

INSPER
LL.M Direito dos Contratos

JULIANA BRAIDO ZACCARELLI

A INTERVENÇÃO JUDICIAL NOS CONTRATOS *BUILT TO SUIT*

São Paulo
2019

JULIANA BRAIDO ZACCARELLI

A INTERVENÇÃO JUDICIAL NOS CONTRATOS *BUILT TO SUIT*

Trabalho de conclusão de curso apresentado ao programa de LL.M Direito dos Contratos como requisito parcial para a obtenção de Título de pós-graduada em Direito dos Contratos.

Orientadora: Prof. Maria Isabel Carvalho Sica Longhi.

São Paulo
2019

Ficha Catalográfica

ZACCARELLI, Juliana Braido. A intervenção judicial nos contratos Built to Suit / Juliana Braido Zaccarelli. – São Paulo, 2019, 53 f.

Trabalho de conclusão de curso (LL.M Direito dos Contratos) – Insper, 2019.

Orientadora: Prof. Maria Isabel Carvalho Sica Longhi.

1. Contratos *Built to Suit*. Autonomia Privada. *Pacta Sunt Servanda*.

JULIANA BRAIDO ZACCARELLI

A INTERVENÇÃO JUDICIAL NOS CONTRATOS *BUILT TO SUIT*

Trabalho de conclusão de curso apresentado ao programa de LL.M Direito dos Contratos como requisito parcial para a obtenção de Título de pós-graduada em Direito dos Contratos.

Orientadora: Prof. Maria Isabel Carvalho Sica Longhi.

Banca Examinadora

Maria Isabel Carvalho Sica Longhi

AGRADECIMENTOS

Ao Steven, pela paciência, cumplicidade, incentivo na escolha do tema e auxílio na revisão do texto.

Aos meus pais, José Roberto e Andréa, e meus irmãos, Enzo e Isabela, por sempre estarem ao meu lado em todos os momentos.

Aos meus colegas do Insper, Celso, Raffael e Heitor, pela amizade e companheirismo ao longo desses dois anos de curso.

Aos professores do Insper, por toda a troca de experiências e transmissão de conhecimento.

À professora Maria Isabel pela pronta disponibilidade em suas orientações.

Aos meus colegas de trabalho, pela parceria e compreensão durante a fase de elaboração do presente trabalho e, especialmente, à Fernanda Benemond e à Camila Fontes, pelo auxílio no levantamento da bibliografia utilizada.

RESUMO

Os contratos *built to suit* são classificados pela maior parte da doutrina como atípicos mistos e se enquadram na categoria dos contratos empresariais. São contratos complexos, que regulamentam uma operação estruturada, estabelecendo inúmeros direitos e obrigações entre as partes (e, por vezes, perante terceiros, conforme será demonstrado no presente trabalho) e que exige grandes investimentos financeiros pelas partes para sua consecução. Assim, por óbvio, referido contrato exige meses de negociações entre as partes, sendo que sua celebração representa o mais alto grau da manifestação da autonomia privada das partes haja vista que, em razão de sua atipicidade e caráter puramente empresarial, a regra é que prevaleçam as disposições livremente pactuadas pelas partes. O presente estudo objetiva, através da análise minuciosa do conceito do negócio jurídico *built to suit*, de sua natureza jurídica, bem como de suas características e elementos essenciais, reforçar a essencialidade da manutenção da autonomia privada e *pacta sunt servanda* na análise das problemáticas oriundas deste negócio jurídico. Em outras palavras, o objetivo deste trabalho é demonstrar que na judicialização acerca de qualquer das obrigações e pactos oriundos de um *built to suit*, o poder judiciário deve ter em mente que, em razão das particularidades deste negócio, deverão prevalecer as disposições contratuais pactuadas, devendo apenas ocorrer a interferência judicial na avença em caráter de extrema excepcionalidade.

Palavras-chave: Contratos *Built to Suit*. Autonomia Privada. *Pacta Sunt Servanda*.

ABSTRACT

The built to suit agreements are classified mostly by the doctrine of atypical and they fall into the category of corporate contracts. These are complex agreements as it regulates a structured operation establishing several rights and obligations between the parties involved (and sometimes includes third parties as explained in this paper) and requires large investments from both parties to execute it. Thus, obviously, these agreements require months of negotiations between the parties, and by the time it is signed it represents the highest levels of private autonomous manifestation, due to its atypicality and pure corporate motivation, the rule should be that the provisions freely agreed by the parties must prevail. This paper aims, through a meticulous analysis of the legal built to suit concepts, of its legal nature, as well as its characteristics and specific elements, to reinforce the importance of the private autonomy maintenance and *pacta sunt servanda* in the analysis of the issues arising from this legal business. In other words, the purpose of this paper is to demonstrate that in case the obligations and rules agreed in a built to suit is challenged in court, the judiciary must keep in mind that due to the particularities of this business, the contractual provisions agreed upon shall prevail, and the court intervention should only occur in case of extreme exceptionality.

Keywords: Built to Suit Agreements. Private Autonomy. *Pacta Sunt Servanda*.

Sumário

Introdução	9
1. O negócio jurídico na modalidade <i>Built to Suit</i>	11
1.1. Origem e conceito de <i>Built to Suit</i>	11
1.1.1 O desenvolvimento do <i>Built to Suit</i> no mercado brasileiro.....	11
1.1.2 Conceito de <i>Built to Suit</i>	15
1.2. Elementos essenciais ao <i>Built to Suit</i>	18
1.3. Vantagens na celebração do negócio jurídico <i>Built to Suit</i>	20
2. Regime jurídico dos contratos <i>Built to Suit</i>	22
2.1. Natureza jurídica do <i>Built to Suit</i>: contrato atípico ou típico	22
2.2. Disposições legais aplicáveis ao <i>Built to Suit</i>	24
2.3. Princípios contratuais relacionados ao <i>Built to Suit</i>	27
2.3.1. Princípio da autonomia privada	27
2.3.2 Princípio do <i>pacta sunt servanda</i> (força obrigatória dos contratos)	28
2.3.3 Princípio da boa-fé contratual (objetiva)	29
2.3.4 Princípio da função social do contrato	31
3. Revisão judicial das disposições contratuais	33
3.1. Contratos de consumo, contratos paritários e contratos empresariais	33
3.2. Requisitos para a revisão judicial das avenças contratuais	36
4. A intervenção judicial nos contratos <i>Built to Suit</i>	40
4.1. Revisão das disposições contratuais	40
4.2. Exigibilidade da multa por denúncia antecipada por parte da contratante ...	42
Conclusão	48
Referências Bibliográficas	52
Legislação	53

Introdução

O negócio jurídico na modalidade *built to suit* foi amplamente difundido no exterior, principalmente nos Estados Unidos, a partir da década de 1950, objetivando o desenvolvimento de negócios imobiliários estruturados. Já no Brasil, aludida modalidade contratual apenas passou a ser difundida, timidamente, na segunda metade da década de 1990, ganhando notoriedade no mundo dos negócios a partir dos anos 2000, impulsionado pelo aquecimento do mercado imobiliário nacional após a abertura do mercado para capital estrangeiro, valorização e estabilização da moeda através da criação do plano real e após a instituição do Sistema de Financiamento Imobiliário (SFI) e da alienação fiduciária de bens imóveis em garantia, responsáveis por alterar e diversificar os investimentos no mercado imobiliário.

O *built to suit* surge através da necessidade de uma empresa em ocupar determinado imóvel para desenvolver suas atividades, em local estrategicamente por ela definido e customizado com todas as benfeitorias necessárias para tanto, sem que para isso necessite imobilizar parcela de seu capital em um ativo imobilizado e na execução de obras. Assim, referida empresa contrata outra, usualmente do ramo de investimento imobiliário, para construir ou reformar substancialmente um imóvel, em consonância com as diretrizes transmitidas pela empresa contratante, sendo que, referido imóvel poderá fazer parte do portfólio da empresa contratada ou, ainda, poderá ser adquirido em mercado, por parte da contratada, exclusivamente para atender aos interesses da contratante. Após a finalização da construção ou reforma substancial, a contratada cederá o uso e a fruição do imóvel à contratante, em prazo que permita o retorno financeiro do investimento realizado, acrescido de uma margem de lucro.

Assim, denota-se que os contratos *built to suit* possuem um viés altamente empresarial, demandando meses de estudos e negociações entre as partes para definição de todas as características do negócio e as contraprestações que cada parte estará sujeita.

Não obstante a contratação de negócios jurídicos na modalidade *built to suit* no país remontar ao final do século XX, sua previsão legal no ordenamento jurídico brasileiro somente ocorreu no ano de 2012, mediante a publicação da Lei nº 12.744

de 19 de dezembro de 2012, que inseriu referida modalidade contratual na Lei de Locações. Referida legislação está em vigor há mais de 05 anos, mas ainda existem debates quanto aos seus efeitos práticos e aplicabilidade: teria referida lei tornado o *contrato built to suit* um contrato típico? Estaria o *built to suit* sujeito às normas de direitos materiais da Lei de Locações?

Conforme se denota pelo próprio texto legal, nos contratos *built to suit* prevalecerão as condições livremente pactuadas pelas partes, respeitadas as disposições procedimentais estabelecidas na Lei de Locações. Logo, verifica-se que o *built to suit* é um produto que decorre diretamente da autonomia privada, tendo em vista que sua principal fonte normativa é a vontade das partes. Portanto, para que aludido contrato atinja seus objetivos, nos termos das circunstâncias negociais em que foi pactuado, é essencial que referido negócio seja interpretado em consonância com os princípios da autonomia privada e *pacta sunt servanda*.

Ocorre que, em tempos de crise econômica, como a que estamos vivenciando desde o ano de 2015, com a alta inflacionária e da taxa de desemprego, o judiciário tende a interferir em maior grau nas avenças contratuais, valendo-se dos princípios sociais para revisar e, muitas vezes, invalidar determinadas cláusulas contratuais. Aludida interferência, por vezes, ocorre em razão de uma aparente situação de desequilíbrio entre as partes, mas sem que ocorra a análise profunda de todos os elementos essenciais e circunstâncias negociais que ensejaram a celebração do contrato em questão.

O presente trabalho irá demonstrar, com base em pesquisas doutrinárias e na legislação, a importância de manutenção das disposições contratuais em um contrato de *built to suit*, bem como da penalidade em caso de denúncia antecipada do vínculo pela parte contratante, devendo a intervenção judicial em referido negócio jurídico ser realizada com demasiada cautela e em caráter de extrema excepcionalidade.

1. O negócio jurídico na modalidade *Built to Suit*

1.1. Origem e conceito de *Built to Suit*

O termo “built to suit”, em tradução literal do idioma inglês para o português, significa “construído para servir”. Nos Estados Unidos, país em que esta modalidade de negócio jurídico surgiu em meados da década de 50¹, é utilizada a nomenclatura “build to suit”, com o verbo *to build*, que significa em português “construir”, em sua forma no tempo presente. Todavia, no Brasil, consolidou-se a utilização da expressão com o verbo *to build* em sua forma passada (ou seja, *built*). Ainda no Brasil, esta modalidade de negócio também é conhecida como “contrato de construção ajustada” ou “contrato de construção e locação sob medida”. No entanto, a nomenclatura *built to suit* é, de longe, a mais utilizada no país e, portanto, será a denominação utilizada no presente trabalho.

1.1.1 O desenvolvimento do *Built to Suit* no mercado brasileiro

Não obstante o *built to suit* já ser utilizado nos Estados Unidos desde a década de 50, no Brasil, a primeira notícia acerca da celebração deste negócio remonta ao ano de 1997, quando a empresa Dako S.A. contratou a construção de sua planta industrial, sob medida, comprometendo-se a pagar à empresa contratada a remuneração mensal pelo período mínimo de 10 (dez) anos². Porém, foi em meados dos anos 2000 que o *built to suit* ganhou notoriedade na mídia nacional, em razão da contratação pelo Instituto Brasileiro de Mercado de Capitais (IBMEC) da construção e

¹ CILLI, Fábio. Empreendimentos do tipo Built to Suit – arbitragem do valor de locação em editais de concorrência. Monografia em Gerenciamento de Empresas e Empreendimentos na Construção Civil com ênfase em Real Estate (obtenção de título de MBA – Escola Politécnica da Universidade de São Paulo). Disponível em

https://www.realestate.br/dash/uploads/sistema/images/File/arquivosPDF/Mono_Fabio_Cilli.pdf .

Acesso em 15 jun. 2019.

² GOMIDE, Alexandre Junqueira. Contratos built to suit: aspectos controvertidos decorrentes de uma nova modalidade contratual. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2017. p.23.

ocupação de seu campus na cidade de São Paulo/SP mediante a celebração de um contrato de *built to suit*³.

Assim, o *built to suit* surge no Brasil no final da década de 1990, impulsionado pelo aquecimento do mercado imobiliário nacional após um longo período de estagnação. De acordo com Daniel Cardoso Gomes, essa crescente do mercado imobiliário brasileiro na última década do século XX está vinculado aos seguintes fatores: (i) abertura do mercado econômico e amadurecimento do mercado brasileiro; (ii) criação do plano real; e (iii) promulgação da Lei nº 9.514 de 20 de novembro de 1997 (“Lei 9.514/1997”)⁴.

