

negócios negocios.pt iniciativas

Este suplemento faz parte integrante do Jornal de Negócios n.º 3092, de 24 de Setembro de 2015, e não pode ser vendido separadamente.

Os desafios do imobiliário

- ▶ Alterar a fiscalidade é chave para arrendar
- ▶ Como reabilitar sem afastar os locais?
- ▶ A nova oportunidade para as construtoras

Miguel Castro Neto

O “reabilitar para arrendar” visto pelo Governo

Entrevistas a líderes da Century 21

Rick Davidson e Ricardo Sousa

Bruno Simão



Publicidade

NEGÓCIOS INICIATIVAS O imobiliário em Portugal

IMOBILIÁRIO: MERCADO DE DESAFIOS

Alterar fiscalidade é chave para arrendar

Sala Condes de Sucena cheia no Hotel Tivoli Lisboa. Mais de uma centena reuniu-se para assistir à conferência ‘Observatório: O Imobiliário em Portugal, organizada pelo Negócios e com o patrocínio da Century 21 Portugal. Construir ou reabilitar? Arrendar ou comprar? Quem compra, onde e quanto paga? Vários especialistas da mediação imobiliária e da construção reuniram-se para discutir e analisar as tendências do mercado em Portugal, numa altura em que os desafios do crescimento se colocam com cada vez mais intensidade.

A compra e venda de casa continua a ser a opção predilecta em Portugal. O sector reconhece o impacto mas admite que gostaria de ver reforçado o peso do arrendamento. Mudar impostos é o caminho.

WILSON LEDO
wilsonledo@negocios.pt
BRUNO SIMÃO
Fotografia

“Queremos que haja mais mercado de arrendamento.” O pedido de Romão Lavadinho, presidente da Associação de Inquilinos Lisbonenses, acabou sendo partilhado pelos oradores presentes na conferência “Observatório: O Imobiliário em Portugal”, organizada pelo Negócios no passado dia 16 de Setembro.

Apesar de um reforço do arrendamento, a opção de compra-venda continua a ser a preferida dos portugueses. No país, cerca de 70% tem casa própria. Ricardo Sousa, CEO da

Century 21 Iberia, recorda que há mais gente a arrendar como uma “alternativa possível” às barreiras no financiamento bancário. Entre os seus clientes, “a primeira opção sempre foi a compra”, posiciona o gestor.

Agora que a torneira do financiamento volta a pingar, é preciso arranjar soluções para que o arrendamento se consolide. “Se houver mais mercado de arrendamento, os preços podem baixar. A fiscalidade é que tem de ser revista”, reage Lavadinho. Evitar duplas tributações ou permitir a dedução do IMI da casa arrendada no IRS são sugestões que deixa. Mas nem todos concordam que a descida dos preços é necessariamente benéfica para o sector.

O presidente da Associação dos Profissionais e Empresas de Mediação Imobiliária de Portugal (APEMIP), Luís Lima, também se mos-

tra um “adepto fervoroso” desta modalidade do arrendamento, embora reconheça que a rentabilidade que dela se retira é menor. “Se queremos sobreviver, temos de trabalhar o mercado de arrendamento”, rematou.

Com a redução que se assiste novamente nesta opção, Lima defende que é preciso “criar condições” para os arrendatários, tendo em conta a própria realidade dos baixos rendimentos em Portugal. Um estudo da APEMIP mostra que mais de metade das pessoas que arrendaram casa fê-lo com valores acima das suas possibilidades.

A vontade da nova geração em regressar aos centros das cidades deve ser encarada como uma oportunidade para este mercado, mas a oferta actualmente disponível está longe de se adaptar à procura, admitem os especialistas.

Lavadinho acrescenta que os últimos governos pouco têm contribuído para tornar este num mercado verdadeiramente competitivo e classifica o crescimento que existiu ao nível do arrendamento como um “pequeno acréscimo que é insignificante”.

O facto é que o sector imobiliário – seja na venda ou no arrendamento – está em crescimento no país. O número de empresas de mediação registadas em Portugal – que já ultrapassou a barreira das 3.700 – comprova-o. A vontade é de continuar a evoluir neste sentido.

