação financeira da obrigação (na modalidade financeira), consolidando-se como um dos principais instrumentos de acesso ao crédito rural fora do sistema bancário tradicional.

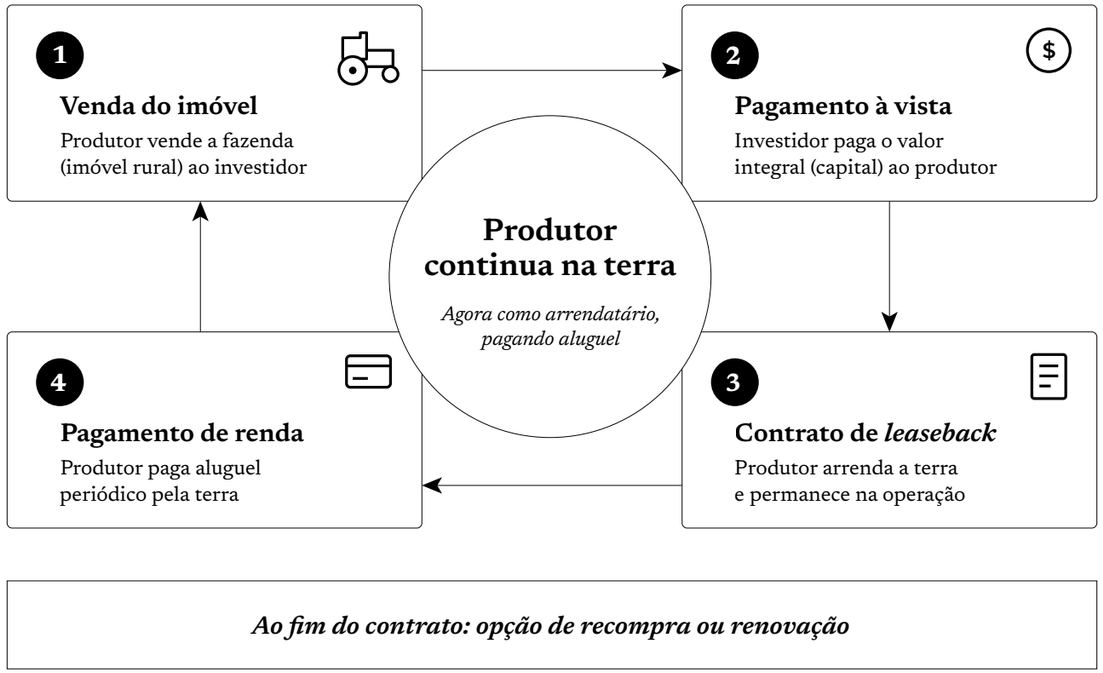
Diferentemente dessas modalidades, contudo, o *sale and leaseback* estrutura-se como uma operação de alienação do ativo seguida de arrendamento, permitindo ao produtor obter liquidez a partir da monetização de um bem já integrante de seu patrimônio, em vez da contratação de novo financiamento. Essa característica o torna especialmente atrativo para produtores que buscam reforçar seu fluxo de caixa sem ampliar sua exposição às modalidades tradicionais de crédito.

Do lado do investidor, que assume a posição de adquirente e, posteriormente, de arrendador do imóvel, a operação representa uma oportunidade de constituir uma carteira de ativos reais com potencial de geração de renda recorrente e previsível. A estrutura do arrendamento proporciona, em regra, um fluxo contínuo de recebíveis, ao mesmo tempo em que o imóvel permanece como ativo apto a preservar valor e servir de garantia patrimonial ao investimento.

Soma-se a isso o fato de que o arrendamento transfere ao explorador da terra os riscos operacionais inerentes à atividade agrícola, como aqueles relacionados ao clima, à produtividade, à sanidade das culturas e às oscilações dos preços das *commodities*, permitindo ao investidor reduzir sua exposição a perdas decorrentes da exploração da lavoura. Essa combinação de exposição indireta ao dinamismo econômico do agronegócio brasileiro, sem a assunção dos riscos operacionais da atividade agrícola, e da perspectiva de valorização do próprio imóvel ao longo do tempo torna a terra adquirida por meio de operações de *sale and leaseback* um ativo especialmente atrativo. Ao mesmo tempo, a operação complementa, sob a ótica da demanda, o interesse do investidor em adquirir esse tipo de ativo e, sob a ótica da oferta, o interesse do produtor rural em obter liquidez, sem abrir mão da continuidade da exploração da terra.

