



FRANQUIAS BRASIL



LOCAÇÕES
COMÉRCIAIS

Guia de bolso para franqueados
analisarem, negociarem e
assinarem contratos de locação
comercial com segurança jurídica.

UMA PARCERIA:



ABF

ASSOCIAÇÃO
BRASILEIRA DE
FRANCHISING

&



O que você vai encontrar neste ebook

Doze módulos, na mesma ordem do curso presencial, condensados em conteúdo direto para consulta rápida antes de negociar o seu contrato de locação.

- | | |
|-----------|---|
| 01 | Introdução
Onde você está nessa jornada: COF, contrato de franquia e contrato de locação. |
| 02 | Adequação do imóvel
Ao segmento de negócios. |
| 03 | Regularidade do imóvel
Documentação obrigatória. |
| 04 | Autorizações de funcionamento
Alvará e licenças. |
| 05 | Acessibilidade PCD
Obrigação legal, não uma opção. |
| 06 | Comunicação visual
Incluindo anúncios. |
| 07 | Composição do aluguel
Custo total de ocupação. |
| 08 | Negociando com conhecimento
Termos da mesa de negociação. |
| 09 | Cláusulas críticas
Do contrato de locação. |
| 10 | Direitos e deveres
Durante a locação. |
| 11 | Renovação, rescisão e saída
Ação renovatória e prazos. |
| 12 | Jurisprudência
O que pensam juízes e tribunais? |

COMO USAR ESTE MATERIAL

Este ebook acompanha o curso presencial "Locações Comerciais". Use-o como checklist antes de visitar um ponto e de assinar qualquer contrato de locação.

Você tem o contrato de franquia assinado e encontrou o ponto. Agora começa a negociação do contrato de locação — um instrumento jurídico independente, com riscos próprios.

COF, contrato de franquia e contrato de locação

01

COF

Documento obrigatório (Lei 13.966/19), a ser apresentado antes de qualquer pagamento ou assinatura.

02

Contrato de Franquia

Define sua relação com o franqueador. Suas exigências vinculam você, mesmo sem ser parte do contrato de locação.

03

Contrato de Locação

Define sua relação com o locador. Regido pela Lei 8.245/91 — independente, mas precisa ser compatível com o de franquia.

Módulo 01 — Atividade permitida, tolerada ou proibida?

Permitida

Consta expressamente na lista da zona. Pode ser exercida sem restrições — a situação ideal.

Tolerada (transitória)

Não é proibida, mas não consta como permitida. A prefeitura pode autorizar por exceção — sem obrigação de renovar.

Proibida

Expressamente vedada naquela zona. Nenhum alvará será concedido.

Como verificar

Consulte o CNAE da atividade com o franqueador e o portal de zoneamento da prefeitura, com o endereço exato.

Os três erros mais caros antes de assinar

- 01** Assinar sem verificar o zoneamento — obra perdida, aluguel sem contrapartida, multa por rescisão antecipada.
- 02** Confundir obrigações do franqueador com as do locador — atraso na inauguração, perda da carência, conflito com a rede.
- 03** Negociar o aluguel sem calcular o CTO — condomínio, fundo de promoção, energia e taxas podem equivaler ao próprio aluguel.

"Todo franqueado, animado com o ponto ideal, corre o risco de enxergar apenas o que quer."

Cada segmento tem exigências técnicas específicas

Alimentação e food service

Exaustão e ventilação para cozinha, carga de gás com medidor individual, caixa de gordura, piso lavável.

Saúde, beleza e estética

Lavatório exclusivo, separação entre recepção e atendimento, registro junto à Vigilância Sanitária.

Vestuário e varejo

Metragem mínima de circulação, provadores proporcionais, fachada compatível com a marca.

Educação e clínicas

Isolamento acústico, saídas de emergência dimensionadas, acessibilidade em todas as áreas.

Como negociar adequações com o locador

01

Allowance

Valor que o locador paga para ajudar na implantação — deve ser devolvido proporcionalmente se o contrato for rescindido precocemente.

02

Carência de aluguel

Negocie o início após a entrega efetiva das chaves, cobrindo a duração real da obra.

03

Obras condicionantes

Exija no contrato a descrição técnica, o prazo de conclusão e a penalidade por descumprimento.

Quem paga a adequação?

Você pode negociar com o locador

- Obras de adequação elétrica e hidráulica como condição para a assinatura.
- Carência de aluguel correspondente ao prazo da obra.
- Allowance para ajudar a custear a implantação.

Em geral é sua responsabilidade

- Layout e projeto conforme padrão da franquia.
- Instalação de equipamentos da operação.
- Comunicação visual e identidade da marca.

QUANDO DESISTIR

Carga elétrica incompatível sem solução, sem caminho viável para exaustão, pé-direito abaixo do mínimo, zona incompatível ou custo de adequação muito acima do previsto na COF.

