

Retrofit: legado arquitetônico e cidades sustentáveis

Júlia Dal Magro

Sócia da WOSS Incorporadora

Realidade em diversas metrópoles mundiais, o retrofit não é uma novidade na arquitetura, mas é, definitivamente, uma tendência em alta no Brasil. Ainda bem! De uma forma simplificada, com essa técnica conseguimos conservar e qualificar o patrimônio histórico das cidades, aproveitando prédios e edificações antigas, por vezes, abandonadas, sem manutenção ou que precisam de adaptações às demandas atuais.

Diferentemente de uma reforma, o retrofit integra tecnologias e faz melhorias, respeitando e mantendo os elementos históricos e arquitetônicos da construção original — uma atualização sem descaracterização. As interferências podem ser, por exemplo, para melhorar sistemas de iluminação e climatização; para modernização estrutural em favor da segurança e conformidade; para reforma de sistemas elétricos e hidráulicos; e/

ou adaptação ao mercado.

Vantagens econômicas, ambientais e sociais têm impulsionado o uso da técnica por construtoras e incorporadoras. Em São Paulo, por exemplo, a transformação de prédios antigos em edifícios de apartamentos residenciais voltados para locação tem sido um grande negócio. Além de prolongar a vida útil do imóvel e adequá-lo para o estilo de vida contemporâneo, é visto como uma forma de adensar regiões que estavam ficando vazias, tornando-as mais seguras, proporcionando mobilidade e dinamizando a economia local.

É também na capital paulista que está uma referência importante: o uso de retrofit para habitação social. São mais de 40 projetos desenvolvidos na região central da cidade nos últimos cinco anos com apoio do poder público. Outras capitais já começam a criar iniciativas neste sentido.

Já existem inúmeros projetos no país que ganharam destaque pela importância histórica. O Edi-

fício Martinelli, que já foi o prédio mais alto de São Paulo, passou por um retrofit e hoje abre suas portas para a população em um complexo multiuso que oferece cultura e entretenimento. No Rio de Janeiro, o edifício “A Noite”, conhecido como o primeiro arranha-céu da América Latina, estava desocupado. O imóvel tombado será transformado em um prédio residencial. Em Salvador, um edifício em estilo Art Déco, que foi por 45 anos a sede do jornal “A Tarde”, foi transformado pelo arquiteto Isay Weinfeld para abrigar o Hotel Fasano — o projeto foi destaque no Prêmio Master Imobiliário 2023.

Em Porto Alegre, são inúmeros empreendimentos lançados que incluem a revitalização ou restauração de casas históricas para uso residencial, comercial ou misto. O bairro Moinhos de Vento concentra alguns deles. Na famosa “Calçada da Fama”, duas casas da década de 30 foram preservadas para abrigar operações comerciais em um projeto que incluirá

prédios residenciais. Na rua Barão de Santo Ângelo, um imóvel da tradicional família Bothomé, listado pela Equipe do Patrimônio Histórico e Cultural (EPAHC), já passa por restauração e ficará exposto para a rua — preservando a história e a essência da região.

Com o crescimento e envelhecimento dos centros urbanos, esse é um movimento fundamental para preservação da história, aproveitamento de espaços, valorização imobiliária e o legado arquitetônico deixado para a cidade. O retrofit também é uma das principais formas de lidar com o chamado “esgotamento construtivo” — quando as cidades não têm mais para onde crescer. E, ainda, é sustentável, do ponto de vista ambiental.

Retrofitar é reciclar, como diz o arquiteto e urbanista Washington Fajardo. É uma ferramenta importante para manter o passado no presente e transformar o futuro, contribuindo para cidades mais sustentáveis.



Retrofitar é reciclar, como diz o arquiteto e urbanista Washington Fajardo. É uma ferramenta importante para manter o passado no presente e transformar o futuro, contribuindo para cidades mais sustentáveis

A importância da negociação estratégica no encerramento da relação comercial

Mariane Ferri e Leticia Haicki

Advogadas do Finocchio & Ustra Sociedade de Advogados

Num cenário em que as relações comerciais podem se desenvolver sem que haja a formalização por instrumento contratual, evidencia-se como ponto crucial a habilidade de negociação estratégica, seja para a execução ou encerramento dessas relações, principalmente se as partes realizaram investimentos significativos para o andamento do negócio. Uma comunicação aberta e uma negociação transparente podem facilitar o encerramento da relação de forma justa para as partes, além de evitar a judicialização da matéria, diminuindo o desgaste e as despesas para ambos os lados.