5. Estrutura jurídica da operação

A operação de *sale and leaseback* rural se estrutura por meio de dois contratos distintos, porém concomitantes e reciprocamente condicionados: um contrato de compra e venda do imóvel rural, pelo qual o produtor transfere a propriedade da terra ao investidor, e um contrato de arrendamento rural, firmado na mesma oportunidade, pelo qual o investidor (agora proprietário) cede ao produtor (agora arrendatário) o uso e gozo do mesmo imóvel para continuidade da exploração agrícola[13].



13. Rizzardo, Arnaldo. Direito do agronegócio. 9ª ed. Rio de Janeiro: Forense, 2026, p. 450. O autor trata, nessa passagem, do "*leasing* agrário" – figura correlata em que a arrendadora adquire a propriedade do imóvel rural e a arrenda ao produtor, com opção de compra ao final do prazo –, cuja lógica estrutural de base (aquisição seguida de cessão de uso ao antigo titular) é aqui aproveitada, por analogia, para descrever a variante sem opção de compra necessariamente embutida, tratada neste artigo.

Cláusulas essenciais da operação	
Simultaneidade e interdependência contratual	A compra e venda e o arrendamento são firmados no mesmo ato, de modo que não haja solução de continuidade na posse direta do imóvel pelo produtor.
Prazo do arrendamento	Normalmente ajustado por prazo determinado, observados os prazos mínimos previstos na legislação agrária[14], compatíveis com a atividade explorada e com o horizonte de retorno pretendido pelo investidor. Pode prever renovação mediante acordo entre as partes, sempre respeitado o direito de preferência do arrendatário[15].
Remuneração (aluguel)	O preço do arrendamento só pode ser ajustado em quantia fixa de dinheiro, admitindo-se, contudo, que o pagamento se faça em dinheiro ou em quantidade de frutos, cujo preço corrente no mercado local, nunca inferior ao preço mínimo oficial, equivalha ao valor do aluguel à época da liquidação, conforme exige a disciplina legal do arrendamento rural[16]. É vedada, todavia, a fixação do próprio preço em quantidade de produtos ou seu equivalente em dinheiro, sob pena de nulidade da cláusula[17]. Na prática negocial, é comum que as partes busquem mecanismos econômicos para aproximar a remuneração do desempenho da atividade agrícola – prática que, em tese, esbarra nessa vedação legal.
Opção de recompra	Cláusula acessória, não essencial à operação, que assegura ao produtor o direito de reaver a propriedade do imóvel ao final do prazo contratual ou em determinados eventos, mediante pagamento de valor pré-estabelecido ou calculado por critério objetivo definido no contrato. Costuma ser um dos principais pontos de negociação, por reduzir o receio do produtor de perder definitivamente a terra.
Garantias adicionais	Em favor do investidor, sobretudo quanto ao adimplemento do aluguel, podendo incluir fiança, aval, seguro-garantia, caução em dinheiro ou outras formas de reforço de crédito compatíveis com o perfil do produtor e com a política de risco do investidor adquirente.

14. Os prazos mínimos variam conforme a atividade explorada: 3 (três) anos para lavoura temporária e pecuária de pequeno e médio porte; 5 (cinco) anos para lavoura permanente e pecuária de grande porte; e 7 (sete) anos para exploração florestal. Cf. Estatuto da Terra (Lei nº 4.504/1964), art. 95, XI, "b" e Decreto nº 59.566/1966, art. 13, II, "a".

15. Cf. Estatuto da Terra, art. 95, IV.

16. Cf. Decreto nº 59.566/1966, art. 18, "caput".

17. Cf. Estatuto da Terra, art. 95, XI, "a" e Decreto nº 59.566/1966, art. 18, parágrafo único.

6. Especificidades e desafios da aplicação à terra rural

A aplicação do *sale and leaseback* à terra agrícola brasileira não é uma simples transposição do modelo consolidado no mercado urbano. A legislação fundiária brasileira impõe camadas regulatórias próprias que tornam a estruturação da operação mais complexa do que a de um imóvel comercial urbano, e que exigem atenção redobrada do operador do direito, ainda que uma análise exaustiva desses pontos escape ao propósito deste artigo.