No ano de 1990, com a eleição de Fernando Affonso Collor de Mello para o cargo de presidente da república, iniciou-se um processo de abertura do mercado brasileiro para empresas estrangeiras investirem capital no país, através de incentivos fiscais concedidos pelo governo e privatizações de empresas públicas⁵.

Se, por um lado, referida abertura de mercado ocasionou a arrecadação por parte do Estado e beneficiou diretamente o consumidor, ampliando a diversidade das mercadorias e produtos para sua aquisição, com a consequente redução de custos (lei da oferta e da demanda), por outro lado, todavia, as empresas nacionais foram fortemente impactadas pela concorrência com os produtos estrangeiros, de melhor qualidade e muitas vezes com preços mais acessíveis, tendo em vista o maior nível de desenvolvimento das indústrias estrangeiras. Com isso, muitas empresas brasileiras encerraram suas atividades e, aquelas que sobreviveram a este processo, investiram seus recursos em modernização de seus métodos de produção e de suas fábricas.

Assim, muitos empresários optaram por desmobilizar seus ativos que não estavam relacionados diretamente à produção, ou seja, seus imóveis próprios, para que o resultado da venda de referidos ativos fosse empregado diretamente na produção e/ou modernização e expansão da estrutura empresarial.

³ Notícias vinculadas na mídia acerca da contratação na modalidade *built to suit* pelo IBEMEC:

<http://www.apos.com.br/especialfev05.html>. Acesso em 23, marc. 2019.

<https://www.arcoweb.com.br/finestra/arquitetura/jonas-birger-ibmec-sao-02-01-2007>. Acesso em 23, marc. 2019. Note que, atualmente, a edificação em questão é ocupada pelo Instituto de Ensino e Pesquisa (Insper).

⁴ GOMES, Daniel Cardoso. Contratos *built to suit*: novas perspectivas em face da lei nº12.744/2012. 2 ed. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2019. p. 11 et seq.

⁵ *Ibidem*, p. 14-15.

Não obstante os incentivos do governo para o ingresso de investimento estrangeiro no país, ainda existia um fator que desencorajava aludido investimento: a inflação desenfreada que assolava o Brasil. A instituição do Plano Real em 1994⁶, conseguiu controlar a inflação, possibilitando a estabilidade da economia brasileira. No entendimento de Daniel Cardoso Gomes:

A estabilidade econômica advinda do Plano Real foi uma grande conquista e fator determinante para o desenvolvimento do País. Possibilitou o crescimento do poder aquisitivo da população e trouxe a confiança necessária para a realização de investimentos e/ou contratação de dívidas com amortização a longo prazo (essenciais quando se trata de qualquer espécie de investimentos no setor imobiliário, seja na produção, seja na aquisição de bens imóveis – como a casa própria e/ou imóveis destinados para a locação).⁷

Após o incentivo ao investimento estrangeiro no país e a estabilização econômica ocorrida com o plano real, adveio uma medida de extrema relevância para o desenvolvimento do setor imobiliário brasileiro: a promulgação da Lei 9.514/1997, responsável pela instituição do Sistema de Financiamento Imobiliário (SFI) e pela alienação fiduciária de bens imóveis em garantia.

Até a promulgação da Lei 9.514/1997, a forma tradicional de os investidores imobiliários captarem recursos para financiar seus projetos era através de financiamento bancário, sujeitando-se, assim, as taxas de juros praticadas pelas instituições financeiras. Com a criação do SFI, possibilitou-se a captação de recursos pelo empreendedor imobiliário através de um meio alternativo, mediante negociação de títulos no mercado de capitais, tendo aludida lei instituído um título de crédito específico para ser utilizado pelo mercado imobiliário, o Certificado de Recebíveis Imobiliários (CRI)⁸, além de possibilitar a securitização de créditos imobiliários e a criação de companhias securitizadoras para tal finalidade. Posteriormente, a Lei 9.514/1997 foi alterada pela promulgação da Lei 10.931 de 02 de agosto de 2004 (“Lei

⁶ Lei nº 9.069, de 29 de junho de 1995.

⁷ GOMES, Daniel Cardoso, op. cit, p.17.

⁸ Lei 9.514/1997, Art. 6º. O Certificado de Recebíveis Imobiliários - CRI é título de crédito nominativo, de livre negociação, lastreado em créditos imobiliários e constitui promessa de pagamento em dinheiro. Parágrafo único. O CRI é de emissão exclusiva das companhias securitizadoras.

10.931/2004”), que expandiu a forma de investimento no mercado de capitais, através da criação de novos títulos de crédito oriundos do mercado imobiliário⁹.

Assim, a partir de 1997, foi possível que os empreendedores imobiliários passassem a utilizar os futuros recebíveis, oriundos de seus empreendimentos em desenvolvimento, como lastros de títulos de créditos que, após serem securitizados, poderiam ser negociados no mercado de capitais, objetivando a antecipação de tais recebíveis ao empreendedor para levantar recursos e investir no próprio empreendimento em desenvolvimento.

Todavia, de acordo com Daniel Cardoso Gomes, o sucesso da união entre o mercado imobiliário com o mercado de capitais apenas foi possível em razão da criação, também decorrente da Lei 9.514/1997, de um mecanismo eficaz de garantia de que o crédito adquirido via negociação em mercado de capitais seria satisfeito: a alienação fiduciária de bens imóveis em garantia¹⁰.

A alienação fiduciária de bens imóveis em garantia é um direito real de garantia pelo qual o devedor (também denominado fiduciante) transfere ao credor (ou fiduciário) a propriedade resolúvel do bem imóvel com o escopo de garantia, ficando o fiduciário com a propriedade e a posse indireta do bem dado em garantia e o fiduciante, por outro lado, permanece com a posse direta do bem. Dentre as vantagens desta espécie de garantia, pode-se destacar: (i) a não submissão do credor fiduciário aos efeitos da recuperação judicial requerida pelo devedor fiduciante, nos termos da Lei n° 11.101 de 09 de fevereiro de 2005 (“Lei 11.101/2005”)¹¹; e (ii) a maior agilidade na execução da dívida pelo credor fiduciário, tendo em vista que, diferentemente da hipoteca¹², em caso de inadimplemento do devedor fiduciante, o credor fiduciário não

⁹ BENEMOND, Fernanda Henneberg. *Contratos Built to Suit*. 2 ed. São Paulo, SP: Almedina, 2013. p.16.

¹⁰ GOMES, Daniel Cardoso, op. cit, p.24.

¹¹ A Lei 11.101/2005 regulamenta a recuperação judicial, a extrajudicial e a falência do empresário e da sociedade empresária. De acordo com seu artigo 49: Art. 49. Estão sujeitos à recuperação judicial todos os créditos existentes na data do pedido, ainda que não vencidos.[...] § 3o Tratando-se de credor titular da posição de proprietário fiduciário de bens móveis ou imóveis, de arrendador mercantil, de proprietário ou promitente vendedor de imóvel cujos respectivos contratos contenham cláusula de irrevogabilidade ou irretratabilidade, inclusive em incorporações imobiliárias, ou de proprietário em contrato de venda com reserva de domínio, seu crédito não se submeterá aos efeitos da recuperação judicial e prevalecerão os direitos de propriedade sobre a coisa e as condições contratuais, observada a legislação respectiva, não se permitindo, contudo, durante o prazo de suspensão a que se refere o § 4o do art. 6o desta Lei, a venda ou a retirada do estabelecimento do devedor dos bens de capital essenciais a sua atividade empresarial. [grifo nosso]

¹² A hipoteca também é direito real de garantia, a qual era largamente utilizada antes da promulgação da Lei 9.514/1997. Diferentemente da alienação fiduciária, não ocorre a transferência da propriedade

precisará ingressar com ação judicial para a satisfação de seu crédito, tendo em vista que a Lei 9.514/1997 regulamentou a execução extrajudicial desta garantia, não se sujeitando, assim, o credor fiduciário à morosidade do judiciário brasileiro.

Portanto, a partir de 1997, após todas as mudanças econômicas e jurídicas elencadas nos parágrafos acima, o mercado imobiliário brasileiro estava diante de um período propulsor ao seu desenvolvimento. O fato de empresas de diversos ramos da economia terem optado pela desmobilização de seus ativos, ocasionou na alta procura de imóveis para locação, não apenas aquecendo referido mercado, mas, inclusive, gerando um maior investimento por parte dos empreendedores imobiliários na aquisição de imóveis para posterior locação. Porém, referido investimento passou a ser insuficiente. Nas palavras de Daniel Cardoso Gomes:

Para empresas prestadoras de serviços ou até de varejo, em que a adaptação de imóveis para suas atividades é, em princípio, algo relativamente simples, o crescente investimento em edifícios comerciais e galpões atendeu sua demanda. Muitas empresas, entretanto, em razão da complexidade de suas operações e/ou dos seus métodos de produção, necessitavam de edificações peculiares, construídas especialmente para suas atividades, de acordo com as características e exigências próprias. Desse modo, diante da necessidade de se ampliar as plantas industriais no País, atendendo as peculiaridades de cada empresa, surgiram aqui as operações denominadas *built to suit*.¹³

Após a análise do contexto econômico e jurídico que possibilitou a inserção do *built to suit* no mercado brasileiro, passaremos a apresentar o conceito de referido negócio jurídico.

1.1.2 Conceito de *Built to Suit*

A previsão legal do *built to suit* no ordenamento jurídico brasileiro somente se deu com a publicação da Lei nº 12.744 de 19 de dezembro de 2012 (“Lei 12.744/2012”), a qual alterou o artigo 4º e acrescentou o artigo 54-A na Lei nº 8.245 de 18 de outubro de 1991 (“Lei 8.245/1991” ou, ainda, “Lei de Locações”). De acordo com o art. 54-A, entende-se por *built to suit* a locação de imóvel urbano para fins não

do bem ao credor e, em caso de inadimplemento do devedor, o credor deverá promover a execução pela via judicial.

¹³ GOMES, Daniel Cardoso, op. cit., p 35.

residenciais na qual “o locador procede à prévia aquisição, construção ou substancial reforma, por si mesmo ou por terceiros, do imóvel então especificado pelo pretendente à locação, a fim de que seja a este locado por prazo determinado”.

Para Alexandre Junqueira Gomide, o *built to suit* é modelo de negócio jurídico em que uma das partes, o empreendedor imobiliário, reforma ou edifica um imóvel de acordo com as diretrizes transmitidas pelo ocupante que, ao final da obra, receberá por cessão o uso da edificação por determinado período.¹⁴

Rodrigo Ruete Gasparetto conceitua o *built to suit* da seguinte maneira:

Trata-se de um negócio jurídico por meio do qual uma empresa contrata a outra, usualmente do ramo imobiliário ou de construção, para identificar um terreno e nele construir uma unidade comercial ou industrial que atenda às exigências específicas da empresa contratante, tanto no que diz respeito à localização, como no que tange às características físicas da unidade a ser construída. Uma vez construída, tal unidade será disponibilizada, por meio de locação, à empresa contratante, por determinado tempo ajustado entre as partes.¹⁵

Já Fernanda Henneberg Benemond, traz em sua obra um conceito mais completo ao definir o *built to suit* como um modelo de negócio jurídico, pelo qual uma parte possui interesse em ocupar determinado imóvel e, nesse sentido, contrata um empreendedor que irá construir ou reformar substancialmente, às suas expensas ou mediante a coordenação e contratação de terceiros, uma edificação em um determinado terreno, o qual, poderá, inclusive ser adquirido pelo empreendedor exclusivamente com o objetivo de atender à demanda de seu contratante. Finalizada a construção ou reforma substancial, o empreendedor irá ceder o uso e a fruição de aludido imóvel ao seu contratante por prazo e valores que permitam ao empreendedor remunerar a quantia investida e o período de uso e fruição do imóvel por parte do contratante, de modo a proporcionar ao empreendedor certa margem de lucro¹⁶.

Fábio Cilli afirma que o negócio na modalidade *built to suit* se origina em razão da necessidade de um usuário ocupar determinado imóvel, customizado especificamente para atender suas necessidades, mas sem imobilizar seu próprio capital na estrutura pretendida, transferindo esse investimento ao investidor

¹⁴ GOMIDE, Alexandre Junqueira, op. cit., p. 12.

¹⁵ BENEMOND, Fernanda Henneberg, op. cit., p. 17.

¹⁶ Ibidem, p.20.

imobiliário, que ficará encarregado da aquisição do imóvel, construção da estrutura e posterior cessão do uso do imóvel ao contratante¹⁷.

Luiz Antônio Scavone Júnior define o *built to suit* como o negócio jurídico em que uma das partes, o locatário, contrata a construção de imóvel de acordo com suas necessidades e o recebe por cessão temporária de uso, mediante pagamentos mensais dos valores pactuados¹⁸

Assim, na prática, através da celebração de um contrato de *built to suit*, um empresário contrata outro, do setor imobiliário, para construir ou reformar substancialmente determinado imóvel, que poderá, inclusive, ser adquirido previamente pelo investidor imobiliário para atender aos interesses do empresário contratante, que, posteriormente, irá ocupá-lo objetivando o desenvolvimento de suas atividades econômicas.