Quatro documentos fundamentais antes de assinar

Matrícula do imóvel

O "RG" do imóvel confirma o dono e eventuais dívidas ou penhoras. Peça atualizada (últimos 30 dias).

Habite-se

Confirma que a obra foi concluída e aprovada. Verifique se o uso descrito corresponde à sua atividade.

AVCB

Certifica que o imóvel atende às normas de prevenção de incêndio. Verifique o prazo de validade.

IPTU e regularidade fiscal

Confirme se está em dia — nos pontos de rua, essa checagem é inteiramente sua.

Quando o imóvel tem problemas jurídicos

Inventário em aberto

O dono faleceu e o imóvel ainda está sendo partilhado. Nenhum herdeiro isolado pode assinar sozinho.

Usufruto

Usufrutuário (quem loca) e nu-proprietário são pessoas diferentes. Confirme na matrícula quem deve assinar.

Condomínio entre proprietários

Todos precisam assinar — ou um deles precisa de procuração dos demais.

Alienação fiduciária

O imóvel está em garantia ao banco. Se o proprietário não pagar, o banco pode retomá-lo.

Certidões do locador protegem seu investimento

Ônus reais — Cartório de Imóveis

Protestos — Cartório de Protestos

Ações judiciais — TJ estadual e Justiça Federal

EM SHOPPINGS

A documentação é um "kit": Normas Gerais, Regimento Interno e Estatuto da Associação de Lojistas — além dos documentos do próprio imóvel.

Nem toda irregularidade é impedimento definitivo

Negocie e aguarde

- AVCB vencido, mas vistoria já agendada: coloque prazo no contrato.
- Habite-se com divergência de uso menor: verifique regularização.
- Alienação fiduciária ativa: negocie cláusula de vigência registrada.

Desista

- Inventário em aberto sem previsão de encerramento — o contrato pode ser nulo.
- Imóvel com penhora registrada na matrícula.
- Proprietário com muitos protestos e execuções — risco real de penhora.

Módulo 04 – Alvará de localização e funcionamento

O que é

Licença da prefeitura para funcionar no endereço, vinculada ao CNAE e ao endereço exato.

Como obter

Protocolo na prefeitura — prazo médio de 15 a 45 dias, variando de acordo com o município.

Atenção

Sem alvará: interdição, multa e conflito com o franqueador. O documento não é transferível.

Módulo 05 – Acessibilidade PCD: obrigação legal, não uma opção

Base legal

Lei 13.146/2015 e ABNT NBR 9050 — aplicável a qualquer espaço aberto ao público.

Responsabilidade

Áreas comuns do shopping: do empreendedor.

Interior da loja: inteiramente do franqueado.

Fiscalizam: a prefeitura, a Vigilância Sanitária e o Ministério Público.

Módulo 06 – Fachada e anúncios: três aprovações obrigatórias

01

Prefeitura

Autorização de anúncio publicitário — cada município tem legislação própria.

02

Shopping ou locador

Aprovação técnica da fachada, com critérios estéticos e estruturais próprios.

03

Franqueador

Aprovação da identidade visual: fontes, cores, logotipo e layout do manual da marca.

ATENÇÃO

A aprovação do franqueador não elimina as demais, e a da prefeitura não elimina a do shopping. Instalar sem aprovação implica risco de multa e obrigação de retirada.

Fluxograma de licenças — do contrato à inauguração

1

Consulta de viabilidade

Prefeitura — confira zoneamento e CNAE.

2

Verificação documental do imóvel

Matrícula, habite-se, AVCB e IPTU.

3

Alvará de localização e funcionamento

Prefeitura — 15 a 45 dias.

4

Licença sanitária e Corpo de Bombeiros

Vigilância Sanitária (30–90 dias, quando aplicável) e AVCB válido.

5

Fachada, anúncios e inscrições fiscais

Prefeitura, shopping/locador, franqueador, Receita Federal, Estado e Município.

CTO em ponto de rua — o que compõe

Aluguel

IPTU — geralmente do locatário

Condomínio — se houver galeria

Energia e água — medidor individual

Seguro do imóvel

REFERÊNCIA

CTO saudável em ponto de rua: até 8–10% do faturamento. O menor custo de ocupação precisa ser ponderado contra o menor fluxo garantido — é uma decisão estratégica, não só financeira.

Reajuste de aluguel: o índice faz diferença

IPCA

Mais estável e previsível — a preferência recomendada.
O reajuste é anual e obrigatório por lei (Lei do Plano Real).

IGP-M

Mais volátil — reflete o câmbio e as commodities.
Em anos de câmbio instável, a diferença no custo é brutal.

Termos da mesa de negociação

Allowance

Valor que o shopping paga para ajudar na obra — devolvido caso o contrato seja rescindido antes do prazo.

