

FUNDAÇÃO GETULIO VARGAS
ESCOLA DE DIREITO DE SÃO PAULO

PABLO MEIRA QUEIROZ

PARCERIA IMOBILIÁRIA EM LOTEAMENTOS URBANOS

SÃO PAULO

2016

PABLO MEIRA QUEIROZ

PARCERIA IMOBILIÁRIA EM LOTEAMENTOS URBANOS

Dissertação apresentada à Escola de Direito de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas, como requisito para obtenção do título de Mestre em Direito.

Orientador: Prof. Mario Engler Pinto Junior

SÃO PAULO

2016

Queiroz, Pablo Meira.

Parceria imobiliária em loteamentos urbanos / Pablo Meira Queiroz. -
2016.
66 f.

Orientador: Mario Engler Pinto Junior
Dissertação (mestrado) - Escola de Direito de São Paulo da Fundação
Getulio Vargas.

1. Loteamento. 2. Mercados imobiliários. 3. Investimentos imobiliários. 4.
Negócios. I. Pinto Junior, Mario Engler. II. Dissertação (mestrado) - Escola de
Direito de São Paulo da Fundação Getulio Vargas. III. Título.

CDU 332.7

PABLO MEIRA QUEIROZ

PARCERIA IMOBILIÁRIA EM LOTEAMENTOS URBANOS

Dissertação apresentada à Escola de Direito de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas, como requisito para obtenção do título de Mestre.

Linha de Pesquisa: Direito dos Negócios

Data de Aprovação:

04/11/2016

Banca Examinadora:

Prof. Dr. Mário Engler Pinto Jr. (Orientador)

Prof. Dr. André Rodrigues Corrêa

Prof. Dr. Pedro Ricardo e Serpa

Prof. Marcelo Terra

RESUMO

As parcerias imobiliárias constituem modelo negocial desenvolvido pelo mercado imobiliário, mais especificamente, o de loteamentos, por meio do qual proprietários de terrenos se associam a desenvolvedores imobiliários para a implementação desses empreendimentos. Apesar de largamente difundidas enquanto modelo negocial, as parcerias imobiliárias não foram, até hoje, objeto de tratamento legislativo. Este trabalho discutirá as principais características da modelagem negocial, especialmente a alocação de riscos e responsabilidades, os efeitos das decisões de autoridades fiscais sobre o tratamento das partes nesses contratos e as estruturas alternativas empregadas pelo mercado. Ao final, tentará apontar os motivos pelos quais a parceria imobiliária subsiste no mercado de loteamentos e sugerir aprimoramentos ao modelo.

Palavras-chave: Loteamento. Parceria imobiliária. Estruturas alternativas.

ABSTRACT

The real estate market in Brazil, more specifically, the land subdivision sector, created a business model based on partnerships between landowners and developers to implement these real estate developments. Despite the pervasiveness of the business model, the real estate partnerships are yet to be subject of legal regulation. This work will elaborate and debate on the main features of the business model, especially the risk and liabilities allocation, the effects arising out of the authorities' stance about the tax treatment of the parties to these agreements and the alternative structures employed by the market. At the end, it will point out the reasons why the real estate partnerships subsist in the land subdivision market and suggest certain improvements in the business model.

Keywords: Land subdivision. Partnership. Alternative structures.

SUMÁRIO

| | |
|----------------------------------------------------------------------------------|----|
| 1. INTRODUÇÃO..... | 7 |
| 2. METODOLOGIA..... | 10 |
| 3. A PARCERIA IMOBILIÁRIA | 12 |
| 3.1. Campo de aplicação | 14 |
| 3.2. Características gerais | 18 |
| 3.2.1. Estrutura contratual: a prática negocial | 20 |
| 3.2.2. Regime jurídico | 26 |
| 3.2.3. O problema da alocação de riscos | 31 |
| 3.2.4. Tributação | 32 |
| 3.3. Vantagens e desafios operacionais | 35 |
| 4. ESTRUTURAS ALTERNATIVAS | 38 |
| 4.1. Joint Venture personificada: a sociedade de propósito específico (SPE)..... | 38 |
| 4.2. Joint Ventures despersonificadas..... | 46 |
| 4.2.1. Sociedade em conta de participação (SCP) | 46 |
| 4.2.2. Consórcio..... | 52 |
| 5. O FUTURO DA PARCERIA IMOBILIÁRIA | 58 |
| 5.1. Avaliação crítica em face das estruturas alternativas | 58 |
| 5.2. Alterações ao marco legal..... | 59 |
| 5.2.1. Alteração pontual..... | 59 |
| 5.2.2. Alteração abrangente | 59 |
| 6. CONCLUSÃO..... | 62 |
| REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS | 64 |

1. INTRODUÇÃO

Os loteamentos urbanos são a fronteira mais promissora do mercado imobiliário brasileiro no médio e no longo prazo. Com os gargalos existentes nas maiores cidades do País, o crescimento para o interior é natural, até inevitável. Some-se a isso a possibilidade de viver em bairros planejados de acordo com as melhores práticas urbanísticas atuais, como calçadas largas e fiação subterrânea, ou mesmo a sensação de segurança proporcionada por comunidades, em muitos casos, fechadas.

Apesar de promissor, trata-se de mercado ainda não consolidado, com muitos agentes econômicos locais e poucos nacionais. As barreiras de entrada são poucas e o segmento vem atraindo, nos últimos anos, a atenção de investidores institucionais¹ e grupos de outros setores econômicos, especialmente do agronegócio, beneficiados pela aproximação (às vezes absorção) de parte de suas propriedades rurais com os centros urbanos.²

Esse segmento do mercado imobiliário sofre, como tantos outros no País, com a escassez de fontes de financiamento, tanto por não ser atendido pelas linhas incentivadas de financiamento à habitação, quanto pela dificuldade na formatação de instrumentos de mercado de capitais compatíveis com as peculiaridades dos loteamentos, a despeito de se notar um crescimento nas emissões de certificados de recebíveis imobiliários (CRI) lastreados nas carteiras de venda de loteadoras.

Se ainda é possível apontar uma certa falta de sofisticação no mercado imobiliário como um todo, mesmo com a acentuada evolução vivida nos últimos anos – especialmente a partir de 2006, quando o País passou a vivenciar a abertura de capital de diversas empresas do setor e a entrada maciça de investidores institucionais –, o segmento de loteamentos é expoente dessa carência de modelos negociais complexos e coadunados com a evolução do mercado e das estruturas de governança e *compliance*, bem como dos órgãos reguladores e das autoridades fiscais, com capacidade fiscalizatória cada vez maior.

É nesse contexto que nasceu e se consolidou uma modelagem negocial – arrisca-se dizer – exclusiva do mercado de loteamentos: a parceria imobiliária. Por meio dessa estrutura, o proprietário de um imóvel associa-se a uma empresa com expertise em desenvolvimento de

¹ Os fundos HSI e Carlyle foram pioneiros, investindo, respectivamente, em duas tradicionais empresas paulistas, a CIPASA Urbanismo (2010) e a Scopel (investimento inicial em 2006 e aquisição da totalidade da empresa em 2013), seguidos, mais recentemente, pelo Pátria, que adquiriu o controle da Alphaville Urbanismo em 2013.

² Sobre a entrada de empresas do agronegócio no segmento de loteamentos, é ilustrativa a notícia publicada pelo **Valor Econômico** em 27/10/2014, sobre a criação de um braço de desenvolvimento imobiliário pela Usina São Martinho (Disponível em: <<http://www.valor.com.br/agro/3751662/grupo-sucroalcooleiro-sao-martinho-anuncia-parceria-imobiliaria-em-sp>>. Acesso em: 12 set. 2016.).

projetos urbanísticos e construção, para implantação de empreendimento imobiliário composto de lotes individuais de terreno, contribuindo o primeiro com o imóvel de que é titular e a segunda, com a concepção, aprovações do Poder Público e execução das obras de infraestrutura.

Há muito difundidas na prática negocial, as parcerias imobiliárias não foram, contudo, objeto de tratamento legislativo específico, o que, de um lado, traz a flexibilidade de convenção tão desejada pelos agentes econômicos, e, por outro, deixa de sanar algumas deficiências estruturais do modelo, notadamente a alocação de riscos entre os participantes, sujeitando-o, ainda, a uma grande insegurança jurídica, evidenciada pelo tratamento desuniforme e oscilante ao longo do tempo que lhe vem sendo aplicado pelas autoridades fiscais.

É possível apontar dois grandes marcos jurídicos em relação às parcerias imobiliárias. O primeiro é o Parecer Normativo Coordenador do Sistema de Tributação n. 15/1984 (“PN CST 15/84”) (MINISTÉRIO DA FAZENDA, 1984) que reconhece a existência desse modelo associativo e lhe confere tratamento fiscal adequado àquele almejado pelo mercado ao desenvolvê-lo, visto que permite que cada uma das partes reconheça suas receitas e despesas de forma individual, de acordo com as alocações feitas contratualmente. O segundo marco é uma decisão emblemática do Conselho Administrativo de Recursos Fiscais (CARF), de 2011 (MINISTÉRIO DA FAZENDA, 2011), que, passando pela discussão sobre a qualificação jurídica do contrato de parceria imobiliária, nega-lhe a capacidade de alocar receitas e despesas entre os parceiros para fins tributários, com fundamento no artigo 123³ do Código Tributário Nacional.

Ao contrário do que poderia indicar o apontamento dos dois marcos acima, que têm natureza essencialmente fiscal, este trabalho não concentrará sua atenção nos temas de direito tributário inerentes às parcerias imobiliárias, complexos e interessantes o suficiente para merecer tratamento específico de autor mais habilitado para tanto. Aqui, esses temas serão tratados como pano de fundo e somente na medida necessária para a compreensão da evolução das parcerias destinadas ao desenvolvimento de loteamentos urbanos e de seus atuais desafios. Em outras palavras, não se discutirá o mérito do PN CST 15/84 ou da decisão de 2011 do CARF, mas, sim, os seus efeitos sobre a modelagem negocial de que pretende ocupar-se este trabalho.

Para isso, após breves considerações sobre a metodologia empregada no trabalho (Capítulo 2), pretende-se definir o campo de aplicação, características gerais e principais

³ *In verbis*: “Art. 123. Salvo disposições de lei em contrário, as convenções particulares, relativas à responsabilidade pelo pagamento de tributos, não podem ser opostas à Fazenda Pública, para modificar a definição legal do sujeito passivo das obrigações tributárias correspondentes.”

vantagens e desafios das parcerias imobiliárias (Capítulo 3). Em seguida, serão abordados alguns modelos empregados pelo mercado em substituição à parceria: o consórcio, a sociedade em conta de participação e a *joint venture* personificada em sociedade de propósito específico (SPE), a partir de uma análise comparativa dessas figuras contratuais (Capítulo 4). O Capítulo 5 partirá da problematização apresentada nos capítulos anteriores e discutirá possíveis mudanças no marco legal, para que, ao final do trabalho, possamos apontar os motivos pelos quais a parceria imobiliária subsiste no mercado de loteamentos e discutir possíveis aprimoramentos ao modelo negocial.

2. METODOLOGIA

Este trabalho é fruto de pesquisa jurídica profissional aplicada, cujo objeto é um arranjo contratual – a parceria imobiliária para desenvolvimento de loteamentos urbanos – aqui tratado em seus aspectos conceituais e estratégicos.

A pesquisa toma por base a observação da realidade feita pelo autor como participante do mercado imobiliário e busca sistematizar um conhecimento prático difundido entre os participantes desse mercado, porém – e até pela falta de sistematização – de difícil acesso àqueles estranhos a esse universo. Além de sistematizar conhecimento existente, tornando-o mais acessível como consequência, o trabalho busca o aprimoramento e qualificação do conhecimento e das práticas sobre a parceria imobiliária.

O nítido caráter empírico da pesquisa tem viés qualitativo e não quantitativo, muito por conta da inexistência de uma base de dados organizada e da confidencialidade de que se revestem, via de regra, os arranjos contratuais examinados. É a experiência profissional do advogado-pesquisador que permite os juízos de fato ao longo deste trabalho.

Sobre essa experiência profissional, o autor é advogado e atua com negócios imobiliários desde o ano 2000, tendo iniciado ainda como estagiário. Em sua trajetória, passou por escritórios com perfis de clientes distintos, o que lhe permitiu interagir com os diferentes agentes do mercado, tendo representado, no campo dos loteamentos urbanos, *terrenistas*¹, desenvolvedores imobiliários, investidores e estruturadores de produtos de financiamento à produção e à aquisição dos bens. Essa diversidade de interesses envolvidos na atuação profissional do autor em relação ao tema da pesquisa contribui para a neutralidade e imparcialidade do trabalho.

A trajetória profissional do autor e a interação com os diferentes agentes do mercado ao longo dos anos permitiu o desenvolvimento do trabalho sem que este dependesse sobremaneira de certas fontes de pesquisa caras ao direito para a consecução dos objetivos assumidos, como a realização de entrevistas ou de uma revisão mais abrangente das fontes formais de pesquisa jurídica (doutrina e jurisprudência). Não há nessas fontes formais obra ou decisão paradigmática para o tema ora tratado, exceto, talvez e em certa medida, pelas decisões das autoridades fiscais citadas na introdução.

¹ Terrenista é um neologismo empregado largamente pelo mercado imobiliário para designar aquele que, no desenvolvimento de um projeto, contribui com o terreno, isto é, com a propriedade imobiliária sobre a qual será desenvolvido o empreendimento, sem prejuízo de poder também assumir outras contribuições para a consecução do projeto.

O ordenamento jurídico, a doutrina e a jurisprudência não são, portanto, a base sobre a qual a pesquisa foi realizada. Não é a partir de referenciais teóricos ou prescritivos que são feitas as análises do arranjo contratual objeto do trabalho, que se desenvolve mediante a observação da realidade, com foco no *ser* e não no *dever-ser*. O trabalho se vale das fontes formais com o propósito de informação e fundamentação dos argumentos nele desenvolvidos, como base teórica das práticas abordadas, referendando os juízos de valor feitos pelo autor.

Por adotar a perspectiva do observador-participante, embora descartando o discurso em primeira pessoa, a metodologia de pesquisa utilizada se aproxima da etnografia², que se revela uma útil ferramenta para determinar qual a prática estudada, o seu contexto, por que se desenvolveu e subsiste, sem estigmatizar ou se lançar a emitir juízos absolutos de certo e errado, porém se furtar de apresentar sugestões de aprimoramento ao modelo negocial.³

² Definida por Filpo (2012, p. 6) como “uma técnica, proveniente da antropologia, que consiste no estudo de um objeto por vivência direta da realidade onde este se insere”, cuja aplicação na pesquisa jurídica tem se concentrado em temas relacionados ao funcionamento do Poder Judiciário e à efetividade de políticas públicas.

³ Cf. Kant de Lima (2014, p. 25), que afirma ser a explicitação das práticas “que permitirá aos operadores do campo ver aquilo que estão fazendo e, a partir dessa consciência, optar se querem continuar fazendo mais do mesmo ou se querem seguir na direção de novas perspectivas de atuação.”

3. A PARCERIA IMOBILIÁRIA

As parcerias, de forma geral, pressupõem a existência de três elementos caracterizadores comuns, de combinação necessária para sua caracterização, a saber: a *associação de agentes* (pluralidade subjetiva), que comungam esforços para uma *finalidade comum, dividindo os riscos e o produto* (ganhos ou perdas) da atividade. Esses três elementos caracterizadores da parceria aproximam-na da ideia de empresa, de que se distingue, considerando que a atividade que é objeto da parceria pode ser puramente intelectual, como as parcerias musicais, enquanto a empresa desenvolve atividade econômica organizada para a produção ou circulação de bens ou de serviços.

Embora a ideia de parceria seja bastante difundida e recorrente no mundo dos negócios e nas atividades cotidianas da vida em sociedade, o vocabulário jurídico nacional privilegia expressões de conteúdo e alcance equivalentes ou similares, como “companhia”, “sociedade”, “empresa”, “consórcio”, “associação” e até a importada “*joint venture*”, além de outras derivadas dessas, como a expressão “contratos associativos”, utilizada na legislação de defesa da concorrência (Lei n. 12.529/2011). Basta notar que a palavra “parceria” não ocorre uma única vez no Código Civil brasileiro.

Nesse sentido, não há na legislação federal brasileira tratamento das parcerias enquanto gênero ou, em outras palavras, enquanto modalidade associativa que pode ser utilizada nos mais diversos tipos de empreitadas – econômicas e intelectuais. Contudo, algumas espécies do gênero *parceria* mereceram atenção especial no ordenamento jurídico brasileiro, dentre as quais se destaca, até pela proximidade com o objeto deste trabalho, a parceria rural, regulada no Estatuto da Terra (Lei n. 4.504/1964).

A parceria rural está inserida, ao lado do arrendamento rural, entre os contratos que garantem uso ou posse temporária da terra. É modalidade de contrato agrário por força da qual o proprietário de imóvel rural cede temporariamente a posse da área, com ou sem benfeitorias e outros bens passíveis de utilização na produção, a um produtor, dividindo com ele os riscos intrínsecos à atividade, que pode ser de exploração agrícola, pecuária, agroindustrial, extrativa vegetal ou mista, e recebendo, em contrapartida, uma parcela da produção.¹

Diferencia-se a parceria rural do arrendamento justamente pelo escopo mais abrangente daquela, envolvendo atividades comuns e partilha de riscos, enquanto a cessão do uso ou posse, no arrendamento, não está associada a uma comunhão de esforços entre proprietário da terra e

¹ Cf. artigo 96, § 1º, do Estatuto da Terra.

arrendatário, que deve arcar com a contraprestação pactuada no contrato independentemente do êxito da atividade agrícola. Em comum, ambos os contratos têm seu conteúdo fortemente dirigido e delimitado pelo Estatuto da Terra, que regula prazos e, no caso da parceria, até mesmo o percentual máximo da produção que pode ser atribuído ao proprietário da terra em razão da sua contribuição e do tipo de atividade desenvolvido.

Vê-se que estão presentes na parceria rural os três elementos caracterizadores da parceria indicados anteriormente, quais sejam: (a) a pluralidade subjetiva, entre o proprietário da terra e o produtor rural; (b) a finalidade comum, que é a exploração de atividade agrária; e (c) a partilha dos riscos – mercadológicos e naturais – e do produto da atividade agrária.

A parceria imobiliária apresenta, em seus elementos qualificadores, estrutura muito semelhante à parceria rural. Lá como cá, há um proprietário de imóvel, não produtor, que se associa a terceiro para proceder à exploração econômica comum do seu ativo, com partilha de riscos e produto da atividade. Porém, não se confundem, seja pelo campo de aplicação (loteamento vs. atividades agrícolas), pela qualificação jurídica (atipicidade vs. tipicidade jurídica) ou pelo grau de flexibilidade (conteúdo livre vs. conteúdo essencial definido em lei). Cada um desses diferenciadores será melhor abordado a seguir.

Também é possível encontrar figura similar à parceria imobiliária na *partnership* norte-americana. O *Revised Uniform Partnership Act* de 1997 (RUPA) define *partnership* como a “associação de duas ou mais pessoas para desenvolver, como donos, negócio voltado ao lucro” (EUA, 1997, tradução nossa).² Há, nessa definição, os três elementos da parceria mencionados acima, além de um novo, que é o controle compartilhado (*co-ownership*) do negócio. Porém, esse controle compartilhado não implica, necessariamente, a participação de todos os sócios na administração ordinária do negócio, admitindo-se a presença de sócios investidores que tenham posição passiva em relação ao negócio.³ Embora a seção 201 da RUPA reconheça a *partnership* como uma entidade distinta dos seus sócios, boa parte da legislação norte-americana tende a não atribuir personalidade jurídica à *partnership*, a exemplo do que ocorre com a parceria imobiliária.⁴

O campo de aplicação das *partnerships* é bastante amplo e envolve os mais diversos ramos de negócios (e desde que haja um negócio, e não apenas uma situação de condomínio ou

² RUPA, *in verbis*: “Section 101 (6): ‘Partnership’ means an association of two or more persons to carry on as co-owners a business for profit formed under Section 202, predecessor law, or comparable law of another jurisdiction”.