De modo geral, esses obstáculos práticos e jurídicos perpassam, entre outros aspectos, as restrições à aquisição de imóvel rural por pessoa jurídica brasileira equiparada à estrangeira, em razão do controle por pessoas físicas ou jurídicas estrangeiras, impostas pela Lei nº 5.709/1971 e cuja aplicabilidade já foi reconhecida pelo Superior Tribunal de Justiça[18]; as normas protetivas do arrendamento rural, previstas nos arts. 92 a 95 do Estatuto da Terra (Lei nº 4.504/1964) e no Decreto nº 59.566/1966, que estabelecem prazos mínimos conforme a atividade explorada e asseguram ao arrendatário direitos de preferência na renovação e na eventual alienação do imóvel; as exigências registrais específicas do imóvel rural, com destaque para a obrigatoriedade de georreferenciamento certificado pelo INCRA[19]; o risco de a operação ser questionada como negócio simulado, nos termos do art. 167 do Código Civil, caso se entenda que a venda concomitante ao arrendamento dissimula, na prática, uma garantia real vedada pelo ordenamento; e, por fim, o tratamento tributário da operação, com iminente reconfiguração em razão da Reforma Tributária (Emenda Constitucional nº 132/2023 e Lei Complementar nº 214/2025).

Cada um desses pontos comporta desdobramentos próprios e merece exame detido no momento da estruturação de uma operação concreta.

Considerações finais

Do ponto de vista prático, a estruturação de uma operação de *sale and leaseback* rural exige cuidados que vão além da simples redação dos dois contratos concomitantes. A *due diligence* dominial e ambiental do imóvel, abrangendo a cadeia dominial, a regularidade registral e do georreferenciamento, a situação perante o CAR e eventuais passivos ambientais, é etapa indispensável, já que vícios na origem da propriedade ou pendências ambientais podem comprometer tanto a validade da aquisição quanto o valor do ativo ao final do prazo contratual.

Do mesmo modo, merecem atenção as cláusulas de reversão e rescisão do arrendamento, as garantias de cumprimento das obrigações do produtor-arrendatário, os mecanismos de reajuste do valor do arrendamento ao longo do tempo, e a disciplina contratual das hipóteses de inadimplência e de retomada da posse do imóvel pelo investidor. Cada um desses pontos, tratado com cuidado técnico na fase de estruturação, é o que separa uma operação bem-sucedida de um litígio futuro.

Feito esse percurso, é possível concluir que o *sale and leaseback* é um interessante instrumento de financiamento adequado às particularidades do agronegócio brasileiro. Ele conjuga, de um lado, a necessidade do produtor rural de obter liquidez sem abrir mão do uso produtivo da terra e sem se submeter ao crédito bancário tradicional, e, de outro, o interesse crescente de investidores institucionais por exposição a um ativo real, de baixo risco relativo e com potencial de valorização consistente, sem assumir o risco operacional da lavoura. Trata-se, portanto, de um mecanismo com racional econômico sólido para ambas as pontas da operação, o que, somado ao amadurecimento do mercado de capitais do agronegócio brasileiro e à experiência já consolidada em outros países produtores, sugere uma trajetória de crescimento para esse tipo de estrutura nos próximos anos.

Esse crescimento, no entanto, não deve obscurecer a complexidade jurídica que a operação carrega quando aplicada à terra agrícola. É justamente nesse ponto que se revela o papel dos escritórios de advocacia especializados em agronegócio: cabe a eles não apenas redigir os instrumentos contratuais, mas também conduzir a *due diligence* do imóvel, calibrar as garantias e os mecanismos de reajuste à realidade de cada operação, e antecipar os riscos regulatórios, registrais e tributários, transformando um instrumento de grande potencial em uma operação segura e sustentável para produtores e investidores.

18. STJ. Recurso Especial nº 1.641.038/CE. Relatora: Min. Nancy Andrighi. 3ª Turma. DJe 12 nov. 2018.

19. Cf. Lei nº 10.267/2001, que altera dispositivos da Lei nº 4.947/1966, da Lei nº 5.868/1972, da Lei nº 6.015/1973, da Lei nº 6.739/1979 e da Lei nº 9.393/1996.