Luvax

Pago pelo direito de se instalar. Definitivo, não devolvido, não pode ser cobrado para renovar.

Cláusula de raio

Impede de abrir outra unidade da marca dentro de um raio geográfico definido.

Built to suit

O locador constrói sob medida — implica longo prazo e multa elevada por saída antecipada.

Tenant mix

Conjunto de lojas planejado pelo shopping — sua entrada depende de se encaixar no perfil.

Ação renovatória

Garante o direito de renovar o contrato, mesmo contra a vontade do locador, desde que cumpridos os requisitos legais.

Aluguel escalonado

Começa pequeno e aumenta gradualmente. Calcule o valor médio total — pode custar mais do que um aluguel fixo com boa carência.

Três perguntas antes de negociar

01 Qual é o CTO máximo que o meu modelo suporta?

02 Qual é o prazo mínimo de contrato que aceito?

03 Qual é a multa por saída que ainda é tolerável?

Prazo do contrato

Mínimo de 5 anos ininterruptos para ter direito à ação renovatória. Dois contratos (3+2) não se somam se houver intervalo.

Multa por rescisão

Deve ser proporcional ao tempo restante. Cláusulas com 10, 20 ou 30 aluguéis fixos são abusivas.

Cláusula de raio

Em shoppings, costuma ser de 1 a 3 km. Negocie exclusão ou exceções para pontos fora do raio.

Cláusula de mix

Define o que pode ser vendido. Prefira termos genéricos a listas fechadas de produtos.

Cláusula de vigência

Mantém o contrato válido mesmo com venda do imóvel — precisa ser registrado em cartório para valer contra terceiros.

Acesso a sistemas

O shopping pode acessar os dados do locatário. Negocie para limitar o escopo às informações financeiras.

Cessão e transferência

Anuência do locador é sempre exigida. Negocie critérios objetivos de aprovação já no contrato original.

Benfeitorias

Necessárias geram indenização; úteis dependem do contrato; voluptuárias, nunca. Documente a vistoria de entrada.

"O que não está no papel não vale. Promessa verbal não tem valor jurídico."

Checklist antes de assinar**01****O ponto comercial**

Vistoria documentada, zoneamento verificado, habite-se e AVCB válidos, matrícula sem ônus, acessibilidade para PCD avaliada.

02**O contrato de locação**

Prazo mínimo de 5 anos, índice de reajuste definido (prefira IPCA), carência negociada, multa proporcional ao tempo restante.

03**As licenças**

Cronograma elaborado antes de assinar, alvará solicitado, comunicação visual aprovada pelo franqueador e pelo locador.

Seus direitos durante o contrato

- Prestação de contas a cada 60 dias
- Preferência na compra do imóvel
- Recibo discriminado por item
- Contestar cobranças não comprovadas

Suas responsabilidades durante o contrato

- Pagar aluguel na data prevista
- Manter licenças e alvarás em dia
- Não sublocar sem anuência do locador
- Devolver o imóvel no estado em que recebeu

Ação renovatória — os 3 requisitos obrigatórios

- 01** Contrato com prazo mínimo de 5 anos.
- 02** Contrato ininterrupto — sem intervalo entre contratos.
- 03** Exercício da mesma atividade no mesmo imóvel durante todo o período.

A JANELA LEGAL

A ação deve ser proposta entre 1 ano e 6 meses antes do fim do contrato (art. 51, Lei 8.245/91). Fora dessa janela, o direito é perdido definitivamente — não há exceção.

O que o STJ já decidiu**Ação renovatória**

O simples desejo do locador de retomar o imóvel não configura justa causa — a necessidade precisa ser real e comprovada.

Multa por rescisão

Deve-se guardar razoabilidade com o prejuízo efetivo do locador. Valores excessivos configuram enriquecimento sem causa.

Cobranças de shopping

As obras estruturais do edifício não podem ser repassadas ao lojista — são despesas do proprietário.

Transferência de contrato

A recusa imotivada à cessão configura abuso de direito — o locador deve apresentar razão legítima.

Quando o locador pode recusar a renovação

Uso próprio do imóvel pelo locador ou familiar direto

Proposta de terceiro mais vantajosa (com direito de preferência seu)

Obras que aumentem o valor do imóvel em 50% ou mais

Shopping: mudança de mix — pode ser contestada judicialmente



Ponto protegido é negócio sustentável.

O contrato de locação é tão decisivo quanto o de franquia. Conhecê-lo é proteger seu investimento do primeiro ao último dia.

Muito obrigado pela sua presença!

UMA PARCERIA:



ABF

ASSOCIAÇÃO
BRASILEIRA DE
FRANCHISING

&



Todos os direitos reservados ao convênio Franquias Brasil. Proibida a reprodução total ou parcial deste material sem autorização prévia.