



# Boletim informativo

Junho/06

## O CONTRATO DE BUILT TO SUIT COMO FORMA DE INVESTIMENTO PARA O MERCADO

### 1. O CONCEITO BUILT TO SUIT.

Assim como tantos outros setores no Brasil, a atividade imobiliária vem passando por profundas transformações em razão das inúmeras inovações comerciais e alterações em nossa legislação que afetam diretamente e de forma incisiva os negócios imobiliários, o que faz com que novos mecanismos jurídicos sejam implementados.

Nesse contexto, o contrato *built to suit* nada mais é do que uma nova modalidade de investimento que surgiu com o intuito de dinamizar o mercado imobiliário.

O contrato *built to suit*, também conhecido por locação sob encomenda, trata-se de um contrato atípico, ou seja, não há previsão legal sobre o regramento aplicável a este negócio, muito embora ele possua características de vários contratos-tipo, como venda e compra, locação, cessão, entre outros.

A operação *built to suit* funciona, basicamente, de acordo com o seguinte mecanismo: a empresa contratante contrata os serviços de um empreendedor para que este, por sua vez: (i) adquira um imóvel indicado pela contratante; (ii) desenvolva um projeto que atenda pontualmente às necessidades empresariais da contratante; (iii) realize por si ou por terceiros a construção de acordo com o projeto desenvolvido; e (iv) ceda o direito de uso do imóvel por um determinado período.

Normalmente são contratos cujos prazos variam entre 10 a 20 anos, de modo a proporcionar ao empreendedor a amortização pelos investimentos realizados.

Por outro lado, pela ótica de quem contrata, também é vantajosa essa operação: além de poder fiscalizar a obra, no intuito de se certificar que o projeto esteja sendo realizado exatamente da forma como foi aprovado, o empresário recebe o imóvel pronto para ser ocupado e nas características adequadas para suas atividades.

Além disso, outros benefícios podem ser apontados, uma vez que o empresário não imobiliza seus recursos financeiros para aquisição de terreno, tampouco para construção de suas instalações, o que permite direcioná-los para investimentos que visem ao seu *corebusiness*, sem contar que o pagamento mensal que faz ao empreendedor pela ocupação do imóvel que lhe foi feito "sob medida", pode ser contabilizado como despesa operacional, redundando numa redução da carga tributária.

### 2. BUILT TO SUIT X LEI DE LOCAÇÕES.

Equivocadamente, muitas vezes o contrato de *built to suit* é intitulado de contrato de locação, gerando desencontros e completa má interpretação do instituto.

Como já esclarecido, o *built to suit* é um contrato que abarca características de vários tipos contratuais, vez que não há um regramento específico, afastando, em nosso entender, a incidência da Lei de Locações, ou seja, mesmo a operação contemplando aspectos da locação, esta não pode ser analisada autonomamente e destacada do negócio em si, que é a



Adriana Navarro<sup>1</sup>

própria operação *built to suit*.

Seria, portanto, ao nosso juízo, inconcebível aceitar no contrato de *built to suit*, por exemplo, a interposição de ação revisional de aluguel ou renovatória, tampouco a denúncia do contrato ou multa compensatória, como preceitua a Lei de Locações. Isso tornaria inexecutível a operação pactuada.

Nesse tocante, encontramos respaldo jurídico no Código Civil, em seu artigo 473, parágrafo único, onde resta estabelecido que, se uma das partes houver feito investimentos consideráveis para a execução do contrato, este somente poderá ser rescindido unilateralmente, após transcorrido período equivalente a natureza e vulto dos investimentos realizados.

### 3. BUILT TO SUIT E A SECURITIZAÇÃO DE RECEBÍVEIS IMOBILIÁRIOS.

Temos acompanhado, nos últimos tempos, uma notória evolução no financiamento ao setor imobiliário, incrementada pela Lei 9.514/97. Este dispositivo instituiu o Sistema de Financiamento Imobiliário, trazendo consigo um mercado de créditos imobiliários, através da securitização dos mesmos, tornando-se viável, portanto, através da emissão de Certificado de Recebíveis Imobiliários (CRIs).

Simplificando o mecanismo da securitização, acima aludido, podemos dizer que se trata de uma operação onde o empreendedor cede seus créditos imobiliários, como fluxo de pagamentos de contraprestações de aquisição de imóveis ou de aluguéis, a uma companhia autorizada (Companhia Securitizadora), a qual, por sua vez, emite títulos (CRIs) no mercado, lastreados nos referidos créditos imobiliários. Toda essa operação é regulada pela Comissão de Valores Mobiliários (CVM).

Na prática, o empreendedor antecipa, de uma única vez, a receita que adviria mensalmente e em longo prazo, de acordo com o tempo de duração do respectivo contrato de *built to suit* que viesse a ser celebrado.

Além dessa vantagem, a operação de securitização de créditos imobiliários traz em seu bojo uma rentabilidade muito atraente para o investidor, com a segregação do risco do seu patrimônio, com fluxo de caixa conhecido antecipadamente, sem mencionar que, desde 2005, os rendimentos advindos dos CRIs são isentos de imposto de renda para os investidores pessoas físicas.

1. Gestora de Relacionamento da NEDER SOCIEDADE DE ADVOGADOS.