“As imobiliárias, sobretudo devido a esta questão do investimento estrangeiro, modernizaram-se muito”, admitiu Luís Lima. Aqui não faltam novidades: os franceses preparam-se para alcançar o primeiro lugar entre os que mais compram em Portugal. ■



Uma dos painéis do evento procurou traçar um retrato futuro do sector imobiliário, partindo das tendências actuais.

“

Se queremos sobreviver, temos de trabalhar o mercado de arrendamento.

LUÍS LIMA
Presidente da APEMIP

Numa lógica de curto prazo, é muito mais interessante a compra e venda.

RICARDO SOUSA
CEO Century 21 Iberia

Queremos que haja mais mercado de arrendamento.

ROMÃO LAVADINHO
Presidente da Associação de Inquilinos Lisbonenses



Fernando Oliveira da Silva, Manuel Reis Campos e Vítor Reis debateram a indústria do imobiliário em Portugal.

Está aí uma “nova fase” para as empresas de construção

A quebra na construção de habitação nova leva as empresas do sector a ponderarem novos caminhos. A recuperação de edifícios é vista agora como uma “inevitabilidade”.

Se há temas onde há unanimidade política, a reabilitação urbana é um deles. O acordo estende-se ao sector da construção civil, perante a quebra generalizada que se verificou nas áreas da habitação nova e das obras públicas ao longo dos últimos cinco anos.

“A reabilitação urbana tem de ser uma inevitabilidade”, começou por definir Fernando Oliveira da Silva, presidente do Instituto da Construção e do Imobiliário (InCI). Recuperar edifícios antigos não é “a solução” que vem salvar a construção, mas não se pode deixá-la em segundo plano, defendeu.

Os desenvolvimentos legislativos neste domínio já começaram a ser dados, mas os construtores querem também fazer parte do processo. “Este sector tem que ouvir, auscultar a procura, para ir afunilando

a sua oferta”, argumentou Oliveira da Silva. No fundo, é um trabalho que não pode ser feito à margem de quem o origina.

“Não tenho dúvidas que a reabilitação urbana assume uma nova fase para o sector”, complementou Manuel Reis Campos durante a conferência ‘Observatório: O Imobiliário em Portugal’, organizada pelo Negócios no passado dia 16 de Setembro.

No mesmo painel, o presidente da Associação de Industriais da Construção Civil e Obras Públicas (AICCOPN) recordou que o sector imobiliário tem hoje um “figurino diferente”, devendo estar disposto a abraçar novas realidades.

Uma delas é a do investimento estrangeiro através dos vistos “gold”. “O país deve continuar com este programa. Este investimento

deve ser acarinhado”, apelou o líder da AICCOPN perante as recentes polémicas judiciais que levaram a um retrocesso da aposta neste regime.

Com a torneira do financiamento bancário a voltar a pingar, o mercado de arrendamento corre mais uma vez o risco de encolher. A este cenário junta-se a mentalidade lusa quanto à posse de casa. As novas gerações começam a inverter a tendência, mas as alterações nos números não são ainda notórias.

Num país onde mais de 70% opta por ter casa própria, Vítor Reis lembra que há riscos nem sempre analisados. A ideia de que comprar uma casa era mais barato do que arrendar estava associada a uma certa “distorção de responsabilidades”, alertou o presidente do Insti-

tuto da Habitação e da Reabilitação Urbana (IHRU). São exemplos os custos com obras e manutenção nas zonas comuns dos condomínios.

“Temos uma classe de proprietários que não terão, no futuro, condições para manter as casas que são deles”, reforçou. Por isso mesmo, o responsável defendeu que o esforço deve passar pela redução de custos de licenciamento e aprovação de projectos de reabilitação urbana destinados ao arrendamento. Só assim está aberto o caminho para que a recuperação de edifícios “se possa tornar viável”.

Mas um futuro mais folgado para os construtores não se faz só por esta via. “A questão do código da construção é um dos desafios. A questão da fiscalidade é outra”, sintetizou Vítor Reis. ■ WL

“

O mercado da reabilitação urbana é a grande oportunidade para estas empresas [de construção].

FERNANDO OLIVEIRA DA SILVA

Presidente do Instituto da Construção e do Imobiliário (InCI)

Não tenho dúvidas que a reabilitação urbana assume uma nova fase para o sector [da construção].

MANUEL REIS CAMPOS

Presidente da Associação de Industriais da Construção Civil e Obras Públicas (AICCOPN)

Temos uma classe de proprietários que não terão, no futuro, condições para manter as casas que são deles.