Créditos das fotos

Pág. 12-13: Flint Huynh (@flinthuynh)
Pág. 18-19: Adrien Olichon (@adrien-olichon-1257089)
Pág. 20: Nastia Petruk (@mineral_of_demon)
Pág. 21: Roman Odintsov (@roman-odintsov)
Pág. 22-23: nika tchokhonelidze (@nika9447)
Pág. 24-25: Shantum Singh (@shantumsingh)
Pág. 26-27: Eren Arici (@eren-arici-718198662)
Pág. 29: Dimitra Karkaveli (@demetrakarkaveli)
Pág. 30-31: Simon N (@jkir)
Pág. 34-35: Нурлан (@165511592)
Pág. 36-37: Theodor Tietze (@theodortietze)
Pág. 38: Declan Sun (@declansun)
Pág. 39: Declan Sun (@declansun)
Pág. 43: Kevin Yudhistira Alloni (@kyalloni)
Pág. 44-45: T (@tanyabarrow)
Pág. 48-49: Alik Iso (@alikiso)
Pág. 50-51: Michaela St (@michaela-st-3448542)
Pág. 52-53: Dimitris Iosifidis (@dimjoseph)
Pág. 57: Jan van der Wolf (@jan-van-der-wolf-11680885)
Pág. 58-59: César Gaviria (@cesar-gaviria-232160)
Pág. 62-63: Nino Souza (@ninosouza)
Pág. 66-67: Andrew Yu (@foliumcore)
Pág. 68: Karwin Luo (@karw1n)
Pág. 69: Ece Ebrar Toycu (@eceebrarr)
Pág. 70-71: ren lavsad (@ren-lavsad-379156630)
Pág. 74-75: Siarhei Nester (@siarhei-nester-318033361)
Pág. 77: Jan van der Wolf (@jan-van-der-wolf-11680885)
Pág. 78-79: the iop (@the-iop-86002042)
Pág. 82-83: Helena Jankovičová Kováčová (@helen1)
Pág. 86-87: merwak. raw (@merwak-raw-399619273)
Pág. 88-89: Jhonata Rodrigues (@jhonata-rodrigues-2148852115)
Pág. 91: CK Seng (@keat007)
Pág. 92-93: Radu Daniel (MRD) (@radu-daniel-mrd-1938968)
Pág. 96-97: Ahmad Fauzi (@ahmadfzi01)
Pág. 98-99: Nothing Ahead (@ian-panelo)
Pág. 102-103: rawkkim (@rawkkim)
Pág. 105: Phil Hearing (@philhearing)
Pág. 106-107: Vincent Yap (@chonky_films)
Pág. 110-111: Wanshan Luo (@wanshan-luo-436509949)
Pág. 114: Declan Sun (@declansun)
Pág. 114: H&CO (@hngstrm)
Pág. 116: Blackcurrant Great (@blackcurrant-great-2016663774)
Pág. 117: Shlok Pattiwar (@shlok-pattiwar-212199)
Pág. 118-119: Marina Solis (@marina-solis-66351996)
Pág. 121: Justus Menke (@justusmenke)
Pág. 122-123: Tony lopez (@tony-lopez-1570913397)
Pág. 126: Damir Yakupov (@damirfm)
Pág. 127: Sunira Moses (@sunira)
Pág. 128-129: Stefan Prutsch (@stefanprutschphotography)
Pág. 132-133: Try Putro Utomo (@tryputroutomo)
Pág. 135: lumverte (@lumverte)

