
ESTRUTURAÇÃO DE PARCERIAS

O que decide a disputa pelo *landbank*.

*Nas boas cidades, o terreno bom ficou escasso e o que sobra
chega com pendência. Quem enxerga estrutura compra o que
os outros não conseguem.*

Antes do empreendimento, existe uma *fase*.

Nas boas cidades, terreno com localização e potencial virou disputa. O que chega ao mercado costuma ter sido rejeitado antes — por titularidade complicada, herdeiros demais, restrição na matrícula, ou uma exigência do dono que ninguém soube atender.

Por isso a competição por terra deixou de se decidir só no preço. Decide-se na capacidade de enxergar uma estrutura onde o concorrente enxergou impedimento — e de dar ao dono da terra a segurança que ele pediu, por um caminho que não compromete o patrimônio do desenvolvedor. Não se trata de pagar menos imposto: trata-se de comprar o que os outros não conseguiram, com risco proporcional ao retorno.

E há o caso extremo: terreno inviável sob a legislação municipal em vigor. Nem sempre é resposta final — revisão legislativa, zona de urbanização específica e operação urbana consorciada se estruturam junto ao poder público. É assunto de material próprio desta série; mas quem sabe que existem compra terra que os outros descartaram.

A fase começa no que vier primeiro. Pela área, dá para puxar uma diligência preliminar antes de qualquer conversa e chegar à mesa sabendo do imóvel o que talvez nem o dono saiba. Pela conversa, levanta-se a cabeça do terrenista: o que ele teme e o que de fato quer. Uma não substitui a outra, e a ordem muda o que dá para fazer.

Entre a identificação da área e o lançamento existe uma fase inteira que ninguém nomeia. Ela decide o imposto, a garantia, o calendário — e se o negócio fecha.

O QUE SE ASSINA ANTES DE SABER

Proposta entregue sem olhar minimamente para a estrutura — ou sem ressaltar que preço e forma dependem dela — engessa a negociação inteira. É onde mais negócio cai: não por desacordo sobre o valor da terra, mas porque a primeira folha assinada fechou portas que ainda estariam abertas.

OITO DECISÕES QUE ESSA FASE COBRA

01	Quem é dono, e o que a matrícula não conta	p. 03
02	Quantas pessoas decidem do outro lado — e quantos anos elas têm	p. 03
03	O que se assina antes de saber	acima
04	Por qual porta o terrenista entra	p. 04
05	Em que momentos o imposto aparece	p. 04 e 05
06	Quem dá garantia, e de onde vem a segurança do outro	p. 05
07	Quem decide o projeto no dia em que ele mudar	p. 04
08	O que acontece se a aprovação não vier	p. 05

01 A TERRA E O DONO

Do outro lado, raramente há *uma* pessoa.

Antes de discutir estrutura, duas perguntas: o que o imóvel permite, e quem precisa dizer sim.

§ 01 O que a matrícula não conta

Cadeia dominial, ônus e ações são o começo do levantamento, não o levantamento — o que derruba o projeto quase nunca está na matrícula. Exemplificativamente:

Os jurídicos. Dívidas e execuções do titular, passivo ambiental formalizado, tombamento ou entorno de bem tombado, restrições urbanísticas e restrições convencionais do loteamento original — que limitam uso ou gabarito e sobrevivem às leis municipais posteriores —, locações vigentes, ocupações, desapropriações em curso, doações de vias urbanas já feitas ou ainda exigidas, e servidões de passagem ou administrativas nunca registradas.

Os técnicos. Limites e confrontações que não fecham, área remanescente sem descrição confiável, vestígios arqueológicos, laje de pedra ou solo pouco propício a fundação, contaminação do solo por atividade anterior, demolições necessárias e, no rural, a distância entre matrícula, CAR e georreferenciamento.

Nada disso, isoladamente, impede o negócio. Tudo isso muda o preço, o prazo e, com frequência, a estrutura — e é por isso que a diligência preliminar vem antes da proposta, não depois.