VÍTOR REIS

Presidente do Instituto da Habitação e da Reabilitação Urbana (IHRU)

O país deve continuar com este programa [vistos “gold”] Este investimento deve ser acarinhado.

MANUEL REIS CAMPOS

Presidente da AICCOPN

A questão do código de construção é um dos desafios. A questão da fiscalidade é outra.

VÍTOR REIS

Presidente do IHRU

”

NEGÓCIOS INICIATIVAS O imobiliário em Portugal

GOVERNO

De Norte a Sul de Portugal, as gruas crescem

Miguel Castro Neto destaca o sucesso de programas como o 'Reabilitar para Arrendar' mas recorda que o esforço na recuperação dos edifícios não se pode dirigir em exclusivo ao mercado de luxo.

“Voltamos a ver gruas nas cidades. Enquanto engenheiro, para mim, isso é uma satisfação”, confessa Miguel de Castro Neto. Mas tal visão não é um exclusivo das grandes cidades, alerta o secretário de Estado do Ordenamento do Território.

O investimento em reabilitação urbana tem “crescido de forma exponencial”, com projectos a surgir um pouco por todo o território. A apoiá-los estão iniciativas como o 'Reabilitar para Arrendar'. O programa conta com uma dotação de 50 milhões de euros e dirige-se a privados interessados em investir nesta área. Até ao momento, já recebeu mais de 500 candidaturas, o que vai permitir “intervir em mais de 1.700 habitações”, informou o político.

“Já temos obra no terreno a ser iniciada ao abrigo deste programa”, reforçou Castro Neto durante a abertura da conferência 'Observatório: O Imobiliário em Portugal' organizada pelo Negócios no passado dia 16 de Setembro. Tendo em conta a forte receptividade, o Governo diz-se disponível para negociar mais verbas para o programa 'Reabilitar para Arrendar'.

Apesar de considerar que a reabilitação urbana é uma “opção de investimento com resultados palpáveis”, o secretário de Estado do Ordenamento do Território alertou os empresários que o investimento não pode ser feito dirigindo-se apenas ao mercado de luxo “mas também à classe média”, cujos rendimentos em Portugal impossibilitam-na de cobrir preços de arrendamento semelhantes aos que se praticam a cidadãos estrangeiros ou turistas.

A intenção do Executivo que integra, acrescentou o responsável, é a de continuar a criar condições para tornar a opção do arrendamento num mercado “mais justo e competitivo”, também pela via da reabilitação dos imóveis. Como exemplo desta dinâmica não deixou de referir a redução dos prazos de licenciamento urbanístico e destacar o seu “impacto directo” no sector.

Acreditando que os tempos mais difíceis já passaram, Miguel de Castro Neto apontou que o grande desafio do imobiliário “agora é o sector, o negócio”. Na sua visão, estão lançadas as bases para o crescimento. ■ WL



Miguel de Castro Neto deu início aos trabalhos nesta conferência do Negócios.



Salgado e Correia Fernandes juntaram-se para discutir o papel da gestão urbanística no sector imobiliário.

AUTARQUIAS

Como reabilitar sem afastar os locais?

A reabilitação urbana é uma realidade crescente em Lisboa e no Porto, sobretudo no segmento superior. Os baixos rendimentos da população portuguesa funcionam como barreira. Restam os estrangeiros e o turismo.

O paradigma alterou-se: da construção nova passou-se para a reabilitação urbana. Manuel Salgado, vereador da Câmara de Lisboa com o pelouro do Urbanismo, acredita que os sinais positivos nesta área começaram em 2011 na capital portuguesa.

“O investimento passa a ser principalmente na reabilitação urbana”, afirmou durante a conferência 'Observatório: O Imobiliário em Portugal', organizada pelo Negócios no passado dia 16 de Setembro.

Também o homólogo do Porto, Manuel Correia Fernandes, admitiu que existem “sinais de retoma” na Invicta. É um passo importante para ir colocando fim ao problema da “obsolescência do parque construído” no centro da cidade.

Em Lisboa, a autarquia tem apoiado esta política de reabilitar ao permitir a isenção de taxas. O número de pedidos de licença está a aumentar, mas há uma tendência: grande parte do investimento é feito para segmentos superiores.

