

[CADASTRE-SE](#)[FALE CONOSCO](#)

Terça-feira, 7 de agosto de 2018

Built to suit: esperança para o mercado imobiliário em 2018

Alexandre Junqueira Gomide

Em tempos de crise, crie!

segunda-feira, 29 de janeiro de 2018

Embora o mercado imobiliário brasileiro tenha sofrido inequívoca retração nos últimos anos, há um contrato que só cresce por aqui: *built to suit*. Empréstado dos EUA (daí o nome em inglês), o contrato comumente chamado de "BTS" é uma excelente forma para o enfrentamento da crise imobiliária.

O contrato *built to suit* é modelo de negócio jurídico em que o empreendedor imobiliário reforma ou edifica determinado imóvel sob medida ao ocupante e, finalizada a obra, cede o uso da edificação por período determinado.

A principal vantagem do contrato *built to suit* é que, atualmente, muitas empresas não têm mais interesse em imobilizar o seu capital na construção de suas sedes, polos fabris e assim por diante. Ao contrário do passado, já não existe mais o interesse em ter a chamada "sede própria".

Nessa senda, grandes grupos empresariais perceberam as vantagens de se concentrarem tão somente em sua atividade principal, delegando os custos, a burocracia e os problemas de uma construção ou reforma às empresas que efetivamente tenham o *know-how* para tanto. Além disso, a depender do regime tributário adotado, as empresas poderão lançar a remuneração mensal do *built to suit* como despesa operacional, reduzindo sua carga tributária.

Atente-se, ainda, que a depender da criatividade dos contratantes, as partes podem executar um projeto de *built to suit* sem grandes investimentos. Explica-se.

Imagine-se um terreno abandonado no interior de São Paulo, para o qual o proprietário, além de não encontrar compradores, não possui capital para o pagamento dos impostos, despesas e encargos.

Nessa circunstância, o empreendedor imobiliário pode oferecer a esse proprietário que lhe seja concedido o direito real de superfície (com ou sem remuneração). Como retorno, promete o empreendedor regularizar a situação fiscal/tributária sobre o imóvel, bem como executar obra no local. Finalizado o prazo determinado do contrato de superfície, a edificação executada sobre o terreno passa a integrar a propriedade e, conseqüentemente, resultará na valorização do imóvel, bem como na maior facilidade de comercialização futura (aluguel ou venda).

Convencido de que é melhor dar destinação ao terreno e firmado o contrato de superfície, o empreendedor executa a obra contratada pelo contratante (fábrica, galpão, edifício, etc.) e, finalizada a construção, passa a ser remunerado mensalmente pela cessão do uso de tal imóvel. Esse valor, pago ao longo dos anos (normalmente entre 10 e 20 anos), será suficiente para o retorno do investimento, bem como para obtenção do lucro.

É possível, ainda, que o empreendedor não tenha o capital para erigir a prometida obra. Nessa circunstância, poderá obter o dinheiro fazendo a securitização dos recebíveis decorrentes do contrato firmado com a empresa contratante. Assim, inicia-se o processo de securitização mediante a cessão desses créditos a uma companhia securitizadora que, já na condição de titular desses direitos creditórios, emitirá títulos neles lastreados e colocará esses valores mobiliários no mercado de capitais, completando o processo de captação destinado ao financiamento da atividade da empresa incorporadora.

A securitização pode ser um investimento muito interessante para pessoas físicas e jurídicas em razão de maior rentabilidade e segurança, uma vez que o título é lastreado num empreendimento imobiliário. Além disso, desde a edição da lei [11.196/05](#), os rendimentos advindos dos CRIs são isentos de imposto de renda para os investidores pessoas físicas.

Note, portanto, que o *built to suit* é um modelo de negócio em que todas as partes podem ter inegáveis vantagens. O proprietário pode dar destinação ao seu imóvel e, sendo ele próprio o empreendedor imobiliário, construir e ser remunerado pela cessão do uso de tal imóvel. As empresas já não têm mais interesse em imobilizarem o seu capital e o *built to suit* permite que o ocupante passe a fazer uso de imóvel construído a ele sob medida, pagando remuneração mensal ao longo dos anos. Por fim, o empreendedor imobiliário foge da crise e vê o ano de 2018 com maiores esperanças.

O contrato *built to suit* possui previsão legal desde 2012, quando da edição da lei [12.744/12](#), que alterou a lei [8.245/91](#). Embora o texto legal não seja tecnicamente o melhor, ao menos deu maior visibilidade à modalidade contratual e a ideia de segurança jurídica aos contratantes. A administração pública também manifestou interesse por tal contrato. Nessa senda, foi editada a lei [13.190/15](#), que alterou a lei 12.462/11 (e que institui o regime diferenciado de contratações públicas – RDC). A partir da nova redação da lei [12.462/11](#), o legislador expressamente admite a possibilidade de a administração pública firmar o contrato *built to suit* com particulares.

Em tempos de crise, crie!



***Alexandre Junqueira Gomide** é mestre em Direito pela USP e pela Faculdade de Direito de Lisboa. Sócio de **Junqueira Gomide & Guedes Advogados Associados**. Colaborador do [Blog Civil & Imobiliário](#).



Comentar

Enviar por e-mail

[voltar para o topo](#)