§ 02 Quantas pessoas decidem, e quantos anos elas têm

Terra boa costuma ser terra antiga. Imóvel herdado, condomínio entre irmãos, titulares na casa dos oitenta, um residindo fora, outro em desacordo com os demais desde antes da conversa começar.

Duas consequências. A primeira: o “sim” do terrenista com quem você negocia pode não ser o sim que basta. A segunda, mais dura: um falecimento no meio do desenvolvimento para o calendário até que o inventário ande — e o calendário é o que sustenta o orçamento, o funding e a data de lançamento.

Tempo, nesta fase, não é desconforto: é a moeda em que o desenvolvedor paga tudo o que não estruturou. E tempo e TIR andam juntos — uma demora inesperada no cronograma come a TIR do desenvolvedor e a dos investidores que entraram com ele. Investidor com expectativa frustrada não volta.

§ 03 A reorganização do lado de lá

Por isso a parceria bem desenhada não cuida só do que o desenvolvedor assume: prevê a **organização ou reorganização societária do terrenista**. Não é cortesia — é o que protege o negócio contra o conflito entre coproprietários e contra a paralisia do inventário.

O QUE SE PERDE

Sem isso, o desenvolvedor amarra o projeto ao patrimônio e à saúde de pessoas físicas que precisarão atravessar o ciclo inteiro ao lado dele.

Nove portas para a mesma *terra*.

A terra é a mesma. Muda a porta por onde o terrenista entra — e cada uma desloca um eixo diferente.

POR PERMUTA Permuta física	O terrenista recebe unidades do próprio empreendimento; o preço da terra fica atrelado ao produto.
POR PERMUTA Permuta financeira	Recebe percentual do preço de venda; o efeito acompanha as vendas, não a obra.
POR PERMUTA Permuta com reserva de fração ideal	Transfere parte e retém uma fração, que depois vira unidades — mantendo o terrenista na matrícula até a divisão.
POR SOCIEDADE SPE com o terrenista sócio	Deixa de ser credor e passa a sócio. Entram junto o risco dele e a questão de quem comanda o empreendimento.
POR SOCIEDADE SCP, como sócio participante	Troca vínculo societário por contratual: preserva o direito ao resultado e afasta a exposição societária, ao preço da distância do controle.
SEM TRANSFERIR Parceria com venda conjunta e rateio do preço	Ninguém transfere nada: os dois vendem ao adquirente — um a terra, outro a infraestrutura — e cada um tributa a sua parte. O terrenista assina como vendedor.
SEM TRANSFERIR Incorporação por mandato	O desenvolvedor incorpora com poderes do titular, sem que o imóvel mude de mãos.
SEM TRANSFERIR Incorporação com base em compromisso irrevogável	A incorporação se registra apoiada no compromisso; a transferência vem depois.
A ALTERNATIVA Compra condicionada	Nem ela deveria ser troca simples de terra por preço: pede diligência de empreendimento — mais rigorosa que a de aquisição — e gatilhos de saída.

COMO A PERMUTA SE FORMALIZA

Na prática, a permuta física ou financeira costuma ser instrumentalizada por escritura de compra e venda quitada com nota promissória *pro soluto*, novada em confissão de dívida — com as unidades pagando a obrigação. Reconhecida como permuta pela Receita quando atendidos determinados requisitos.

AS QUATRO PERGUNTAS QUE QUALQUER UMA DELAS PRECISA RESPONDER

- ◆ Quem transfere o quê, e quando.
- ◆ Em que **momentos** o imposto aparece — entrada, desenvolvimento, retorno das unidades, saída. Nunca é um só.
- ◆ Até onde o passivo do outro alcança — inclusive **depois** da transferência.
- ◆ Quem decide o projeto no dia em que ele mudar.

03 O QUE ESTÁ EM JOGO

A mesma terra, contas *diferentes*.

A estrutura não muda o imóvel. Muda o que ele é, para fins fiscais, no dia em que o dinheiro entra.

