



Direito imobiliário exige de advogado conhecimento de áreas relacionadas

Entre 2008 e 2012, algumas capitais, como o Rio de Janeiro e São Paulo, experimentaram um vertiginoso aumento de preço dos imóveis e um volume intenso de lançamentos e transações, o que foi chamado de “boom imobiliário”.

Esse fenômeno, obviamente, não foi programado. Na realidade, derivou da conjunção de diversos fatores, como a consolidação do controle da inflação, a redução das taxas de juros, o estímulo ao crédito, inclusive com a solidificação de instrumentos jurídicos de financiamento imobiliário, a elevação da renda do trabalhador brasileiro, e, ainda, o anúncio da realização de grandes eventos no país, como a Copa do Mundo de 2014 e as Olimpíadas de 2016.

Tais circunstâncias aqueceram a economia, viabilizando a aquisição de imóveis por pessoas físicas, para uso próprio, bem como por investidores, que, anos antes, não teriam condições de investir ou mesmo interesse/confiança na destinação de recursos para este segmento da economia. E o resultado disso foi a descompressão do mercado imobiliário, gerando uma natural elevação dos preços. Até porque, após anos de inércia e abandono, o mercado imobiliário estava absolutamente defasado, necessitando mesmo de reajustes nos preços dos imóveis e de significativo aumento da oferta de novos produtos.

Adicionalmente, vale mencionar que a legislação teve um papel importante nesse movimento. A consolidação da utilização da alienação fiduciária nos contratos imobiliários, prevista na Lei 9.514/1997, permitiu que toda e qualquer providência combativa ao inadimplemento fosse tomada de maneira célere e extrajudicial. Já as normas protetivas para os adquirentes, plasmadas principalmente no Código de Defesa do Consumidor e na Lei 10.931/2004, esta última dispendo sobre patrimônio de afetação nas incorporações imobiliárias, conferiram maior segurança ao mercado (a vendedores e compradores), bem como incentivos tributários para a realização dos investimentos no setor da construção. E, mais recentemente, com o advento da Lei 11.977/2009, instituiu-se o Programa Minha Casa Minha Vida, mediante o qual os investimentos na construção civil voltados para o mercado de baixa renda foram definitivamente incentivados e incrementados.

Ocorre que, em 2011, teve início a contenção da euforia do mercado imobiliário, especialmente em razão do estouro do orçamento de algumas incorporadoras, que notadamente enfrentaram a falta de mão de obra, materiais e equipamentos, acarretando o atraso na entrega de muitos empreendimentos e, conseqüentemente, reduzindo o número de novos lançamentos.

Naquele momento, o mercado sinalizou que o investimento imobiliário, com todo o seu ciclo de maturação — desde a concepção do produto, aquisição do terreno, aprovação de projetos e obtenção de licenças, construção, até a entrega de unidades aos adquirentes —, não poderia caminhar na mesma velocidade das decisões e pressões típicas do mercado financeiro junto à Bolsa de Valores. Assim, a queda no valor das ações de muitas incorporadoras acabou se tornando o reflexo natural deste descompasso.



A verdade é que a pressão pelos lançamentos imobiliários foi muito grande e depois, no momento da realização dos empreendimentos, não foi possível acompanhar o mesmo ritmo. Logo, houve uma considerável diminuição na oferta de imóveis e muitas empresas do setor reavaliaram suas estratégias e até mesmo seus produtos.

Por outro lado, ao contrário da retração de preços e da estagnação que marcaram a fase anterior a 2008, o pós-boom vem revelando um equilíbrio entre os lançamentos e as vendas, bem como uma moderada elevação dos preços, acompanhando a demanda ainda existente.

Ademais, um novo cenário vem despontando no mercado imobiliário, através da estruturação jurídica de empreendimentos multiuso, produto este que reúne em um único imóvel a exploração de diferentes atividades, como residencial, empresarial, inclusive lajes corporativas, serviços e hotelaria. Essa tendência é notada não só em investimentos nos grandes centros urbanos, mas também em suas zonas periféricas, onde ainda existem demanda, renda e terrenos disponíveis.

Paralelamente, há uma franca expansão de formas alternativas de *funding* imobiliário, como a criação de fundo de investimento imobiliário (FII), nos termos da Lei 8.668/1993, que, através do administrador do FII, na condição de empreendedor, locador e/ou adquirente, investe em diversos negócios imobiliários. O FII é um condomínio fechado de valores mobiliários, representado pelas cotas adquiridas pelos investidores, cujo retorno do capital investido ocorre através da distribuição dos resultados da respectiva atividade imobiliária para a qual o FII foi constituído.

Neste contexto, surgem novos desafios aos empreendedores imobiliários e aos advogados desta área, na medida em que as atividades imobiliárias, atualmente, vão muito além dos clássicos contratos de compra e venda ou de locação.

Hoje, o advogado especializado em direito imobiliário, que se propõe a atender clientes de médio e grande porte, deve conhecer muito bem as normas que regem atividades estruturadas, como os *shopping centers*, os empreendimentos multiuso e os fundos de investimento imobiliário. Além disso, é fundamental deter conhecimento de outras áreas relacionadas, tais como aspectos ambientais, estruturas societárias e fiscais destas operações.

Em relação aos grandes empreendedores, o mercado exige não mais um simples volume de lançamentos. A nova ordem é buscar produtos muito bem pensados e que atendam efetivamente às expectativas do consumidor. Neste sentido, os produtos têm sido cada vez mais bem concebidos e estruturados. Não basta simplesmente comercializar apartamentos, mesmo que em grandes quantidades; torna-se necessário, por exemplo, oferecer unidades residenciais inseridas em complexo multiuso com serviços e infraestrutura que atendam efetivamente às necessidades daquele adquirente que, ali, muitas vezes, mora, trabalha e vê suas necessidades básicas de consumo atendidas. Da mesma forma, os instrumentos jurídicos de estruturação deste produto têm como maior desafio, e mesmo principal obrigação, assegurar a harmonia do convívio destas diferentes atividades sobre o mesmo empreendimento concebido.



Por conseguinte, a sofisticação do mercado imobiliário no pós-boom exige um advogado que entenda não só da lei, da doutrina e da jurisprudência, mas que também seja criativo, experiente e entenda do funcionamento do negócio do seu cliente.