³ Nesse sentido, Coffee Jr. et al. (2010, p. 63 e 64).

⁴ RUPA: “Section 201 (a): A partnership is an entity distinct from its partners”. Em contraste, Coffee Jr. et al. (2010, p. 69) sustentam que “[...] the law of partnership exhibits much less tendency to treat partnerships as entities separate and distinct from their owners than does corporate law”.

composse, por exemplo), incluindo escritórios de advocacia. Especificamente, em vista do escopo do presente estudo, vale destacar o uso de *partnerships* para desenvolvimento de empreendimentos imobiliários, muito comum nos Estados Unidos, dado o caráter de entidade transparente ou *pass-through entity* desse modelo. Em outras palavras, as *partnerships* permitem a distribuição da renda originada pelo projeto diretamente para os sócios, que deverão submetê-la à tributação.⁵ É o mesmo que ocorre com a parceria imobiliária, tal como originalmente concebida pelo mercado e reconhecida pelo PN CST 15/84, que permite a distribuição e reconhecimento contábil e fiscal não apenas das receitas decorrentes da venda dos lotes diretamente pelos agentes envolvidos, como também das despesas incorridas por cada um deles.

3.1. Campo de aplicação

A modelagem negocial da parceria imobiliária está indissociavelmente ligada ao seu campo de aplicação, já que foi desenvolvida para atender a demandas de uma atividade econômica específica: o parcelamento de solo urbano, mais especificamente, por meio de loteamento. É esse campo de aplicação restrito que modela as características gerais das parcerias imobiliárias, especializando-as em relação às parcerias de modo geral.

O parcelamento do solo urbano por meio de desmembramento e loteamento é regulado pela Lei n. 6.766/1979, também conhecida como a “Lei de Loteamento”. Além da regulamentação federal, a atividade de parcelamento de solo urbano é fortemente influenciada pela legislação estadual, especialmente em questões ambientais e de preservação de patrimônio histórico, arquitetônico e arqueológico, bem como, e principalmente, pela legislação municipal (ou do Distrito Federal, se for o caso). Isso porque compete aos municípios reger o uso e ocupação do solo,⁶ definindo, entre outros parâmetros, o fracionamento mínimo de terreno (área mínima de lotes), os critérios para determinação do potencial construtivo de cada imóvel, os recuos mínimos obrigatórios, os coeficientes de aproveitamento e os tipos de atividade permitidos em cada região. Essa forte influência das regulamentações em nível estadual e municipal contribui para o baixo nível de concentração no mercado de loteamentos brasileiro, oferecendo, na prática, uma certa vantagem competitiva para agentes locais com bom

⁵ Sobre o uso de *partnerships* como *pass-through entities* em empreendimentos imobiliários nos Estados Unidos da América, cf. Long (2011, p. 2508 e 3985).

⁶ Cf. artigo 30, inciso VIII, da Constituição Federal, que diz competir aos municípios “promover, no que couber, adequado ordenamento territorial, mediante planejamento e controle do uso, do parcelamento e da ocupação do solo urbano”.

conhecimento das normas e – é preciso admitir – bom trânsito nos órgãos de aprovação de projetos.

Tanto o loteamento, quanto o desmembramento implicam o parcelamento do solo, daí resultando a criação de novos lotes (enquanto partes de um todo que se subdivide). A principal diferença conceitual entre um e outro é o aproveitamento ou não de sistema viário existente, que ocorre no desmembramento, mas não no loteamento. Por não se aproveitar de sistema viário já existente, os loteamentos costumam demandar, para sua viabilidade, extensas porções de terra, envolvendo escalas maiores que a de um simples desmembramento.

Em breves linhas, no âmbito da Lei de Loteamento, o loteamento pode ser definido como a subdivisão de um imóvel (urbano ou em área definida como destinada à expansão urbana, em diversos lotes), com a construção de novas vias de circulação e/ou a ampliação do sistema viário existente, bem como com a implantação de infraestrutura básica de abastecimento e coleta de água e esgoto, iluminação pública, ligação dos lotes com a rede das concessionárias desses serviços públicos e equipamentos comunitários (áreas verdes, áreas de lazer etc.), com a subsequente incorporação do empreendimento assim desenvolvido à paisagem urbana. Entretanto, para os fins deste trabalho e delimitação do campo de aplicação das parcerias imobiliárias, mais do que o conceito de loteamento, importa entender os processos e os papéis dos agentes envolvidos na execução desse tipo de empreendimento.

O responsável legal pela implantação de um loteamento é chamado de *loteador*. Ao contrário do que ocorre nas incorporações imobiliárias – em que a Lei n. 4.591/1964 (Lei de Incorporações) permite que sejam responsáveis pelo empreendimento o proprietário, o titular de direito real de aquisição do imóvel, construtor ou corretor de imóveis –, a Lei de Loteamento atribui privativamente ao proprietário do imóvel a legitimidade para promover loteamento.⁷ Isso gera um problema de alocação de riscos, já que o proprietário não é, necessariamente, a pessoa com maior capacitação para o desenvolvimento do empreendimento e assunção das responsabilidades dele decorrentes, tema que será melhor explorado em tópico específico deste trabalho.

A exemplo do que ocorre nas incorporações imobiliárias, é vedada a comercialização de lotes antes de registrado o loteamento na competente circunscrição imobiliária, e a inobservância deste mandamento pode sujeitar o loteador a sanções administrativas, civis e criminais. O registro do loteamento, por sua vez, pressupõe a prévia aprovação do

⁷ Exceto na hipótese do artigo 18, § 4º, da Lei de Loteamento, pela qual União, Estados, Distrito Federal, Municípios ou suas entidades delegadas, poderão implantar projetos de parcelamento destinados à habitação de população de baixa renda antes de concluído o respectivo processo de desapropriação da área.

empreendimento pelo Poder Público e, nesse ponto, costumam surgir dois problemas recorrentes para a aprovação de obras no Brasil, especialmente quando envolvem infraestrutura (ainda que em pequena escala): a burocracia e a imprevisibilidade.

O processo de aprovação de um projeto de loteamento envolve diversas etapas e, como visto antes, pode também envolver diversas esferas da Administração Pública, conforme dimensões e características peculiares do projeto e/ou do imóvel que será subdividido. O primeiro passo⁸ é a obtenção, pelo loteador, de uma certidão emitida pela prefeitura local (ou o Distrito Federal, se for o caso), contendo as diretrizes “para o uso do solo, traçado dos lotes, do sistema viário, dos espaços livres e das áreas reservadas para equipamento urbano e comunitário”.⁹ É com base nessas diretrizes que o loteador elaborará o projeto de loteamento, que será, então, submetido à aprovação do Poder Público.

Com maior recorrência na fase de aprovação do que na de diretrizes, pode haver a necessidade de manifestação de órgãos estaduais, principalmente quando o projeto envolver área muito extensa, criação de um número significativo de lotes, áreas de especial interesse de preservação, ou quando estiver situado em área que compreenda mais de um município ou grande região metropolitana. Mesmo dentro de cada esfera federativa (estado e município), por vezes é necessário obter o consentimento de diversos órgãos e secretarias, em procedimento pouco integrado, o que pode retardar bastante a aprovação.

Se não bastasse o complexo roteiro para elaboração e aprovação do projeto, há outras questões comumente enfrentadas para que se viabilize o registro de um loteamento; dentre as mais recorrentes: necessidade de promover retificações de registro, fusões e desdobros de imóveis, providências para regularização dominial (imóveis objeto de inventário não concluído ou envolvidos em litígio, por exemplo), procedimento para conversão de imóveis rurais em urbanos¹⁰ etc. Todo esse emaranhado de providências de aprovação e regularização imobiliária faz com que existam casos de projetos de loteamento cuja aprovação se estende por cerca de cinco anos.

Uma vez aprovado o projeto de loteamento, deve o loteador promover o seu registro na circunscrição imobiliária competente, apresentando, entre outros documentos, um memorial

⁸ Ressalvados os casos de dispensa da fase de diretrizes, previstos no artigo 8º da Lei de Loteamento para “[m]unicípios com menos de cinquenta mil habitantes e aqueles cujo plano diretor contiver diretrizes de urbanização para a zona em que se situe o parcelamento”.

⁹ Cf. artigo 6º da Lei de Loteamento.

¹⁰ Por envolverem grandes extensões de terra, muitos loteamentos são planejados sobre imóveis rurais, que, para a viabilização do projeto, devem ser convertidos em imóveis urbanos, o que pode implicar a necessidade de alteração da regulamentação municipal de uso e ocupação do solo para que passe a incluir dito imóvel em perímetro urbano ou de expansão urbana.

descritivo do loteamento, o projeto aprovado, a minuta-padrão de compromisso de compra e venda que pretende utilizar para a comercialização dos lotes, bem como certidões que demonstrem a idoneidade do loteador, como certidões negativas de débitos fiscais, protestos, ações penais, entre outras. Como visto, esse registro é condição indispensável para a comercialização dos lotes. Apesar disso, é prática comum no mercado a montagem de estandes e contratação de equipe de venda nas fases finais da aprovação, o que contribui para dar maior visibilidade ao empreendimento e sensibilidade de mercado ao loteador, melhorando a velocidade de vendas quando efetivamente lançado o empreendimento, isto é, após o registro.

Diante da ausência de linhas oficiais de financiamento para loteamentos, a comercialização dos lotes é normalmente feita por meio de um compromisso de compra e venda, no qual o adquirente se obriga a pagar o preço do lote em um número determinado de parcelas, variável de acordo com o padrão e público-alvo do empreendimento, entre outros fatores. Nesse ponto reside outra distinção fundamental sob o ponto de vista negocial e financeiro entre um loteamento e uma incorporação imobiliária.

Com efeito, nos empreendimentos erigidos nos moldes de incorporação imobiliária o financiamento direto pelo incorporador ao adquirente tende a ser restrito ao período de obras (aproximadamente dois a três anos, na maioria dos casos), após o que pode o adquirente se valer de uma das linhas de financiamento bancário disponíveis via Sistema de Financeiro da Habitação (SFH) ou Sistema de Financiamento Imobiliário (SFI) para liquidar o saldo devedor perante o incorporador. Nos loteamentos, por não haver acesso dos adquirentes a tais linhas de financiamento, o loteador oferece ao adquirente prazos longos para que liquide o preço de compra do lote, não raro variando entre dez e quinze anos.

Ao se discutir o ciclo mais longo de maturação de um loteamento, é importante ter em vista que a Lei de Loteamento limita a quatro anos o prazo para execução das obras viárias e de infraestrutura básica do loteamento, o que gera um nítido descasamento entre os fluxos de despesas e receitas do loteador, já que deve executar as obras – parcela substancial do custo de um loteamento – em período significativamente inferior àquele conferido aos adquirentes de lote para pagamento do preço.

Como já mencionado, o campo de aplicação da parceria imobiliária é determinante para a modelagem negocial. Tendo em vista as características dos loteamentos acima elencadas, o molde sobre o qual se baseia a parceria imobiliária buscou equacionar a contraposição entre a obrigatoriedade de ser o loteador proprietário do imóvel loteado (o que acarretaria desembolso inicial relevante para aquisição do ativo a ser explorado pelas empresas dedicadas a esse segmento), e o longo ciclo de maturação do projeto, que envolve um processo de aprovação

complexo. Some-se a isso o descasamento entre as despesas do projeto e o seu fluxo de receitas, agravado pela de escassez de crédito e de linhas de financiamento específicas e adequadas às peculiaridades do setor.

3.2. Características gerais

Traçado o panorama geral do campo de aplicação das parcerias imobiliárias, com as principais fases do projeto e funções dos envolvidos, torna-se mais clara a apresentação e discussão das características gerais dos contratos de parceria imobiliária.

Como mencionado na Introdução, o proprietário de um imóvel associa-se a uma empresa com expertise em desenvolvimento de projetos urbanísticos e construção, para a implantação de empreendimento imobiliário composto de lotes individuais de terreno, contribuindo o primeiro com o imóvel de que é titular e a segunda, com a concepção do projeto sob o ponto de vista urbanístico e mercadológico, com as aprovações do Poder Público e a execução das obras de infraestrutura. Trata-se, portanto, de contrato que promove uma comunhão de esforços e de ativos tangíveis (e.g. terreno e obras) e intangíveis (e.g. projeto urbanístico e estratégia de vendas).

A finalidade da parceria imobiliária, no modelo que é objeto deste estudo, é bastante restrita, consistindo na implantação de loteamento urbano, regido pela Lei n. 6.766/1979. Cada contrato envolve um único projeto, embora cada projeto, no sentido aqui empregado, possa abranger mais de um imóvel ou mais de um loteamento.

Isso porque é possível que, na formação do contrato, o terrenista possua imóveis contíguos, os quais deverão ser unificados para viabilizar o desenvolvimento do projeto. Da mesma forma, é possível que, por conveniência urbanística ou mercadológica, o desenvolvedor imobiliário opte por implantar o empreendimento em fases distintas, o que pode implicar o desmembramento de uma área em tantas quantas forem as fases de implantação. Nesse caso, cada fase de implantação configurará, tecnicamente, um loteamento distinto.

Admitir que um mesmo contrato possa envolver múltiplos imóveis ou loteamentos não implica dizer que a parceria imobiliária pode ter finalidade ou objeto indeterminado. Na verdade, a existência de uma finalidade determinada ou determinável¹¹ parece ser da essência

¹¹ Admite-se, aqui, que a parceria imobiliário tenha objeto determinável nos casos em que o contrato apresente definições abertas acerca da extensão de um determinado imóvel que será destinada ao loteamento, do número de glebas em que será desmembrado para permitir o desenvolvimento de mais de um empreendimento, ou mesmo de características essenciais do loteamento, como número exato de lotes, área e destinação de cada um deles, o que é

do modelo comercial. As partes – terrenista e desenvolvedor imobiliário – associam-se para a consecução de um projeto específico de loteamento. Ainda que esse projeto envolva, na origem, mais de um imóvel, ou venha a ser implantado como loteamentos distintos e sucessivos, há uma unidade comercial subjacente que não permite a dissociação de todas as áreas ou etapas do projeto das condições acordadas para a parceria.

Não nos parece, assim, ser possível falar em parceria imobiliária para a aquisição e desenvolvimento de projetos indeterminados. Nesse caso, o acordo entre as partes caracterizará uma modalidade de *joint venture* de objeto aberto, mas não uma parceria imobiliária na modelagem aqui abordada, nem mesmo na forma de contrato preliminar.

A duração da associação é diretamente determinada pela sua finalidade, devendo, em regra, vigor o contrato até que sejam (a) concluídas e aprovadas pelo Poder Público todas as obras de infraestrutura previstas, (b) alienados todos os lotes que compõem o loteamento e (c) recebidos todos os valores devidos em decorrência da alienação dos lotes.

É possível, contudo, que as partes prevejam contratualmente momento anterior para a extinção da parceria imobiliária, ou mesmo condições resolutivas. Se a extinção, por advento do termo ou implementação de condição resolutiva, ocorrer após o registro do loteamento na circunscrição imobiliária competente, a solução mais usual e adequada é a partilha dos lotes entre o terrenista e o desenvolvedor imobiliário, para que cada um deles realize a comercialização de seus ativos. Para que isso ocorra, algumas obrigações do contrato de parceria extinto devem ser preservadas, notadamente a obrigação do terrenista de destinar o imóvel à implantação do projeto, permanecendo, na qualidade de loteador, como responsável legal, e a obrigação do desenvolvedor imobiliário de realizar as obras de infraestrutura previstas no projeto e obter sua final aprovação perante o Poder Público.

Quando há a extinção do contrato anteriormente ao registro do loteamento, é possível discutir se se teria aperfeiçoado ou não a parceria imobiliária, dada a sua finalidade específica e o fato de que o loteamento não terá existido. Essa discussão pode ser importante para o reconhecimento individual das despesas incorridas por cada parte até então, embora seja relativamente mitigada pelo fato de que não terão as partes auferido renda nesse caso. Em qualquer cenário, caberá ao contrato regular eventuais obrigações de reembolso ou indenização, conforme a parte ou o evento que tenha causado a resolução.

Outro elemento importante da parceria imobiliária é a inexistência de personalidade jurídica ou de qualquer forma de afetação patrimonial entre os participantes. Na parceria

corriqueiro. Porém, esse estado de indeterminação deve ser temporário no âmbito da parceria, que deverá conter os procedimentos para a especificação (determinação) do seu objeto.

imobiliária, não há a formação de ente autônomo, personificado ou não, em relação aos parceiros. Mais que isso, não há qualquer forma de transferência ou segregação patrimonial dos ativos com os quais cada parte contribui para a parceria em relação ao patrimônio geral dessas mesmas partes.

3.2.1. Estrutura contratual: a prática negocial

O modelo negocial das parcerias imobiliárias evoluiu de forma relativamente uniforme, seja pela recorrência de determinadas condições negociais e desafios legais e operacionais, seja pela coordenação de esforços entre as empresas do setor reunidas em entidades de classe. Essa relativa uniformidade permite fornecer um retrato razoavelmente abrangente da prática negocial a partir da descrição de determinados traços característicos que serão abordados nesta subseção, extraídos da prática profissional do autor como advogado de terrenistas e desenvolvedores imobiliários ao longo de mais de uma década.

O primeiro elemento essencial da estrutura dos contratos de parceria é a delimitação do objeto, que se desdobra na individualização do imóvel ou imóveis em que será implantado o empreendimento e na descrição do empreendimento em si, com maior ou menor nível de detalhamento em relação aos parâmetros almejados¹², que podem incluir número de lotes, destinação (residencial, industrial, comercial ou mista), valor médio por metro quadrado para comercialização dos lotes, fluxo de pagamentos, entre outros.

É importante, também, entre os parceiros, a atribuição das obrigações relacionadas ao desenvolvimento do projeto. Ao terrenista, costumam-se atribuir obrigações que atrelam a destinação do imóvel ao loteamento, restrições ao seu livre poder de disposição sobre o bem, incluindo alienação, oneração e constituição de gravames, condução de processos de georreferenciamento¹³, retificações, unificações, desdobros e outras regularizações dominiais, bem como a manutenção do imóvel a salvo de quaisquer reclamações, dívidas, constrições administrativas ou judiciais.

Sobre as restrições ao poder de livre disposição do terrenista sobre o imóvel – tendo em vista a ausência de previsão legal de registro dos contratos de parceria imobiliária na Lei de Registros Públicos (Lei n. 6.015/1973) –, tem-se que essas avenças assumem caráter meramente

¹² Diz-se “almejados”, pois, no momento da celebração do contrato de parceria imobiliária, não há projeto aprovado pela prefeitura do município em que será localizado o loteamento.

¹³ Tratando-se de imóvel rural a ser convertido em urbano para o desenvolvimento do loteamento.

pessoal, sem oponibilidade a terceiros. Do ponto de vista estritamente jurídico, esse é o maior risco assumido pelos desenvolvedores imobiliários em um contrato de parceria, não apenas pela eventual prática de atos de disposição pelo terrenista em contrariedade ao contrato, como também por atos que não estejam sob controle deste, como efeitos da dissolução de sociedade conjugal, efetivação de penhoras judiciais, imposição de servidões legais etc.

