

Loteadoras: organização, cautelas e procedimentos na venda de lotes

Do contrato à regularização final: como reduzir riscos de inadimplência, pendências de registro e passivos que aparecem anos depois

A comercialização de um lote não termina com a assinatura do contrato nem com a quitação. Garantias, escritura, registro, ITBI, IPTU, cadastro municipal e documentação precisam ser pensados desde o lançamento para que uma pendência operacional não se transforme em passivo para a loteadora.

No lançamento de um loteamento, a atenção costuma se concentrar na aprovação do projeto, na infraestrutura e nas vendas. Entretanto, uma parte relevante dos problemas aparece depois: parcelas em atraso, compradores que quitam o lote mas não concluem a formalização da propriedade, cadastros desatualizados, cobranças tributárias, procurações insuficientes e despesas de transferência que ninguém planejou adequadamente.

Essas situações não devem ser tratadas apenas quando surgem. Uma operação bem organizada procura antecipá-las no desenho dos contratos, nos controles internos e nos procedimentos de pós-venda. O objetivo não é criar burocracia, mas reduzir incerteza, retrabalho e exposição financeira.

O contrato precisa antecipar o pós-venda

A Lei Federal nº 6.766/1979, que disciplina o parcelamento do solo urbano, exige que os contratos de compromisso de compra e venda contenham informações essenciais sobre o negócio, incluindo preço, prazo, forma de pagamento e a indicação de quem responde pelos impostos e taxas incidentes sobre o lote. As alterações trazidas pela Lei nº 13.786/2018 reforçaram a necessidade de clareza quanto às consequências do desfazimento contratual.

Na prática, o contrato também precisa conversar com a operação da loteadora. Posse, reajustes, vencimentos, forma de notificação, garantias, encargos por atraso, despesas de transferência, dever de atualização cadastral e procedimentos depois da quitação não podem ficar desconectados dos controles financeiros e administrativos.

Um contrato bem redigido não elimina a inadimplência nem impede todos os conflitos. Ele cria, porém, uma trilha documental mais segura para que a empresa saiba como agir quando houver atraso, distrato, transferência de direitos, quitação ou necessidade de regularização.

Inadimplência: a garantia e o procedimento importam

O material histórico da JF já chamava atenção para a necessidade de garantias eficazes na venda parcelada. Esse ponto continua atual, mas merece uma formulação mais cuidadosa: não existe uma garantia única que seja obrigatoriamente a melhor para todo loteamento.

A própria Lei nº 6.766/1979 possui procedimento específico para constituição em mora e resolução do compromisso de compra e venda, além de regras sobre restituição de valores quando o desfazimento decorre de fato imputado ao adquirente. Por outro lado, a alienação fiduciária de bem imóvel, disciplinada pela Lei nº 9.514/1997, pode ser utilizada como instrumento de garantia

em operações adequadamente estruturadas e registradas, com procedimento próprio de cobrança, consolidação e leilão em caso de inadimplimento.

Por isso, a alienação fiduciária pode ser uma ferramenta importante, mas não deve aparecer no contrato como fórmula automática. Sua adoção exige análise da estrutura da venda, do estágio registral do empreendimento, dos custos e do procedimento que a empresa terá condições de executar corretamente.

Quitação não significa, por si só, transferência da propriedade

Um dos pontos mais importantes para o loteador é distinguir quitação financeira de transferência jurídica da propriedade. Pelo Código Civil, a propriedade imobiliária entre vivos se transfere com o registro do título translativo no Registro de Imóveis. Enquanto esse registro não ocorre, o alienante continua sendo considerado proprietário para fins registrais.

Isso explica por que um lote pode estar integralmente pago, ocupado e até edificado pelo adquirente, mas ainda apresentar pendências formais. O problema se agrava quando a loteadora perde contato com o comprador, quando o adquirente falece, cede informalmente seus direitos ou deixa a documentação para anos depois.

Como regra civil, salvo cláusula em contrário, as despesas de escritura e registro ficam a cargo do comprador. Contudo, dizer apenas que “o comprador paga” não resolve o problema operacional. A empresa precisa definir como acompanhará a quitação, como comunicará o adquirente, quais documentos serão exigidos e como registrará as providências de regularização.

Escritura, registro e ITBI: custos precisam ser previstos, não improvisados

Escritura, emolumentos de registro e ITBI podem representar valor relevante no momento da formalização definitiva. Esses custos variam conforme o valor do imóvel, a natureza do título, as tabelas de emolumentos, a legislação municipal e as características da operação. Por isso, valores fixos impressos em materiais antigos rapidamente deixam de refletir a realidade.

Em Campinas, a legislação municipal do ITBI deve ser consultada na data da operação. A Lei Municipal nº 12.391/2005 sofreu diversas alterações, inclusive pela Lei Complementar nº 180/2017 e por normas posteriores. A alíquota geral de 2,7% passou a ser referência municipal a partir de 2017, mas a incidência, a base de cálculo, o momento de recolhimento e eventuais hipóteses de não incidência ou isenção precisam ser conferidos para cada operação e à luz da legislação e da jurisprudência vigentes.