E é aí que surge uma questão a que é preciso dar resposta: os baixos rendimentos da generalidade da população portuguesa impedem o seu acesso a estas novas habitações. Restam os estrangeiros e as unidades para alugar a turistas.

Apesar de reconhecer este cenário, uma vez que “o rendimento alugado a turistas é superior do que a nacionais”, Salgado opta por não atribuir culpas. “Não se pode dizer que o turismo é o papão que deu cabo das cidades”, reforçou. Até porque a actividade turística acaba por contribuir para o desenvolvimento económico das mesmas.

2011

REABILITAÇÃO

A data é apontada pela autarquia lisboeta como o arranque mais forte desta tendência.

A saída de residentes locais do centro para a periferia das cidades, em consequência deste fenómeno, leva Correia Fernandes a admitir uma “gentrificação das cidades”. Mesmo que haja uma vontade crescente das gerações mais jovens em regressar ao núcleo citadino, essa opção acaba muitas vezes vedada devido ao aumento dos preços.

Coloca-se ainda outra questão para quem se dedica à gestão urbanística: avaliar a pressão colocada em Lisboa e Porto com as entradas e saídas diárias daqueles que vivem nos concelhos limítrofes. Para os dois responsáveis, o caminho para atenuar este “efeito perverso” da reabilitação passa por um maior carinho dado ao mercado do arrendamento, com o desenvolvimento de programas de habitação com rendas abaixo do salário mínimo.

“O simples jogo do mercado não resolve este problema”, admitiu Salgado. Há que equilibrar os interesses públicos e privados nos pratos da mesma balança. ■ WL

RICARDO SOUSA CEO DA CENTURY 21 IBERIA

“Portugal está cada vez mais no radar dos investidores”

Os investidores estrangeiros são um dos pilares do crescimento imobiliário no país. Apesar do cenário, Ricardo Sousa defende que é preciso “definir uma estratégia de posicionamento de Portugal”.

WILSON LEDO
wilsonledo@negocios.pt
BRUNO SIMÃO
Fotografia

Os dados registados até ao momento comprovam um aumento no número de transacções imobiliárias e a tendência é para manter. Ricardo Sousa acredita contudo que “não é expectável” uma subida acentuada dos preços. No primeiro semestre, a actividade da empresa de mediação imobiliária em Portugal registou um crescimento de 38% na sua facturação. A procura internacional, a retoma da confiança e a crescente disponibilização de crédito à habitação pela banca justificam a evolução, numa altura em que o país se consolida nos radares do investimento. Ricardo Sousa vai mais longe e admite a necessidade de serem adoptadas alterações fiscais para que atraiam e promovam o regresso de médios e grandes proprietários ao mercado de arrendamento nacional.

Quais são as expectativas para o fecho do mercado imobiliário português este ano?

Os indicadores registados apontam para que se continue a verificar um aumento do número das transacções imobiliárias. Apesar dos sinais positivos que o mercado está a registar, penso que deveremos ser prudentes, dado que existem factores macroeconómicos e políticos que podem condicionar o ritmo de crescimento do número

transacções. Relativamente à evolução dos preços, não é expectável uma subida acentuada, no curto prazo.

E a actividade da Century 21, segue essa tendência?

Claramente. Os resultados do primeiro semestre deste ano da Century 21 Portugal confirmam a tendência de evolução positiva do sector imobiliário. Registámos um crescimento de facturação de 38%, em comparação com o período homólogo do ano anterior.

Que factores justificam esta evolução?

Há dois factores determinantes para esta evolução: por um lado a procura internacional, que desde 2014 tem tido um impacto positivo no número de transacções e nos índices de confiança dos operadores e investidores. Por outro lado, a evolução do crédito à habitação e do número de famílias que reúnem as condições para aceder ao financiamento. Estes factores reflectem-se no aumento de 51% do número de operações de crédito à habitação, que está a gerar um maior dinamismo no mercado imobiliário, sobretudo no segmento médio e médio baixo, e nos mercados mais periféricos, a nível nacional.

A aposta na divulgação da oferta nacional nos mercados estrangeiros é ainda forte ou o país já está naturalmente nos radares dos investidores?