Em complemento às obrigações do terrenista relativas à preservação do imóvel, é comum que os contratos de parceria contenham, ainda, declarações e garantias relativas, por exemplo, à inexistência de vícios na cadeia dominial ou a dívidas do terrenista que possam afetar o imóvel, sem prejuízo da realização de uma auditoria legal para confirmação dessas declarações, normalmente conduzida pelos desenvolvedores imobiliários. Nesse ponto, a parceria imobiliária se aproxima de uma compra e venda de imóvel, em vista dos substanciais investimentos que os desenvolvedores farão em bem alheio, embora a parceria não tenha como resultado a transferência do bem.

Além das obrigações relacionadas à destinação do imóvel ao empreendimento e aquelas acessórias, destinadas a viabilizar ou otimizar essa destinação, o terrenista pode, em alguns casos, assumir a obrigação de arcar, no todo ou em parte, com eventuais contrapartidas exigidas pelo Poder Público para a aprovação do loteamento e que devam ser realizadas fora dos limites do imóvel, como é o caso das melhorias viárias no entorno. Como muitas legislações municipais não trazem uma parametrização concreta do que pode ser solicitado como contrapartida para a aprovação de um loteamento – o que aumenta a imprevisibilidade –, os desenvolvedores imobiliários procuram especificar esse risco em relação àqueles outros atinentes à viabilidade técnico-financeira do projeto, propondo ou a divisão do custo financeiro com o terrenista, ou ao menos a definição de valores máximos das contrapartidas, a partir dos quais a parceria poderá ser resolvida.

As obrigações relativas à concepção do produto, que, na maioria das vezes, assumem mais a forma de prerrogativas do que de obrigações, são alocadas para o desenvolvedor imobiliário, com pouca ou nenhuma participação do terrenista. Na verdade, a concepção de produto é feita antes mesmo da celebração da parceria, quando são definidas as características essenciais do empreendimento a ser desenvolvido. Porém, é somente após a celebração da parceria que o desenvolvedor imobiliário parte para o detalhamento do produto, que envolve a elaboração de projetos, obtenção da certidão de diretrizes da prefeitura local e aprovação final do projeto legal do loteamento.

Ao desenvolvedor imobiliário, enquanto detentor da expertise construtiva e mercadológica, interessa preservar a maior liberdade possível para a concepção, detalhamento

e aprovação do projeto, assumindo como obrigação propriamente dita apenas a execução e o custeio das atividades necessárias para tal finalidade, sem obrigações de resultado, tanto no sentido da efetiva aprovação do projeto, como no da preservação de seus parâmetros iniciais que tenham sido eventualmente indicados no contrato de parceria.

Superada a fase de pré-aprovação do projeto de loteamento, surge um novo leque de obrigações do desenvolvedor imobiliário. Essas obrigações – que muitas vezes assumem feições de prerrogativas – incluem o registro do loteamento na circunscrição imobiliária competente e, mais importante, a comercialização dos lotes, bem como a definição da estratégia e condução das ações de *marketing*. É comum que caiba também ao desenvolvedor imobiliário o recebimento dos valores oriundos da venda dos lotes em uma conta aberta em seu nome, que pode ser de movimentação geral ou específica para o empreendimento. Quando há a utilização de uma conta centralizadora dos recebimentos oriundos da comercialização dos lotes, devem ser previstas também as condições para repasse dos valores devidos ao terrenista em razão da sua participação na parceria, com periodicidade livremente pactuada, sendo mais usual a distribuição mensal. A gestão dos recebíveis inclui a emissão de boletos, cobrança de inadimplentes, renegociações e eventual distrato de contratos já celebrados.

Nas atividades de venda de lotes e gestão da carteira de recebíveis, o desenvolvedor imobiliário pode exigir remuneração específica do terrenista, tal como um percentual sobre cada venda realizada, situação em que a parceria imobiliária assume caráter de prestação de serviço, ao menos em relação a essa avença específica, cuja receita deve como tal ser exposta à tributação pelo desenvolvedor imobiliário.

Sob a mesma premissa de preservação da liberdade de ação do loteador, enquanto detentor do *know-how* específico, são desenhadas as obrigações relativas à execução das obras de infraestrutura do loteamento. Em que pese ao maior risco para o terrenista, na qualidade de loteador, por eventuais falhas na execução e vícios futuros, as disposições contratuais típicas costumam imputar ao desenvolvedor imobiliário o cumprimento do prazo, o custeio das obras e a sua realização em conformidade com o projeto aprovado, sem especificações sobre materiais, técnicas construtivas e outras diretrizes de execução.

A assunção das obrigações atreladas à execução do projeto por quem não tem legitimidade para conduzir boa parte das providências daí decorrentes resulta na previsão de cláusula de mandato nos contratos de parceria imobiliária, por força da qual o terrenista confere ao desenvolvedor imobiliário diversos dos poderes que detém na condição de proprietário do imóvel e de futuro loteador. Alguns desses poderes envolvem a aprovação de projetos perante a municipalidade, a prática de atos registrares (registros e averbações na matrícula do imóvel) e

outros ligados a condições específicas previstas no contrato de parceria, como o pagamento de dívidas que afetem ou possam afetar o imóvel, ou a venda de lotes que tenham sido partilhados em razão da resolução da parceria. Convém que o mandato do terrenista para o desenvolvedor imobiliário seja outorgado nos termos do artigo 684 do Código Civil¹⁴, tornando ineficaz eventual tentativa de revogação. Por uma questão essencialmente de praticidade operacional, a cláusula de mandato é normalmente refletida em um ou mais instrumentos apartados de procuração.

Os terrenistas costumam reagir à liberdade normalmente conferida aos desenvolvedores imobiliários nos contratos de parceria por meio de dois tipos de previsões contratuais: aquelas que tratam dos deveres do desenvolvedor imobiliário face ao surgimento de contingências decorrentes das atividades cuja responsabilidade seja atribuída a este no contrato (as chamadas “cláusulas de indenização”), e aquelas que definem matérias e decisões sujeitas à aprovação consensual.

As cláusulas de indenização constituem verdadeiro remédio para o problema da alocação de riscos assimétrica nos contratos de parceria imobiliária, já que oferecem ao terrenista instrumentos de proteção ou ressarcimento em relação a eventuais contingências advindas das atividades do desenvolvedor imobiliário no âmbito da parceria que, por estarem ligadas ao loteamento, tendem a atingir primeiramente o terrenista, na qualidade de loteador. Entre as contingências mais comuns, é possível citar as infrações de normas ambientais na execução de obras e no tratamento dos seus resíduos, e o descumprimento de obrigações assumidas perante os adquirentes de lotes, notadamente quanto à qualidade das obras de infraestrutura e ao prazo de entrega, a não observância do projeto legal aprovado pela municipalidade e até mesmo reclamações trabalhistas dos empregados envolvidos nas obras de infraestrutura.

A despeito da evidente importância das cláusulas de indenização em uma modelagem negocial que apresenta problemas na alocação de riscos, muitos contratos não contêm previsões dessa natureza, o que pode ser explicado pelo fato de a prática negocial determinar que as minutas iniciais sejam redigidas pelos desenvolvedores imobiliários. À medida que as obrigações das partes estejam bem definidas no contrato, as normas de responsabilidade civil tendem a oferecer respostas à maior parte das ocorrências adversas. Porém, as cláusulas de indenização podem ser particularmente úteis para regular questões procedimentais entre as partes, como responsabilidade pela contratação e remuneração de advogados, medidas

¹⁴ *In verbis*; “Art. 684: Quando a cláusula de irrevogabilidade for condição de um negócio bilateral, ou tiver sido estipulada no exclusivo interesse do mandatário, a revogação do mandato será ineficaz.”

mitigatórias, prazo para ressarcimento de danos, abrangência dos danos cobertos, limitações ao dever de indenizar, penalidades, entre outros aspectos.

A segunda categoria de “freios e contrapesos” em relação à ampla autonomia do desenvolvedor imobiliário em uma parceria imobiliária e ao problema da alocação de riscos da modelagem negocial abrange a previsão de um conjunto de matérias e decisões em que o terrenista deverá ser consultado pelo desenvolvedor imobiliário. As questões mais críticas nesse tipo de arranjo envolvem alterações substanciais na definição do produto, afetando, por exemplo, a destinação do loteamento ou a tipologia dos lotes, a escolha da empresa de intermediação das vendas e sua remuneração (comissão de corretagem), bem como a elaboração e revisão das tabelas de vendas, que impactam diretamente o resultado auferido por cada parte com a parceria. Ainda que exista uma tendência de alinhamento natural das partes em relação às questões atreladas à precificação do produto, interesses individuais, como maior necessidade de geração imediata de caixa, não devem ser subestimados.

A previsão de matérias sujeitas a consenso das parceiras traz consigo o risco intrínseco de impasse, daí ser normalmente acompanhada de mecanismos de solução de conflitos, ponto em que as parcerias imobiliárias não divergem de outros contratos associativos e segmentos de mercado.

As regras para resolução da parceria imobiliária – seja pelo exaurimento do seu objeto, seja pelo advento de alguma condição que inviabilize o desenvolvimento do empreendimento ou a sua continuidade sob esforços comuns dos parceiros – devem prever sistemáticas distintas de acordo com o momento em que venha a ocorrer a resolução, ponto em que se retoma a discussão iniciada na subseção 2.2 deste trabalho. Cabe, portanto, distinguir a resolução que ocorre antes da aprovação e lançamento comercial do loteamento daquela verificada quando já é possível falar em lotes e não mais em um único terreno.

No primeiro cenário de desfazimento da parceria imobiliária, costuma ser mais factível para as partes a busca do estado anterior à associação. O terrenista mantém a propriedade imobiliária do terreno, porém agora com livre disposição sobre seu ativo, que deixa de estar vinculado a uma finalidade. Ao desenvolvedor imobiliário caberá eventual reparação pelos investimentos realizados no projeto até então. Essa reparação normalmente estará vinculada a uma culpabilidade do terrenista pelo insucesso, uma vez que, como regra geral, o risco da inviabilidade técnica-financeira do projeto corre por conta do desenvolvedor imobiliário. As regras de reparação podem envolver uma quantia predeterminada ou o reembolso, total ou parcial, por despesas comprovadamente incorridas, além de disposições sobre correção monetária dos valores desembolsados, multas e juros.

Mais desafiadora é a resolução da parceria quando já existe um loteamento em andamento. Isso porque a descontinuidade do projeto, nesses casos, envolve uma gama variada de interesses de terceiros, que vão desde os prestadores de serviço já contratados no âmbito da parceria até – e principalmente – os adquirentes dos lotes. Os efeitos adversos de uma descontinuidade de projeto induzem, portanto, a adoção de medidas que desfaçam os laços associativos, mas preservem a continuidade do projeto. Aqui, mais uma vez, a deficiência do modelo comercial na alocação de riscos ganha relevo: como preservar a continuidade do projeto em vista do descasamento entre responsabilidade legal e contratual pela sua implantação?

Não parece haver solução ótima para o problema que se apresenta. A continuidade do empreendimento implica preservar o efeito de boa parte das disposições do contrato de parceria imobiliária, como a obrigação de destinação do terreno ao empreendimento, esvaziando o poder de disposição do terrenista (já loteador) sobre o ativo, bem como a alocação das responsabilidades pela execução do projeto para o desenvolvedor imobiliário e as cláusulas de indenização correlatas.

Para diminuir a frequência das interações e a interdependência dos ex-parceiros a partir do desfazimento da parceria, as regras de resolução podem prever critérios para divisão dos lotes entre terrenista e desenvolvedor imobiliário, de modo que cada um deles passe a ser proprietário ou detentor de direitos aquisitivos, com exclusividade, de um determinado número de lotes. A divisão deve refletir a participação das partes na parceria desfeita e levar em consideração valor, tipologia e localização dos lotes. A divisão de lotes dá ensejo a preocupações com uma potencial concorrência predatória entre os parceiros, cada qual detentor de um estoque relevante de lotes. Por esse motivo, é recomendável a inclusão de regras de não concorrência, como a obrigação de observância de um preço mínimo por metro quadrado na venda de lotes, a adesão do terrenista aos esforços de venda da desenvolvedora imobiliária ou mesmo um período de exclusividade de vendas em favor do desenvolvedor imobiliário, que pode ser justificado pelos desembolsos que precisará fazer para a implantação do loteamento.

As regras de dissolução podem, ainda, manter o rateio sobre os recebíveis oriundos dos lotes comercializados anteriormente, ou prever algum mecanismo de ajuste para que uma das partes passe a deter tais recebíveis com exclusividade, ressarcindo a outra parte pelos valores a que faria jus, seja mediante pagamento em espécie ou em lotes a serem partilhados. Outra matéria que pode sobreviver ao término do contrato nesses casos é a regulação sobre obrigações de contribuições que o terrenista tenha assumido em relação a melhorias viárias ou outras contrapartidas exigidas pelo Poder Público.

Pelo nível de confiança exigido de parte a parte, as parcerias imobiliárias possuem natureza personalíssima, sendo vedada a alienação do imóvel pelo terrenista no curso da aprovação do loteamento, bem como a cessão das obrigações do desenvolvedor imobiliário, sem prejuízo da faculdade de subcontratação de determinados serviços, como a intermediação das vendas e tarefas específicas no âmbito das obras de infraestrutura.

3.2.2. Regime jurídico

Como mencionado na Introdução, apesar da sua larga utilização pelo segmento de loteamentos urbanos, os contratos de parceria imobiliária não foram objeto de tratamento legislativo específico. Não obstante, importa examinar se há no Brasil um ou mais tipos jurídicos cujos elementos caracterizadores se façam presentes na parceria imobiliária de forma suficiente para justificar sua tipicidade legal pura ou atipicidade mista.

A tipicidade legal decorre da fixação das suas características pelo legislador. Os tipos são abertos à medida que seja possível caracterizá-los sem se recorrer a um determinado número de características fixas que precisem se fazer presentes. De outro lado, a imposição de um número maior de características mínimas ou a definição são formas de fechamento do tipo. Na maior parte dos casos, os tipos legais sucedem uma prática comercial de contratação, ainda que haja tipos com origem totalmente legislativa. Quando há a modificação do tipo ou a combinação de tipos existentes, tem-se um contrato atípico misto, que se contrapõe à atipicidade pura, já que esta não encontra semelhantes entre os tipos.¹⁵ Feita essa breve introdução sobre a atipicidade, passemos à análise dos tipos que podem se aproximar da parceria imobiliária.

Na abertura deste Capítulo, foi apresentada a parceria rural, regulada pelo Estatuto da Terra, como uma figura próxima à parceria imobiliária pelo caráter associativo entre proprietário da terra e produtor, somado à existência de uma partilha de resultados. Apontou-se também que a parceria rural está inserida entre os contratos que garantem uso ou posse temporária da terra, juntamente com o arrendamento rural, e aqui reside um dos elementos que diferenciam uma modalidade de parceria da outra.

A própria sistematização dada pelo Estatuto da Terra à parceria rural revela que a transferência da posse, do proprietário da terra ao produtor, é elemento essencial do tipo. De fato, não é possível conceber uma parceria rural em que não haja a transferência da posse ao produtor, posse esta que pode envolver apenas terra nua, assim como benfeitorias e acessões.

¹⁵ A discussão sobre tipicidade e atipicidade é riquíssima e não caberia nesse espaço. Para aprofundamento sobre os conceitos aqui pontualmente indicados, ver Vasconcelos (2009).

Na parceria imobiliária, ao contrário, a transferência da posse não faz parte da própria concepção do contrato. É até discutível se ocorre de fato essa transferência ou a criação de uma situação de composses entre o terrenista e o desenvolvedor imobiliário, tendo em vista ser o primeiro quem transmite, individualmente, a posse dos lotes aos adquirentes e quem detém a condição de responsável pela execução do empreendimento, embora as obras de infraestrutura sejam na prática executadas pelo desenvolvedor imobiliário e seus subcontratados.

Com maior razão, pode-se argumentar que, na parceria imobiliária, não há transferência da posse para o desenvolvedor imobiliário, mas, sim, mera autorização de acesso para as finalidades específicas de execução de obras e, se for o caso, de condução dos esforços de venda *in loco*, nos moldes do artigo 1.208 do Código Civil¹⁶. Independentemente dessa discussão, fica claro que a parceria imobiliária não tem como objeto imediato a transferência da posse do terrenista para o desenvolvedor imobiliário e, ainda que se entenda presente essa transferência, ela é mera consequência da finalidade do contrato, uma característica acidental, e não uma parte essencial deste.

As duas modelagens contratuais também se diferenciam em razão do seu campo de aplicação. Ambas apresentam campos de aplicação específicos, sendo o da parceria rural delimitado pelo artigo 96, § 1º, do Estatuto da Terra¹⁷, enquanto o da parceria imobiliária, como abordado anteriormente, é o desenvolvimento de loteamentos urbanos. Além disso, o caráter cogente, com forte conteúdo dirigista, que o Estatuto da Terra impõe às parcerias rurais acentuam o afastamento entre estas e as parcerias imobiliárias, que, concebidas e desenvolvidas pelo mercado, apresentam liberdade de contratação muito superior.

Outro tipo comumente associado ao contrato de parceria imobiliária é o de prestação de serviço, aqui entendido na acepção ampla, que inclui também o contrato de empreitada e o de mandato, todos legalmente tipificados no Código Civil. Na prestação de serviço, o objeto do contrato é o fornecimento de um serviço, de um trabalho lícito, material ou imaterial, contra

¹⁶ *In verbis*: “Art. 1.208: Não induzem posse os atos de mera permissão ou tolerância assim como não autorizam a sua aquisição os atos violentos, ou clandestinos, senão depois de cessar a violência ou a clandestinidade.”

¹⁷ *In verbis*: “Art. 96, § 1º: Parceria rural é o contrato agrário pelo qual uma pessoa se obriga a ceder à outra, por tempo determinado ou não, o uso específico de imóvel rural, de parte ou partes dele, incluindo, ou não, benfeitorias, outros bens e/ou facilidades, com o objetivo de nele ser exercida atividade de exploração agrícola, pecuária, agroindustrial, extrativa vegetal ou mista; e/ou lhe entrega animais para cria, recria, internagem, engorda ou extração de matérias-primas de origem animal, mediante partilha, isolada ou cumulativamente, dos seguintes riscos:

I - caso fortuito e de força maior do empreendimento rural;

II - dos frutos, produtos ou lucros havidos nas proporções que estipularem, observados os limites percentuais estabelecidos no inciso VI do caput deste artigo;

III - variações de preço dos frutos obtidos na exploração do empreendimento rural.”

retribuição. Sendo a atividade-objeto da prestação de serviço uma obra, ter-se-á uma empreitada. No mandato, a substituição do mandante em determinado ato ou conjunto de atividades é a própria causa do contrato.¹⁸

O contrato de parceria imobiliária contém em seu desenho obrigações que facilmente poderiam caracterizar alguma das vertentes de prestação de serviço delineadas acima. Haveria, por exemplo, prestação de serviço na elaboração e aprovação de projetos, coordenação dos esforços de venda e promoção do loteamento. Poder-se-ia falar em empreitada em relação à realização das obras de infraestrutura. O mandato também seria evidenciado nas diversas situações de uma parceria em que o terrenista se faz substituir pelo desenvolvedor imobiliário. Seria, então, o contrato de parceria imobiliária um grande “guarda-chuva” de prestações de serviços?

