

## BREVE COMPARATIVO SOBRE A REGULAMENTAÇÃO LEGAL DE SHOPPING CENTERS NO BRASIL E PORTUGAL

IMOBILIÁRIO

### BRASIL

No sistema normativo brasileiro o uso e a ocupação do solo e o zoneamento urbano são regulados por normas municipais. Em geral, não há legislação específica para *shopping centers*. Antes do início da obra é necessária a obtenção de uma Licença para Construção junto à prefeitura municipal competente, que viabilizará a obtenção do Certificado de Conclusão da construção, uma vez que a obra seja finalizada. Além destas licenças, para seu regular funcionamento, os *shopping centers* necessitam de auto de vistoria do corpo de bombeiro, bem como alvará de licença de uso e funcionamento, expedido pela prefeitura local. Dependendo da legislação municipal referido alvará de licença pode ser concedido para o *shopping* ou para cada uma das lojas dentro deste. Outras licenças podem ser exigidas dependendo do tipo de empreendimento a ser desenvolvido e do município no qual este se localiza.

O shopping center pode ser instituído em um imóvel representado por uma única matrícula (uma única fração autónoma), ou sob o regime de condomínio edilício (propriedade horizontal na lei portuguesa), no qual cada loja possui uma matrícula própria. Tanto em uma hipótese quanto na outra, o shopping poderá ser detido por pessoas diferentes em condomínio civil, no qual cada condômino é titular de uma fração ideal, seja do imóvel, seja de cada uma das lojas, conforme o caso.

Em geral as lojas são locadas, sendo que as condições destes contratos podem ser livremente estabelecidas entre as partes, conforme prevê o artigo 54 da Lei de Locações (Lei nº 8.245/91).

Desta forma, é comum cada shopping center possuir os seguintes instrumentos que o regulamentam: **(a)** Convenção de Condomínio *pro indiviso*, que dispõe sobre a relação entre os condôminos, estabelecendo, entre outros, quorum para novos investimentos, distribuição de lucros e exercício do direito de preferência entre condôminos; **(b)** Termo Declaratório de Normas Gerais de Locações, que trata da relação entre locatários e empreendedores do shopping center; **(c)** Regimento Interno, com regras de funcionamento do shopping center; **(d)** Estatuto da Associação de Lojista e Fundo de promoção, que regulamenta a relação entre lojistas, com foco em como promover o shopping center em conjunto com os proprietários do shopping center.

“  
Em geral as lojas são locadas,  
sendo que as condições destes  
contratos podem ser livremente  
estabelecidas entre as partes,  
conforme prevê o artigo 54 da Lei  
de Locações (Lei nº 8.245/91)

Mencionamos abaixo algumas das cláusulas que são geralmente estabelecidas nos Termos Declaratórios de Normas Gerais de Locações:

- (a) Cláusula de Mudança de Controle: Estabelece que locatário precisará de autorização prévia do locador para alterar seu controle societário. Esta cláusula já foi judicialmente discutida e, em determinadas situações, foi considerada válida, pois a alteração de controle do locatário pode afetar a qualidade dos serviços e/ou produtos oferecidos na loja e, conseqüentemente, afetar também o tenant-mix do shopping, que é fator relevante ao sucesso do shopping.
- (b) Taxa de transferência: Caso o locador autorize alteração de controle do locatário, cessão do contrato ou sublocação ou empréstimo da loja, o locatário deverá ao locador um determinado valor .
- (c) Cláusula de Raio: Sem autorização prévia do locador, o locatário não pode abrir, dentro de determinado um raio de distância do shopping center, uma nova loja com a mesma atividade desenvolvida por ele no shopping. Alguns shoppings estabelecem que, em caso de descumprimento desta cláusula, além de rescindir o contrato, os empreendedores cobrarão uma percentagem sobre o valor das vendas brutas da nova loja. Ainda não há orientação jurisprudencial clara sobre a validade desta cláusula.
- (d) Aluguel: Existe o aluguel variável (percentual sobre o valor das vendas) e o aluguel mínimo, sendo devido o maior entre os dois, sendo que no mês de dezembro (Natal) o aluguel mínimo deve ser considerado em dobro e no mês de maio deve ser acrescido de 50% (Dia das Mães).
- (e) Fiscalização: O locador reserva-se a faculdade de auditar as vendas do locatário em caso de dúvida sobre montante de vendas declarado pelo locatário.