Pág. 136-137: Zhiyuan Sun (@ssszy)
Pág. 140: Francesco Ungaro (@francesco-ungaro)
Pág. 142-143: Irina Novikova (@novirina-ru)
Pág. 146-147: Chait Goli (@chaitaastic)
Pág. 148-149: Zulfugar Karimov (@zulfugarkarimov)
Pág. 150-151: XT7 Core (@xt7core)
Pág. 153: Max Kladitin (@max-kladitin-456997122)
Pág. 154-155: Rodrigo Ortega (@rodrigo-ortega-2044210904)
Pág. 158-159: Manh Cuong Le (@manh-cuong-le-2155495806)
Pág. 160-161: Sergei Skrynnik (@screeny42)
Pág. 163: Joaquin Carfagna (@joaquin-carfagna-3131171)
Pág. 163: Laura Tancredi (@laura-tancredi)
Pág. 166-167: Radu Ioan Iancu (@raduioaniancu)
Pág. 169: Mikhail Nilov (@mikhail-nilov)
Pág. 170-171: Petar Avramoski (@ernesto)
Pág. 174-175: Giant Asparagus (@giantasparagus)
Pág. 176-177: Athena Sandrini (@athena)
Pág. 178-179: Michael Pointner (@michael-pointner-134459625)
Pág. 189-181: Erik Mclean (@introspectivedsgn)
Pág. 183: Scroll_ua (@scroll_ua)
Pág. 184-185: Erik Mclean (@introspectivedsgn)
Pág. 190-191: Rasha Saadeh (@rasha-saadeh-1406583898)
Pág. 192-193: sabrina martins (@sabrina-martins-2149920013)
Pág. 194: Fakhri Baghirov (@fakhri98)
Pág. 195: MovinHue (@movinhue)
Pág. 197: Mahmoud Zakariya (@mahmoud-zakariya-2154822140)
Pág. 198-199: Willian Justen de Vasconcellos (@willianjusten)
Pág. 202-203: Eren Arıcı (@eren-arici-718198662)
Pág. 204-205: Lywin (@lywin-55237728)
Pág. 206-207: rishi (@beingabstrac)
Pág. 209: Yue WU (@samuelwu)
Pág. 210-211: Johannes Sejer (@johannessejer)
Pág. 214-215: hikmet a (@hikmet-a-4166235)
Pág. 214: Plavac Mali (@plavac-mali-2154991157)
Pág. 215: Najm Shihabi (@najm-shihabi-2824940)
Pág. 216-217: Vladislovas Sketerskis (@vladislovas-sketerskis-2157863731)
Pág. 220-221: Madzery Ma (@madzery)
Pág. 223: Moisés Fonseca (@minimoy)
Pág. 224-225: Jenkin Shen (@jenkin-shen-12165130)
Pág. 228-229: Eyecon Design (@eyecon-design-500632474)
Pág. 232-233: mitbg000 (@mitbg000)
Pág. 235: Pedro Vit (@pedrovit)
Pág. 236-237: Jimmy Liu (@jimmy__liu)
Pág. 242: Squids Z (@squids93)
Pág. 243: Tarun Hirapara (@tarun1312)
Pág. 244-245: Luciann Photography (@lucianphotography)
Pág. 247: Claudio Schwarz (@purzlbaum)
Pág. 248-249: Lukas Kosc (@lukas-kosc-525097851)
Pág. 252-253: Linha Halin (@linha-halin-2157298913)
Pág. 254-255: Zulfugar Karimov (@zulfugarkarimov)
Pág. 256-257: wal_ 172619 (@wal_-172619-2156618639)
Pág. 259: Alexander Abero (@alexabero)
Pág. 260-261: Serhat Tuğ (@serhattugg)
Pág. 264-265: Musa Ortaç (@musaortac)
Pág. 268-269: arteliusnis (@arteliusnis-3541811)
Pág. 270-271: Nida Kurt (@nida-kurt-5079840)
Pág. 273: Necip Duman (@necip-duman-3299706)
Pág. 274-275: Usman AbdulrasheedGambo (@theonlyabdulla)
Pág. 278-279: Adedire Abiodun (@oacthecreator)
Pág. 280-281: Thanos Pal (@thanospal)
Pág. 285: Laura Cleffmann (@cloudett)
Pág. 286-287: Alex Ivanov (@alex-ivanov-773258579)
Pág. 292-293: Pexels User (@pexels-user-2160615566)
Pág. 298: Azamat Hatypov (@azamat-hatypov-97167739)
Pág. 299: Lexi Lauwers (@lexi-lauwers-1431940)
Pág. 301: Павел Хлыстунов (@paul)
Pág. 302-303: Red Zeppelin (@red-zeppelin)
Pág. 306: Red Zeppelin (@red-zeppelin)
Pág. 306: Tim Mossholder (@timmossholder)
Pág. 307: Aleksandr Sochnev (@aleksandr-sochnev-2149104692)
Pág. 307: Red Zeppelin (@red-zeppelin)
Pág. 308-309: Raymond Ancog (@monskie)
Pág. 315: Florence Mathiot (@florence-mathiot-417781)