Através dos conceitos trazidos acima, verifica-se que os negócios jurídicos na modalidade *built to suit* envolvem, em sua estrutura mais simples, duas partes: a parte contratante (ou, ainda, denominada usualmente como “cliente”, “usuário” ou “locatária”), interessada em contratar os serviços de adequação de determinado imóvel para o desenvolvimento de suas atividades; e a parte contratada (também denominada “empreendedor” ou “locadora”) que “será o responsável pela coordenação do investimento para implantação do empreendimento”¹⁹.

Caso o empreendedor não atue diretamente na área de construção civil, surgirá uma terceira parte na relação contratual, a construtora, responsável pela realização das obras, conforme diretrizes fornecidas pela contratante, porém, contratada às expensas do empreendedor e sob sua coordenação. Ainda, caso o empreendedor não desenvolva o empreendimento com recursos próprios, existirá outra parte essencial ao negócio jurídico em questão: o investidor, que poderá, inclusive, ser um agente financeiro.

Portanto, constata-se que os contratos *built to suit* são contratos complexos, empresariais e que respaldam uma operação estruturada, com altos investimentos

¹⁷ CILLI, Fábio, op. cit., p. 7.

¹⁸ SCAVONE JÚNIOR, Luiz Antônio. Direito Imobiliário: teoria e prática. Rio de Janeiro: Editora Forense, 2010. p.928.

¹⁹ BENEMOND, Fernanda Henneberg, op. cit., p. 34.

financeiros e características peculiares, representando o mais alto grau da manifestação da autonomia privada das partes contratantes.

1.2. Elementos essenciais ao *Built to Suit*

Após a análise de alguns conceitos doutrinários acerca do *built to suit*, é possível estabelecer uma analogia entre esta modalidade contratual e o negócio jurídico de locação e de empreitada. Todavia, diferentemente de referidas modalidades contratuais, o *built to suit* é uma operação estruturada, que estabelece, a longo prazo, inúmeros direitos e obrigações às partes contratantes, muito mais complexas do que a simples disponibilização do imóvel para a ocupação pela contratante ou a simples execução de uma obra em um determinado imóvel, principalmente se o empreendedor/contratada se recorre à captação de recursos no mercado de capitais ou perante instituições financeiras para financiamento do projeto.

Rodrigo Xavier Leonardo assevera que são elementos essenciais para a qualificação do *built to suit*: (i) a estipulação da obrigação de fazer, adquirir, construir ou reformar determinado imóvel para posterior cessão de seu uso e/ou fruição onerosamente; (ii) o estabelecimento de determinado preço que será pago pelo uso e/ou fruição do imóvel e que englobe o retorno dos investimentos; e (iii) a determinação de prazo certo para a cessão do uso²⁰.

Para fins de caracterização de uma operação de *built to suit*, devem estar presentes ao menos dois dos seguintes elementos: aquisição prévia de um imóvel pela contratada; a construção ou substancial reforma da edificação já existente, pela contratada, de acordo com as diretrizes transmitidas pela contratante; e a cessão do uso e fruição do imóvel pela contratada à contratante, por prazo determinado, e mediante o pagamento por esta de contraprestação pecuniária.

De acordo com Daniel Cardoso Gomes, a contratante que opta pela celebração de um *built to suit* não busca apenas uma edificação construída de acordo com suas necessidades, mas sim uma edificação em local estrategicamente localizada para o desenvolvimento de suas atividades, cercada por toda a infraestrutura necessária

²⁰ LEONARDO, Rodrigo Xavier. O contrato built to suit. In: CARVALHOSA MODESTO. Tratado de direito empresarial. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2016, t. IV, p. 427.

para tanto²¹. Assim, caso a contratada não possua em seu portfólio um imóvel que atenda à localização ou características físicas (por exemplo, a metragem do terreno) desejadas pela contratante, será necessária a aquisição de um imóvel, às expensas da contratada, para atender às pretensões da contratante. Caso seja necessária a aquisição de um imóvel para estruturar o negócio, tal fato será refletido na remuneração que será paga pela contratante à contratada, conforme será pontuado adiante.

Após a escolha do imóvel, serão executadas as obras necessárias para adequar o local às atividades que serão ali exercidas pela contratante, as quais poderão ser executadas diretamente pela contratada ou, como ocorre na maioria dos casos, por construtora contratada por ela, tendo em vista que, em regra, a contratada em uma operação de *built to suit* é um investidor imobiliário, que não possui o *know how* da construção civil.

Ainda quanto às obras de adaptação do imóvel, destacamos que poderá ocorrer a construção de uma edificação ou a reforma substancial de edificação já existente no local, sendo que, em ambos os casos, as obras serão realizadas pela contratada sob medida (ou por construtora por ela contratada, conforme já mencionado), em estrita consonância com as diretrizes técnicas fornecidas pela contratante, de sorte que a edificação possua as características próprias e específicas para que a contratante desenvolva suas atividades. Fernanda Benemond entende que o fato de as obras serem realizadas conforme especificações transmitidas pela contratante faz com que o contrato *built to suit* seja *intuitu personae* haja vista que, em princípio, apenas a contratante terá interesse naquela edificação, seja em razão de suas características construtivas, seja em razão de sua localização, inviabilizando ou dificultando sua ocupação por terceiros²².

Considerando todos os investimentos realizados pela contratada em uma operação de *built to suit*, a remuneração que será paga pela contratante não representa a mera contraprestação pela utilização do imóvel, como ocorre nas

²¹ GOMES, Daniel Cardoso, op. cit., p. 70.

²² BENEMOND, Fernanda Henneberg, op. cit. p. 29.

locações ordinárias²³. De acordo com Fernanda Benemond, a remuneração da contratada será o resultado da seguinte equação²⁴:

[...] (i) o retorno dos investimentos efetivados com a eventual aquisição do terreno e com a construção da edificação e/ou sua reforma substancial, conforme o interesse da contratante (*payback*); (ii) a remuneração pelo uso e fruição do imóvel pela contratante durante determinado prazo; e (iii) a margem de lucro do empreendedor.

Nesse sentido, a cessão do uso e fruição do imóvel pela contratante à contratada (o que, na prática, ocorre através da locação do imóvel), deve ser pactuada por um longo período determinado, usualmente entre 10 a 20 anos, para fins de amortização de todos os investimentos feitos pela contratada ao longo dos anos, de modo que as parcelas mensais a serem pagas pela contratante não sejam fixadas em montantes exorbitantes, mas sim em valores mensais compatíveis com locações de grande porte. Assim, é fundamental que a contratante permaneça no imóvel durante todo o prazo pactuado em contrato, sob pena de arcar com a penalidade ali entabulada, a qual será objeto de análise específica no Capítulo 4 ao presente.

1.3. Vantagens na celebração do negócio jurídico *Built to Suit*

Para a contratante, a principal vantagem na celebração de um negócio *built to suit* é a possibilidade de desenvolver ou expandir suas atividades comerciais em um imóvel adaptado às suas necessidades, sem que, para isso, tenha que investir na aquisição de um imóvel e, ainda, na construção ou reforma do mesmo para adequá-lo às atividades que serão ali desenvolvidas. Com isso, a contratante evita a imobilização de seu capital, podendo aplicar seus recursos diretamente em sua atividade principal, ampliando sua capacidade de gerar lucro.

Alexandre Junqueira Gomide²⁵ pontua que outra vantagem auferida pela contratante que opta pela contratação via *built to suit* é a delegação de toda a burocracia envolvida no planejamento, aprovação e execução de obras à empresa

²³ GOMES, Daniel Cardoso, op. cit., p. 79

²⁴ BENEMOND, Fernanda Henneberg, op. cit., p.29.

²⁵ GOMIDE, Alexandre Junqueira, op. cit., p 21-22.

que realmente possua o *know how* para tanto, podendo a contratante focar tão somente em suas atividades principais.

Vale destacar, ainda, que há uma vantagem tributária a ser auferida caso a contratante tenha optado pelo regime de tributação com base no lucro real. Nesse caso, a remuneração paga pela contratante ao contratado terá o mesmo tratamento fiscal dos aluguéis nas locações ordinárias, sendo, portanto, contabilizada como despesa operacional e passível de dedução para fins de apuração do Imposto de Renda Pessoa Jurídica (IRPJ) e da Contribuição Social sobre o Lucro Líquido (CSLL)²⁶.

Com relação à contratada, Fernanda Benemond e Fábio Cilli asseveram que a principal vantagem ao empreendedor imobiliário que opta por investir nesse modelo de negócio é a ausência do caráter especulativo do investimento, haja vista que na contratação via *built to suit* a procura pelo imóvel antecede a oferta²⁷.

Ou seja, enquanto no mercado de locações ordinárias, em regra, o empreendedor inicia a construção do empreendimento e, apenas após as obras estarem em estágio avançado ou já concluídas, irá prospectar os pretensos locatários, se sujeitando ao risco de permanecer por determinado período com o imóvel desocupado e, como consequência direta, sem receber a contraprestação pelo investimento realizado (ou seja, o aluguel), na contratação via *built to suit* esse risco praticamente inexistente, tendo em vista que o empreendedor somente irá iniciar as obras para construção ou adequação do imóvel após ter sido formalmente contratado pela contratante, de sorte que, tão logo a obra seja finalizada, passará a receber a contraprestação pactuada.

Portanto, conforme bem pontuado por Alexandre Junqueira Gomide em sua obra: “o contrato de *built to suit* é atrativo por permitir que cada parte persiga o próprio interesse sem perder de foco a respectiva atividade”.²⁸

²⁶ BENEMOND, Fernanda Henneberg, op. cit., p.25.

²⁷ Ibidem, op. cit., p.22-23.

²⁸ GOMIDE, Alexandre Junqueira, op. cit., p. 22.

2. Regime jurídico dos contratos *Built to Suit*

2.1. Natureza jurídica do *Built to Suit*: contrato atípico ou típico

Não obstante, no Brasil, a estruturação de operações *built to suit* remontar ao final da década de 90, a previsão legal do *built to suit* no ordenamento jurídico brasileiro somente ocorreu no final de 2012, através da promulgação da Lei 12.744/2012, a qual alterou o artigo 4º e acrescentou o artigo 54-A na Lei de Locações, inserindo, portanto, o contrato de *built to suit* no mesmo diploma legal responsável por regulamentar as locações ordinárias.

Até a promulgação da Lei 12.744/2012, não restavam dúvidas acerca da atipicidade do contrato de *built to suit*, o qual, em razão de suas particularidades, não poderia ser equiparado às locações ordinárias.

Todavia, após o advento da Lei 12.744/2012, instaurou-se uma divergência doutrinária acerca da tipicidade ou atipicidade de referida espécie contratual. Conforme pontuado por Alexandre Junqueira Gomide, a classificação dos contratos entre atípicos e típicos é de extrema relevância prática (e não apenas acadêmica), na medida em que aludida classificação irá determinar quais serão as disposições legais aplicáveis ao contrato em questão²⁹.

Sobre os contratos típicos, afirma Fernanda Henneberg Benemond, se valendo das lições de Pedro Pais de Vasconcelos:

Entende-se, desta forma, por contratos típicos, aqueles esquematizados ou regulados pela lei. Deve-se ressaltar, contudo, para se considerar um contrato como típico, é necessário que na lei se encontre seu modelo regulativo, pelo menos tendencialmente completo, de tal modo que seja possível contratar por referência, sem que as partes tenham de clausular o fundamental do contrato [...]. Em outras palavras, podemos afirmar que a tipicidade significa presença de tratamento legislativo específico.³⁰

Álvaro Villaça Azevedo distingue os contratos típicos dos atípicos da seguinte maneira:

²⁹ GOMIDE, Alexandre Junqueira, op. cit., p. 55.

³⁰ BENEMOND, Fernanda Henneberg apud VASCONCELOS, Pedro Pais de. Contratos atípicos. Coimbra: Almedina, 1995, p.8.

Os contratos típicos recebem do ordenamento jurídico uma regulamentação particular, e apresentam-se com um nome, ao passo que os atípicos, embora possam ter um nome, carecem de disciplina particular, não podendo a regulamentação dos interesses dos contratantes contrariar a lei, a ordem pública, os bons costumes e os princípios gerais do direito. [...] Posso dizer, finalizando, que os contratos são típicos, quando possuem regulamentação específica na lei, e atípicos, quando não a possuem.³¹

Ainda, destaca-se que a doutrina usualmente subdivide os contratos atípicos em atípicos puros ou atípicos propriamente ditos e atípicos mistos. Pedro Pais de Vasconcelos assevera que os contratos atípicos puros possuem objeto completamente distinto dos demais contratos tipificados em lei. Já os contratos atípicos mistos são aqueles que possuem elementos de um ou mais contratos típicos, combinados entre si ou modificados³².

Para Daniel Cardoso Gomes, a Lei 12.744/2012 reconheceu no ordenamento jurídico nacional e tipificou o contrato de *built to suit*, o qual, por estar inserido na Lei de Locações, é um contrato de locação com elementos próprios, que o diferencia do contrato de locação ordinário. Assevera referido autor, ainda, que “os contratos *built to suit* são uma espécie do qual o contrato de locação é um gênero”³³.