A conclusão prática é simples: o contrato pode atribuir despesas entre as partes, mas a loteadora não deve prometer hoje um custo exato que somente será conhecido no futuro. É preferível trabalhar com critérios de cálculo, estimativas identificadas como estimativas e mecanismos de ajuste.

É possível provisionar despesas ao longo das parcelas?

A proposta existente no material histórico da JF - formar ao longo do contrato uma provisão para despesas de formalização - pode ser útil do ponto de vista de organização, desde que seja juridicamente validada e estruturada com transparência.

Se a empresa optar por esse modelo, o valor destinado às despesas de transferência deve ser claramente separado do preço do lote, com indicação de sua finalidade, critério de atualização, forma de prestação de contas e regra para eventual diferença a pagar ou devolver. O tratamento contábil também precisa refletir a natureza real do valor recebido; dependendo da estrutura

contratual, pode não se tratar de receita da loteadora, mas de montante administrado por conta do adquirente.

Essa separação é relevante inclusive para evitar que um mecanismo criado para facilitar a regularização seja confundido com acréscimo de preço, tarifa sem causa definida ou receita operacional. O desenho contratual, tributário e contábil deve ser feito de maneira integrada.

Procuração pode ajudar - mas exige cautela

Outra ideia do material original é obter, já na contratação, procuração para que a loteadora possa praticar atos necessários à escritura e ao registro em nome do adquirente. O mecanismo pode ser útil em determinados casos, mas não deve ser tratado como autorização genérica e ilimitada.

O Código Civil exige poderes especiais e expressos para atos que ultrapassam a administração ordinária e também disciplina situações de conflito de interesses e negócios celebrados pelo representante consigo mesmo. Isso é particularmente relevante quando a própria vendedora pretende atuar, ao mesmo tempo, como mandatária do comprador na formalização do negócio.

A procuração, portanto, precisa ser desenhada para a operação concreta, com poderes, limites, prazo e forma compatíveis com o ato que será praticado. Em muitos casos, vale avaliar se é preferível obter a autorização mais próxima da transferência definitiva, quando os dados, valores e documentos já estão atualizados.

IPTU e cadastro municipal: o risco mudou, mas não desapareceu

O material antigo relatava uma situação recorrente: comprador quita o imóvel, ocupa, constrói, não providencia a transferência e, anos depois, a loteadora é surpreendida por cobranças de IPTU. A preocupação é legítima, mas o ambiente legal sofreu mudanças que precisam ser consideradas.

O Código Tributário Nacional admite como contribuinte do IPTU o proprietário, o titular do domínio útil ou o possuidor a qualquer título. A Súmula 399 do Superior Tribunal de Justiça reforça que cabe à legislação municipal estabelecer o sujeito passivo. Assim, o fato de um contrato atribuir o IPTU ao comprador não significa, sozinho, que a Fazenda Municipal esteja obrigada a cobrar exclusivamente dele.

Além disso, alterações introduzidas na Lei nº 6.766/1979 pela Lei nº 14.620/2023 passaram a prever providências municipais de atualização cadastral do loteamento e, após o termo de verificação e execução de obras, a individualização cadastral dos lotes comercializados em nome do adquirente ou compromissário comprador. Essa mudança reduz parte do problema histórico, mas não substitui o acompanhamento da loteadora nem o registro da transferência da propriedade.

A recomendação de gestão continua válida: manter cadastro atualizado dos compradores, registrar cessões, acompanhar a situação fiscal dos lotes, documentar a entrega de posse e estabelecer um procedimento formal para a fase de quitação e transferência.

Contabilidade e controles internos precisam acompanhar o contrato

Não basta o jurídico prever uma obrigação se o financeiro e a contabilidade não conseguem identificá-la. Parcelas do preço, correção monetária, juros, multas, valores recebidos para despesas de terceiros, distratos, devoluções e saldos em aberto precisam ter tratamento coerente com o contrato e com a realidade econômica da operação.

Em loteamentos com centenas ou milhares de contratos, pequenos erros repetidos se transformam em valores relevantes. Uma conta sem conciliação, um cadastro não atualizado ou uma despesa do

adquirente registrada como receita pode distorcer relatórios, gerar tributação inadequada ou dificultar a identificação de responsabilidades.

Por isso, o desenho do contrato e do sistema de controles deve ocorrer em conjunto. O ideal é que a loteadora saiba, a qualquer momento, quais unidades estão disponíveis, vendidas, inadimplentes, quitadas, cedidas, em distrato, com posse entregue, com transferência concluída ou pendentes de regularização.