Tudo leva a crer que, consideradas a função (ou causa) e a finalidade da parceria imobiliária, qualificá-la como prestação de serviço seria um simplismo. Embora a parceria imobiliária apresente características próximas aos tipos de prestação de serviço, empreitada e mandato, estes não são a sua causa. Pode-se dizer até que o “insumo” primordial da parceria imobiliária é o terreno; via de regra, é o desenvolvedor imobiliário que prospecta o terreno adequado aos seus projetos e não o terrenista que busca um prestador de serviços qualificado para atividades e trabalhos de que necessite. Tudo que se segue é consequência da função econômica do contrato de parceria imobiliária, mas não é a sua causa e, dificilmente, seria a sua finalidade. Um exemplo disso são os mandatos outorgados pelo terrenista ao desenvolvedor imobiliário no âmbito de uma parceria: na maioria dos casos, eles servem para corrigir a distorção do modelo negocial em relação à alocação de riscos e responsabilidades, tendo natureza acidental.

A comunhão de esforços para consecução de um empreendimento comum (finalidade) é da essência da parceria. Essa comunhão de esforços gera uma relação mais dinâmica e de maior interdependência entre terrenista e desenvolvedor imobiliário do que aquela verificada entre tomador e fornecedor de serviços. Além disso, a finalidade confere caráter mais perene à parceria imobiliária, em comparação com a prestação de serviço, sendo mais graves e restritivas as hipóteses de desfazimento da relação contratual na primeira, o que não se coaduna com as

¹⁸ Cf. Junqueira de Azevedo (2009, p. 146).

causas abertas de término previstas no tipo legal de prestação de serviço, nem com a limitação temporal que lhe é imposta, conforme, respectivamente, artigos 599 e 598 do Código Civil.¹⁹

Para corroborar o argumento que afasta a parceria imobiliária da prestação de serviço, vale mais uma vez trazer à luz a figura do incorporador imobiliário, que pode desenvolver empreendimento em terreno alheio, caso em que atua mediante mandato do proprietário, conforme artigo 31, alínea 'b' e parágrafo primeiro, da Lei n. 4.591/1964²⁰, nem por isso vendo a qualificação da sua relação com tal proprietário caminhar para uma prestação de serviço ou mandato.

A tentativa de aproximar a parceria imobiliária do tipo legal da permuta não é mais bem-sucedida que as anteriores. Nesse caso, a permuta consistiria na troca das construções executadas pelo desenvolvedor imobiliário por determinados lotes ou parte ideal dos lotes do empreendimento, beneficiando-se o desenvolvedor imobiliário, em momento seguinte, do produto da venda dos lotes ou partes ideais de lotes que adquiriu em permuta.

Essa tentativa de qualificação esbarra, contudo, em um problema de conceito: ela implica a admissão da ideia de que o desenvolvedor imobiliário seria proprietário das acessões que incorpora a terreno alheio, o que não encontra abrigo no direito. Com efeito, o artigo 1.255 do Código Civil²¹ atribui ao proprietário do terreno a titularidade sobre tudo que se lhe acede e, mesmo prevendo a exceção segundo a qual aquele que constrói pode adquirir a propriedade do solo, determina a necessidade de pagamento de indenização ao proprietário do solo. Ainda que transferência de propriedade houvesse, essa não seria a causa econômica da parceria ou o

¹⁹ *In verbis*: “Art. 598. A prestação de serviço não se poderá convencionar por mais de quatro anos, embora o contrato tenha por causa o pagamento de dívida de quem o presta, ou se destine à execução de certa e determinada obra. Neste caso, decorridos quatro anos, dar-se-á por findo o contrato, ainda que não concluída a obra.

Art. 599. Não havendo prazo estipulado, nem se podendo inferir da natureza do contrato, ou do costume do lugar, qualquer das partes, a seu arbítrio, mediante prévio aviso, pode resolver o contrato.”

²⁰ *In verbis*: “Art. 31. A iniciativa e a responsabilidade das incorporações imobiliárias caberão ao incorporador, que somente poderá ser:

(...)

b) o construtor (Decreto número 23.569, de 11-12-33, e 3.995, de 31 de dezembro de 1941, e Decreto-lei número 8.620, de 10 de janeiro de 1946) ou corretor de imóveis (Lei nº 4.116, de 27-8-62).

(...)

§ 1º No caso da alínea b, o incorporador será investido, pelo proprietário de terreno, o promitente comprador e cessionário dêste ou o promitente cessionário, de mandato outorgado por instrumento público, onde se faça menção expressa desta Lei e se transcreva o disposto no § 4º, do art. 35, para concluir todos os negócios tendentes à alienação das frações ideais de terreno, mas se obrigará pessoalmente pelos atos que praticar na qualidade de incorporador.”

²¹ *In verbis*: “Art. 1.255. Aquele que semeia, planta ou edifica em terreno alheio perde, em proveito do proprietário, as sementes, plantas e construções; se procede de boa-fé, terá direito a indenização.

Parágrafo único. Se a construção ou a plantação exceder consideravelmente o valor do terreno, aquele que, de boa-fé, plantou ou edificou, adquirirá a propriedade do solo, mediante pagamento da indenização fixada judicialmente, se não houver acordo.”

seu objetivo, mas uma forma alternativa de estruturar o negócio sob a premissa de aquisição da propriedade pelo desenvolvedor, um elemento acidental que não seria suficiente para definir o enquadramento da parceria imobiliária como contrato típico de permuta.

É possível buscar analogia com a permuta por futura área construída no local, prevista na Lei n. 4.591/1964 no âmbito de incorporações imobiliárias, pela qual se admite a troca de uma coisa certa e determinada (o terreno) por outra ainda não existente no momento da formação do contrato (unidade autônoma a ser construída no local), determinada ou determinável.²² Contudo, o campo de aplicação distinto e o caráter excepcional daquela previsão em relação aos negócios jurídicos de permuta em geral não parecem permitir essa analogia para qualificar como contrato de permuta a parceria imobiliária.

A análise das figuras assemelhadas encontradas no direito brasileiro não permite a caracterização do contrato de parceria imobiliária como legalmente típico ou mesmo atribuir-lhe a natureza de contrato atípico misto, a partir da combinação de dois ou mais tipos contratuais.²³ A estrutura contratual usual das parcerias imobiliárias, conforme a modelagem desenvolvida pelo mercado de loteamentos ao longo dos anos, é muito mais influenciada por questões operacionais comuns à implantação desses empreendimentos, parte delas decorrente das previsões da Lei de Loteamento, do que por outros contratos típicos presentes no ordenamento brasileiro. Apesar de ser possível apontar algumas semelhanças com tais contratos típicos, parece-nos mais preciso caracterizar a parceria imobiliária como um contrato atípico puro.

A atipicidade legal pura do contrato de parceria imobiliária não resulta em uma modelagem negocial disforme, sem traços comuns entre uma operação e outra. Ao contrário, como visto na seção anterior, o mercado de loteamentos reproduziu e aprimorou os contratos de parcerias de tal forma que é possível identificar, nas minutas-modelo utilizadas pelas principais empresas do setor, diversos elementos comuns, que lhes dão forma e – por que não? – unidade. Essa prática consolidada justifica a qualificação dos contratos de parceria imobiliária como juridicamente atípicos, porém socialmente típicos. É justamente essa tipicidade social que parece justificar a necessidade de tratamento legislativo específico para a parceria imobiliária, ponto que será retomado adiante neste trabalho.

Em nota final, sob o ponto de vista da classificação dos contratos, as parcerias imobiliárias são bilaterais, onerosas, de trato sucessivo (ou continuadas), não solenes e pessoais.

²² Cf. Terra (1991).

²³ Situando-se a parceria imobiliária como exceção à afirmação de Vasconcelos (2009, p.217) de que “[n]a prática, quase todos os contratos atípicos são mistos”.

Formalmente, são consideradas contratos entre partes iguais, embora, na prática, os níveis de sofisticação e capacidade econômica de uma e de outra parte não sejam necessariamente equivalentes.

3.2.3. O problema da alocação de riscos

Um dos pontos mais críticos para a negociação de uma parceria imobiliária é a alocação de riscos entre as partes, agravada pela imposição da função de loteador ao terrenista e não a quem teria mais condições de assumir as responsabilidades daí decorrentes, que é o desenvolvedor imobiliário, de quem se espera (e se presume) expertise específica para a condução das atividades que se relacionam com os principais riscos de um loteamento.

Nesse ponto, a Lei de Loteamento se contrapõe à Lei de Incorporações (Lei n. 4.591/1964), que permite que o incorporador seja um terceiro sem vínculo com o terreno. Ao prever que o incorporador pode ser o construtor ou corretor de imóveis²⁴, a Lei de Incorporações permite que a parte mais habilitada assuma a responsabilidade pelo projeto, focando, assim, na expertise e não na titularidade do imóvel em que será erigido o empreendimento.

Os riscos inerentes ao desenvolvimento de um loteamento urbano podem ser divididos em mercadológicos e jurídicos. Entre os riscos mercadológicos, estão incluídos a velocidade de venda dos lotes, os níveis de inadimplência e os custos para execução das obras de infraestrutura. No campo dos riscos jurídicos, destacam-se a não aprovação do projeto do loteamento pelas autoridades competentes, contingências pretéritas ou futuras do terrenista que possam afetar o imóvel ou que incidam diretamente sobre este, e os efeitos do descumprimento das obrigações relativas à implantação do loteamento pelo desenvolvedor imobiliário e seus subcontratados.

Para os primeiros, são remédios comuns a criação de mecanismos de saída da parceria via divisão dos lotes de acordo com a participação de cada parte nas receitas do projeto ou a previsão de opções de compra ou venda (*put e call options*). Para os riscos jurídicos, além das cláusulas de indenização, os remédios mais frequentes são a previsão de que o terrenista deverá criar uma sociedade de propósito específico à qual o imóvel será conferido para integralização de capital, ficando mais protegido de obrigações e contingências gerais que tenha ou venha a ter tal terrenista, bem como a concessão de garantias reais, financeiras e fidejussórias de lado a lado.

²⁴ Cf. artigo 31, alínea 'b', da Lei n. 4.591/1964.

Dado o engessamento da Lei de Loteamento, a alocação de responsabilidades e riscos, sejam mercadológicos ou jurídicos, ocorre no plano contratual e, neste, as partes dispõem de grande liberdade de contratação. Naturalmente, a alocação de riscos impactará a divisão das receitas entre os participantes, sendo a participação de cada um deles tão maior quanto maior sejam suas contribuições para a parceria (por exemplo, maior ou menor valor de terreno ou custo de obras) e os riscos que tenha assumido e pelos quais tenha oferecido garantia.

A reputação do desenvolvedor imobiliário também exerce importante papel nesses casos, o que justifica que as empresas mais reconhecidas do setor demandem participações superiores às que seriam negociadas com empresas menores. Afinal, quanto maior o número de empreendimentos bem-sucedidos em termos de execução tempestiva das obras e a velocidade de vendas que um desenvolvedor imobiliário tenha em seu portfólio, maior será o conforto e segurança do terrenista para celebrar uma parceria com essa empresa, segurança que se reflete em preço, isto é, no percentual de rateio das receitas oriundas da venda de lotes.

A despeito da liberdade de alocação contratual, é importante notar que essa alocação, na maioria das situações, terá efeito somente entre as partes, uma vez que estará o terrenista, na qualidade de loteador, exposto perante terceiros a reclamações que digam respeito a atividades assumidas pelo desenvolvedor imobiliário. Isso é uma distorção legislativa, que faz com que a parceria imobiliária se aproxime do mandato, em que os atos do mandatário (no caso, o desenvolvedor imobiliário) operam na esfera jurídica do mandante (no caso, o terrenista). Melhor seria se a Lei de Loteamento tivesse seguido o exemplo da legislação de incorporação imobiliária, que, ao ampliar o leque de legitimados a incorporar, permitiu que aqueles mais bem-dotados da expertise necessária para a empreitada pudessem assumir a responsabilidade legal dela decorrente.

3.2.4. Tributação

Foram necessários muitos anos para que as parcerias imobiliárias passassem a merecer algum reconhecimento normativo. Este veio com o PN CST 15/84, que determinava como se daria a tributação das partes nesses contratos. E a norma fiscal não poderia ser mais adequada aos anseios do mercado de loteamentos, já que: (a) reconhece a possibilidade de estipulação de rateio de receitas entre os parceiros, (b) permite que cada uma das partes submeta suas receitas e despesas de forma individual, de acordo com as alocações feitas contratualmente e (c) caracteriza a receita do desenvolvedor imobiliário como “imobiliária”. O tratamento fiscal consubstanciado no parecer parte da compreensão de diversos elementos caracterizadores da

parceria imobiliária, como a comunhão de esforços e o compartilhamento de riscos entre as partes.²⁵

O PN CST 15/84 aproximou, assim, a parceria imobiliária do regime fiscal dos consórcios, em que cada parte utiliza seu sistema de tributação²⁶ para tributação da parcela de despesas e receitas que lhes seja alocada, sem a criação de um centro único de receitas e despesas, para fins contábeis e fiscais, como ocorre na sociedade em conta de participação ou nas *joint ventures* personificadas. Porém, o PN CST 15/84 não ficou imune a críticas, notadamente as que alegam conflito com o artigo 123 do Código Tributário Nacional, dado o caráter infralegal do parecer, bem como as que discutem a natureza da receita auferida pelo desenvolvedor imobiliário.

Isso porque, na parceria imobiliária, há dois polos contratuais sujeitos à tributação: o terrenista e o desenvolvedor imobiliário. O primeiro realiza atividade de venda de imóvel, com tratamento previsto no artigo 410 do Decreto n. 3.000/1999²⁷, que regulamenta o Imposto sobre a Renda e Proventos de Qualquer Natureza. A qualificação fiscal da atividade do desenvolvedor imobiliário, por outro lado, desperta maior controvérsia, havendo aqueles que defendam a natureza imobiliária da renda auferida por este agente²⁸, em oposição aos que sustentam se tratar de receita proveniente de prestação de serviços de construção civil/empreitada.²⁹ A

²⁵ Esses elementos são evidenciados em dois trechos do PN CST 15/84. Em relação ao compartilhamento do risco mercadológico e diferenciação em relação à prestação de serviço, o parecer aponta que “[...] isso significa que a pessoa jurídica executora nada poderá cobrar do proprietário das terras a título de remuneração por serviços ou obras realizados. Caso venha a receber alguma remuneração, será empreiteira.” Em seguida, acentua a comunhão de esforços, ao afirmar que “[...] está-se diante de uma forma de associação de recursos e de qualificações gerenciais para a consecução de um objetivo comum que é o loteamento de uma área de terras para posterior alienação em unidades imobiliárias. Um dos associados é o proprietário da terra-nua; o segundo é a pessoa jurídica executora do loteamento. Ambos participam da promoção do empreendimento de loteamento.” (grifo nosso)

²⁶ Entre os regimes de lucro real, lucro presumido e lucro arbitrado previstos na Lei n. 9.430/1996.

²⁷ *In verbis*: “Art. 410. O contribuinte que comprar imóvel para venda ou promover empreendimento de desmembramento ou loteamento de terrenos, incorporação imobiliária ou construção de prédio destinado à venda, deverá, para efeito de determinar o lucro real, manter, com observância das normas seguintes, registro permanente de estoques para determinar o custo dos imóveis vendidos (Decreto-Lei nº 1.598, de 1977, art. 27):

I - o custo dos imóveis vendidos compreenderá:

a) o custo de aquisição de terrenos ou prédios, inclusive os tributos devidos na aquisição e as despesas de legalização; e

b) os custos diretos (art. 290) de estudo, planejamento, legalização e execução dos planos ou projetos de desmembramento, loteamento, incorporação, construção e quaisquer obras ou melhoramentos;

II - no caso de empreendimento que compreenda duas ou mais unidades a serem vendidas separadamente, o registro de estoque deve discriminar o custo de cada unidade distinta.”

²⁸ Martins (2011, p. 175-176) cita argumentos de fundo econômico, em linha com a argumentação desenvolvida neste trabalho, para afastar da parceria imobiliária os elementos do tipo legal de prestação de serviço, bem como os princípios da competência e da isonomia tributária, para defender o tratamento do desenvolvedor imobiliário de forma equivalente ao do terrenista.

²⁹ Um resumo desse debate pode ser encontrado em Quintella (2015), que aponta o uso de argumentos semelhantes aos aqui utilizados para afastar a qualificação da parceria imobiliária como permuta, já que não se pode dizer que o desenvolvedor imobiliário é proprietário das construções que faz em imóvel alheio.

caracterização como “imobiliária” da parcela dos desenvolvedores imobiliários nas receitas da parceria resulta em encargo fiscal significativamente menor do que aquele que teriam se, por exemplo, fossem considerados prestadores de serviços de construção ou intermediação.³⁰

Essas discussões sobre a possibilidade de determinar em contrato a partilha das receitas e despesas com fundamento em norma infralegal, bem como sobre a natureza da renda auferida pelo desenvolvedor imobiliário são o pano de fundo da emblemática decisão do CARF, em 2011, citada na Introdução deste trabalho. O relatório desse acórdão desenvolve interessante exercício de qualificação do contrato de parceria e, ao contrário do defendido em tópico anterior deste trabalho, conclui que a atividade do desenvolvedor imobiliário seria de empreitada com material e prestação de serviço, enquanto a do terrenista seria de loteamento e venda de imóveis, constituindo cada atividade fatos geradores distintos.³¹ Com isso, a empresa loteadora (terrenista) foi autuada em razão da parcela da renda da venda dos lotes que não submeteu à tributação, em razão de ter sido tal parcela contratualmente atribuída ao desenvolvedor imobiliário.

Na contramão do entendimento acima, a Solução de Consulta n. 39 – Cosit, de 26 de fevereiro de 2015, adotando os argumentos do PN CST 15/84, reconheceu que cada parte em uma parceria imobiliária deve registrar contabilmente e tributar somente a parte que lhe couber na partilha das receitas estipulada em contrato, uma vez que, mesmo transitando pelo caixa ou contabilidade de uma das empresas, a receita dividida ou repassada é da parceria e não própria da parte que a recebeu.

Como pontuado inicialmente, não é objetivo deste trabalho analisar as questões de natureza tributária, mas, sim, os seus impactos sobre o mercado e o modelo negocial de parceria imobiliária, embora a divergência, ao menos em relação à qualificação da atividade do desenvolvedor imobiliário como de prestação de serviço, adotada pelo CARF, esteja posta. O que importa apontar é a ausência de segurança jurídica decorrente da não tipificação da parceria imobiliária, cujo tratamento está isolado em norma infralegal questionada pelas autoridades fiscais, que, assim, adotam posicionamentos não uniformes.

³⁰ Para exemplificar, uma empresa optante pelo lucro presumido tem, em caso de receita imobiliária, margem presumida de 8%, enquanto, na prestação de serviços de construção, essa mesma empresa ficaria sujeita a uma margem presumida de 32%, ao que se soma a incidência adicional de ISS, conforme alíquota municipal aplicável.

³¹ Vale destacar trecho do relatório que faz referência ao auto de infração, no qual a autoridade fiscal sustenta que “o procedimento de tributação das receitas dividida entre os contribuintes, baseado em um contrato particular de prestação de serviços, e com fato gerador da receita materializado com a venda de imóveis na titularidade de uma única empresa conclui-se que, segundo o artigo 123 do Código Tributário Nacional esta situação não possui embasamento legal [...]” [sic]

Com isso, especialmente a partir de 2011, acentuaram-se as iniciativas até então tímidas dos agentes do mercado no sentido de encontrar modelos alternativos que trouxessem não apenas maior segurança jurídica, mas também maior segurança fiscal, com uma percepção da crescente adoção – em detrimento das parcerias imobiliárias – das estruturas que serão discutidas mais adiante, no Capítulo 4.