No ambiente dinâmico dos negócios, muitas vezes as relações comerciais se desenvolvem sem que tenham sido formalizadas por meio de um contrato escrito, o que não é incomum, sobretudo quando as partes envolvidas confiam na boa-fé uma da outra, o que enseja a celebração de acordos verbais ou enten-

dimentos tácitos. Contudo, a ausência de um instrumento contratual claro pode gerar desafios significativos, particularmente no momento de encerrar a relação comercial.

Neste ponto, o Código Civil dispõe, em seu artigo 472, que “o distrato faz-se pela mesma forma exigida para o contrato”, o que significa dizer que, numa situação fática na qual o contrato bilateral foi celebrado verbalmente, a sua rescisão poderá se dar, também, de forma verbal. Contudo, a existência de tal possibilidade legal não significa que as partes contratantes estarão completamente resguardadas caso tenham interesse no término da relação.

Isso porque há casos em que uma ou ambas as partes realizaram investimentos substanciais para possibilitar a execução do negócio, sendo essencial que não sejam prejudicadas em decorrência de seu encerramento.

Nesse cenário, é de grande importância a habilidade de negociar estrategicamente as consequências do término do negócio, de

modo que nenhuma das partes envolvidas experimente algum prejuízo, estabelecendo-se e discutindo-se pontos relevantes, tais como o ressarcimento de eventuais investimentos feitos ou danos sofridos por eventual descumprimento, as obrigações pendentes entre as partes, inclusive aquelas pós-contratuais, que subsistirão mesmo após a rescisão contratual.

Em resumo, a capacidade de negociar será determinante não apenas para a conclusão justa da relação contratual, mas também para a preservação dos interesses dos contratantes, isso porque, ao invés de recorrer diretamente ao sistema judicial, que poderá revelar-se demorado e oneroso, a negociação estratégica permite às partes explorar soluções que atendam melhor às suas necessidades e expectativas, com celeridade e praticidade.

Vê-se que o sucesso da negociação está vinculado a uma comunicação aberta e transparente, mas não só isso. Neste contexto, a realização prévia de uma due diligence

desempenha um papel essencial na identificação de riscos e pendências não formalizadas. Mesmo quando não há um contrato escrito, o levantamento prévio e cuidadoso de documentos, correspondências e informações financeiras pode revelar aspectos cruciais da relação comercial, como investimentos realizados, obrigações não cumpridas e até eventuais passivos ocultos. Essa prática fortalece a posição das partes no momento de negociar os termos do encerramento e também minimiza a possibilidade de surpresas desfavoráveis durante ou após o término da relação.

Outro aspecto a ser considerado é o impacto da disparidade de poder econômico entre as partes, o que pode influenciar diretamente o desfecho das tratativas. Em situações em que uma das partes possui maior poder econômico ou de barganha, há o risco de que ela imponha condições desvantajosas à contraparte mais vulnerável, levando a um resultado desequilibrado. Para mitigar esse efeito, é

fundamental que a parte em desvantagem adote uma postura proativa e bem-informada, buscando apoio jurídico especializado e utilizando todos os elementos fáticos e documentais à sua disposição. A busca por um acordo justo deve priorizar o equilíbrio de interesses, preservando a integridade da relação e evitando a exploração de fragilidades momentâneas.

Neste sentido, tem-se que a ausência de um instrumento contratual formal não constitui um obstáculo insuperável para o encerramento adequado e justo de uma relação comercial, destaca-se, contudo, a importância da negociação estratégica e da comunicação aberta como ferramentas essenciais para alcançar-se um acordo satisfatório e evitar-se, desnecessariamente, a judicialização do caso. Ao adotar-se uma abordagem proativa e colaborativa, as partes podem não só resolver questões pendentes de forma eficiente e com civilidade, mas também fortalecer suas bases para futuras interações comerciais.