

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO — A ARQUITETURA JURÍDICA COMO MÉTODO.....	15
--	----

PARTE I FUNDAMENTOS E MÉTODO

Capítulo 1

O EMPREENDIMENTO IMOBILIÁRIO COMO ESTRUTURA DE NEGÓCIO	23
1.1. Delimitação do problema.....	23
1.2. Fundamento jurídico.....	24
1.3. Implicações estruturais.....	25
1.4. Riscos associados	26
1.5. Decisão estratégica	27
1.6. Conclusão sintética.....	28

Capítulo 2

MÉTODO DE ESTRUTURAÇÃO JURÍDICA	29
2.1. Delimitação do problema.....	29
2.2. Fundamento jurídico.....	30
2.3. Implicações estruturais.....	30
2.4. Riscos associados	32
2.5. Decisão estratégica	33
2.6. Conclusão sintética.....	34

PARTE II

O TERRENO COMO ELEMENTO ESTRUTURAL

Capítulo 3

O QUE VEM PRIMEIRO: O TERRENO OU O PRODUTO?.....	37
3.1. Delimitação do problema.....	37
3.2. Fundamento jurídico.....	38
3.3. Implicações estruturais.....	39
3.4. Riscos associados	40
3.5. Decisão estratégica	41
3.6. Conclusão sintética.....	42

Capítulo 4

DUE DILIGENCE IMOBILIÁRIA ESTRUTURADA	43
4.1. Delimitação do problema.....	43
4.2. Fundamento jurídico.....	44
4.3. Implicações estruturais.....	45
4.4. Riscos associados	49
4.5. Decisão estratégica	50
4.6. Roteiro estruturado de due diligence.....	50
4.7. Conclusão sintética.....	51

Capítulo 5

FORMAS JURÍDICAS DE AQUISIÇÃO DO TERRENO	53
5.1. Delimitação do problema.....	53
5.2. Fundamento jurídico.....	54
5.3. Compra e venda	54
5.4. Permuta física.....	56
5.5. Compra e venda por preço variável — a denominada permuta financeira	58
5.6. Doação.....	60
5.7. Riscos associados — visão comparativa.....	61
5.8. Conclusão sintética.....	62

Capítulo 6

INSTRUMENTOS JURÍDICOS DE AQUISIÇÃO DO TERRENO	63
6.1. Delimitação do problema.....	63
6.2. Fundamento jurídico.....	64
6.3. Documentos antecedentes.....	64
6.3.1. Compromisso de compra e venda.....	64
6.3.2. Opção de compra	66
6.3.3. Memorando de entendimentos.....	67
6.4. Títulos translativos.....	68
6.4.1. Escritura de compra e venda	69
6.4.2. Escritura de permuta	71
6.4.3. Escritura de doação.....	72
6.4.4. Contrato social com integralização de imóvel	73
6.5. Riscos associados — visão comparativa	74
6.6. Conclusão sintética.....	75

PARTE III
PRODUTO, PÚBLICO E MODALIDADES

Capítulo 7

ESCOLHA DO PRODUTO E PÚBLICO-ALVO	79
7.1. Delimitação do problema.....	79
7.2. Fundamento jurídico.....	79
7.3. Segmentação e suas implicações estruturais	80
7.4. O investidor como público-alvo	82
7.5. Impacto do público-alvo na estrutura de risco	83
7.6. Conclusão sintética.....	84

Capítulo 8

MODALIDADES JURÍDICAS DE ESTRUTURA IMOBILIÁRIA.....	87
8.1. Delimitação do problema.....	87

8.2. Fundamento jurídico.....	88
8.3. Loteamento tradicional	90
8.4. Loteamento de acesso controlado.....	91
8.5. Loteamento associado à incorporação	93
8.6. Condomínio de Lotes.....	96
8.7. Condomínio de Casas.....	102
8.8. Condomínio edifício vertical	108
8.9. Riscos da confusão entre modelos	112
8.9.6 Conclusão sintética.....	120

PARTE IV

MODELOS DE DESENVOLVIMENTO E COMERCIALIZAÇÃO

Capítulo 9

INCORPORAÇÃO IMOBILIÁRIA TRADICIONAL (PREÇO FECHADO)	123
9.1. Delimitação do problema.....	123
9.2. Fundamento jurídico.....	123
9.3. A lógica do risco no preço fechado.....	124
9.4. Patrimônio de afetação e Regime Especial Tributário	125
9.5. Obrigações do incorporador e fontes de litígio.....	126
9.6. Conclusão sintética.....	127