Ressaltamos que estas cláusulas são negociais e podem divergir em cada shopping center.

Além disso, é comum que seja cobrada dos lojistas no início de cada locação uma taxa de co-participação no empreendimento em razão da expertise da administradora e dos clientes cativados pelo shopping center.

Por fim, o desenvolvimento de shopping centers é um mercado que se mantém em grande expansão no Brasil e, por possuir uma estrutura complexa, seus investidores devem estar atentos não apenas às normas jurídicas, mas também aos instrumentos usualmente utilizados para sua viabilização.

#### PORTUGAL

Nos termos da Lei n.º 12/2004, de 30 de Março, os centros comerciais que tenham uma área bruta locável igual ou superior a 6.000 m<sup>2</sup>, estão sujeitos a autorização administrativa de instalação, bem como a aprovação de localização, a emitir, consoante



*O desenvolvimento de shopping centers é um mercado que se mantém em grande expansão no Brasil e, por possuir uma estrutura complexa, seus investidores devem estar atentos não apenas às normas jurídicas, mas também aos instrumentos usualmente utilizados para sua viabilização*

## BRIEFING

MARÇO 2012 | 03



*Contratos celebrados entre os lojistas e o proprietário ou entidade gestora do centro comercial, os mesmos são caracterizados por serem contratos atípicos ou inominados que são livremente regulados pelas partes no exercício da sua autonomia privada*

os casos, pela competente Comissão Regional ou pela respectiva Câmara Municipal (artigo 4.º e 5.º da Lei n.º 12/2004, de 30 de Março). Os actos de autorização de instalação de conjuntos comerciais, abrangidos pela referida lei, estão sujeitos ao pagamento de uma taxa.

No que respeita aos contratos celebrados entre os lojistas e o proprietário ou entidade gestora do centro comercial, os mesmos são caracterizados por serem contratos atípicos ou inominados que são livremente regulados pelas partes no exercício da sua autonomia privada, tendo apenas como limite, a aplicação das cláusulas contratuais gerais previstas no Decreto-lei n.º 446/85, de 25 de Outubro.

Em termos de regime jurídico de gestão de um centro comercial, existe um regulamento interno do espaço comercial que trata das relações entre os lojistas e os prestadores de serviços, por um lado, e o proprietário ou entidade gestora, por outro. Para além do regulamento, também existe um manual dos lojistas, o qual tem por objecto caracterizar as condições em que os espaços são entregues pelo promotor aos lojistas, assim como definir os procedimentos relacionados com as licenças de projectos de arquitectura ou a execução de obras. Acontece também com alguma frequência aos legisladores constituírem de associações que visam, representar os lojistas perante o proprietário ou entidade gestora dos centros comerciais.

No que respeita as cláusulas que geralmente fazem parte dos contratos de cedência de utilização de loja, podemos enumerar as seguintes:

- a) Remuneração: a remuneração tem, em regra, uma componente fixa e outra variável, sendo esta última cobrada sobre as receitas decorrentes de exploração da loja.
- b) Cessão da posição contratual: os contratos de cedência de utilização de loja são *intuitu personae*, logo, por regra não é permitida a cessão da posição contratual. Contudo, nos contratos em que a cessão da posição contratual é admitida por acordo das partes, é sempre necessário o acordo escrito da entidade gestora do centro comercial ou proprietário, bem como o pagamento de uma compensação a esta baseada no valor da remuneração mensal.
- c) Duração do contrato: os contratos vigoram em regra por seis ou mais anos, não sendo permitido ao lojista denunciar o contrato durante a vigência do mesmo, sob pena de ter de indemnizar a entidade gestora do centro comercial.
- d) Garantias: é exigido ao lojista uma garantia bancária à primeira solicitação válida durante o período de vigência do contrato, para “garantir” o pagamento da renda..
- e) Cláusula penal: aplica-se no caso de incumprimentos contratuais por parte dos lojistas, tais como o não pagamento pontual da renda ou encerramento da loja durante o período de abertura normal do centro comercial. As