3.3. Vantagens e desafios operacionais

A essa altura do trabalho, fica claro que o desenvolvimento das parcerias imobiliárias e a feição assumida por essa modelagem ao longo do tempo passam por uma questão central: a imposição, por força da Lei de Loteamento, de que o loteador seja, necessariamente, o proprietário da terra.

A partir desse mandamento, a tendência natural, do ponto de vista estritamente jurídico, seria de que os desenvolvedores imobiliários adquirissem os terrenos sobre os quais pretendessem desenvolver loteamentos, unificando a figura do proprietário-loteador na pessoa que, de fato, conceberia e executaria o empreendimento. Porém, a compra de lotes é, na maioria das vezes, feita em parcelas que se prolongam para além da conclusão das obras do empreendimento, o que gera um descasamento entre as necessidades de desembolso por parte do desenvolvedor e seu fluxo esperado de receitas. Aumentar a exposição de caixa desse desenvolvedor imobiliário com a aquisição do imóvel, antes mesmo que o projeto pudesse gerar qualquer receita, revelou-se um fardo que o mercado não estava disposto a carregar.

A parceria imobiliária surge, assim, como um instrumento para viabilizar a exploração da terra pelo desenvolvedor imobiliário sem adquiri-la formalmente ou, sob uma ótica mais financeira que jurídica, adquirindo-a com parcela da receita oriunda da comercialização dos lotes e na medida do recebimento efetivo dos valores daí advindos, eliminando, ao menos em relação ao custo do imóvel, o descasamento entre despesas e receitas.

Essa solução para uma questão de origem jurídica e fundo financeiro traz consigo algumas vulnerabilidades, muitas delas relacionadas à ausência de tipificação jurídica, que passaremos a abordar.

Uma das deficiências do modelo negocial, que já foi abordada em subseção específica, é o descasamento entre a responsabilidade legal e a empresarial. O terrenista, que tem papel limitado no desenvolvimento do projeto, assume toda a responsabilidade pelo projeto perante terceiros, na qualidade de loteador. Enquanto isso, o desenvolvedor imobiliário, a quem diretamente compete a execução das atividades necessárias à implantação do loteamento, atua

de forma semelhante à de um mandatário, e responde somente perante o terrenista/mandante, sem qualquer papel formalmente reconhecido em relação à sociedade em geral e à economia popular, bem jurídico que se buscou tutelar com a Lei de Loteamento.

Em menor escala, essa distorção se estende sobre a publicidade dos loteamentos, que reflete o descasamento entre o papel das partes e a responsabilidade legalmente imputada a cada uma delas. A empresa que aparece em destaque na divulgação e promoção desses empreendimentos é o desenvolvedor imobiliário, que, a rigor, não é loteador e, portanto, não responderá perante os adquirentes por eventuais falhas.³²

A ausência de tipificação jurídica adequada às parcerias imobiliárias acarreta ônus também para o desenvolvedor imobiliário. O principal deles talvez seja a fragilidade do vínculo jurídico com o ativo imobiliário, sobre o qual e em relação ao qual fará substanciais investimentos.

Com efeito, os contratos de parceria imobiliária não são passíveis de registro na matrícula do imóvel ou imóveis a que se refiram, de modo que não cria sobre eles qualquer direito real ou limitação ao poder de disposição do proprietário sobre o bem, ao menos em relação a terceiros. Dada a imprevisibilidade do tempo para a aprovação de projetos de loteamentos e o prazo naturalmente longo de desenvolvimento desses projetos, revela-se indesejável a manutenção da relação do desenvolvedor imobiliário com o imóvel em um plano puramente contratual e pessoal, isto é, sem vínculo real ou mesmo estrutura societária que proteja seus interesses e prerrogativas sobre o bem.

A fragilidade do vínculo jurídico do desenvolvedor imobiliário com o imóvel também se revela como vulnerabilidade do modelo negocial, quando se leva em conta a incapacidade de segregação do ativo em patrimônio especial. A parceria imobiliária não gera transferência ou mesmo afetação do imóvel em relação ao patrimônio geral (conseqüentemente, obrigações e passivos) do terrenista, cenário que – diga-se – mantém-se mesmo com a utilização de sociedade em conta de participação ou consórcio, uma vez que o sócio ostensivo e o líder seriam, naturalmente, o desenvolvedor imobiliário, que não tem a titularidade do imóvel.

Some-se a tudo isso as recentes autuações fiscais, que impõem ao loteador o reconhecimento da totalidade da receita oriunda da venda dos lotes e buscam a caracterização da atividade do desenvolvedor imobiliário como de prestação de serviço, e estará completo o

³² Essa afirmação parte da análise do marco regulatório de loteamentos e desconsidera a aplicação das normas de proteção a consumidores na compra e venda de lotes para estender a responsabilidade por vícios no produto ou serviço ao desenvolvedor imobiliário não loteador.

quadro de decrescente importância das parcerias imobiliárias, antes meninas dos olhos do mercado de loteamentos.

4. ESTRUTURAS ALTERNATIVAS

4.1. Joint Venture personificada: a sociedade de propósito específico (SPE)

As *joint ventures* podem ser identificadas, dentro das várias espécies de contratos associativos (ou alianças empresariais), pela união de duas ou mais partes, com (a) partilha dos riscos e do produto da atividade comum, (b) alocação contratual das contribuições e responsabilidades de cada parte, (c) criação de ente distinto¹ dos seus participantes, que preservam, na associação, sua autonomia administrativa e operacional, sob um dos formatos jurídicos previstos em lei, e (d) objeto e duração determinados ou determináveis.²

É possível, dessa forma, argumentar que tanto as parcerias imobiliárias quanto os consórcios de empresas e sociedades em conta de participação seriam espécies de *joint venture*, tendo em vista que todas as características listadas acima estão presentes em ambas as modelagens em questão.

Essa introdução é necessária para a delimitação do objeto de análise desta subseção do trabalho, que não abordará as *joint ventures* de forma geral, focando apenas em uma das suas espécies: a *joint venture* personificada destinada à implantação de projeto específico, no caso, de um loteamento.

Esse tipo de *joint venture* se materializa em sociedades de propósito específico (SPE), que podem assumir qualquer forma societária prevista em lei, sendo a mais comum delas a sociedade limitada. Não cabe, neste trabalho, um aprofundamento sobre cada tipo, suas regras de funcionamento e principais características.³ Vale pontuar, contudo, que a preponderância das sociedades limitadas no segmento de loteamentos se deve em grande parte à maior simplicidade de constituição e funcionamento destas em comparação com as sociedades anônimas e, mais importante, à possibilidade de distribuição desproporcional de lucros entre os sócios, o que não ocorre nas sociedades anônimas. Essa característica é particularmente útil se considerarmos que o valor atribuído às contribuições tangíveis das partes (terrenos vs. obras infraestrutura) não guarda necessária relação com a participação destas no negócio do loteamento.

¹ Não confundir com pessoa jurídica distinta, o que não ocorre no caso dos consórcios e sociedades em conta de participação.

² Cf. Depamphilis (2010, p. 546).

³ Sobre os motivos de escolha entre um ou outro tipo societário, ver Pinto Júnior (1990).

O segmento de incorporações imobiliárias foi o primeiro, no mercado imobiliário, a abraçar o uso de SPEs, essencialmente como forma de segregação patrimonial entre os diversos empreendimentos desenvolvidos por um mesmo incorporador, prática que ganhou força a partir da paradigmática quebra da Encol.

O incorporador, a exemplo do loteador, é o responsável legal perante terceiros por todas as etapas de implantação de um projeto imobiliário nos moldes da Lei de Incorporações, daí ser justificável a preocupação de isolar os seus diversos empreendimentos, evitando que o insucesso de um pudesse comprometer os demais, com um potencial efeito dominó de graves consequências. A importância dessa segregação era tão grande que, a despeito da difusão da prática negocial de criação de SPEs, o legislador optou por introduzir na Lei de Incorporações a figura do patrimônio de afetação, que isolava o terreno e acessões das demais obrigações do incorporador, destinando-os exclusivamente à finalidade de consecução da incorporação imobiliária em que estivessem inseridos.

Além disso, as normas atinentes ao patrimônio de afetação em incorporações imobiliárias impõem restrições à constituição de garantias sobre esses ativos (terreno e acessões), que ficaram limitadas àquelas decorrentes do financiamento do próprio projeto, e à movimentação do caixa gerado pela venda de unidades.⁴ A mudança legislativa acabou por corroborar a prática negocial de utilização de SPEs, sendo que, atualmente, patrimônio de afetação e SPEs costumam coexistir na maioria dos empreendimentos imobiliários estruturados nos moldes da Lei de Incorporações.

Apesar dos paralelos entre a função e as responsabilidades do incorporador e do loteador, não há instituto na Lei de Loteamento equivalente ao patrimônio de afetação. Uma das explicações para isso, além da preponderância das incorporações como instrumento de desenvolvimento imobiliário urbano, reside no fato de que o loteador não costuma ser a empresa que se dedica habitualmente a esse tipo de atividade. À medida que não se dedica habitualmente a essa atividade, deixa de existir o risco de contaminação de um projeto pelo insucesso em outro, ao menos no âmbito do loteador e considerando apenas a atividade de desenvolvimento imobiliário, sem prejuízo de outras atividades empresariais eventualmente exercidas pelo terrenista que possam afetar o ativo imobiliário. Em outras palavras, por não estarem diretamente expostos, perante terceiros, às responsabilidades decorrentes da implantação de um loteamento, os desenvolvedores imobiliários se viram, em um primeiro momento, menos

⁴ O patrimônio de afetação em incorporações imobiliárias surgiu com a Medida Provisória n. 2.221/2001 e foi definitivamente inserido na Lei de Incorporações com a Lei n. 10.931/2004, que introduziu os artigos 31-A, 31-B, 31-C, 31-D, 31-E e 31-F.

compelidos que os incorporadores a segregar cada um de seus projetos em sociedades de propósito específico.

A utilização de SPEs no segmento de loteamentos aproxima-se daquela existente no de incorporações imobiliárias, já que, em ambos, busca-se a segregação do ativo imobiliário que servirá de lastro para determinado projeto dos demais negócios do seu proprietário. Diferencia-se, porém, na origem da preocupação: no segmento de incorporações imobiliárias, a segregação se dá entre os riscos decorrentes dos diversos empreendimentos de uma empresa que exerce tal atividade com habitualidade, enquanto, no segmento de loteamentos, o foco está na proteção do ativo imobiliário das responsabilidades decorrentes de outras atividades do terrenista empresário, ou dos percalços atinentes da não rara condição de pessoa física do terrenista, como separações e divórcios, falecimento e divergências familiares que dificultem ou impeçam a tomada de decisões.

O resultado prático desta distinção se dá pela maior recorrência da constituição de SPE em projetos de loteamento por parte dos terrenistas em relação aos desenvolvedores imobiliários, que, de forma muito mais frequente que os incorporadores imobiliários, participam dos empreendimentos diretamente com a sua empresa operacional ou *holding*. Essa tendência pode ser explicada pelo fato de que o desenvolvedor imobiliário, nos loteamentos, não sofre exposição direta, perante terceiros, em razão de contingências oriundas da execução e comercialização do empreendimento, as quais ficam concentradas na figura do terrenista/loteador, ao contrário do que ocorre nas incorporações imobiliárias, em que a responsabilidade legal pelo desenvolvimento é atribuída ao desenvolvedor/incorporador imobiliário, independentemente da titularidade do imóvel sobre o qual será implantado o projeto.

Sob o ponto de vista da finalidade, é preciso distinguir a utilização das SPEs como forma de segregação patrimonial, nos termos acima, daquela que decorre de uma efetiva associação de agentes para consecução de um empreendimento comum, isto é, no sentido próprio de *joint venture*.

Quando são criadas com a finalidade de mera segregação de projetos, as SPEs não costumam ir além da pluralidade formal de sócios. Nesses casos, a *holding* do desenvolvedor imobiliário detém participação quase total no capital social da SPE, atribuindo-se uma quota a cada um dos seus sócios ou administradores, tão somente para formação da pluralidade de sócios. Não há, portanto, verdadeira associação. Esta depende da união de duas ou mais partes independentes entre si, que partilham riscos de determinada atividade comum, para a qual

contribuem com bens, direitos e expertise, sofrendo as perdas e distribuindo os lucros da empreitada conforme a alocação contratual.

No segmento de loteamentos, como em outros, a criação de SPEs pode se dar em dois planos: (a) individualmente por cada parte, terrenista e desenvolvedor imobiliário, como forma de segregação patrimonial do projeto, e (b) em verdadeiro formato associativo, em substituição ao contrato de parceria imobiliária. Esses dois planos podem coexistir, cabendo agora tratar do segundo, isto é, da *joint venture* entre terrenista e desenvolvedor imobiliário.

Como ocorre na parceria imobiliária, a *joint venture* personificada entre terrenista e desenvolvedor imobiliário possui objeto definido, qual seja, a implantação de um loteamento. Para a consecução do objeto social, o terrenista confere o imóvel sobre o qual será executado o projeto à sociedade constituída entre ele e o desenvolvedor imobiliário, a título de integralização de capital. Exceto nos casos em que sejam previstas contribuições futuras do terrenista para o projeto, como custeio de parte das contrapartidas exigidas pelo Poder Público fora do perímetro do imóvel, as quotas ou ações representativas do capital social assim integralizadas representarão a participação final do terrenista na SPE.

Um primeiro ponto importante a ser observado decorre justamente da transferência da propriedade imobiliária para a SPE, que deve, a partir daí, assumir a posição de loteadora. Tendo em vista que o desenvolvedor também será sócio da SPE, é possível dizer que a transferência do imóvel corrige, em certa medida, uma das principais deficiências das parcerias imobiliárias, que é a assunção das responsabilidades legais perante terceiros por aquele que terá participação limitada na implantação do loteamento. Diz-se *em certa medida*, pois, inicialmente, a exposição maior a riscos continuará sendo do terrenista, pois os ativos da SPE consistirão, basicamente, no imóvel que lhe foi conferido para integralização de capital. Porém, à medida que o projeto evolui, a participação do desenvolvedor imobiliário na SPE é ampliada, assim como, conseqüentemente, a sua exposição a riscos, o que traz maior equilíbrio à alocação de eventuais passivos do empreendimento entre as partes.

As contribuições do desenvolvedor imobiliário para a implantação de um loteamento, ao contrário daquelas feitas pelo terrenista, nem sempre se revertem em participação societária na SPE, e a medida em que isso se verifica pode variar significativamente de projeto a projeto. A distinção está centrada no tratamento dado a atividades típicas dos desenvolvedores imobiliários, como conceituação do empreendimento, elaboração e aprovação de projetos, definição da estratégia de comercialização e execução de obras, que podem envolver tanto expertise e estrutura operacional próprias do desenvolvedor imobiliário como também a contratação de terceiros.

À medida que envolvam a contratação de terceiros, tais atividades podem ser facilmente refletidas em aumento da participação societária (*equity*) do desenvolvedor imobiliário na SPE. Nesses casos, haverá contrato de prestação de serviço entre o terceiro e a SPE, cabendo ao desenvolvedor imobiliário aportar nesta, a título de integralização de capital, os recursos necessários para fazer frente aos custos destas contratações. Esses aportes, por estarem inseridos na esfera de atribuições do desenvolvedor imobiliário, não serão acompanhados pelo terrenista, que terá, conseqüentemente, sua participação societária na SPE diluída.

A questão se torna mais controversa quanto maior for a realização de atividades atribuídas ao desenvolvedor imobiliário no projeto por meio de pessoal e recursos próprios, isto é, quando não houver a contratação de terceiros e a atribuição de um custo determinado e segregado para tal atividade em relação às demais executadas por esse desenvolvedor imobiliário e que não tenham relação direta com o loteamento objeto da SPE.

Para ilustrar esse ponto, tomemos o exemplo da elaboração do projeto legal do empreendimento, a ser aprovado pelo Poder Público. Suponhamos que o desenvolvedor imobiliário possua, no seu quadro pessoal próprio, profissionais de engenharia e arquitetura com conhecimento técnico suficiente para a execução dessa atividade, os quais ficarão encarregados de todas as providências nesse sentido. Como materializar essa contribuição do desenvolvedor imobiliário, de fundamental importância para o loteamento, em participação societária na SPE?

Uma alternativa é atribuir valor aos direitos sobre o projeto legal elaborado, com a sua subsequente conferência, a título de integralização de capital, pelo desenvolvedor imobiliário à SPE, uma vez que este esteja tal projeto pronto e acabado. Este ato, quando previsto em lei, dependerá da elaboração prévia de laudo de avaliação dos direitos sobre o projeto conferidos à SPE. Outro caminho é a caracterização da atividade do desenvolvedor imobiliário como prestação de serviço em benefício da SPE, que arcaria, assim, com o valor atribuído entre as partes – dentro de padrões razoáveis de mercado – ao serviço prestado. Também nesse cenário o desenvolvedor imobiliário poderá ampliar sua participação societária na SPE, desta vez mediante integralização dos recursos correspondentes ao custo do serviço, com a desvantagem do impacto fiscal, uma vez que o desenvolvedor imobiliário deverá reconhecer o pagamento da SPE – mesmo que tendo sido feito com recursos por ele aportados – como receita de prestação de serviços, sujeitando-o à tributação incidente sobre a receita daí advinda.

Diante da dificuldade de atribuição de valor ao uso de expertises e recursos próprios do desenvolvedor imobiliário para o desenvolvimento do projeto, muitas dessas situações acabam não se enquadrando em nenhum dos cenários descritos no parágrafo anterior. Essas situações,

que podem ser entendidas como um terceiro cenário (ou “limbo”), resultam na execução de diversas atividades pelo desenvolvedor imobiliário sem o correspondente reflexo destas no capital social da SPE. Em casos extremos, os desenvolvedores imobiliários mantêm participações societárias mínimas na SPE e equacionam sua “remuneração” mediante distribuição desproporcional de lucros, prática que, embora comum, deve ser evitada pelo claro risco de que o Fisco venha a arbitrar a parcela dos dividendos que corresponderiam, na verdade, a uma prestação de serviço do desenvolvedor imobiliário para a SPE.

É recomendável, portanto, que as participações societárias reflitam, tanto quanto possível, a efetiva contribuição das partes para a consecução do seu objetivo social, e que eventuais atividades desenvolvidas exclusivamente por uma delas, em excesso às atribuições ordinárias de um sócio – e desde que caracterizem efetivo serviço em benefício da sociedade –, sejam qualificadas como prestação de serviço dessa parte à *joint venture* e sejam assim tributadas. Isso não implica dizer que as distribuições desproporcionais de lucro não sejam permitidas no âmbito de uma SPE constituída para o desenvolvimento de um loteamento. Pelo contrário, é natural que regras de distribuição desproporcional existam, uma vez que dificilmente haverá exata correlação entre a participação societária das partes e o efetivo valor da sua contribuição e importância para o desenvolvimento do projeto.⁵

A maior parte dos arranjos relativos ao desenvolvimento de um loteamento, incluindo as regras de distribuição proporcional, é objeto de acordo de sócios ou acionistas (a depender do tipo societário escolhido para a *joint venture*) celebrado entre o terrenista e o desenvolvedor imobiliário no âmbito da SPE. A complexidade desses arranjos está diretamente ligada a um maior ou menor equilíbrio na participação de cada sócio no desenvolvimento do empreendimento.