Capítulo 10

INCORPORAÇÃO A PREÇO DE CUSTO.....	129
10.1. Delimitação do problema.....	129
10.2. Fundamento jurídico.....	129
10.3. O condomínio de obra como centro de gravidade	130
10.4. Dinâmica financeira e orçamento estimativo	131
10.5. Governança e estrutura de fiscalização	133
10.6. Financiamento direto ao adquirente	134

10.7. Responsabilidade da gestora — o perímetro preciso.....	134
10.8. Conclusão sintética.....	135

Capítulo 11

LOTEAMENTO	137
11.1. Delimitação do problema.....	137
11.2. Diferenças operacionais em relação à incorporação e à associação..	137
11.3. Cronograma físico-financeiro e o Termo de Verificação de Obras.....	139
11.4. Garantias da execução da infraestrutura	140
11.5. Antecipação de recebíveis como funding estrutural do loteamento..	141
11.6. Comercialização e relação contratual com o adquirente	143
11.7. Relação com o Município e encerramento do ciclo registral.....	144
11.8. Conclusão sintética.....	145

Capítulo 12

MODELO ASSOCIATIVO	147
12.1. Delimitação do problema.....	147
12.2. Fundamento jurídico.....	147
12.3. A substância da relação associativa.....	149
12.4. Distinção entre associação e incorporação a preço de custo	150
12.5. A questão do registro da incorporação	151
12.6. Estrutura de governança.....	152
12.7. Conclusão sintética.....	153

Capítulo 13

SPE COMO MODELO DE DESENVOLVIMENTO	155
13.1. Delimitação do problema.....	155
13.2. Fundamento jurídico.....	156
13.3. A lógica da SPE no desenvolvimento imobiliário	157
13.4. SPE e captação de investidores — o caminho legítimo	158
13.5. A camuflagem de SPE por SCP — quando o investidor recebe unidade.....	159
13.6. Conclusão sintética.....	162

Capítulo 14

PATRIMÔNIO DE AFETAÇÃO E RET — APLICABILIDADE POR MODELO.....	163
14.1. Delimitação do problema.....	163
14.2. Fundamento jurídico do patrimônio de afetação.....	164
14.3. Fundamento jurídico do Regime Especial de Tributação.....	165
14.4. Matriz de aplicabilidade por modelo.....	166
14.5. Implementação substantiva da afetação.....	168
14.6. Limites práticos da proteção.....	169
14.7. Conclusão sintética.....	170

PARTE V

FINANCIAMENTO E FUNDING DO EMPREENDIMENTO

Capítulo 15

FINANCIAMENTO À PRODUÇÃO	173
15.1. Delimitação do problema.....	173
15.2. Quando o financiamento à produção é necessário	173
15.3. Modalidades centrais.....	174
15.4. Implicações estruturais.....	175
15.5. Conclusão sintética.....	176

Capítulo 16

ANTECIPAÇÃO DE RECEBÍVEIS E SECURITIZAÇÃO.....	177
16.1. Delimitação do problema.....	177
16.2. Lógica do instrumento.....	177
16.3. Quando a antecipação faz sentido	178
16.4. Implicações estruturais.....	179
16.5. Conclusão sintética.....	180

Capítulo 17

CAPTAÇÃO PRIVADA DE CAPITAL	181
17.1. Delimitação do problema.....	181
17.2. Equity via SPE — o caminho padrão.....	181
17.3. Mútuo conversível — instrumento híbrido	182
17.4. SCP legítima — quando o instrumento se sustenta.....	183
17.5. Critérios de escolha entre os instrumentos.....	185
17.6. Conclusão sintética.....	185

PARTE VI
GOVERNANÇA CONTRATUAL E OPERACIONAL

Capítulo 18

ESTRUTURAÇÃO COMERCIAL E REGIME CONTRATUAL	189
18.1. Delimitação do problema.....	189
18.2. Fundamento jurídico.....	190
18.3. O descompasso entre prática comercial e contrato	190
18.4. Pré-lançamento e compliance publicitário	192
18.5. Cláusulas sensíveis — onde o contrato frequentemente falha	192
18.6. Distrato e Lei nº 13.786/2018 — o que mudou e o que permanece incerto	193
18.7. Conclusão sintética.....	194

Capítulo 19

GOVERNANÇA NO DESENVOLVIMENTO IMOBILIÁRIO	197
19.1. Delimitação do problema.....	197
19.2. Fundamento jurídico.....	198
19.3. Estruturas de controle e decisão.....	198
19.4. Conflito de interesse — identificação e gestão	199
19.5. Prestação de contas e transparência	200

19.6. Governança como mitigadora de litígios	200
19.7. Conclusão sintética.....	201
EPÍLOGO — O MÉTODO INTEGRADO	203
GLOSSÁRIO	211
QUADRO DE SIGLAS	225
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	227