## BRIEFING

MARÇO 2012 | 04

“

*As cláusulas contratuais podem variar não só de centro para centro, mas também de loja para loja, ou seja, nos contratos com as denominadas “lojas âncora”, aquelas que atraem mais clientela aos centros comerciais, as condições são muitas vezes mais favoráveis do que nos contratos com lojas menos importantes para o centro comercial*

referidas sanções apuram-se com referência à renda fixa, pela aplicação de um determinado coeficiente. Nos casos de incumprimento grave e reiterado pode a entidade gestora do centro resolver o contrato mediante notificação por escrito, podendo entrar imediatamente na loja, caso o lojista não entregue voluntariamente a mesma.

As cláusulas contratuais podem variar não só de centro para centro, mas também de loja para loja, ou seja, nos contratos com as denominadas “lojas âncora”, aquelas que atraem mais clientela aos centros comerciais, as condições são muitas vezes mais favoráveis do que nos contratos com lojas menos importantes para o centro comercial.

Em Portugal, já existe uma vasta experiência na construção e gestão de centros comerciais, o que possibilita aos investidores fazerem os seus investimentos com razoável segurança jurídica, no que diz respeito aos contratos de utilização de espaço pelos lojistas.

## Contacto

Filipa Arantes Pedroso | fapedroso@mlgts.pt

Raquel Santos | rsantos@mlgts.pt

Otávio Uchôa da Veiga Filho | otavio@mattosfilho.com.br

Fernanda dos Santos Rotta | frotta@mattosfilho.com.br

Andrea Ometto Gonçalves Bittar | abitarr@mattosfilho.com.br

MEMBRO  
MLGTS LEGAL CIRCLE  
INTERNATIONAL TIES WITH THE PORTUGUESE-SPEAKING WORLD

*Procurando responder às necessidades crescentes dos seus Clientes um pouco por todo o mundo, nomeadamente nos países de expressão portuguesa, a MORAIS LEITÃO, GALVÃO TELES, SOARES DA SILVA estabeleceu parcerias institucionais com sociedades de advogados líderes de mercado no Brasil, Angola, Moçambique e Macau.*

MORAIS LEITÃO, GALVÃO TELES, SOARES DA SILVA

ASSOCIADOS  
SOCIEDADE DE  
ADVOGADOSMattos Filho  
Veiga Filho  
Marrey Jr.  
e Quiroga  
ADVOGADOS

## LISBOA

Rua Castilho, 165  
1070-050 Lisboa  
Tel.: (+351) 213 817 400  
Fax: (+351) 213 817 499  
mlgtslisboa@mlgts.pt

## PORTO

Av. da Boavista, 3265 - 5.2  
Edifício Oceanvs – 4100-137 Porto  
Tel.: (+351) 226 166 950  
Fax: (+351) 226 163 810  
mlgtsporto@mlgts.pt

## MADEIRA

Avenida Arriaga, Edifício  
Marina Club, 73, 2º  
Sala 212 – 9000-060 Funchal  
Tel.: (+351) 291 200 040  
Fax: (+351) 291 200 049  
mlgtsmadeira@mlgts.pt

## BRASIL

Mattos Filho, Veiga Filho, Marrey Jr.  
e Quiroga Advogados  
(Em parceria)  
Al. Joaquim Eugênio de Lima, 447  
São Paulo SP - 01403-001 – Brasil  
Tel.: (+11) 3147 7600  
Fax: (+11) 3147 7770  
www.mattosfilho.com.brLuanda, Angola (Em parceria)  
ALC – Angola Legal Circle AdvogadosMaputo, Moçambique (Em parceria)  
SCAN – Advogados & ConsultoresMacau, Macau (Em parceria)  
MdME | Lawyers | Private NotaryMEMBER  
LEX MUNDI  
THE WORLD'S LEADING ASSOCIATION OF INDEPENDENT LAW FIRMS

www.mlgts.pt