O entendimento acima também é defendido por Luiz Antônio Scavone Júnior, ao afirmar que o contrato de *built to suit* é um contrato de locação pelo qual o locador ficará responsável pela realização de construção, para atender os interesses do locatário, sendo, portanto, contrato típico sujeito ao regramento da Lei de Locações³⁴.

Em sentido contrário, Alexandre Junqueira Gomide argumenta que, ainda que o legislador tenha inserido a regulamentação do *built to suit* na Lei de Locações, traçando, até certo ponto, algumas diretrizes contratuais, tal fato não torna o *built to suit* um contrato típico de locação. Entende referido autor que o *built to suit* e a locação possuem diferenças evidentes: por mais que exista a contraprestação da locação em um *built to suit*, os elementos da empreitada (e, por vezes, os da compra e venda) em

³¹ AZEVEDO, Álvaro Villaça. Teoria geral dos contratos típicos e atípicos: curso de direito civil. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2009. p. 138.

³² VASCONCELOS, Pedro Pais de. Contratos atípicos. 2 ed. Coimbra: Almedina, 2009. p. 216.

³³ GOMES, Daniel Cardoso, op. cit., p. 52.

³⁴ SCAVONE JÚNIOR, Luiz Antonio. Contrato “built-to-suit” e a Lei do Inquilinato. Disponível em <<http://www.scavone.adv.br/index.php?contrato-built-to-suit-e-a-lei-do-inquilinato>>. Acesso em 01/05/2019.

aludida avença contratual são essenciais, de modo que, caso estes sejam retirados, o *built to suit* não subsiste. Assim, Alexandre assevera que a tipicidade é evidente³⁵.

No mesmo sentido se posiciona Fernanda Henneberg Benemond, ao discorrer que, mesmo após a entrada em vigor da Lei 12.744/2012, os contratos *built to suit* classificam-se como atípicos mistos, haja vista a inexistência de regulamentação específica razoavelmente completa para o tipo contratual, não sendo possível que as partes contratem por referência, valendo-se das disposições legais para a espécie contratual, como ocorre com os contratos típicos³⁶.

Com todo o respeito aos entendimentos em sentido contrário, somos adeptos ao posicionamento doutrinário que qualifica o contrato *built to suit* como contrato atípico misto. A própria redação do artigo 54-A da Lei de Locações estabelece expressamente que nos negócios jurídicos na modalidade *built to suit* “prevalecerão as condições livremente pactuadas no contrato respectivo e as disposições procedimentais previstas nesta Lei”, delegando, assim, às partes contratantes a determinação das regras que serão aplicadas no desenvolvimento da relação contratual, inclusive, na solução de eventuais conflitos que surjam no decorrer do cumprimento das obrigações contratuais.

2.2. Disposições legais aplicáveis ao *Built to Suit*

Ao classificarmos o contrato *built to suit* como um contrato atípico misto, o qual, contudo, possui previsão legal (Lei 12.744/2012), resta analisar quais são as disposições legais aplicáveis à referida modalidade contratual.

O artigo 425 do Código Civil³⁷ estabelece que “é lícito às partes estipular contratos atípicos, observadas as normas gerais fixadas neste Código.”. Tendo em vista que, todo contrato atípico é, antes de tudo, um contrato, estará sujeito, portanto, aos princípios contratuais e às regras gerais quanto à existência, validade e eficácia dos negócios jurídicos.

³⁵ GOMIDE, Alexandre Junqueira, op. cit., p. 65.

³⁶ BENEMOND, Fernanda Henneberg, op. cit., p.90.

³⁷ Lei nº 10.406 de 10 de janeiro de 2002.

Alexandre Junqueira Gomide, valendo-se das lições de Maria Helena Brito, afirma que as fontes normativas dos contratos atípicos são: (i) as disposições contratuais pactuadas entre as partes contratantes; (ii) as normas e os princípios gerais constantes no Código Civil; e (iii) na insuficiência das duas primeiras fontes, tratando de contrato atípico misto, aplicação por analogia das normas reguladoras dos tipos contratuais que compõe a avença³⁸.

Existem divergências doutrinárias acerca da hierarquia na aplicação das fontes normativas atinentes aos contratos atípicos. Pedro Pais de Vaconcelos, por sua vez, sustenta que não é possível a estipulação de uma hierarquia entre as disposições pactuadas entre as partes, normas gerais aplicáveis aos negócios jurídicos e analogia às normas aplicáveis aos contratos típicos, variando de acordo com as complexidades de cada relação contratual³⁹.

Todavia, somos adeptos ao posicionamento defendido por Maria Helena Brito e Alexandre Junqueira Gomide de que as regras fixadas pelos contratantes nos contratos atípicos devem ser hierarquicamente superiores às normas jurídicas aplicáveis aos contratos típicos que apresentem afinidade com a avença atípica, devendo essas últimas serem aplicadas por analogia apenas em caso de insuficiência das disposições contratuais acordadas entre as partes e das normas e princípios gerais aplicáveis aos negócios jurídicos⁴⁰.

Caso assim não fosse, haveria uma contradição com o principal motivo de se pactuar um contrato atípico. Na prática, as partes optam por celebrar um contrato atípico nos casos em que a operação econômica pretendida por elas não se enquadra em nenhuma daquelas regulamentadas pela legislação, ou seja, caso não tenha correspondência com os elementos dos contratos típicos previstos em lei. Nesse sentido, a aplicação analógica de determinada norma jurídica relativa a um tipo contratual que contenha afinidade ao negócio jurídico pactuado entre as partes, poderá alterar substancialmente a execução e desenvolvimento da operação econômica pretendida pelas partes, na medida em que será equiparada a outro negócio jurídico que não foi acordado entre os contratantes. Nesse sentido,

³⁸ GOMIDE, Alexandre Junqueira, op. cit., p. 90-91.

³⁹ VASCONCELOS, Pedro Pais, op. cit., p. 333.

⁴⁰ GOMIDE, Alexandre Junqueira, op. cit., p. 90.

entendemos que a analogia deve ser utilizada com extrema cautela na interpretação dos contratos atípicos.

Precisamente com relação ao *built to suit*, Alexandre Junqueira Gomide estabelece as seguintes fontes reguladoras:

(i) A Lei 12.744/2012, que alterou o art. 4º e inseriu o art. 54-A na Lei 8.245/1991, a cujos limites estarão adstritas as partes, inclusive nas disposições procedimentais da lei (à exceção da ação revisional que as partes poderão renunciar); (ii) “as condições livremente pactuadas no contrato respectivo” (art. 54-A); (iii) as normas e os princípios estabelecidos no Código Civil para a generalidade dos contratos; (iv) os usos e costumes da operação econômica dos contratos *built to suit*; e (v) por fim, valendo-nos de uma aplicação analógica, (a) as demais disposições da Lei 8.245/1991, (b) as disposições do contrato de empreitada no Código Civil (arts. 610 a 626), (c) as disposições do contrato de compra e venda no Código Civil (arts. 481 a 504), e (d) as disposições do contrato de locação previsto no Código Civil (arts. 565 a 578).⁴¹

Com a devida vênia, entendemos que as fontes reguladoras indicadas no item (i) e (ii) na citação acima, tratam-se, na realidade, de uma mesma fonte, na medida em que o próprio texto legal, no artigo 54-A que foi inserido na Lei de Locações, ressalva que, nos contratos *built to suit* prevalecerão as condições livremente pactuadas entre as partes, devendo apenas, obrigatoriamente, serem observadas as disposições procedimentais da Lei de Locações (por exemplo, caso seja necessário o ingresso de ação de despejo) e não ser pactuada penalidade por denúncia antecipada em valor superior à soma dos recebíveis previstos até o final do prazo contratual.

Assim, por óbvio, a vontade das partes contratantes não poderia ir contra as limitações legais ora mencionadas, por se tratar de norma cogente, de cumprimento obrigatório. Portanto, podemos concluir que a principal fonte reguladora dos contratos *built to suit* deve ser as condições livremente acordadas entre as partes, em consonância com as limitações estabelecidas na legislação competente.

Ainda, em razão da importância dos princípios contratuais na interpretação dos contratos atípicos e, por conseguinte, do contrato *built to suit*, faz-se necessária a análise, em linhas gerais, de determinados princípios para fins de enfrentamento dos

⁴¹ Ibidem, p. 98.

aspectos controvertidos acerca do *built to suit*, principalmente no tocante à multa por denúncia antecipada por parte da contratante.

2.3. Princípios contratuais relacionados ao *Built to Suit*

2.3.1. Princípio da autonomia privada

O princípio da autonomia privada é considerado pela doutrina como o norteador do direito contratual. Tal princípio é consagrado no art. 421 do Código Civil, o qual estabelece que “a liberdade de contratar será exercida em razão e nos limites da função social do contrato, observado o disposto na Declaração de Direitos de Liberdade Econômica.⁴²”.

Gabriel Machado Marinelli distingue a autonomia da vontade da autonomia privada⁴³. Assevera que, enquanto a primeira representa a relação entre a vontade do sujeito e a manifestação declarada dessa vontade, a segunda confere ao sujeito de direitos os poderes para auto estabelecer um regramento específico de seus atos, que estarão sujeitos a determinados efeitos jurídicos.

No mesmo sentido, Daniel Cardoso Gomes assevera que a aplicação deste princípio objetiva garantir às partes mais do que a opção em contratar algo ou não, mas sim conceder-lhes o direito de decidir sobre o tipo contratual que será utilizado, seu conteúdo, prazo e forma de cumprimento de suas obrigações, dentre outros aspectos relativos à contratação.⁴⁴”.

Alexandre Junqueira Gomide defende que o contrato é o instrumento por excelência da manifestação da autonomia privada, na medida em que possibilita que as partes decidam o que contratar, com quem contratar e a forma de contratar⁴⁵.

Ressaltamos, contudo, que referido princípio contratual não deve ser considerado absoluto, sendo que a própria legislação civil estabelece uma limitação à

⁴² Redação conforme alteração proposta pela Medida Provisória nº 881 de 30/04/2019.

⁴³ MARINELLI, Gabriel Machado. Responsabilidade civil pré-contratual pela ruptura injustificada das negociações preliminares. São Paulo: Editora Contracorrente, 2017. p. 138-139.

⁴⁴ GOMES, Daniel Cardoso, op. cit., p. 139.

⁴⁵ GOMIDE, Alexandre Junqueira, op. cit., p.108.

liberdade de contratar: a função social do contrato, a qual será analisada no item 2.3.4, abaixo. Além da função social, os outros limites à autonomia privada são a boa-fé objetiva, que será analisada no item 2.3.3, e as normas de ordem pública, que não podem ser afastadas pela vontade das partes por tutelarem os interesses da sociedade como um todo, sendo, portanto, inderrogáveis sob pena de nulidade⁴⁶.

O princípio da autonomia privada significa, deste modo, o direito de as partes criarem e regulamentarem as normas que serão aplicáveis ao negócio jurídico entabulado, com base na operação econômica por elas pretendida, desde que não haja conflito com as disposições legais cogentes, com a boa-fé e a função social do contrato.

Assim, verifica-se a relevância do princípio da autonomia privada não apenas como princípio geral do direito contratual, mas também como princípio basilar dos contratos *built to suit*, nos quais, segundo o próprio texto legal, deverão prevalecer as condições livremente pactuadas entre as partes, com exceção às disposições procedimentais previstas na Lei de Locações (disposições cogentes, das quais as partes não poderão afastar a incidência). Portanto, o *built to suit* é um produto direto da autonomia privada.

2.3.2 Princípio do *pacta sunt servanda* (força obrigatória dos contratos)

Como consequência do princípio da autonomia privada, o brocardo latino do *pacta sunt servanda* é a base do princípio da força obrigatória dos contratos, por meio do qual afirma-se que o “contrato é lei entre as partes” e, portanto, todas as suas disposições deverão ser integralmente cumpridas pelas partes contratantes, sob pena de responsabilização patrimonial da parte que inadimpliu a avença.

Assim, uma vez regularmente celebrado um contrato (ou seja, contendo todos os requisitos de existência, validade e eficácia e em consonância com as normas

⁴⁶ Nesse sentido, dispõe o artigo 166 do Código Civil: “É nulo o negócio jurídico quando: I - celebrado por pessoa absolutamente incapaz; II - for ilícito, impossível ou indeterminável o seu objeto; III - o motivo determinante, comum a ambas as partes, for ilícito; IV - não revestir a forma prescrita em lei; V - for preterida alguma solenidade que a lei considere essencial para a sua validade; VI - tiver por objetivo fraudar lei imperativa; VII - a lei taxativamente o declarar nulo, ou proibir-lhe a prática, sem cominar sanção.”

cogentes estabelecidas pelo ordenamento jurídico), suas disposições deverão ser cumpridas pelas partes, não cabendo, em regra, o afastamento ou revisão da avença contratual.

Daniel Cardoso Gomes assevera que a obrigatoriedade no cumprimento das disposições contratuais é “vital para a segurança jurídica dos negócios e para a vida em sociedade”⁴⁷. Caso assim não fosse, a rotina social e a economia seriam fortemente impactadas, na medida em que as pessoas (físicas e jurídicas) realizariam o mínimo de contratações possíveis diante da incerteza de que a contraprestação esperada com a contratação seria cumprida nos exatos termos acordados.

Entretanto, referido princípio, por mais que seja a regra, não é absoluto e pode ser relativizado, assim como o princípio da autonomia privada, visto acima.