Assumindo uma SPE que reflita a estrutura tradicional de uma parceria imobiliária, em que o terrenista tem papel bastante limitado no desenvolvimento do loteamento, poucas serão as matérias relacionadas à gestão social sujeitas a regramento em acordo de sócios. Nesses casos, a indicação dos diretores ou administradores da sociedade e a condução dos negócios sociais ordinários tendem a ficar a cargo do desenvolvedor imobiliário. Algumas exceções comuns envolvem restrições à prática de atos de disposição sobre o imóvel para além da simples comercialização de lotes, incluindo a constituição de ônus, a cisão ou dissolução da sociedade, bem como a alteração do seu objeto social ou do tipo societário. Em arranjos societários em

⁵ Conforme autorizado pelo artigo 1.007 do Código Civil. Esse aspecto das *joint ventures* em loteamentos nos remete à justificativa dada para a maior recorrência de sociedades limitadas em comparação às sociedades anônimas.

que haja maior igualdade nas participações dos sócios, é possível prever a indicação de um número certo de diretores e administradores por cada sócio e a necessidade de assinatura conjunta por representantes de cada lado.

A definição das responsabilidades de cada sócio para desenvolvimento do empreendimento, regras para chamadas e aportes de capital compatíveis com essas responsabilidades, distribuição desproporcional de lucros e mecanismos de solução de impasses e conflitos seguem, nos acordos de sócios, desenho bastante próximo ao adotado nos contratos de parceria imobiliária, já abordados anteriormente. O mesmo se dá em relação à eventual necessidade de anuência do terrenista para a prática de atos mais diretamente ligados à implantação do loteamento, como elaboração e revisão de tabela de vendas, contratação da empresa de intermediação de vendas e outros prestadores de serviços relevantes.

As convenções atinentes à dissolução, da mesma forma, apresentam desenho semelhante nos acordos de sócios e contratos de parceria imobiliária. Porém, por haver, na *joint venture* personificada, patrimônio segregado do dos sócios, os procedimentos de dissolução e liquidação são mais formais e complexos, como ilustram a necessidade de restituição da propriedade imobiliária ao terrenista mediante ato de transferência e de levantamento de balanço e publicação dos atos de dissolução.

Evitando a repetição, vale pontuar que, diferentemente do que ocorre nos contratos de parceria imobiliária, em que a liberdade de contratar encontra poucos limites, os acordos entre sócios apresentam estrutura mais rígida, moldada pelas normas aplicáveis ao tipo societário escolhido, especialmente em relação a determinados quóruns de deliberação. Na prática comercial, porém, com a ressalva da impossibilidade de se distribuir desproporcionalmente o lucro em sociedades anônimas, a modelagem dada pelas normas societárias é compatível com os arranjos usualmente empregados pelo mercado nas parcerias imobiliárias.

Comparados aos contratos de parceria imobiliária, os acordos de sócios, por terem arcabouço regulatório específico, apresentam maior segurança jurídica em termos de exequibilidade e, principalmente, de oponibilidade a terceiros das suas disposições, especialmente se for levada em consideração a possibilidade de inclusão de determinadas matérias sujeitas à aprovação dos sócios no próprio contrato ou estatuto social, documento sujeito a registro público. Um exemplo nítido dessa maior segurança é a prática de atos de disposição sobre o imóvel, cujas restrições decorrentes do projeto de implantação do loteamento se inserem no plano meramente pessoal nos primeiros estágios de uma parceria imobiliária, tornando-se mais efetivas e oponíveis a terceiros quando inseridas no contrato ou estatuto social da SPE que venha a deter a titularidade do terreno.

Outros arranjos que se beneficiam da maior segurança jurídica proporcionada pelo marco legal societário são aqueles relativos ao direito de preferência na aquisição de quotas ou ações de outro sócio, bem como às opções de compra e venda (*puts e calls*) que venham a ser convencionados.

Se, na essência negocial, os contratos de parceria imobiliária e acordos de sócios apresentam notável semelhança, as modelagens distanciam-se uma da outra na tributação. Enquanto a parceria imobiliária tem sistemática de tributação muito próxima à do consórcio, a *joint venture* personificada assemelha-se à sociedade em conta de participação (SCP), por permitir, no âmbito da SPE, a adoção de regime próprio, distinto daquele adotado pelos sócios, e por demandar a existência de um centro de receitas e despesas unificado, com subseqüente distribuição dos lucros como dividendos para os sócios.

Traçado esse breve panorama, importa pontuar os principais traços distintivos da *joint venture* personificada em relação à parceria imobiliária, quais sejam: (a) a existência de personalidade jurídica e patrimônio distinto do dos sócios; (b) a tributação da renda imobiliária no âmbito da SPE e de acordo com o regime de tributação por ela escolhido, com posterior distribuição de dividendos aos sócios (terrenista e desenvolvedor imobiliário); (c) a existência de regras mais estruturadas sobre matérias sujeitas à deliberação dos sócios (em alguns casos com quóruns mínimos previstos em lei), como administração e representação da sociedade, direito de preferência, admissão e retirada de sócios etc.; (d) uma menor flexibilidade na determinação da participação de cada parte nos resultados do projeto em vista da contribuição de cada uma delas para a formação do capital social da SPE.

A menor rigidez na forma e menor liberdade de contratação, especialmente em relação à definição das participações das partes nos resultados das vendas dos lotes; a impossibilidade de que cada parte se submeta ao seu próprio regime de tributação e, conseqüentemente, responda individualmente pelos passivos tributários oriundos das suas falhas; bem como os custos decorrentes da transferência de ativos para o patrimônio específico da *joint venture* personificada: esses são fatores que desestimulam a formação dessas estruturas como alternativa às parcerias imobiliárias.

Não obstante, é importante destacar que as SPEs oferecem vantagens em relação à alocação de riscos e à segregação patrimonial, afetando os ativos imobiliários (terreno e acessões) ao desenvolvimento do projeto, além da maior segurança jurídica trazida pelo seu arcabouço regulatório, que se reflete na exequibilidade e na oponibilidade a terceiros das disposições que regularão a associação entre os participantes do projeto imobiliário.

4.2. Joint Ventures despersonalizadas

Além da constituição de uma SPE, como visto na subseção anterior, há duas estruturas alternativas à parceria imobiliária que, tal como ocorre nesta, não implicam a criação de pessoa jurídica distinta daquela dos seus sócios, quais sejam: a sociedade em conta de participação e o consórcio. Essas espécies de *joint ventures* despersonalizadas possuem diferenças relevantes em sua modelagem, como veremos a seguir.

4.2.1. *Sociedade em conta de participação (SCP)*

Antes regulada em quatro singelos artigos do Código Comercial⁶, a sociedade em conta de participação (SCP) é atualmente regida pelo Código Civil⁷, que dispensa seis dos seus artigos para este tipo societário, mantendo as principais características do ordenamento anterior. O diminuto tratamento legal certamente não ecoa a importância das sociedades em conta de participação para o mercado imobiliário, tampouco sua difusão como um dos principais veículos de financiamento do setor fora do sistema financeiro e do mercado de capitais.

A SCP se insere no rol das sociedades não personificadas. Caracteriza-se pela presença de um sócio ostensivo, que pratica em nome próprio todos os atos necessários à consecução dos objetivos sociais, associado a um ou mais sócios participantes, também conhecidos como sócios ocultos, que se obrigam exclusivamente perante o ostensivo. O patrimônio especial da conta de participação é formado, na locução do artigo 994 do Código Civil, pelas contribuições dos sócios participantes e do ostensivo. Essas contribuições podem ocorrer em bens, direitos ou serviços e, normalmente, são feitas mediante aportes de capital, que são posteriormente destinados, já no âmbito da SCP, ao custeio do desenvolvimento do empreendimento.

Os sócios – tanto ostensivos, quanto participantes – podem ser pessoas físicas ou jurídicas, embora seja incomum que pessoas físicas assumam a posição de sócio ostensivo. Isso pode ser justificável, ao menos em parte, pela elevada e direta exposição do sócio ostensivo aos riscos decorrentes da atividade empresarial desenvolvida no âmbito da SCP, como será visto adiante.

Também é incomum haver mais de um sócio ostensivo em uma mesma SCP, embora o artigo 996, parágrafo único, do Código Civil contenha, por via indireta, previsão nesse sentido. As dificuldades, nesse caso, passam por uma precisa definição das responsabilidades assumidas

⁶ Artigos 325 a 328 da Lei n. 556/1850.

⁷ Artigos 991 a 996 da Lei n. 10.406/ 2002.

por cada um dos sócios ostensivos e pela segregação, entre eles, dos lançamentos contábeis da SCP, de forma compatível com a alocação de responsabilidades acordada.

A constituição de uma sociedade em conta de participação pode ocorrer por acordo verbal ou escrito entre os sócios, podendo “provar-se por todos os meios de direito”, na locução do artigo 992 do Código Civil. Contudo, apesar da autorização legal expressa, é extremamente desaconselhável que se dispense contrato escrito para tal fim. Uma das vantagens do acordo escrito é a facilidade de se fazer prova acerca das obrigações assumidas por cada uma das partes em relação à sociedade. Além disso, a existência de documento escrito caracterizando a sociedade como uma SCP diminui o risco de que terceiros venham a caracterizá-la como uma sociedade em comum, o que acarretaria, entre outras consequências, a assunção de responsabilidade solidária entre os sócios.

Sob a ótica societária e contratual, a SCP prescinde de registro para constituição e funcionamento. Essa dispensa é coerente com a flexibilidade adotada nas formas de constituição e prova de existência. Entretanto, e não sem alguma polêmica, a Receita Federal editou, em 2011, a IN RFB n. 1.183, que trouxe dúvidas sobre a necessidade de inscrição das sociedades em conta de participação no Cadastro Nacional da Pessoa Jurídica (CNPJ), dada sua equiparação a pessoas jurídicas para fins da legislação tributária.⁸ Se havia alguma dúvida acerca da obrigatoriedade da inscrição sob a vigência da IN RFB n. 1.183, esta deixou de existir a partir da edição da IN RFB n. 1.470, em 2014, recentemente substituída pela IN RFB n. 1.634, de maio de 2016, que manteve a exigência de inscrição para as SCPs.

Mesmo considerando que a Receita Federal exige a inscrição de outros entes despersonalizados, como o condomínio edilício e o consórcio de empresas, a inclusão das SCPs entre os entes de inscrição obrigatória no CNPJ distorce algumas das características essenciais do tipo, como a não exposição pública dos sócios participantes (daí serem também conhecidos como sócios ocultos), a prática dos atos sociais pelo sócio ostensivo em nome próprio, com mera segregação contábil dos ativos e passivos inerentes à conta de participação, assim como a oponibilidade do patrimônio especial somente em relação aos sócios.

A exemplo da parceria imobiliária, a SCP apresenta, ainda, grande flexibilidade em relação às suas regras de funcionamento, uma das características que torna esse tipo societário especialmente atrativo para o mercado imobiliário. É possível, por exemplo, definir percentuais distintos para a participação de cada sócio no patrimônio especial e nos resultados da atividade

⁸ Conforme artigo 7º do Decreto-lei 2.303, de 21 de novembro de 1986.

social, bem como prever formas variadas de contribuição para a formação do patrimônio especial, além da estrutura decisória.

Um dos principais traços diferenciadores desse tipo societário é a prática de todos os atos pelo sócio ostensivo, que se obriga em nome próprio. Dessa forma, somente o sócio ostensivo responderá perante terceiros pelos atos praticados na consecução do objeto social da SCP, cabendo notar que eventuais contingências daí decorrentes poderão atingir o patrimônio ordinário do sócio ostensivo, não se limitando à conta de participação. Os sócios participantes respondem apenas perante o sócio ostensivo pelas obrigações que tenham assumido no contrato de constituição da SCP, notadamente as contribuições em bens, direitos ou serviços para a conta de participação. Essas contribuições podem ocorrer em um único momento ou em prestações periódicas. Podem, ainda, ser definidas e fixadas de antemão, quando da constituição da SCP, ou variar em razão do progresso das atividades sociais que constituam seu objeto.

Vale aqui destacar que os sócios participantes não devem interferir na relação do sócio ostensivo com terceiros, sob pena de assumirem responsabilidade solidária pelos atos em que tenham tomado parte, em vista do disposto no parágrafo único, artigo 993, do Código Civil.⁹

A significativa proteção oferecida aos participantes permite que desenvolvedores imobiliários captem recursos de agentes externos ao mercado, com especial destaque para a participação de pessoas físicas nesse tipo de veículo. Não há, via de regra, exigência de investimento mínimo nesse tipo de modelagem, mas normalmente os empreendedores buscam investidores que possam aportar valor igual ou superior ao de determinado número de lotes, sendo pouco frequentes as captações em valores reduzidos, insuficientes para fazer frente ao preço de venda de um lote. O perfil de investidor atraído por investimentos via SCP, normalmente pessoas físicas ou negócios familiares que investem recursos próprios, permite que esse veículo seja utilizado para captações em estágios bastante incipientes de um projeto imobiliário. Essa é uma alternativa que pode ser utilizada por desenvolvedores imobiliários como forma de levantar recursos para a aquisição do terreno em que será desenvolvido o loteamento.

A participação de investidores pode ocorrer em relação a um projeto específico ou em uma plataforma de investimentos, isto é, em uma empresa que se envolverá em diversos loteamentos. A participação de investidores via SCP é muito mais comum no âmbito do projeto, situação em que é mais fácil avaliar a atratividade do investimento e seus resultados. Em ambos

⁹ *In verbis*: “Art. 993. Parágrafo único. Sem prejuízo do direito de fiscalizar a gestão dos negócios sociais, o sócio participante não pode tomar parte nas relações do sócio ostensivo com terceiros, sob pena de responder solidariamente com este pelas obrigações em que intervier.”

os casos, caberá ao desenvolvedor imobiliário, enquanto sócio ostensivo do veículo de captação de recursos, celebrar parcerias imobiliárias, constituir sociedades de propósito específico, sociedades em conta de participação ou consórcios para a consecução do projeto específico ou do portfólio de projetos que seja objeto do investimento.

Entretanto, o objeto deste estudo não é a SCP enquanto veículo de captação de recursos para loteamentos, mas, sim, aquela utilizada em substituição à parceria imobiliária, como veículo de comunhão de esforços entre terrenista e desenvolvedor imobiliário. A primeira pergunta que se impõe, nesse caso, é: a quem caberá a função de sócio ostensivo? Naturalmente, caberia ao desenvolvedor imobiliário, enquanto detentor da expertise e executor de grande parte das atividades relacionadas à implantação do loteamento, a posição de sócio ostensivo e responsável pela prática de todos os atos inerentes ao objeto social, em nome próprio. É assim que opera, por exemplo, o segmento de incorporações imobiliárias. Contudo, esbarra-se mais uma vez na limitação imposta pela Lei de Loteamento, no sentido de ser o loteador, necessariamente, o proprietário do terreno.

A SCP tem natureza contratual, motivo pelo qual boa parte dos seus efeitos se opera apenas em relação aos sócios. Isso apresenta efeito relevante sobre a especialização do patrimônio que constitui a conta de participação. A previsão de que o terrenista contribuirá com o terreno para a consecução do objeto da SCP não é suficiente para a transferência da propriedade ao sócio ostensivo, no caso, o desenvolvedor imobiliário. Perante terceiros, esse patrimônio não se distingue do patrimônio ordinário do sócio que fez a contribuição, exceto pelo fato de ser objeto de contabilidade apartada, realizada pelo sócio ostensivo. Portanto, os bens e direitos com os quais os sócios contribuem para a formação do patrimônio especial devem ser efetivamente transferidos para o nome do sócio ostensivo, legitimando-o a praticar os atos inerentes ao objetivo social da conta de participação.¹⁰ Atribuir a posição de sócio ostensivo ao desenvolvedor imobiliário implicaria, portanto, transferir a propriedade imobiliária do terrenista para o desenvolvedor, que assumiria a posição de sócio ostensivo e loteador.

Por ser a SCP um ente despersonalizado, surge uma dificuldade para a contribuição do terrenista/sócio participante com bem imóvel, que é determinar a natureza do ato de

¹⁰ Picchi (2004, p. 195) traz entendimento diverso, qual seja, de que os sócios participantes não transferem ao ostensivo os bens dados em contribuição para a conta de participação, mas somente a administração deles, sustentando que “[...] contribuição dos sócios constituir patrimônio especial não é causa de alienação, mas de regime diferenciado de administração”, com a ressalva de que o comentário não foi feito em relação a bens imóveis, especificamente. Galizzi (2004, p. 213), por sua vez, aponta como corrente dominante a que defende haver transferência da propriedade dos ativos da conta de participação ao sócio ostensivo, destacando que a especialização somente produz efeito entre os sócios da SCP.

transmissão. Por não haver exatamente a subscrição e integralização de quotas, isto é, conferência de bens para integralização de capital social, questiona-se: a que título o imóvel é transferido ao sócio ostensivo? Essa questão é particularmente relevante em vista da obrigatoriedade de registro imobiliário para que se efetive a transferência da propriedade nesses casos, não se admitindo como título de transferência o instrumento de constituição da SCP, que seria o cenário ideal.

Uma solução empregada pelo mercado é formalizar a transmissão como um negócio imobiliário simples, de compra e venda, entre sócio participante/terrenista e sócio ostensivo/desenvolvedor imobiliário, do qual se origina um crédito do primeiro ante o segundo. A contribuição do participante ao patrimônio especial da SCP deixa de ser a propriedade do bem, já em nome do sócio ostensivo, e passa a envolver o crédito oriundo do negócio de compra e venda. Além da incidência do imposto de transferência imobiliária, um inconveniente dessa solução é de se afastar da essência negocial, visto que a compra e venda não é propriamente o negócio entabulado pelas partes.

Diante da complexidade de arranjos necessários para tal fim, dos custos envolvidos com a transferência e do maior risco assumido pelo terrenista, que transferiria seu imóvel ao desenvolvedor imobiliário sem qualquer garantia quanto à efetivação do empreendimento, o mercado tende a optar por manter o terrenista como sócio ostensivo e loteador. Nesse ponto, a SCP repete as mesmas debilidades da parceria imobiliária na alocação de riscos e responsabilidades.

Por praticar os atos em nome próprio, o sócio ostensivo assume, naturalmente, a posição de administrador. O sócio ostensivo, na qualidade de administrador, deve prestar contas aos sócios participantes na periodicidade definida no contrato de constituição da SCP, devendo fazê-lo ao menos uma vez por ano, para aprovação de contas do exercício social findo. Não há obrigatoriedade de submeter as demonstrações financeiras de uma SCP a parecer de auditor independente, embora muitas sociedades em conta de participação contenham previsão nesse sentido ou mecanismo alternativo de fiscalização e acompanhamento das atividades do sócio ostensivo.

Nos casos em que o sócio ostensivo seja o desenvolvedor imobiliário, é de se esperar que disponha de considerável liberdade de atuação, subordinando-se poucas matérias a deliberação conjunta com os sócios participantes. A SCP seguiria o desenho contratual das parcerias imobiliárias, em que cabe ao desenvolvedor imobiliário a tomada de decisão em relação à maior parte das questões atinentes ao loteamento, com a vantagem de não precisar agir como mandatário do terrenista em sua execução.

Em razão da aplicação subsidiária das normas pertinentes às sociedades simples sobre as sociedades em conta de participação, pode-se entender que dependerão de deliberação unânime dos sócios somente as alterações: (a) de objeto social, (b) na composição do patrimônio especial e respectiva contribuição de cada sócio para sua formação, (c) na participação dos sócios nos resultados e (d) das responsabilidades atribuídas a cada sócio. Ao terrenista, na qualidade de sócio participante, restaria prever contratualmente outras matérias críticas para o desenvolvimento do loteamento, dentre aquelas abordadas em tópicos anteriores deste trabalho, que ficariam sujeitas ao seu consentimento ou veto.