Prevenção é parte da rentabilidade do empreendimento

Em loteamentos, problemas administrativos raramente ficam pequenos quando são deixados para o final. Um contrato mal parametrizado pode afetar centenas de vendas. Um cadastro desatualizado pode gerar cobranças tributárias em massa. Uma rotina inadequada para despesas de transferência pode produzir conflitos justamente quando o empreendimento já deveria estar encerrando seu ciclo.

A experiência mostra que a organização precisa começar no lançamento e continuar depois da venda. Garantias, cobrança, quitação, documentação, tributos, contabilidade e registro são partes de um mesmo processo.

Quando essas áreas trabalham de forma coordenada, a loteadora reduz retrabalho, melhora a previsibilidade financeira e diminui a possibilidade de que pendências individuais se transformem em passivos do empreendimento ou da própria empresa.

Um roteiro simples de controle para o pós-venda

A rotina pode ser organizada em poucos pontos de controle, desde que cada área saiba exatamente quando deve agir e quais documentos precisam ser produzidos ou arquivados.

Contrato e garantia - modelo contratual, forma de cobrança, mora, distrato e garantia compatíveis com a operação.

Posse e tributos - data de entrega da posse, responsabilidade contratual e acompanhamento de IPTU e cadastro municipal.

Escritura e registro - documentos, prazos, comunicação ao adquirente e comprovação de conclusão do registro.

Contabilidade - conciliar recebimentos, encargos, valores de terceiros, distratos, devoluções e saldos por empreendimento.

Cadastro do adquirente - dados atualizados, cessões formalizadas e histórico documental da unidade.

Quitação - rotina automática para identificar contratos quitados e iniciar a formalização definitiva.

Valores para despesas - se houver provisão, separar do preço, controlar saldo, atualização, prestação de contas e diferenças.

Arquivo e evidências - guardar notificações, procurações, comprovantes, termos, cessões e documentos registraes por unidade.

JF ASSESSORIA — Contabilidade e assessoria empresarial para empreendimentos imobiliários e loteamentos. Este conteúdo é informativo e não substitui a análise jurídica, tributária, contábil e registral da operação concreta.

Fontes e referências utilizadas

Base legal e institucional consultada para atualização do material

1. Lei Federal nº 6.766/1979 - Parcelamento do Solo Urbano

Regras sobre loteamentos, conteúdo dos contratos, constituição em mora, resolução por inadimplemento e atualizações cadastrais introduzidas por legislação posterior.

https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l6766compilado.htm

2. Lei Federal nº 13.786/2018 - Distratos imobiliários

Alterou a Lei nº 6.766/1979 e disciplinou consequências do desfazimento de contratos de aquisição de lotes, inclusive restituições e descontos legalmente admitidos.

https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2018/lei/l13786.htm

3. Lei Federal nº 9.514/1997 - Alienação fiduciária de bem imóvel

Base legal para a garantia fiduciária imobiliária e seus procedimentos de mora, consolidação da propriedade e leilão.

https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l9514.htm

4. Código Civil - Lei nº 10.406/2002

Art. 490 (despesas de escritura e registro), art. 1.245 (transferência da propriedade pelo registro) e arts. 117, 657 e 661 (representação e procuração).

https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/2002/l10406compilada.htm

5. Código Tributário Nacional - Lei nº 5.172/1966

Art. 34, sobre os possíveis contribuintes do IPTU, e regras gerais da obrigação tributária.

https://www.planalto.gov.br/ccivil_03/leis/l5172compilado.htm

6. Superior Tribunal de Justiça - Súmula 399

Entendimento de que cabe à legislação municipal estabelecer o sujeito passivo do IPTU; precedentes reconhecem a relevância da situação do proprietário registral e do possuidor.

https://www.stj.jus.br/docs_internet/SumulasSTJ.pdf

7. Município de Campinas - Lei nº 12.391/2005 (ITBI), com alterações posteriores

Legislação municipal sobre incidência, contribuintes, base de cálculo e regras do ITBI. A norma foi alterada, entre outras, pela Lei Complementar nº 180/2017 e por legislação posterior.

<https://bibliotecajuridica.campinas.sp.gov.br/index/visualizaratualizada/id/85939>

8. Prefeitura Municipal de Campinas - documentos oficiais sobre a alteração do ITBI

Documentos orçamentários municipais registram a alteração promovida pela Lei Complementar nº 180/2017, que elevou a alíquota de referência do ITBI para 2,7%.

https://portal-api.campinas.sp.gov.br/sites/default/files/secretarias/arquivos-avulsos/134/2023/12/04-143826/10-demonstrativo_vii_-estimativa_e_compensacao_da_renuncia_de_receita.pdf

Observação editorial: este artigo atualiza um material interno anterior da JF Assessoria. Foram preservadas as preocupações práticas originais - inadimplência, formalização da propriedade, despesas de transferência e risco de passivos - mas as recomendações foram ajustadas à legislação consultada em setembro de 2026. Antes da publicação futura, é recomendável conferir novamente eventuais alterações legislativas, tributárias, registrares e jurisprudenciais.