Fernanda Henneberg Benemond pontua que os contratos regularmente celebrados, no curso de sua execução, poderão ser extintos nos casos previstos em lei ou em razão de se tornarem demasiadamente onerosos para uma das partes ou mesmo impossíveis de serem cumpridos⁴⁸. As hipóteses e os efeitos da extinção ou revisão judicial dos contratos, como exceção ao *pacta sunt servanda*, serão melhor analisados no Capítulo 3, adiante.

2.3.3 Princípio da boa-fé contratual (objetiva)

Em princípio, destaca-se que a boa-fé pode ser dividida em boa-fé subjetiva e boa-fé objetiva, sendo que ambas possuem previsão legal no ordenamento jurídico brasileiro.

A boa-fé subjetiva diz respeito à percepção do agente quanto a determinado fato. É uma concepção psicológica (subjetiva) do sujeito, baseada em sua crença ou ignorância de ser (ou não) titular de determinado direito ou, ainda, de estar violando

⁴⁷ GOMES, Daniel Cardoso, op. cit., p. 140.

⁴⁸ BENEMOND, Fernanda Henneberg, op. cit., p. 97.

direito alheio⁴⁹. Um exemplo clássico de boa-fé subjetiva é a qualificação no Código Civil do “possuidor de boa-fé” em seu art. 1.201⁵⁰.

Já a boa-fé objetiva é uma regra de conduta que requer o comportamento leal e de confiança entre as partes contratantes, sendo incompatível com qualquer prática abusiva⁵¹. A boa-fé objetiva não é vinculada exclusivamente ao sujeito considerado individualmente, mas sim estabelece padrões sociais que devem ser seguidos por toda a sociedade na condução de seus negócios.

O princípio da boa-fé objetiva foi positivado pelo ordenamento jurídico brasileiro através do art. 422 do Código Civil: “Os contratantes são obrigados a guardar, assim na conclusão do contrato, como em sua execução, os princípios de probidade e boa-fé.”.

Gabriel Machado Marinelli observa que o legislador, ao inserir a boa-fé objetiva no Código Civil, tornou aludido princípio uma cláusula geral, ou seja, sem qualquer definição acerca de seu conceito legal, possibilitando, assim, maior margem de interpretação da norma jurídica pelo aplicador do direito com base nas circunstâncias do caso concreto e dos usos e costumes do local e do momento em que a norma será aplicada⁵².

Ainda, de acordo com Marinelli, a doutrina destaca três funções inerentes ao princípio da boa-fé objetiva, quais sejam: (i) função interpretativa, (ii) função de controle, e (iii) função de integração⁵³.

A função interpretativa decorre do art. 113 do Código Civil⁵⁴, o qual estabelece que as relações e negócios jurídicos devem ser interpretados em consonância com a boa-fé, prestigiando, assim, referido princípio na interpretação contratual. Por sua vez, a função de controle exercida pela boa-fé objetiva tem a finalidade de “evitar a perpetuação de situações obrigacionais lesivas e desequilibradas”⁵⁵, assim como

⁴⁹ NERY, Rosa Maria Andrade; NERY JÚNIOR, Nelson. Instituições de direito civil: volume III: Contratos. São Paulo, SP: Revista dos Tribunais, 2016 p. 55.

⁵⁰ Art. 1.201. É de boa-fé a posse, se o possuidor ignora o vício, ou o obstáculo que impede a aquisição da coisa. Parágrafo único. O possuidor com justo título tem por si a presunção de boa-fé, salvo prova em contrário, ou quando a lei expressamente não admite esta presunção.

⁵¹ BENEMOND, Fernanda Henneberg, op. cit., p. 102.

⁵² MARINELLI, Gabriel Machado, op. cit., p. 176-186.

⁵³ Ibidem, p. 180.

⁵⁴ Art. 113. Os negócios jurídicos devem ser interpretados conforme a boa-fé e os usos do lugar de sua celebração.

⁵⁵ MARINELLI, Gabriel Machado, op. cit., p. 180.

impedir situações de abuso de direito e, caso estas ocorram, responsabilizar os responsáveis, estando tal função exemplificada no art. 187 do Código Civil⁵⁶. Por fim, a boa-fé possui a função de integração, na medida em que impõe às partes contratantes uma série de deveres de conduta (denominados deveres anexos), não expressos e que possuem a finalidade de assegurar o cumprimento das obrigações pactuadas em contrato⁵⁷. Dentre os deveres oriundos da boa-fé objetiva, podemos destacar os deveres de sigilo, de informação, de lealdade e cooperação entre as partes contratantes.

Feitos os esclarecimentos acima, verifica-se que a boa-fé objetiva também é um limitador à autonomia privada, não podendo as partes afastar da relação contratual os deveres oriundos de referido princípio, sob pena de restar configurado abuso de direito e, conseqüentemente, possibilitar a intervenção judicial na relação contratual.

2.3.4 Princípio da função social do contrato

Em conjunto com a liberdade de contratar, a função social do contrato está positivada no art. 421 do Código Civil, como limitador da autonomia privada, na medida em que “não se pode analisar o contrato apenas sob o ponto de vista econômico, olvidando-se de sua função social.”⁵⁸. Ademais, assim como a boa-fé objetiva, a função social se traduz em cláusula geral, sem que o legislador tenha delimitado seu conceito.

Sua origem está relacionada aos valores sociais e humanos instituídos pela Constituição Federal de 1988. Daniel Cardoso Gomes assevera que o propósito da função social é compatibilizar os interesses individuais das partes contratantes, os bons costumes e os fins sociais que a contratação objetiva⁵⁹. Discorre referido autor, ainda:

Esse princípio da função social dos contratos, somado ao princípio da boa-fé, tem por objetivo impor regras de comportamento às partes

⁵⁶ Art. 187. Também comete ato ilícito o titular de um direito que, ao exercê-lo, excede manifestamente os limites impostos pelo seu fim econômico ou social, pela boa-fé ou pelos bons costumes.

⁵⁷ BENEMOND, Fernanda Henneberg, op. cit., p. 103.

⁵⁸ NERY, Rosa Maria Andrade; NERY JÚNIOR, Nelson, op. cit., p. 49.

⁵⁹ GOMES, Daniel Cardoso, op. cit., p. 149.

contratantes, de modo a assegurar a todos uma contratação justa e equilibrada. Busca ainda garantir que a finalidade inicial pretendida pelas partes seja atingida, evitando quaisquer desequilíbrios que, de algum modo, acarretem em prejuízos excessivos e/ou ganhos desproporcionais para qualquer das partes.⁶⁰

Segundo Rosa Maria de Andrade Nery e Nelson Nery Júnior, o contrato em consonância com a função social é aquele que se pauta pelos valores da solidariedade, da justiça social e da livre iniciativa, bem como é aquele que respeita a dignidade e os direitos fundamentais da pessoa humana e os valores ambientais⁶¹.

Humberto Theodoro Júnior assevera que a função social do contrato não atinge apenas as partes contratantes e a avença contratual, mas também os terceiros estranhos ao pacto, na medida em que estes devem respeitar os efeitos do contrato no meio social, bem como possuem o direito de evitar reflexos danosos que o contrato possa gerar na esfera daqueles que não participaram de sua avença⁶².

Ressalta-se, conforme mencionado por Fernanda Henneberg Benemond, que a aplicação prática da função social do contrato não ocorre com frequência no momento inicial de sua formação, mas sim em momento posterior, durante o desenvolvimento da avença e da atividade econômica ali entabulada⁶³.

Por fim, vale destacar, como bem pontuado por Daniel Cardoso Gomes, que a aplicação aos contratos da função social deve ser realizada com cautela e em caráter excepcional⁶⁴, de acordo com cada caso concreto, haja vista que o prestígio dos valores sociais na legislação civil não pode ser entendido como regra para que ocorra constantes intervenções nas avenças contratuais pelo judiciário, conforme será adiante posto em debate.

⁶⁰ Ibidem, p. 152.

⁶¹ NERY, Rosa Maria Andrade; NERY JÚNIOR, Nelson, op. cit., p. 54.

⁶² JUNIOR, Humberto Theodoro. O contrato e sua função social. 4 ed. Rio de Janeiro: Editora Forense, 2014. p. 37.

⁶³ BENEMOND, Fernanda Henneberg, op. cit., p. 105.

⁶⁴ GOMES, Daniel Cardoso, op. cit., p. 154.

3. Revisão judicial das disposições contratuais

3.1. Contratos de consumo, contratos paritários e contratos empresariais

Conforme discorrido no capítulo anterior, prevalece no âmbito do direito privado o princípio da autonomia privada, cabendo às partes contratantes auto regulamentarem as regras aplicáveis à relação jurídica por elas entabulada, observadas as normas de ordem pública. Todavia, com o advento da Constituição Federal de 1988 e os valores sociais ali previstos, surgiram outros princípios para mitigar os efeitos da autonomia privada em situações em que houvesse abuso de direito ou desequilíbrio entre as partes no negócio pactuado.

Na prática forense, a mitigação da autonomia privada é feita pelo Estado, representado pelo poder judiciário. Nesse sentido, cabe ao juiz analisar, com base nas particularidades do caso concreto, se caberá a sua interferência na relação contratual, revisando o teor e/ou efeitos das cláusulas estabelecidas no contrato pelas partes ou, ainda, resolvendo o próprio contrato, com base na aplicação das cláusulas gerais da boa-fé objetiva e função social do contrato. Ressaltamos, desde já, que a interferência judicial nos contratos deve ser a exceção e não a regra, sob pena de estimular um ambiente de insegurança jurídica no cumprimento das avenças contratuais, tornado o próprio contrato letra morta.

Ainda, destacamos que o grau de intervenção do poder judiciário nas relações contratuais irá variar de acordo com a categoria do contrato que, no caso concreto, tenha sido endereçado para sua apreciação. Assim, os contratos de consumo, os contratos paritários e os contratos empresariais deverão receber tratamentos diferenciados pelo judiciário na apreciação de seus eventuais desequilíbrios e controvérsias, haja vista as características particulares de cada categoria com relação ao objeto e finalidade da avença, bem como às partes contratantes.

De acordo com Kleber Luiz Zanchim, o traço marcante dos contratos de consumo é a vulnerabilidade técnico-jurídica de um contratante (no caso, o consumidor) em face ao outro (o fornecedor)⁶⁵. Tal vulnerabilidade decorre da

⁶⁵ ZANCHIM, Kleber Luiz. Contratos Empresariais. Categoria – Interface com Contratos de Consumo e Paritários – Revisão Judicial. São Paulo: Quartier Latin, 2012. p. 114.

assimetria de informações e conhecimento entre os contratantes, estando o consumidor no polo mais frágil da relação contratual devido à deficiência de informações acerca do negócio pactuado, seja com relação às características técnicas do produto ou serviço contratado, seja com relação às normas jurídicas ou econômicas aplicáveis àquele negócio jurídico.

Ainda segundo Zanchim, a vulnerabilidade significa a incapacidade de a parte resistir às influências exteriores em razão de sua falta de informação e conhecimento⁶⁶. É exatamente em razão da assimetria entre as partes contratantes que os contratos de consumo possuem regramento específico dado pelo Código de Defesa do Consumidor, que estabelece normas protetivas à parte vulnerável, ou seja, ao consumidor.

Já os contratos paritários são todos aqueles em que os contratantes partilham do mesmo papel social (“contratantes comuns”) e que possuem paridade de informações acerca do negócio a ser celebrado, podendo essa ser positiva, quando ambos os contratantes possuem informações suficientes acerca do negócio, ou negativa, quando não possuírem⁶⁷. Portanto, nos contratos paritários, ambas as partes estão em patamar de igualdade na relação contratual, não existindo vulnerabilidade entre elas, mas sim simetria de informações, seja de forma positiva ou negativa. Assim, em razão de referida simetria, as partes, nesta categoria de contrato, gozam de plena autonomia e liberdade para optar pela contratação (ou não) do negócio jurídico.

Por fim, com relação aos contratos empresariais, Daniel Cardoso Gomes assevera que:

Atualmente, o fato determinante para distinguir o contrato empresarial dos demais contratos é totalmente subjetivo, e não está apenas relacionado às partes signatárias, mas também em sua finalidade: a obtenção de lucro.⁶⁸

Ao comparar os contratos paritários com os contratos empresariais, Kleber Luiz Zanchim⁶⁹ afirma que em ambos há paridade de informações acerca do negócio entre

⁶⁶ Ibidem, p. 112.

⁶⁷ Ibidem, p. 115.

⁶⁸ GOMES, Daniel Cardoso, op. cit., p. 183.

⁶⁹ ZANCHIM, Kleber Luiz, op. cit., p. 115-116.

as partes, contudo, enquanto nos contratos paritários a paridade pode ser positiva ou negativa, nos contratos empresariais será sempre positiva, possuindo ambas as partes pleno conhecimento do negócio pretendido e dos riscos e vantagens ali envolvidos.

Não obstante nos afiliarmos à corrente que considera o contrato *built to suit* como um contrato atípico misto, em nossa concepção, referido contrato se enquadra na categoria dos contratos empresariais.