§ 01 O imposto não se escolhe

O mesmo metro quadrado pode ser estoque, ativo imobilizado ou patrimônio de pessoa física. Não é a mesma conta:

- ◆ 1% no RET do MCMV Faixa 1.
- ◆ 4% no RET.
- ◆ 5,93% a 6,73% na venda de estoque imobiliário — IRPJ com adicional, CSLL, PIS e Cofins.
- ◆ 15% a 22,5% de ganho de capital, na pessoa física.
- ◆ Até 34% de IRPJ e CSLL, na venda de ativo imobilizado como receita não operacional.

A posição nessa faixa não se marca: resulta de uma cadeia de decisões tomadas antes de existir contrato. E não é estática — há tema em julgamento no Supremo capaz de alterar a conta das estruturas societárias.

§ 02 O ITBI é três respostas, não uma

Num loteamento, a estrutura decide se o imposto incide sobre todos os lotes, sobre parte deles, ou sobre nenhum. Mesmo negócio, mesma terra, três ordens de grandeza.

§ 03 A garantia tem preço mesmo quando não custa nada

Há estruturas em que o desenvolvedor imobiliza patrimônio para dar conforto ao terrenista — estoque, às vezes o próprio *landbank*. E há estruturas em que a mesma segurança vem do desenho da operação, praticamente sem custo. A diferença aparece na capacidade de comprar o próximo terreno.

Nenhuma dessas contas é reversível depois: quando aparecem, o empreendimento já foi orçado, precificado e vendido ao investidor.

TRÊS PERGUNTAS QUE DIZEM SE A SUA PARCERIA ESTÁ BEM ESTRUTURADA

- 01 Se o empreendimento não for aprovado, o terreno volta em que condição — e quem paga o que já foi gasto?
- 02 Se o projeto mudar — reposicionamento de produto ou mudança completa —, de quem é a anuência? Ela está escrita?
- 03 No dia do registro, o imóvel estará livre e desonerado? O que, no contrato, garante isso?

Se alguma resposta for “acho que sim”, ela ainda não está resolvida.

A operação começa antes do *empreendimento*.

A Moreira Suzuki atua com Estruturação Jurídica de Empreendimentos Imobiliários, ao lado de incorporadores, loteadores e desenvolvedores imobiliários em geral, da originação do terreno à entrega. Este material nasceu da fase inicial desse trabalho: a estruturação, a negociação e o fechamento da parceria com o terrenista.

+15

ANOS DE ATUAÇÃO

40

PESSOAS NO TIME
MULTIDISCIPLINAR

10

ESTADOS COM
EMPREENDIMENTOS
ESTRUTURADOS

+R\$ 15 bi

EM VGV EM
ESTRUTURAÇÃO

São dezenas de parcerias estruturadas por ano: incorporação vertical, loteamento, condomínio de lotes, empreendimentos multiuso, comunidades planejadas e multipropriedade — em permuta física, permuta financeira, SPE, SCP e parceria sem transferência do imóvel. Conduzimos a fase em sete etapas: diagnóstico, desenhos propostos, validação, negociação, documentos preliminares e definitivos, *due diligence* e transferência, com o mapa de obrigações e prazos na mão da equipe do cliente.

Primeiro de uma série sobre o ciclo do empreendimento: originação, funding, produto, registro e lançamento, obras, entrega e pós-entrega.

Se o conteúdo fez sentido para uma operação sua, ou se ficou alguma dúvida, fale com a gente.

HEAD DE DIREITO
IMOBILIÁRIO

Lucas Pessôa Alexandre
lucas@moreirasuzuki.com.br
+55 44 9102-6660 · OAB/PR
107.793

HEAD DE DIREITO
IMOBILIÁRIO

Fernanda Bennetti Vizioli
fernanda@moreirasuzuki.com.br
+55 44 9870-3131 · OAB/PR
114.539

SÓCIO FUNDADOR

Vicente Takaji Suzuki
vicente@moreirasuzuki.com.br
+55 44 8406-0458 · OAB/PR
38.848

SÓCIA FUNDADORA

Noroara Moreira
noroara@moreirasuzuki.com.br
+55 44 9919-9402 · OAB/PR
37.705