A situação se inverte quando o sócio ostensivo é o terrenista. Nesse cenário, o papel do administrador será esvaziado no contrato de constituição da SCP, que preverá uma série de restrições à sua atuação e ampliações ao papel do sócio participante, para muito além da mera fiscalização e acompanhamento das atividades daquele. Isso decorre do fato, já explorado neste trabalho, de que o desenvolvedor imobiliário, ora sócio participante, é o detentor da expertise e responsável pela execução de boa parte dos serviços necessários à implantação do loteamento. Em outras palavras, a própria contribuição do desenvolvedor imobiliário, como sócio participante, para a constituição do patrimônio especial implicaria uma atuação mais presente e relevante deste no âmbito da SCP, o que, de certa forma, contraria a aceção tradicional de sócio participante.

A atuação do desenvolvedor imobiliário como sócio participante, tal qual na parceria imobiliária, demandaria a outorga de mandato do terrenista para que pudesse praticar, em seu nome, os atos necessários à consecução do loteamento. A diferença é que tais atos seriam reconhecidos pelo terrenista no âmbito da SCP, isto é, como parte das suas atribuições de sócio ostensivo.

A sociedade em conta de participação, embora ente despersonalizado, tem tratamento fiscal equiparado ao de uma pessoa jurídica. No desenvolvimento de loteamentos, a receita oriunda da comercialização de lotes terá natureza de renda imobiliária. Deve apurar seus resultados de forma independente da sócia ostensiva, consequência direta da contabilização apartada da conta de participação, característica reforçada a partir da exigência de inscrição própria da SCP no CNPJ, abordada anteriormente. A SCP pode adotar regime de tributação da renda distinto daquele seguido por sua sócia ostensiva. Uma vez feita a opção, segue-se a mesma dinâmica aplicável a qualquer pessoa jurídica. A SCP distribui lucros aos seus sócios sob a forma de dividendos, isentos de imposto de renda, na forma da Lei n. 9.249/1995 e do artigo 141 da IN RFB n. 1.515, de 2014.

De modo geral, a SCP não parece oferecer vantagens significativas em relação às parcerias imobiliárias. Em comum, têm o fato de serem modelos associativos com grande liberdade de contratação e estruturação, porém com o problema relativo à alocação de riscos e responsabilidades entre terrenista e desenvolvedor imobiliário, problema que, numa SCP em que o primeiro exerce a função de sócio ostensivo, revela-se de forma ainda mais explícita. Ao contrário do que ocorre com a *joint venture* personificada, a SCP, em seu desenho mais comum, não traz vantagens na afetação patrimonial, e, sob o ponto de vista da segurança jurídica decorrente da sua tipificação, os ganhos são pequenos, dentre os quais a existência de contabilidade específica apartada e o afastamento da discussão sobre a natureza da renda auferida pelo desenvolvedor imobiliário.¹¹

4.2.2. Consórcio

O consórcio de empresas é espécie de *joint venture* despersonificada, legalmente típica¹², pelo qual duas ou mais partes comungam esforços – expertise e bens – para a consecução de um determinado empreendimento comum, em caráter temporário, preservando a autonomia administrativa e operacional de ambos, sem que dessa associação resulte a criação de pessoa jurídica distinta dos consorciados.¹³

A ausência de personalidade jurídica e a responsabilização individual das consorciadas pelas obrigações que tenham assumido no âmbito do consórcio são explicitadas no artigo 278, §1º, da Lei n. 6.404/1976 (Lei das S.A.)¹⁴, que reafirma, ainda, a regra geral de que não se presumirá solidariedade entre as consorciadas. Isso não impede que as consorciadas assumam, por previsão contratual expressa, responsabilidade solidária pelo cumprimento de certas ou de todas as obrigações inseridas na finalidade do consórcio.

¹¹ Do ponto de vista fiscal, a vantagem oferecida pela SCP é ligeiramente atenuada pela impossibilidade de reconhecimento das receitas e despesas individualmente por cada parte, impondo-se um contribuinte único, qual seja, a própria sociedade em conta de participação.

¹² A tipificação jurídica vem dos artigos 278 e 279 da Lei das S.A. (Lei n. 6.404/1976), que, entre os elementos caracterizadores dos consórcios, apontam a comunhão de esforços para empreendimento determinado, sem personalidade jurídica própria, respondendo cada parte pelas obrigações que tenha assumido contratualmente.

¹³ Comparato (1978, p. 223) aponta como ideia justificadora do consórcio a colaboração entre empresas, acrescentando que “[o]nde a concentração se revela impossível ou inadequada, a chave do êxito passa pela conjugação de esforços e recursos, sem a supressão da autonomia das diferentes unidades em causa.”

¹⁴ *In verbis*: “Art. 278. § 1º: O consórcio não tem personalidade jurídica e as consorciadas somente se obrigam nas condições previstas no respectivo contrato, respondendo cada uma por suas obrigações, sem presunção de solidariedade.”

O consórcio de empresas está presente de forma organizada em nosso ordenamento desde 1976 e, bem antes disso, em legislação esparsa.¹⁵ Definido na “Exposição de Motivos” da Lei das S.A. como modalidade de sociedade não personificada, são diversos os autores que preferem atribuir ao consórcio de empresas a natureza jurídica de contrato associativo bilateral/plurilateral, e não de sociedade.¹⁶ A essa discussão, liga-se outra relativa à capacidade negocial e judicial dos consórcios e a representação pela empresa-líder como elemento essencial do tipo, incertezas que afetam a capacidade do consórcio para celebrar contratos em nome próprio, inclusive para contratação de empregados ou adquirir bens e direitos.

Como o próprio nome indica, o consórcio de empresas pressupõe a associação entre pessoas jurídicas, não sendo permitida a participação de pessoas físicas. Embora inserido na Lei das S.A., admite a associação entre outros tipos empresariais em um consórcio, não sendo necessário que todos os participantes sejam sociedades anônimas. Apesar de a parceria imobiliária permitir a associação entre pessoas físicas e jurídicas, a prática negocial mais moderna indica ser esse um ponto de menor relevância, visto que se tornou cada vez mais frequente a exigência de que os terrenistas, tradicionalmente pessoas físicas (em muitos casos, famílias), organizem-se em sociedade de propósito específico.

A constituição do consórcio depende de registro do seu ato constitutivo na Junta Comercial competente e, mesmo sendo um ente despersonificado, está ele sujeito a inscrição no CNPJ¹⁷, no que o consórcio se diferencia da parceria imobiliária, que é de livre constituição e não possui inscrição própria no CNPJ.

O artigo 279 da Lei das S.A. define os requisitos mínimos do contrato de constituição do consórcio, como designação (se houver), endereço e foro, duração¹⁸, normas sobre a administração do consórcio e contabilização, regras para deliberação sobre matérias de interesse comum e contribuições de cada consorciado para as despesas comuns, se houver. Além desses, o artigo 279 prevê que o contrato de constituição do consórcio deverá definir as obrigações e responsabilidade de cada sociedade consorciada, suas prestações específicas, e as

¹⁵ Para um panorama sobre o tratamento legislativo do consórcio no Brasil ao longo do tempo, ver Nobre (1987).

¹⁶ Oliveira (2014, p. 5) cita diversos autores críticos à qualificação do consórcio como sociedade despersonificada, como Nelson Eizirik, Mauro Rodrigues Penteado e Tullio Ascarelli. Adotando fundamento distinto, mas com visão crítica à classificação como sociedade, ver Comparato (1978, p. 234).

¹⁷ Conforme previsto no art. 4º, inciso III, da IN RFB 1.634/2016.

¹⁸ Sobre a duração do consórcio, Nobre (1987, p. 384) aponta que os consorciados “imaginam o prazo do empreendimento e fixam para o consórcio um prazo em um determinado número de anos, sempre com alguma folga para evitar o problema de ter que, no futuro, alterá-lo, ou se diz que terá o prazo de duração do empreendimento”, para em seguida apontar alguma resistência a essa última opção, que tornaria indeterminada a duração do consórcio. Normalmente, nos consórcios de empresas constituídos para execução de projetos imobiliários, a duração é definida como aquela do empreendimento, o que não nos parece contrariar a lei, já que se deve admitir consórcio constituído por prazo determinado ou determinável.

normas sobre recebimento de receitas e partilha de resultados, pontos em que também se evidencia a semelhança entre contrato de parceria imobiliária e de constituição de consórcio de empresas.

A administração do consórcio pode ficar a cargo da empresa-líder, apontada no contrato de constituição, ou por meio de uma diretoria especificamente nomeada para tal fim. Cabe à administração a gestão interna do consórcio, incluindo a manutenção da contabilidade, organização das reuniões de consorciadas e deliberações sobre matérias que dependam disso, repasse de receitas às consorciadas e arrecadação das contribuições destas, quando houver. A administração atua, assim, por delegação das consorciadas. A importância da administração do consórcio será tanto maior quanto maior seja a interface entre as consorciadas e a necessidade de coordenação dos esforços para consecução do empreendimento comum.

Já a representação do consórcio perante terceiros não é elemento essencial do tipo¹⁹, já que os consórcios podem ser organizados de tal forma que as consorciadas atuem cada qual por sua conta e em nome próprio, porém sob interesse e para o benefício comum, assumindo responsabilidade exclusiva pelos atos que tenham praticado. Por isso, a representação do consórcio perante terceiros, que igualmente poderá ser feita pela empresa-líder, por meio de seus representantes legais, ou por uma diretoria específica, dependerá de expressa previsão contratual, com natureza de mandato, na qual deverão ser delimitados os poderes do representante.²⁰

A dicção do artigo 279, ao prever como facultativas (como se depreende da locução “se houver”) as contribuições para despesas comuns, remete às formas de organização dos consórcios. Estes podem ser *horizontais*, quando as consorciadas criam uma estrutura própria para que o consórcio execute seu objeto, estrutura essa que pode ser formada ou complementada por recursos, pessoal e equipamentos de cada uma das consorciadas, ou *verticais*, em que as consorciadas atuam com maior independência entre si, executando, às suas expensas e responsabilidades exclusivas, a parcela das atividades que lhes seja atribuída no consórcio.²¹

Nos consórcios horizontais, como é de se presumir, há maior interface entre as consorciadas, uma maior coordenação das atividades desenvolvidas para consecução do empreendimento comum e, conseqüentemente, uma maior dependência da administração do

¹⁹ Nesse sentido, ver Esteves ([s.d.], p. 388).

²⁰ Pela clareza e precisão a esse respeito, vale citar Carvalhosa (2003, p. 387): “Caracteriza-se sua administração, ao mesmo tempo, por um mandato e uma delegação, decorrentes do próprio contrato. Há mandato para o consórcio exercer sua capacidade negocial ou judicial, junto a terceiros. Há delegação quando, internamente, a direção consorcial ou a sociedade líder delibera sobre matéria de administração do consórcio”.

²¹ Sobre a classificação dos consórcios em horizontais e verticais, ver Esteves ([s.d.] p.381-386).

consórcio e necessidade de regras de representação perante terceiros. Por esse motivo, faz sentido que exista um centro unificado para os recursos aportados pelas partes, um caixa único, contratos celebrados em nome e benefício do próprio consórcio, especialmente para a contratação de empregados etc. A essa unificação dos recursos dados em contribuição por cada consorciada, somada aos proventos obtidos pela atuação do próprio consórcio, dá-se o nome de *fundo consórtil*.²²

Os consórcios constituídos para implementação de loteamentos urbanos, enquanto instrumentalização tipificada das parcerias imobiliárias, revestem-se de caráter vertical. Cada consorciada atua com elevado grau de autonomia, praticando, em nome próprio, os atos que lhes sejam atribuídos contratualmente. À consorciada terrenista, caberia contribuir com o terreno sobre o qual será desenvolvido o projeto, mantendo, durante toda a vigência do consórcio, afetado a essa finalidade. À consorciada desenvolvedora imobiliária, caberia praticar – em nome próprio ou por terceiros que venha a contratar em seu nome – as atividades de concepção, aprovação, promoção, venda, gestão do recebíveis e execução de obras de infraestrutura. Essa dinâmica organizacional não induz a necessidade de criação de fundo consórtil ou previsão de regras de representação do consórcio perante terceiros.

Sob o ponto de vista tributário, o consórcio se diferencia da SPE e da SCP, já que permite que cada parte se aproprie dos resultados e os submeta à tributação de acordo com a sua participação na partilha de receitas previstas contratualmente, utilizando, para tanto, sua própria sistemática de tributação. O consórcio não é sujeito passivo de tributos federais, embora possa ter inscrições municipais e estaduais próprias, para fins de recolhimento de ISS e ICMS.²³ Contudo, enquanto substituto da parceria imobiliária, tem pouca relevância prática a possibilidade de sujeição do consórcio aos tributos atinentes à prestação de serviço e circulação de mercadorias e serviços, pois são raras, para não dizer inexistentes, as atividades praticadas pelo consórcio que poderiam se enquadrar nas hipóteses tributárias geradoras desses impostos, sendo comum, para prestação de serviços em benefício do consórcio, a contratação de terceiros, estes, sim, sujeitos passivos de tais tributos.

²² A possibilidade de criação de patrimônio separado, ou fundo consórtil, em consórcio de empresas é dos pontos mais controversos que cercam o tipo. Há autores, como Carvalhosa (2003, p. 421-422) e Oliveira (2014, p. 9), que sustentam ser possível a criação desse patrimônio separado, resultante da contribuição de cada consorciada para as atividades comuns, sem prejuízo da manutenção da autonomia patrimonial e administrativa dos consorciados. Outros, como Nobre (1987, p.385), Esteves ([s.d.], p. 403) e Gomes Júnior (2010, p. 29), apontam que as contribuições se mantêm sob a titularidade das consorciadas, na proporção dos seus quinhões, apontando o último, com grande acerto, que o reconhecimento “da especialidade do caráter patrimonial do fundo consórtil e do regime de responsabilidade ao qual se submete” dependeria de alteração do marco regulatório, uma vez que “só a lei pode separar patrimônios”.

²³ Conforme Esteves ([s.d.], p. 418-421).

A possibilidade de que cada parte reconheça suas despesas e receitas individualmente, sujeitando o resultado individual ao seu sistema de tributação próprio, é a principal vantagem do consórcio em relação às sociedades em conta de participação, abordadas na seção anterior, sob o ponto de vista do desenvolvimento de loteamentos urbanos.

Sob o aspecto fiscal, portanto, o consórcio se revela como substituto natural das parcerias imobiliárias. Tanto isso é verdade que, em decisão de 2014, o CARF anulou auto de infração que questionava a alocação contratual das receitas oriundas de desenvolvimento e comercialização de loteamento, em empreendimento cuja comunhão de esforços foi estruturada no âmbito de um consórcio.²⁴ Essa decisão cita o PN CST 15/84, aplicável às parcerias imobiliárias, e o combina com as normas de tributação de consórcios para defender que cada parte reconheça e tribute sua participação proporcional no empreendimento.

A existência de uma certa flexibilidade de estruturação e a preservação da autonomia administrativa e operacional das partes em um consórcio de empresas são atrativos que aproximam essa estrutura da parceria imobiliária. Assim como esta, os consórcios de empresa são voltados para a execução de empreendimento específico, com duração determinada ou determinável, no caso dos loteamentos, não sendo adequados a associações de natureza mais perene, cujo o objeto seja a prospecção e desenvolvimento de projetos em geral. A despeito de ser normalmente empregado em grandes obras de infraestrutura, a singeleza do tratamento legal do consórcio e a flexibilidade de estruturação daí oriunda indicam ser essa modalidade associativa compatível com o desenvolvimento de loteamentos urbanos.²⁵

O consórcio de empresas é a estrutura legalmente típica que mais se aproxima da parceria imobiliária. Entre os pontos em comum com a parceria imobiliária, destacam-se: (a) a ausência de personalidade jurídica própria; (b) o caráter temporário e a finalidade determinada da associação; (c) a responsabilização das partes somente pelas obrigações que tenham assumido em contrato, sem presunção de solidariedade entre elas; (d) a ausência de criação de um patrimônio separado para o consórcio, em que pese a divergência abordada anteriormente nesta seção; (e) a possibilidade de que cada parte reconheça suas receitas e despesas individualmente, evitando a duplicação da tributação. O consórcio também permite a

²⁴ Acórdão n. 1101-001.230, Processo n. 10825.721324/2011-4, 1ª Câmara – 1ª Turma Ordinária, em sessão de 03 de dezembro de 2014.

²⁵ Nesse sentido, Esteves ([s.d.], p. 380) argumenta que “[e]sse tipo de atividade, que se organiza por projetos com prazo específico de duração, é incompatível com o nível de comprometimento entre os sócios que se requer nas sociedades personificadas e com rigidez de estrutura que as caracteriza. A menor complexidade na gestão do negócio, a preservação da autonomia administrativa das empresas componentes, que alocam e retiram seus recursos (inclusive financeiros) de forma mais simples, e a maior facilidade no desfazimento do vínculo (não havendo sequer patrimônio a ser desfeito) são fatores que certamente tornam o consórcio propício para atividades como a implantação de novos empreendimentos”.

mimetização da estrutura das parcerias imobiliárias em questões de governança (matérias eventualmente sujeitas a consenso) e de desfazimento da associação.

Ademais, os consórcios permitem que cada parte atue diretamente para consecução do objetivo comum, ao contrário das sociedades de propósito específico, que centralizam os atos e responsabilidades na entidade personificada comum, e das sociedades em conta de participação, que exigem a prática de todos os atos e assunção de todas as responsabilidades em nome do sócio ostensivo. Tudo isso reforça a ideia de que o consórcio pode servir como substituto instrumental das parcerias imobiliárias.

Apesar da sua semelhança com a parceria imobiliária em boa parte dos pontos que são mais caros a esta modalidade negocial, aliada a uma maior segurança fiscal, que pode indicar ser o consórcio de empresas seu substituto natural, o consórcio deixa de resolver algumas das suas principais deficiências. Dentre essas, destacam-se a ausência de patrimônio separado do patrimônio geral do terrenista e o problema da alocação de riscos, uma vez que o terrenista, como loteador, continuaria a ter responsabilidade perante terceiros incompatível com o seu nível de participação no consórcio. Em menor grau, a restrição à participação de pessoas físicas e as formalidades relativas à sua constituição são desvantagens do consórcio em relação às parcerias imobiliárias.

5. O FUTURO DA PARCERIA IMOBILIÁRIA

5.1. Avaliação crítica em face das estruturas alternativas

As parcerias imobiliárias surgiram como resposta do mercado de loteamentos face à imposição da qualidade de loteador ao proprietário do imóvel e à escassez de fontes de financiamento para a atividade, seja à produção, isto é, à execução das obras de infraestrutura, seja ao adquirente final, como forma de abreviar, para o desenvolvedor imobiliário, o fluxo de recebimentos da comercialização dos lotes.

Apesar de proporcionar maior flexibilidade de contratação, a ausência de evolução legislativa para acomodar esse modelo negocial que se consolidou como socialmente típico, gera também insegurança jurídica, que se revela tanto na alocação ineficiente de riscos, quanto nas discussões fiscais sobre a forma adequada de tributação da renda imobiliária gerada pela venda de lotes e sobre a qualificação jurídica da atividade do desenvolvedor imobiliário. A insegurança jurídica é agravada pela ausência de afetação patrimonial dos ativos empregados na execução do loteamento e pela ausência de registro dos contratos de parceria imobiliária, comprometendo, portanto, a publicidade dessas avenças e sua oponibilidade a terceiros.