Por mais que as partes contratantes de negócio jurídico na modalidade *built to suit*, em regra, possuam atividades empresariais distintas (a contratante produtora de bens gerais ou prestadora de serviços específicos e a contratada, por sua vez, em regra, empresa do setor investimentos imobiliários), pelo fato de referido contrato possuir uma estrutura complexa, contendo inúmeras obrigações de ambas as partes, que se traduzem em grandes desembolsos financeiros a longo prazo, tanto pela contratante, ao arcar com a remuneração mensal pactuada em contrato ao longo dos anos, tanto pela contratada, ao construir ou reformar substancialmente o empreendimento nos moldes pretendidos pela contratante, com a possibilidade de, inclusive, adquirir um imóvel para atender aos exatos interesses de localização da contratante, a efetiva celebração de um contrato *built to suit* apenas ocorrerá após o estudo aprofundado a ser realizado por ambas as partes acerca do negócio, das obrigações que estarão vinculadas, dos ganhos a que estarão sujeitas e dos investimentos necessários para tanto.

Sob a ótica da contratante, esta deverá ponderar as vantagens e desvantagens da desmobilização de seu capital e desenvolvimento de suas atividades em imóvel de terceiros, customizado exclusivamente para suas necessidades, mediante o pagamento de uma elevada contraprestação pecuniária (por óbvio, em valor superior à contraprestação que pagaria em uma locação ordinária, haja vista a necessidade de reembolsar os investimentos feitos pela contratada).

Por sua vez, a contratada deverá realizar estudos acerca da capitalização que será necessária para o desenvolvimento do projeto, se referida capitalização será realizada com recursos próprios ou de terceiros; deverá realizar um detalhado fluxo de caixa para estabelecer o retorno financeiro pretendido com o desenvolvimento do empreendimento; além de estudar e compreender as características do processo produtivo da empresa contratante, objetivando adquirir e/ou adequar um imóvel às exatas necessidades de referida contratante.

Portanto, denota-se que para fins da tomada de decisão pela celebração de um contrato *built to suit*, ambas as partes se valeram de um time diversificado de consultores (advogados, consultores de projetos, arquitetos, contadores, etc.) para apuração das vantagens e eventuais riscos na celebração do negócio. Assim, está claro que ambas as partes em um *built to suit* possuem uma paridade positiva de informações acerca do negócio entabulado, razão pela qual referido contrato enquadra-se como um contrato empresarial.

Feitas as distinções entre os contratos de consumo, paritários e empresariais, é necessária a análise dos requisitos passíveis de ensejar a revisão judicial das disposições contratuais, bem como o grau de aludida intervenção do judiciário em cada uma das categorias contratuais.

3.2. Requisitos para a revisão judicial das avenças contratuais

De acordo com Kleber Luiz Zanchim⁷⁰, os tribunais se valem, na maioria dos casos, de três teses para fins de revisão judicial das avenças contratuais, quais sejam: a cláusula *rebus sic stantibus*, a teoria da imprevisão e a teoria da onerosidade excessiva⁷¹. Assevera, ainda, que a tese mais corriqueira é a utilização do critério da imprevisão do fato que desequilibrou as prestações contratuais, ensejando, assim, a atuação do judiciário para restaurar o equilíbrio contratual.

Arnoldo Wald, em sua obra, assim define a aplicação da teoria da imprevisão:

[...] ela é aplicada quando há modificação das circunstâncias de forma a onerar excessivamente uma das partes, isto é, busca a retomar o

⁷⁰ ZANCHIM, Kleber Luiz, op. cit., p. 125.

⁷¹ Não obstante o Código Civil, em seu art. 478, estabelecer como consequência da onerosidade excessiva a possibilidade do pedido de resolução do contrato, fato é que, na prática, a orientação da doutrina e jurisprudência é no sentido de que referido dispositivo contratual seja utilizado priorizando a revisão da avença contratual ao invés de sua resolução, preservando, assim, a autonomia privada das partes em celebrar o contrato, mitigada pelos princípios sociais que serão utilizados na revisão da avença contratual. Nesse sentido, ressaltamos o enunciado n° 176 do Conselho da Justiça Federal na III Jornada de Direito Civil: “Em atenção ao princípio da conservação dos negócios jurídicos, o art. 478 do Código Civil de 2002 deverá conduzir, sempre que possível, à revisão judicial dos contratos e não à resolução contratual.”. Disponível em: <https://www.cjf.jus.br/enunciados/enunciado/318>. Acesso: 16 jun. 2019.

equilíbrio quando os contratantes não vislumbram mais a mesma realidade em que foi celebrado o contrato.⁷²

Ainda com relação ao critério da imprevisibilidade, Zanchim atesta que a constatação prática da imprevisibilidade, capaz a ensejar a revisão das avenças contratuais, está longe de ter parâmetros objetivos definidos. Na concepção de aludido autor, dois critérios devem ser utilizados para a constatação se determinado fato poderá ser considerado imprevisível: a boa-fé objetiva e os riscos assumidos por cada parte contratante.⁷³

A boa-fé objetiva, conforme já mencionada no Capítulo II do presente estudo, representa um padrão de conduta a ser seguido pelas partes, pautado na lealdade e confiança, desde a fase pré-contratual, durante a execução da avença, até a fase pós-contratual. Por sua vez, o risco contratual, nos dizeres de Kleber Luiz Zanchim, é “a probabilidade de, independentemente da vontade das partes, determinado evento impactar a relação entre as prestações delas.”⁷⁴. O autor, ainda, aduz que o risco contratual não é provocado pelas partes, e sim está presente no próprio contrato, haja vista que todo contrato possui seu risco, sua álea, sendo que apenas será possível a revisão judicial do contrato caso o evento que ensejou o desequilíbrio esteja inserido na álea extracontratual/extraordinária⁷⁵.

Novamente citando Kleber Luiz Zanchim, que discorreu detalhadamente sobre a relação direta entre as áleas contratuais e a revisão judicial dos contratos:

[...] quanto maior a capacidade, maior a amplitude da álea natural, e menor a amplitude da álea extraordinária. Em outras palavras, quanto mais as partes de um contrato podem prever eventos que afetem sua relação jurídica, menos fatos lhes serão extraordinários.⁷⁶

⁷² WALD, Arnaldo. Direito das obrigações e teoria geral dos contratos. 20 ed. São Paulo: Saraiva, 2011. p. 332.

⁷³ ZANCHIM, Kleber Luiz, op. cit., p. 126-130.

⁷⁴ Ibidem, p. 134.

⁷⁵ Com relação às áleas contratuais, Zanchim menciona a classificação de Nelson Borges em sua obra “Teoria da imprevisão e contratos aleatórios”, que as divide em (i) álea natural, comum a todos os contratos, na qual estão alocados todos os eventos passíveis de serem previstos pelas partes; (ii) álea extraordinária ou extracontratual, na qual estão alocados todos os eventos imprevisíveis; e (iii) álea *sui generis*, peculiar aos contratos aleatórios e que, portanto, não possui impacto nos contratos *built to suit*, objeto do presente estudo.

⁷⁶ ZANCHIM, Kleber Luiz, op. cit., p. 135-139.

Assim, de acordo com Zanchim, é justamente em razão da elasticidade das áleas contratuais em cada categoria contratual que o grau de interferência do judiciário nas avenças é variável conforme a categoria analisada.

Diante da vulnerabilidade do consumidor em razão da ausência de determinadas informações acerca do negócio pactuado, em comparação com o fornecedor, a álea natural nos contratos de consumo, torna-se menor e, por sua vez, a álea extraordinária torna-se maior, fazendo com que muitos eventos possam ser considerados imprevisíveis em aludida relação contratual, ensejando, assim, uma atuação mais ativa por parte do poder judiciário, objetivando diminuir o desequilíbrio contratual entre as prestações de cada parte e coibir situações abusivas vivenciadas pelo consumidor.

Por outro lado, os contratos empresariais são classificados pelo alto grau de conhecimento e informação de ambas as partes contratantes acerca do negócio entabulado, conforme discorrido no item 3.1, acima. Assim, em sentido oposto ao que ocorre nos contratos de consumo, em referida categoria contratual, a álea natural torna-se maior e a álea extraordinária menor, tornando os eventos imprevisíveis mais raros e, conseqüentemente, diminuindo a necessidade e conveniência de atuação do poder judiciário.

No mesmo sentido acerca da relação entre as áleas contratuais e a revisão judicial dos contratos, assevera Daniel Cardoso Gomes:

[...] ao se tratar dos contratos empresariais, a questão principal está na análise dos riscos assumidos pelas partes, se o evento relatado se insere ou não nos riscos do negócio e se os efeitos do evento podem ser considerados dentro de parâmetro razoável para aquelas circunstâncias (dentro ou não da álea contratual).⁷⁷

Todavia, diferentemente de Zanchim, Daniel Cardoso Gomes discorre que a revisão judicial dos contratos deve ter como premissa principal a onerosidade excessiva da avença contratual e o desequilíbrio dali oriundo, e não a teoria da imprevisão, haja vista o seu entendimento de que na atual sociedade moderna são raros os eventos que efetivamente podem ser considerados como imprevisíveis⁷⁸.

⁷⁷ GOMES, Daniel Cardoso, op. cit., p. 191.

⁷⁸ Ibidem, p. 176.

Assim, em linhas gerais, Daniel Cardoso Gomes assevera que apenas será cabível a revisão judicial dos contratos desde que estejam presentes quatro requisitos⁷⁹. O primeiro deles é que o contrato objeto da apreciação pelo judiciário seja classificado como bilateral comutativo ou unilateral oneroso.

O segundo requisito é que o fato ensejador da revisão ocasione desequilíbrio contratual para ambas as partes (ressalva, aludido autor, que o desequilíbrio que atinge apenas uma das partes não é passível de ensejar a revisão judicial da avença), com a consequente alteração significativa das bases do negócio, ocasionando uma excessiva onerosidade para uma parte e a vantagem injustificada para a outra.

Por sua vez, a *extraordinariedade* e imprevisibilidade do evento é o terceiro requisito a ensejar a interferência judicial da avença. Por fim, aludido autor entende que uma parte apenas poderá pleitear a revisão ou resolução do contrato em razão de onerosidade excessiva caso esteja adimplente com suas obrigações contratuais.

Sem prejuízo da divergência acima pontuada sobre o papel da imprevisibilidade na revisão judicial dos contratos, nota-se que a interferência do poder judiciário nas avenças contratuais é a exceção e deverá ser graduada de acordo com as características da categoria contratual posta em análise, bem como pelos princípios contratuais.

⁷⁹ Ibidem, p. 169-181.

4. A intervenção judicial nos contratos *Built to Suit*

4.1. Revisão das disposições contratuais

Conforme pontuado no presente trabalho, os contratos *built to suit* são contratos empresariais atípicos, em que prevalece a autonomia privada das partes para regulamentarem os inúmeros direitos e obrigações inerentes a esta modalidade contratual, respeitados os limites estabelecidos pela Lei 12.744/2012. Ainda, foi demonstrado que referido contrato exige desembolsos financeiros, por ambas as partes, em montantes consideráveis, tendo em vista que a remuneração pactuada nos negócios *built to suit* não representa a mera contraprestação pelo uso do imóvel, mas também deve englobar o retorno financeiro da parte contratada na eventual aquisição do imóvel e posterior construção ou reforma substancial do empreendimento em que a contratante desenvolverá suas atividades.

Nesse sentido, o período que antecede à efetiva celebração do instrumento contratual é marcado por inúmeros debates e negociações entre as partes, objetivando o fornecimento pela contratante de todas as informações acerca de suas atividades e o local em que pretende desenvolvê-las (tais como: localização, metragem, necessidade de determinadas facilidades ao redor, eventuais estruturas específicas que devem ser inseridas na edificação para fins da atividade a ser ali exercida, dentre outras), além de informar suas pretensões financeiras para consecução do negócio.

Por sua vez, deverá a contratada, também antes da celebração do contrato, analisar as informações transmitidas pela contratante e desenvolver o cronograma físico e financeiro para fins de implementação do projeto, apurar todos os custos necessários para customização do imóvel conforme as diretrizes transmitidas pela contratante e realizar um fluxo de caixa que permita o retorno dos investimentos realizados, além da margem de lucro desejada, considerando o prazo contratual pretendido pela contratante e que a contraprestação apenas começará a ser recebida após a entrega da posse do imóvel, devidamente customizado, pela contratada à contratante.

Diante das extensas tratativas negociais estabelecidas entre as partes, a álea natural do contrato *built to suit* torna-se ampla, sendo raras as hipóteses da ocorrência de fato superveniente ensejador da interferência judicial na avença contratual.

Sob a ótica da contratante, será de seu pleno conhecimento, antes mesmo da assinatura do contrato, o valor da contraprestação que estará sujeita durante todo o prazo contratual, sendo que eventuais variações serão decorrentes exclusivamente da correção monetária das parcelas pelo índice definido pelas partes. Ainda, a contratante também estará plenamente ciente e de acordo com as consequências do descumprimento de suas obrigações contratuais. O mesmo raciocínio vale para a contratada, que possuirá todas as informações sobre o tipo de imóvel que deverá ser adquirido (se for o caso), as características técnicas das obras a serem realizadas, os valores a serem despendidos em sua execução e aprovações necessárias; terá ciência, ainda, que o retorno de seus investimentos apenas se iniciará com a entrega das obras finalizadas e, principalmente, terá plena ciência do prazo em que deverá cumprir suas obrigações.