S—S

Santos Silveiro - 9° Volume
Porto Alegre - Itajaí - Curitiba - São Paulo

ISBN Nº 978-85-5810-013-7

1. Preferências econômicas em SPEs imobiliárias: como estruturar a distribuição de resultados para atrair capital e terrenos com mais competitividade. Autora: Lourdes Helena Rocha dos Santos. 2. A prevalência da coletividade na incorporação em crise: os limites do credor individual diante da tutela coletiva. Autor: Roberto Santos Silveiro. 3. A Sociedade em Conta de Participação como instrumento de captação de investimentos em incorporações imobiliárias. Autora: Mariana Borges Altmayer. 4. A locação corporativa no contexto da Reforma Tributária: formação de preço e cláusula de alocação de custo tributário nos contratos. Autor: Ayrton Ruy Giublin Neto. 5. Processos Estruturais no Brasil: um novo paradigma para a solução de litígios complexos no Direito Imobiliário. Autores: Marco Meimes e Guilherme Stefan. 6. A estruturação de *Joint Ventures* entre incorporadoras no mercado imobiliário: cláusulas fundamentais e mecanismos para a mitigação de riscos. Autores: João Paulo Santos Silveiro e Guilherme Pereira Santos. 7. O mercado de carbono regulado que o Brasil começou a construir: ativos negociáveis no âmbito do SBCE e os desafios para a sua implementação. Autor: Fabio Caprio Leite de Castro. 8. Condomínios Náuticos em perspectiva: desafios jurídicos e práticos na sua implementação. Autoras: Mariana Santos Silveiro e Maria Angélica Jobim de Oliveira. 9. Construindo sobre bases sólidas: a governança societária e a longevidade da parceria imobiliária. Autor: Juliano Langaro da Silva. 10. A pejotização e os desafios contemporâneos à segurança jurídica nas relações de trabalho. Autora: Fabyanna Bobik Salgado. 11. Quais os limites do uso da inteligência artificial frente ao dever de fundamentação das decisões judiciais? Autora: Giovana Rasia da Silva. 12. Rescisões contratuais no mercado imobiliário: entre a lei e a prática judicial. Autoras: Ana Laura Peres Palacio e Maria Eduarda Pires Fialho. 13. A inteligência artificial na Due Diligence: o papel insubstituível do advogado como curador crítico das informações e garantidor da segurança jurídica. Autor: Octávio Chagas Soll da Silva. 14. Grupo econômico no Direito do Trabalho: critérios de configuração e os limites da responsabilidade solidária. Autora: Kelly Alves Malgarezi. 15. O novo Cadastro Imobiliário Brasileiro (CIB): rastreabilidade, transparência e controle fiscal. Autoras: Erika Fernandez Faro e Camila Lucas de Seixas. 16. A alienação fiduciária no Tema 1.288 do STJ: a substituição da lógica da retomada contratual pelo exercício do direito de preferência de (re)aquisição do imóvel. Autores: Isabella Chomem e Felipe Weyand Soares. 17. Planejamento patrimonial e sucessório: holding patrimonial, Reforma Tributária do Consumo e tributação da renda à luz dos precedentes do STF e do STJ. Autor: Marcos Aurélio Lenzi Filho. 18. A regularização do imóvel rural como vetor de estruturação patrimonial e acesso ao crédito no agronegócio. Autora: Priscila Babinski Garcia. 19. A estruturação de Condomínios Logísticos e os contratos de locação *Built to Suit*. Autora: Luiza Brasil do Monte. 20. Empreendimentos HIS e HMP no Município de São Paulo: estruturação jurídica em um cenário de evolução regulatória. Autora: Bárbara Souza Constantino de Brito. 21. Por que as partes recorrem ao *sale and lease back* no agronegócio? Autora: Antônia Lo Pumo de Britto Velho Seger.

S — S