Todavia, a análise das estruturas alternativas revela que elas não são suficientes para enfrentar a insegurança jurídica e as deficiências do modelo de parceria imobiliária sem sacrificar as vantagens por ele oferecidas. Mesmo o consórcio, figura que mais se aproxima da parceria imobiliária, não oferece resposta eficiente aos problemas da alocação de riscos e da ausência de afetação patrimonial.

Por isso, parece mais recomendável realizar aprimoramentos no marco regulatório (sugestões *de lege ferenda*) para melhor acomodar o modelo socialmente típico do que induzir esse importante segmento econômico a utilizar estruturas que não lhes são mais adequadas que aquele modelo, diminuindo a insegurança jurídica. Nesse sentido, serão abordadas na seção seguinte algumas das possíveis mudanças que poderiam ser feitas no marco regulatório nesse sentido, mudanças essas que não têm a pretensão de serem exaustivas.

5.2. *Alterações ao marco legal*

5.2.1. *Alteração pontual*

Foi exaustivamente apontado, ao longo desse trabalho, que uma das maiores deficiências desse modelo é a alocação de riscos ineficiente das parcerias imobiliárias, decorrente da imposição legal da posição de loteador ao proprietário do imóvel sobre o qual será implantado o loteamento.

É possível avançar sobre esse problema da alocação de riscos por meio de uma alteração bastante pontual na Lei de Loteamento, para introduzir, a exemplo do previsto na Lei de Incorporações, a possibilidade de que o loteador seja, além do proprietário, o construtor ou corretor de imóveis, condição que seria facilmente satisfeita pela maior parte – talvez a totalidade – dos desenvolvedores imobiliários, que já são, tradicionalmente, oriundos do setor de construção civil ou de comercialização de imóveis.

Essa singela alteração permitiria que os desenvolvedores imobiliários assumissem, com base no contrato de parceria imobiliária, a responsabilidade pela execução do empreendimento perante terceiros, o que estaria mais alinhado com o papel que desempenham na parceria imobiliária em comparação com aquele atribuído aos terrenistas.

Entretanto, essa alteração não seria suficiente para resolver a questão da afetação patrimonial e, o que é mais grave, a insegurança gerada pelas recentes autuações fiscais, pontos que exigiriam alterações mais abrangentes no marco legal dos loteamentos, como veremos a seguir.

5.2.2. *Alteração abrangente*

O nível de consolidação da prática negocial relativa às parcerias imobiliárias torna difícil a compreensão do motivo pelo qual não foi esse contrato tipificado juridicamente até hoje, seguindo a tendência histórica conforme a qual o legislador acompanha e regula fenômenos socialmente típicos. O desafio, nesse caso, seria introduzir dispositivos, na própria Lei de Loteamento ou em legislação específica, que reconhecessem o tipo social em suas principais características e permitissem a criação de um patrimônio especial afetado ao empreendimento (o que não necessariamente implicaria a atribuição de personalidade jurídica à parceria).

O tratamento legislativo dado aos consórcios e, de forma ainda mais adequada, às sociedades em conta de participação, poderia servir de norte para essa regulamentação da parceria. No que diz respeito à afetação patrimonial, uma conjugação das normas da Lei de Incorporações com aquelas utilizadas em mercado de capitais para segregação do patrimônio dos fundos de investimento imobiliário em relação ao patrimônio geral de seu administrador ou do regime fiduciário em operações de securitização de recebíveis poderia oferecer alternativas eficientes e que dispensassem uma efetiva transferência imobiliária, cujos custos desencorajariam a adoção da medida.

A tipificação da parceria imobiliária poderia ser acompanhada da introdução, na Lei de Registros Públicos, de previsão específica de registro (em sentido lato) do contrato de parceria. O principal efeito do registro seria conferir à parceria imobiliária oponibilidade contra terceiros, com o objetivo de assegurar sua continuidade mesmo diante de futuras alienações ou registros de ônus ou gravames sobre o imóvel objeto da parceria, de maneira semelhante ao que ocorre com a averbação de contrato de locação de imóvel urbano e registro de cláusula de vigência em caso de alienação. Cabe discutir o momento e o ato registrário mais adequados para tal finalidade.

No momento em que as parcerias imobiliárias se aperfeiçoam, ainda não há que se falar em loteamento, pois este ainda dependerá da aprovação do projeto pelas autoridades competentes e do respectivo registro na matrícula do imóvel loteado. No mais das vezes, o imóvel a ser loteado ainda não é passível de especialização objetiva como tal, por estarem pendentes retificações, regularizações dominiais, fusões e desdobros. Um caminho natural, nesse caso, seria o de registrar a parceria somente no momento do registro do loteamento, seja como parte deste registro, o que nos parece mais adequado, seja como averbação em ato subsequente para explicitar que o empreendimento que é objeto do registro anterior será desenvolvido por meio de parceria imobiliária.

O problema da postergação do registro da parceria é a incerteza sobre os prazos de aprovação dos projetos de loteamento, que em empreendimentos mais complexos ou cidades menos eficientes, pode se estender por anos, sem falar nas outras providências de regularização imobiliária que eventualmente sejam necessárias até que o registro do loteamento se torne possível. Uma alternativa, nesse caso, seria proceder ao registro do contrato de parceria imobiliária no Livro 3 – Registro Auxiliar da circunscrição imobiliária competente para o registro do loteamento. Essa medida poderia evitar confusões decorrentes da transposição para a matrícula de arranjo que versa sobre objeto futuro e incerto e, ao mesmo tempo, permitir o

acesso de credores, compradores e demais interessados no imóvel à informação de que ele será destinado a um loteamento.

De toda forma, o registro da parceria imobiliária jamais deverá ser tido como obrigatório, uma vez que, legalmente definidas as responsabilidades do loteador perante terceiros, é legítimo o interesse das partes em preservar a confidencialidade sobre as condições que tenham acordado, especialmente a distribuição de receitas. Facultativo o registro, caberia às partes sopesar as vantagens e desvantagens da publicidade em face da confidencialidade, adotando a solução que lhes parecesse mais conveniente. Tampouco deve ser encarado como solução isolada para as deficiências do modelo negocial da parceria imobiliária.

Paralelamente às alterações no campo contratual, é fundamental conferir às parcerias tratamento tributário semelhante ao dos consórcios, permitindo que cada parte reconhecesse suas receitas e despesas individualmente e que a renda atribuída ao desenvolvedor imobiliário tenha o tratamento de renda imobiliária, eliminando as discussões sobre a natureza de prestação de serviço das suas atividades. A tipificação, no campo fiscal, eliminaria a controvérsia apontada pelo CARF em relação à contrariedade com o artigo 123 do Código Tributário Nacional, bem como afastaria as tentativas de qualificação jurídica do instituto como contrato de prestação de serviço.

6. CONCLUSÃO

É inegável que o modelo negocial das parcerias imobiliárias teve enorme importância para o desenvolvimento do mercado de loteamentos urbanos no Brasil, especialmente por permitir que os desenvolvedores imobiliários executassem seus empreendimentos sem a necessidade de realizar substancial desembolso para aquisição do imóvel num momento em que o projeto não gera receita.

Porém, a ausência de tipificação jurídica das parcerias imobiliárias, a impossibilidade do seu registro na matrícula do imóvel e o caráter restritivo da Lei de Loteamento em relação às pessoas habilitadas a exercer o papel de loteador acarretam uma série de distorções e vulnerabilidades ao modelo, com impactos na alocação de riscos e responsabilidades e na ausência de proteção do ativo contra passivos integrantes do patrimônio geral do loteador. A tudo isso se soma uma insegurança jurídico-fiscal acentuada nas últimas duas décadas.

As deficiências do modelo poderiam sugerir a necessidade de alterações legislativas, algumas de natureza pontual, outras mais abrangentes. Algumas das alterações possíveis foram debatidas no Capítulo 5 e vão da autorização para que pessoa distinta do proprietário figure como loteadora, considerando a sua expertise, até a tipificação jurídica (e fiscal) das parcerias imobiliárias. Na falta dessas alterações, algumas estruturas alternativas vêm sendo empregadas pelo mercado, mas nenhuma delas parece capaz de atender às demandas específicas desses agentes econômicos e de um segmento de mercado com importância crescente para a economia brasileira.

Mesmo com todas as deficiências do modelo e o crescente risco fiscal, a parceria imobiliária subsiste, em uma clara sinalização do mercado de que não há, ainda, estrutura mais adequada para instrumentalizar, juridicamente, a comunhão de esforços entre terrenistas e desenvolvedores imobiliários.

É possível apontar que a subsistência da parceria imobiliária se dá, em grande medida, por ser o modelo negocial que melhor atende aos interesses dos desenvolvedores imobiliários, afinal, são eles os participantes recorrentes do mercado de loteamentos. Essa adequação da parceria aos interesses dos desenvolvedores imobiliários se revela tanto nas características apontadas como positivas neste trabalho, a exemplo do melhor alinhamento entre desembolsos e geração de caixa que ela proporciona, como – num ponto mais sensível e controverso – nas deficiências do modelo, em especial na não exposição direta do desenvolvedor imobiliário às contingências do empreendimento.

Para promover a subsistência do modelo, os desenvolvedores imobiliários, ao longo do tempo, passaram a adotar soluções contratuais que conferissem maior conforto aos terrenistas, como cláusulas de indenização e garantias, matérias sujeitas a consenso e limitações temporais para o cumprimento de determinadas etapas de planejamento e execução dos projetos. Essa tendência evolutiva – e, conseqüentemente, a própria subsistência da parceria – parece atrelada ao poder de barganha das partes, normalmente inclinado em favor do desenvolvedor imobiliário, até mesmo por uma questão de assimetria informacional entre aqueles que desenvolvem uma atividade empresarial com habitualidade e os que não o fazem ou o fizeram de forma esporádica, como é o caso da maioria dos terrenistas.

A equação que determina o poder de barganha das partes – terrenista e desenvolvedor imobiliário – não é constante, variando, por exemplo, à medida que o primeiro ofereça terreno de características mais atrativas e peculiares, situação que tende a se tornar cada vez mais comum quanto maior for a ocupação dos grandes e médios centros urbanos, ou quanto maior for a garantia reputacional trazida pelo desenvolvedor imobiliário para o sucesso do projeto. Mesmo nos cenários de maior equilíbrio entre as partes, ainda não há indícios de uma ruptura do mercado de loteamentos com a parceria imobiliária.

Pode-se argumentar, ainda, em favor de modelagens de natureza sinalagmática como alternativas mais adequadas para reger a relação entre terrenistas e desenvolvedores imobiliários. Algumas dessas modelagens seriam a já utilizada permuta física (terreno por futuros lotes) ou a que se convencionou chamar de “permuta financeira” (terreno por percentual nas receitas do empreendimento), a venda do imóvel ao desenvolvedor imobiliário, adotando-se fluxo de pagamentos que permita melhor alinhamento com o caixa gerado pelo projeto ou mesmo alguma espécie de transferência de propriedade em caráter fiduciário ao desenvolvedor imobiliário, com a finalidade específica de permitir a execução do loteamento.

Este trabalho, ao focar em uma concepção de comunhão de esforços e resultados entre terrenista e desenvolvedor imobiliário, limitou-se à análise de alternativas de feição societária, que parecem mais compatíveis com o desenho atual das parcerias imobiliárias. Importa reconhecer, contudo, que um estudo mais abrangente, incluindo alternativas não-societárias, pode oferecer novos caminhos para a implantação de loteamentos urbanos ou, no mínimo, uma visão diferente e enriquecedora para o debate sobre o modelo negocial da parceria imobiliária.

De todo modo, importa igualmente reconhecer a força da parceria imobiliária para o mercado de loteamentos. Se esse setor não pode hoje prescindir da parceria imobiliária, o caminho da adequação legislativa, corrigindo as distorções e aumentando a segurança jurídica na utilização dessa modelagem negocial, parece mais apropriado.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

ANDRADE, Antonio Eustáquio de. **Investimento Imobiliário: a importância das fontes de financiamento**. Dissertação (Mestrado em Administração), Escola de Administração de Empresas de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 1999.

BRASIL. **Lei n. 6.766, de 19 de dezembro de 1979**. Disponível em: <http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/L6766.htm>. Acesso em: 14 set. 2016.

CARVALHOSA, Modesto. **Comentários à lei de sociedades anônimas: Lei n. 6.404, de 15 de dezembro de 1976, com as modificações das Leis n. 9.457, de 5 de maio de 1997, n. 10.303, de 31 de outubro de 2001**. São Paulo: Saraiva, 2003, v. 4, t. 2.

COFFEE JR., John C.; KLEIN, William A.; PARTNOY, Frank. **Business Organization and Finance: legal and economic principles**. [s.l.]: Foundation Press, 2010.

COLLET, Aline; VOLPATO, Marília Gabriela. ‘Consórcio de Empresas: regime legal e riscos jurídicos’. In: FRADERA, Vera Maria Jacob de; ESTEVES, André Fernandes; RAMOS, Ricardo Ehrensperger (Org.). **Contratos Empresariais**. São Paulo: Saraiva, 2014, v. 1, p. 371-393.

COMPARATO, Fábio Konder. ‘Consórcio de empresas’. In: **Ensaio e Pareceres de Direito Empresarial**. Rio de Janeiro: Forense, 1978, p. 220-235.

DEPAMPHILIS, Donald. **Mergers, acquisitions, and other restructuring activities: An integrated approach to process, tools, cases, and solutions**. [s.l.]: Academic Press, 2009.

ESTEVES, Daniel Santa Bárbara. ‘Consórcio’. In: FERNANDES, Wanderley (Org.). **Contratos Empresariais: Contratos de Organização da Atividade Econômica**. São Paulo: Saraiva, [s.d.], p. 369-424.

EUA. National Conference of Commissioners on Uniform State Laws. **Uniform Partnership Act (1997)**. Disponível em: <<http://users.wfu.edu/palmitar/ICBCorporations-Companion/Conexus/UniformActs/RUPA1997.pdf>>. Acesso em: 14 set. 2016.

FARIAS, Cristiano Chaves de; ROSENVALD, Nelson. **Contratos: teoria geral e contratos em espécie**. Salvador: JusPodivm, 2013.

FILPO, Klever Paulo Leal. ‘Possibilidades e Perspectivas de Utilização do Método Etnográfico para uma Pesquisa Jurídica Libertadora’. In: **XXI Congresso Nacional do Conselho de Pesquisa e Pós-Graduação em Direito**. Niterói. 2012.

FOX, Mark; MARTIN, Peter; GREEN, Gill. **Doing Practitioner Research**. London: SAGE Publications, 2013.

GALIZZI, Gustavo Oliva. ‘A sociedade em conta de participação como subespécie do gênero joint venture’. **Revista de Direito Mercantil, Industrial, Econômico e Financeiro**, São Paulo, n. 135, julho-setembro/2004, p. 206-218.

GAUGHAN, Patrick A. **Mergers, acquisitions, and corporate restructurings**. [s.l.]: John Wiley & Sons, 2007.

GOMES JÚNIOR, Roberto Lincoln. **Fundos de Recursos em Consórcios de Empresas: separação patrimonial sem personificação jurídica e seus impactos no campo da responsabilidade**. Trabalho Final de Pesquisa (Iniciação Científica), Escola de Direito de São Paulo da Fundação Getúlio Vargas, São Paulo, 2010.

GOMES, Orlando. **Contratos**. Rio de Janeiro: Forense, 1986.

JUNQUEIRA DE AZEVEDO, Antônio. ‘Contrato atípico, complexo, com elementos de contrato de *Know How*, de gestão e de mandato com administração’. **Novos estudos e pareceres de direito privado**. São Paulo: Saraiva, 2009, p. 136-161.

KANT DE LIMA, Roberto; LUPPETI BAPTISTA, Bárbara Gomes. ‘Como a Antropologia pode contribuir para a pesquisa jurídica. Um desafio metodológico.’ **Anuário Antropológico**, n.1, v. 39, p. 9-37, 2014.

LAMY FILHO, Alfredo. **Temas de S.A.** Rio de Janeiro: Renovar, 2007.

LONG, Charles. **Finance for Real Estate Development**. Washington, DC: Urban Land Institute, 2011.

LOPUCKI, Lynn M. ‘Disciplining Legal Scholarship’. **Tulane Law Review**, v. 90, p.1, 2015.

MARTINS, Ricardo Lacaz. **Tributação da Renda Imobiliária**. São Paulo: Quartier Latin, 2011.

MINISTÉRIO DA FAZENDA. Conselho Administrativo de Recursos Fiscais. **Acórdão n. 1801-00.609** (Processo n. 10410.001152/2006-55). 1ª Turma Especial. Rel. Ana de Barros Fernandes. J. em: 28/06/2011. Disponível em: <<https://carf.fazenda.gov.br/sincon/public/pages/ConsultarJurisprudencia/listaJurisprudenciaCarf.jsf>>. Acesso em: 12 mar. 2016.

MINISTÉRIO DA FAZENDA. Coordenador do Sistema de Tributação. **Parecer Normativo n. 15**, de 26 de julho de 1984. Disponível em: <http://www.normasbrasil.com.br/norma/parecer-normativo-15-1984_92766.html>. Acesso em: 14 set. 2016.

MINISTÉRIO DA FAZENDA. Receita Federal do Brasil. **Instrução Normativa RFB n. 1.634**, de 06 de maio de 2016. Disponível em: <<http://normas.receita.fazenda.gov.br/sijut2consulta/link.action?idAto=73658>>. Acesso em: 14 set. 2016.

NOBRE, Augusto. Consórcio de empresas. Falta de personalidade jurídica. Impossibilidade de ser proprietário de bens. **Revista Forense**, v. 300, outubro-novembro-dezembro de 1987, p. 375-385.

OLIVEIRA, Karina Cardoso de. ‘Breve Análise sobre o Contrato de Consórcio Empresarial’. **Revista de Direito Bancário e do Mercado de Capitais**, São Paulo, v. 66, p. 131-155, 2014.

PICCHI, Flavio Augusto. 'A Sociedade em Conta de Participação e os Contratos de Investimento Coletivo: paralelismo e assimetria'. **Revista de Direito Mercantil, Industrial, Econômico e Financeiro**, São Paulo, v. 134, p. 193-205, 2004.

PINTO JÚNIOR, Mario Engler. 'A opção entre a forma Ltda. ou S.A.'. **Revista de Direito Mercantil, Industrial, Econômico e Financeiro**, v. 79, p. 26-33, jul./set. 1990.

QUINTELLA, Caio Cesar Nader. 'Tributação de loteamentos em parceria e associação: responsabilidade do terrenista e do desenvolvedor'. **Revista Jus Navigandi**, Teresina, ano 20, n. 4380, 29 jun. 2015. Disponível em: <<https://jus.com.br/artigos/40301>>. Acesso em: 05 jan. 2016.

RAMIRES, Rogério. **A Sociedade em Conta de Participação no Direito Brasileiro**. São Paulo: Leya, 2014.

ROPPO, Enzo. **O Contrato**. Coimbra: Almedina, 2009.

SALBU, Steven R.; BRAHM, Richard A. 'Strategic Considerations in Designing Joint Venture Contracts'. **Columbus Business Law Review**, p. 253-306, 1992.

SALOMÃO FILHO, Calixto. **O Novo Direito Societário**. São Paulo: Malheiros, 2011.

TERRA, Marcelo. 'Permuta de terreno por área construída (art. 39 da lei 4.591/64)'. **Revista de Direito Imobiliário**, v. 27, p. 72, jan./jun. 1991.

VASCONCELOS, Pedro Pais de. **Contratos Atípicos**. Coimbra: Almedina, 2009.