Em consonância com o disposto acima, assevera Daniel Cardoso Gomes:

É correto afirmar então que, desde o momento inicial do contrato, existe o reconhecimento pelas partes de que aqueles valores por elas fixados, após longos debates e tratativas, são justos e correspondem exatamente às suas expectativas de negócio. Sob esse aspecto, nos casos em que os valores são previamente estipulados dessa forma, dificilmente será possível falar-se em desequilíbrio contratual, uma vez que não haverá qualquer alteração das bases do negócio verificadas à época de sua formulação.⁸⁰ [grifo nosso]

Ainda, nos valendo das lições de Daniel Cardoso Gomes⁸¹, também ressaltamos que não caberá a revisão judicial diante de fatos que, em tese, não são esperados, mas que estão inseridos no risco das atividades empresárias ou do próprio negócio entabulado. Exemplificando, não caberá a revisão da contraprestação paga pela contratante à contratada em razão de seu faturamento ter sido inferior ao planejado, com o conseqüente encerramento do exercício fiscal em déficit.

⁸⁰ GOMES, Daniel Cardoso, op. cit., p. 194.

⁸¹ Ibidem, p. 190.

Portanto, o pedido de revisão judicial no âmbito de um contrato *built to suit* deverá ser cuidadosamente ponderado pelo poder judiciário, levando-se em conta a natureza jurídica desta modalidade contratual (sua atipicidade e alto grau de manifestação da autonomia privada), as características das partes contratantes (partes altamente instruídas, com paridade positiva de informações), bem como todas as circunstâncias negociais que precedem e justificam a celebração deste negócio jurídico.

4.2. Exigibilidade da multa por denúncia antecipada por parte da contratante

De acordo com os ensinamentos de Rosa Maria de Andrade Nery e Nelson Nery Júnior, o contrato é um negócio jurídico “cuja finalidade é criar, regular, modificar ou extinguir vínculo jurídico temporário e patrimonial entre as pessoas que o celebram”⁸². Asseveram referidos autores, ainda, que o adimplemento contratual possui as mesmas regras aplicáveis ao adimplemento das obrigações. Assim, a regra para extinção natural do contrato é o integral cumprimento das disposições contratuais pactuadas pelas partes.

Em caráter de exceção, a legislação civil prevê outras formas de extinção do contrato, sem que ocorra o adimplemento de seus termos: o distrato, a rescisão e a resolução. A doutrina classifica a rescisão contratual como gênero, das quais decorrem a renúncia, a denúncia e a revogação.

Para os fins do presente estudo, não entraremos no mérito acerca da distinção entre as formas excepcionais de extinção dos contratos e as particularidades de cada uma delas. Todavia, vale relembrar que o distrato é a forma bilateral de extinção do contrato, derivada da vontade de ambas as partes que irão, através de instrumento autônomo, estabelecer as regras para o encerramento da relação contratual até então mantida.

Por sua vez, a rescisão e a resolução são formas unilaterais de extinção do vínculo contratual, ou seja, são oriundas da manifestação de vontade de apenas uma das partes, razão pela qual as consequências oriundas da extinção do contrato em

⁸² NERY, Rosa Maria Andrade; NERY JÚNIOR, Nelson, op. cit., p. 88.

razão de resilição ou resolução estarão previstas em lei ou no próprio contrato, haja vista que, diante da autonomia privada das partes, é lícito que as partes pré-estabelecem em contrato as consequências de eventual término antecipado da avença.

O parágrafo segundo do art. 54-A da Lei de Locações prevê expressamente a possibilidade de denúncia antecipada do vínculo contratual exclusivamente por parte da contratante. Ocorrendo a denúncia, o dispositivo legal em comento estabelece, ainda, que a contratante deverá cumprir com a multa convencional em contrato, a qual não poderá exceder a soma dos valores das remunerações mensais que seriam pagas até o termo final da relação contratual.

Assim como nas locações ordinárias, o legislador autorizou a resilição contratual apenas pela parte que figura como ocupante do imóvel. Portanto, não é permitido ao empreendedor imobiliário pleitear a desocupação do imóvel antes do prazo acordado. Sem prejuízo de referida vedação legal, na prática, levando-se em conta as particularidades de um negócio jurídico na modalidade *built to suit*, não há a menor lógica no pedido de resilição contratual por parte da contratada em um *built to suit*, tendo em vista a estrutura que compõe a sua remuneração: para que ocorra o retorno dos investimentos feitos pela contratada na estruturação do negócio, é imprescindível que o prazo contratual seja integralmente respeitado.

Todavia, diferentemente do que ocorre nas locações ordinárias, não cabe a redução proporcional da multa prevista em contrato com base no período efetivamente cumprido da avença contratual. Tal diferenciação consta expressamente no art. 4º da Lei de Locações⁸³. Alexandre Junqueira Gomide ressalva que referida disposição legal não quer dizer que as partes não possam convencionar, diante da autonomia privada, que a penalidade será reduzida dependendo do momento em que o contrato é denunciado⁸⁴, mas sim que é vedada a redução compulsória da multa, com base no critério da proporcionalidade.

Ainda com relação à previsão legal da penalidade pela denúncia antecipada, há discussões acerca da limitação do valor de referida penalidade, o qual não poderá ultrapassar a somatória dos valores que seriam pagos até o regular encerramento da

⁸³ Art. 4º. Durante o prazo estipulado para a duração do contrato, não poderá o locador reaver o imóvel alugado. Com exceção ao que estipula o § 2o do art. 54-A, o locatário, todavia, poderá devolvê-lo, pagando a multa pactuada, proporcional ao período de cumprimento do contrato, ou, na sua falta, a que for judicialmente estipulada. *[grifo nosso]*

⁸⁴ GOMIDE, Alexandre Junqueira, op. cit., p. 162.

avença contratual. Alguns doutrinadores⁸⁵ entendem que o valor limite estabelecido por lei pode, dependendo do caso concreto, ser abusivo e ensejar a redução judicial de seu valor, com base no art. 413 do Código Civil⁸⁶.

Primeiramente, vale destacar que a natureza da multa mencionada no parágrafo 2º do art. 54-A, Lei de Locações, possui a natureza jurídica de cláusula penal. Ao tratar da cláusula penal, Arnaldo Rizzardo assim discorre acerca de sua função nos contratos:

Visa a cláusula penal emprestar garantia e segurança ao cumprimento da obrigação. Pressupondo a possibilidade de inadimplência do próprio objeto ou de alguma de suas cláusulas, ou o retardamento de sua execução, as partes estipulam, previamente, alguma indenização, a ser paga se acontecer qualquer das referidas hipóteses.⁸⁷

Referido autor, ainda, reforça que a cláusula penal possui duas finalidades. A primeira é a finalidade coercitiva, no intuito de compelir o cumprimento da obrigação; já a segunda possui finalidade reparatória, objetivando indenizar a parte lesada com o inadimplemento ou mora no cumprimento das obrigações contratuais⁸⁸. No tocante à finalidade reparatória, a doutrina classifica a cláusula penal como compensatória, quando o objeto do contrato não é mais passível de ser cumprido e, portanto, o valor da indenização compensa o descumprimento da avença; ou, ainda, como moratória, quando a penalidade pode ser cumulada com o cumprimento da obrigação, que se dará em atraso.

A penalidade pela denúncia antecipada do contrato *built to suit* por parte da contratante é uma cláusula penal compensatória, que objetiva restituir e reparar os prejuízos a serem suportados por parte da contratada, diante da antecipação do encerramento do vínculo contratual. Todavia, também podemos considerar aludida penalidade como um reforço para que a contratante cumpra integralmente suas obrigações contratuais, na medida em que, ao optar por contratar a ocupação de

⁸⁵ De acordo com Alexandre Junqueira Gomide, compartilham de tal entendimento Silvio Venosa, Flávio Tartuce, Paulo Luiz Netto Lôbo, Crisitiano Chaves de Faria e Nelson Rosenvald.

⁸⁶ Art. 413. A penalidade deve ser reduzida equitativamente pelo juiz se a obrigação principal tiver sido cumprida em parte, ou se o montante da penalidade for manifestamente excessivo, tendo-se em vista a natureza e a finalidade do negócio.

⁸⁷ RIZZARDO, Arnaldo. Direito das Obrigações. 8 ed. Rio de Janeiro: Forense, 2015. p. 525.

⁸⁸ *Ibidem*, p. 526.

imóvel através de um contrato *built to suit* (e não um contrato de locação ordinário, por exemplo), a contratante aceitou as particularidades desta modalidade contratual, inclusive a elevada penalidade diante da desistência antecipada do contrato.

Conforme já discorrido ao longo do presente trabalho, em um negócio jurídico *built to suit*, é essencial que a remuneração pactuada em contrato seja integralmente arcada pela contratante ao longo do prazo acordado, sob pena de ocasionar enormes prejuízos à contratada, que irá arcar com recursos próprios (ou através de endividamento no mercado de capitais ou perante instituições financeiras) com os valores necessários para a aquisição do terreno (em alguns casos) e para a construção ou reforma do prédio (principalmente, mas sem limitação, materiais de construção e acabamento, elaboração de todos os projetos necessários, equipamentos de obra e funcionários para sua execução), sendo que a contratante apenas iniciará o pagamento da contraprestação após a emissão do Habite-se e consequente entrega da posse do imóvel.

Assim sendo, é evidente que por um longo período de vigência do contrato (na prática de mercado, durante mais da metade do prazo de vigência do contrato), a contratada ficará apenas recebendo o retorno de tudo aquilo que investiu para atender aos interesses da contratante. Portanto, nada mais justo do que a quebra do vínculo contratual antes do prazo expressamente acordado entre as partes ensejar em uma penalidade equivalente ao integral cumprimento do pacto, com a consequente restituição ao investidor de todos os valores por ele despendidos e a indenização pela expectativa de lucro que este esperava obter (e que foi frustrada por culpa da contratante) com o desenvolvimento do projeto ou com a posterior aquisição do imóvel pela contratante ao final do prazo de ocupação, como ocorre na prática em alguns negócios *built to suit*.

Fábio Cilli, em sua monografia, reforça a importância de aludida cláusula penal ao afirmar que caso a legislação brasileira não garantisse o cumprimento das disposições pactuadas entre as partes, bem como uma penalidade capaz de garantir o retorno de tudo aquilo que foi investido com o projeto, em caso de desistência da parte contratante, os processos de *built to suit* no Brasil poderiam ser considerados

como de risco elevado, refletindo em altas taxas de retorno que, na prática, inviabilizariam a maioria dos projetos.⁸⁹

Além disso, vale ressaltar que dependendo do grau de customização e reforma realizada no imóvel e da localização do terreno, a reinserção de referido ativo no mercado para ser ocupado por terceiro pode ser problemática e levar um tempo considerável ou, ainda, ensejar um novo investimento para desfazer todas as benfeitorias realizadas que apenas interessam à atividade exercida por aquela contratante que denunciou antecipadamente o negócio jurídico.

Assim, caso a penalidade estabelecida em um contrato *built to suit* esteja em consonância com o limite estabelecido pelo parágrafo 2º, art. 54-A, entendemos que a regra é que não caberá a aplicação do art. 413 do Código Civil, em razão das particularidades de referido negócio, conforme exaustivamente exposto.

No mesmo sentido entende Alexandre Junqueira Gomide:

A considerar o caráter empresarial do *built to suit*, bem como a norma especializada trazida pelo art. 54-A, §2º, que já impõe uma limitação à multa contratual, a aplicação analógica do art. 413 do Código Civil poderia ensejar em poder muito grande ao juiz, que desconhecendo as tratativas, a operação econômica e características dessa modalidade contratual, poderia reduzir a multa contratual em valores que confronta com a segurança jurídica que se espera de um contrato *built to suit*. Prevaler a aplicação analógica do art. 413 do Código Civil implicaria uma desvalorização do princípio da autonomia privada.⁹⁰

Em caráter de excepcionalidade, apenas caberia a atuação do judiciário para fins de reduzir a penalidade estabelecida conjuntamente pelas partes caso, através da análise do caso concreto, ficasse constatado que o empreendedor imobiliário suportaria um enriquecimento indevido através do recebimento da penalidade, ou seja, em valor superior ao que receberia se o contrato fosse cumprido na íntegra, tendo em vista que o inadimplemento contratual não pode ser considerado fonte de renda para qualquer das partes.

Um exemplo prático que, ao nosso ver, ensejaria a redução da penalidade, com base no art. 413 do Código Civil, é a possibilidade de o empreendedor imobiliário ceder o uso do imóvel encomendado pela contratante, sem a necessidade de

⁸⁹ CILLI, Fábio, op. cit., p. 37.

⁹⁰ GOMIDE, Alexandre Junqueira, op. cit., p. 166.

adaptações e realização de novos investimentos, a uma terceira ocupante, com atividades semelhantes às da contratante, por prazo igual ou superior ao contrato denunciado antecipadamente e com valores semelhantes de contraprestação pelo uso do imóvel. Porém, dadas as particularidades de um *built to suit*, a hipótese ora trazida é rara de ser verificada na prática, devendo, assim, prevalecer o valor da penalidade estipulada contratualmente em razão da denúncia antecipada por parte da contratante, respeitado apenas o limite estabelecido no art. 54-A da Lei de Locações.

Conclusão

Após a exposição feita no presente trabalho, verifica-se que o *built to suit* é um negócio jurídico empresarial, pelo qual uma parte contrata a outra para construir ou reformar substancialmente determinado imóvel (que poderá, inclusive, ser adquirido pela parte contratada exclusivamente para fins de viabilização do negócio), nos termos das diretrizes transmitidas pela contratante, objetivando a customização do imóvel para o desenvolvimento de suas atividades. Finalizadas as obras, a contratada cederá à contratante o uso e a fruição do imóvel, por prazo que permita o retorno financeiro do investimento realizado, acrescido de uma margem de lucro.

Sob a ótica da contratante, existem inúmeras vantagens na celebração de um contrato *built to suit*. Dentre referidas vantagens, destaca-se a possibilidade de desenvolver ou expandir seu negócio em um imóvel adaptado às suas necessidades, sem que, para isso, tenha que imobilizar seu capital na aquisição de referido imóvel e, ainda, sem que necessite investir tempo e dinheiro na construção ou reforma do mesmo para adequá-lo às atividades que serão ali desenvolvidas.

Portanto, ao optar por ocupar um imóvel produto de uma contratação *built to suit*, a contratante poderá focar e alocar seus recursos em seu *core business*, delegando toda a parte burocrática na customização do imóvel para empresa especializada no setor imobiliário. Ainda, poderá haver uma vantagem fiscal caso a contratante tenha optado pelo regime de tributação com base no lucro real, haja vista a possibilidade de contabilizar a contraprestação paga à contratada como despesa operacional, passível de dedução para fins do IRPJ e CSLL.

Com relação à contratada, a principal vantagem auferida pelo empreendedor imobiliário ao investir nesta modalidade de negócio é a ausência do caráter especulativo do investimento, tendo em vista que, neste caso, a procura do cliente pelo imóvel antecede sua oferta em mercado. Assim, desde antes da realização dos investimentos para executar as adaptações necessárias, o imóvel já terá o seu ocupante definido, assim como o termo inicial do recebimento da contraprestação pelo empreendedor imobiliário.

Todavia, conforme pontuado, a tomada de decisão pela contratação desta modalidade de negócio deve ser precedida de estudos e ponderações por ambas as partes, tendo em vista que referido negócio jurídico apenas será viável se pactuado por um período consideravelmente longo, na prática, algo em torno de 10 a 20 anos.

Tal período se justifica em razão da natureza da remuneração que será paga pela contratante à contratada, que não englobará apenas a retribuição pelo uso e fruição do imóvel, mas também deverá remunerar o capital investido pela contratada na prévia aquisição do imóvel (em alguns casos) e sua posterior construção ou reforma substancial. Assim, é essencial que o fluxo dos recebíveis acordados em um contrato de *built to suit* sejam integralmente cumpridos e não sofram alterações, sob pena de ocasionar enormes prejuízos financeiros à contratada, principalmente se houve a contratação de financiamento bancário ou a negociação de títulos no mercado de capitais para viabilizar o projeto.

Apesar de a celebração de negócios jurídicos *built to suit* ter se iniciado no Brasil no final da década de 1990, a inserção de referida modalidade contratual em nosso ordenamento jurídico apenas se deu em 2012, mediante a publicação da Lei 12.744/2012. Após a promulgação de referido dispositivo legal, a doutrina se dividiu acerca da tipicidade ou atipicidade dos contratos *built to suit*, sendo referida questão essencial na definição das disposições legais aplicáveis ao aludido contrato.

Através de pesquisas doutrinárias, constatamos que a melhor classificação é a que considera os contratos *built to suit* como contratos atípicos mistos, tendo em vista que a Lei 12.744/2012 não regulamentou de forma completa o referido tipo contratual, de forma a possibilitar a celebração do contrato mediante a utilização exclusiva dos dispositivos legais, conforme ocorre com os contratos típicos.

Pelo contrário, a Lei 12.744/2012 determina expressamente que nos negócios jurídicos na modalidade *built to suit* prevalecerão as condições livremente pactuadas no contrato e as disposições procedimentais previstas na Lei de Locações, delegando, assim, às partes contratantes a criação das regras que serão aplicadas no desenvolvimento da relação contratual, inclusive, na solução de eventuais conflitos que surjam no decorrer do cumprimento da avença contratual. Ainda, constatou-se que os contratos *built to suit* possuem determinadas características pertencentes a outras espécies contratuais em sua formação, notadamente características da locação

e da empreitada, razão pela qual não é classificado como um contrato puramente atípico e sim atípico misto.

Diante da atipicidade dos contratos *built to suit* sua principal fonte normativa são as condições livremente pactuadas entre as partes, em consonância com os limites estabelecidos pela Lei 12.744/2012 (respeito às disposições procedimentais previstas na Lei de Locações e limite do valor da penalidade diante da denúncia antecipada pela contratante). Em caso de insuficiência das condições pactuadas pelas partes na interpretação ou solução de conflito oriundo do negócio, aplicam-se, em ordem hierárquica: (i) as normas e os princípios estabelecidos no Código Civil incidentes a todos os contratos; (ii) os usos e costumes dos negócios jurídicos *built to suit*; e (iii) como último recurso, aplicação analógica das normas previstas da Lei de Locações e das disposições legais constantes no Código Civil acerca da empreitada e locação.

Em razão das características peculiares dos contratos *built to suit*, denota-se a importância da preservação da autonomia privada das partes contratantes e do *pacta sunt servanda*, apenas sendo admissível a interferência judicial de seus termos diante de situações imprevisíveis que ocasionem a alteração das circunstâncias que ensejaram a celebração da avença e o consequente desequilíbrio contratual para ambas as partes, mediante o prejuízo de uma em detrimento de injusta vantagem para a outra parte.

Na prática, verifica-se que a ocorrência de causas ensejadoras de revisão das disposições contratuais em um *built to suit* são raras, haja vista o nível de troca de informações entre as partes na fase de negociação e que o contrato já prevê, desde o início, todas as obrigações que cada parte estará sujeita.

Assim, a contratante terá plena ciência da contraprestação que deverá pagar até o final do prazo contratual e a penalidade que incidirá em caso de desistência do negócio. Por sua vez, a contratada também estará ciente de todos os valores que precisará desembolsar para viabilizar o projeto e qual será o prazo de retorno de aludidos investimentos, sendo que, alterações econômicas como altas inflacionárias, redução de faturamento, recessões econômicas não são, por si só, passíveis de justificar a intervenção judicial do valor das contraprestações pecuniárias em um contrato *built to suit*, haja vista serem desequilíbrios previsíveis em uma economia de mercado.

No tocante à penalidade pela denúncia antecipada do vínculo contratual por parte da contratante, também entendemos que deverá ser mantido o valor acordado em contrato, desde que esteja em consonância com a limitação estabelecida no parágrafo segundo do artigo 54-A da Lei de Locações, ou seja, desde que a penalidade não supere a soma dos valores das remunerações mensais que seriam pagas até o termo final da relação contratual. A limitação da penalidade em valor equivalente ao cumprimento integral da avença se justifica em razão da estrutura da remuneração pactuada entre contratante e contratada e da importância da manutenção dos fluxos dos recebíveis no *built to suit*.

Portanto, conforme demonstrado ao longo do presente trabalho, o poder judiciário, ao ser provocado a analisar e solucionar eventuais controvérsias oriundas de negócios jurídicos na modalidade *built to suit*, deverá buscar a preservação das avenças pactuadas entre as partes sob pena de desnaturar a essência do negócio, além de estimular um ambiente de insegurança jurídica que poderá, inclusive, desencorajar o investimento em novos negócios *built to suit* no país.

Referências Bibliográficas

AZEVEDO, Álvaro Villaça. **Teoria geral dos contratos típicos e atípicos: curso de direito civil**. 3. ed. São Paulo: Atlas, 2009.

BENEMOND, Fernanda Henneberg. **Contratos Built to Suit**. 2 ed. – São Paulo: Almedina, 2013.

CILLI, Fábio. **Empreendimentos do tipo Built to Suit – arbitragem do valor de locação em editais de concorrência**. Monografia em Gerenciamento de Empresas e Empreendimentos na Construção Civil com ênfase em Real Estate (obtenção de título de MBA – Escola Politécnica da Universidade de São Paulo). Disponível em <https://www.realestate.br/dash/uploads/sistema/images/File/arquivosPDF/Mono_Fabio_Cilli.pdf>. Acesso em: 15 jun. 2019.

GOMES, Daniel Cardoso. **Contratos built to suit: novas perspectivas em face da lei nº 12.744/2012**. 2 ed. Rio de Janeiro: Lumen Juris, 2019.

GOMIDE, Alexandre Junqueira. **Contratos built to suit: aspectos controvertidos decorrentes de uma nova modalidade contratual**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2017.

JUNIOR, Humberto Theodoro. **O contrato e sua função social**. 4 ed. Rio de Janeiro: Editora Forense, 2014.

LEONARDO, Rodrigo Xavier. **O contrato built to suit**. In: **CARVALHOSA MODESTO. Tratado de direito empresarial**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2016, t. IV, p. 427.

MARINELLI, Gabriel Machado. **Responsabilidade civil pré-contratual pela ruptura injustificada das negociações preliminares**. São Paulo: Editora Contracorrente, 2017.

NERY, Rosa Maria Andrade; NERY JÚNIOR, Nelson. **Instituições de direito civil: volume III: Contratos**. São Paulo: Revista dos Tribunais, 2016.

RIZZARDO, Arnaldo. **Direito das Obrigações**. 8 ed. Rio de Janeiro: Forense, 2015.

SCAVONE JÚNIOR, Luiz Antônio. **Contrato “built-to-suit” e a Lei do Inquilinato**. Disponível em <<http://www.scavone.adv.br/index.php?contrato-built-to-suit-e-a-lei-do-inquilinato>>. Acesso em 01 mar. 2019.

SCAVONE JÚNIOR, Luiz Antônio. **Direito Imobiliário: teoria e prática**. Rio de Janeiro: Editora Forense, 2010.

VASCONCELOS, Pedro Pais de. **Contratos atípicos**. 2 ed. Coimbra: Almedina, 2009.

WALD, Arnaldo. **Direito das obrigações e teoria geral dos contratos**. 20 ed. São Paulo: Saraiva, 2011.

ZANCHIM, Kleber Luiz. **Contratos Empresariais. Categoria – Interface com Contratos de Consumo e Paritários – Revisão Judicial**. São Paulo: Quartier Latin, 2012.

Legislação

BRASIL. Lei nº 8.245, de 18 de outubro de 1991. Dispõe sobre as locações dos imóveis urbanos e os procedimentos a elas pertinentes. Palácio do Planalto Presidência da República, Brasília, DF, 18 out. 1991. Disponível em: < http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/8245.htm >. Acesso: 17 jun. 2019.

BRASIL. Lei nº 9.514, de 20 de novembro de 1997. Dispõe sobre o Sistema de Financiamento Imobiliário, institui a alienação fiduciária de coisa imóvel e dá outras providências. Palácio do Planalto Presidência da República, Brasília, DF, 20 jul. 1997. Disponível em < http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/LEIS/L9514.htm >. Acesso: 17 jun. 2019.

BRASIL. Lei nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002. Institui o Código Civil. Palácio do Planalto Presidência da República, Brasília, DF, 10 jan. 2002. Disponível em < http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/l10406.htm >. Acesso: 17 jun. 2019.

BRASIL. Lei nº 10.931, de 02 de agosto de 2004. Dispõe sobre o patrimônio de afetação de incorporações imobiliárias, Letra de Crédito Imobiliário, Cédula de Crédito Imobiliário, Cédula de Crédito Bancário, altera o Decreto-Lei nº 911, de 1º de outubro de 1969, as Leis nº 4.591, de 16 de dezembro de 1964, nº 4.728, de 14 de julho de 1965, e nº 10.406, de 10 de janeiro de 2002, e dá outras providências. Palácio do Planalto Presidência da República, Brasília, DF, 02 ago. 2004. Disponível em < http://www.planalto.gov.br/CCIVIL_03/ Ato2004-2006/2004/Lei/L10.931.htm >. Acesso: 17 jun. 2019.

BRASIL. Lei nº 11.101, de 09 de fevereiro de 2005. Regula a recuperação judicial, a extrajudicial e a falência do empresário e da sociedade empresária. Palácio do Planalto Presidência da República, Brasília, DF, 09 fev. 2005. Disponível em < http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2004-2006/2005/lei/l11101.htm >. Acesso: 17 jun. 2019.

BRASIL. Lei nº 12.744, de 19 de dezembro de 2012. Altera o art. 4º e acrescenta art. 54-A à Lei nº 8.245, de 18 de outubro de 1991, que “dispõe sobre as locações dos imóveis urbanos e os procedimentos a elas pertinentes”, para dispor sobre a locação nos contratos de construção ajustada. Palácio do Planalto Presidência da República, Brasília, DF, 19 dez. 2012. Disponível em < http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/ Ato2011-2014/2012/Lei/L12744.htm >. Acesso: 17 jun. 2019.