Portugal está cada vez mais no radar dos investidores. Programas como o Golden Visa [oficialmen-

te designados como autorizações de residência para actividade de investimento] ou o Programa de Residentes Não Habituais [destinado a cidadãos europeus] estão a permitir que Portugal chegue a novos mercados que tradicionalmente não investiam no nosso país. Contudo, é fundamental definir uma estratégia de posicionamento de Portugal e das suas regiões, a nível global, para atrairmos os clientes e investidores internacionais ajustados a esse posicionamento.

O CEO da Century 21 Rick Davidson considerou que se assiste a uma mudança do mercado residencial puro para o mercado de investimento. Em Portugal já se assiste a essa dinâmica?

O mercado imobiliário residencial português caracterizou-se, durante muitos anos, por uma lógica especulativa. Actualmente, assistimos a essa alteração para um mercado de investimento. Contudo, esta transição será gradual e será fundamental a dinamização e profissionalização do mercado de arrendamento.

Em termos de regulamentação, que passos são essenciais serem dados nos próximos tempos?

Esta responsabilidade está do lado dos operadores privados. Acreditamos que estão estabilizadas as bases para que o mercado evolua correctamente. No entanto, a nível fiscal serão necessários ajustes adequados, para atrair médios e grandes proprietários ao mercado de arrendamento. ■



“Relativamente à evolução dos preços, não é expectável uma subida acentuada, no curto prazo.”

“O mercado imobiliário residencial português caracterizou-se, durante muitos anos, por uma lógica especulativa.”

“Acreditamos que estão estabilizadas as bases para que o mercado evolua correctamente.”

NEGÓCIOS INICIATIVAS O imobiliário em Portugal

RICK DAVIDSON CEO DA CENTURY 21

Portugal tem de considerar programas de incentivo ao investimento

O CEO da Century 21 nos Estados Unidos da América acredita que Portugal tem capacidade para se destacar nesta etapa do mercado. Perante uma indústria global, o verdadeiro desafio é criar condições que captem o investimento, diz.

WILSON LEDO

wilsonledo@negocios.pt

BRUNO SIMÃO

Fotografia

“**N**ão interessa para onde viaje no mundo. O sonho de ter uma casa está sempre vivo”, posiciona Rick Davidson. O CEO da Century 21 passou em Portugal para falar das tendências internacionais de mercado durante a conferência ‘Observatório: O Imobiliário em Portugal’, organizada pelo Negócios. Num mercado cada vez mais global, um dos esforços da mediação imobiliária é precisamente o de estabelecer “conexões para o consumidor global”. Davidson não arrisca, para já, colocar Portugal na lista dos mercados que representam oportunidades de investimento, embora acredite que o país tem potencial. “O seu povo hospitaleiro, ambiente de vida descontraído, praias com grandes áreas no ocidente e sul do país e o razoável custo de vida, em termos de produtos e serviços” são motivos que aponta como benéficos e atractivos em Portugal. Mas é preciso que o país saiba preparar-se para abraçar o investimento nesta sua nova fase.

O mercado norte-americano tem reforçado o seu investimento em Portugal nos últimos anos. A Century 21 nos EUA nota esse crescimento ou é algo ainda de nicho?

Nos EUA, os investidores internacionais colocaram 104 mil milhões de dólares no sector imobiliário. Investem sobretudo em cidades como Nova Iorque, Los Angeles e Miami mas também se estão a voltar para mercados secundários e ter-



Rick Davidson passou por Portugal para dar o exemplo de mercados de investimentos considerados mais apetecíveis.

ciários. Os compradores de imóveis de todo o mundo têm hoje a oportunidade de visualizar propriedades em Portugal através da nossa plataforma.

As abordagens do mercado imo-

biário americano e europeu (em que Portugal se insere) são diferentes. Que aspectos da tradição americana gostaria de ver serem aplicados no Velho Continente?

Vivemos e trabalhamos numa

economia global. O trabalho da Century 21 Portugal, e de outros operadores do mercado imobiliário, realiza-se agora de forma mais simples, permitindo que as transacções imobiliárias entre países sejam cada vez mais acessíveis e menos complicadas. Isso representa um grande avanço. Muitos países em toda a Europa regulamentaram o seu mercado imobiliário e adoptaram procedimentos padronizados para melhorar a experiência do consumidor, para prestar um serviço imobiliário especializado, através de profissionais altamente qualificados.

Um dos pontos em destaque na Century 21 é a sua experiência no ramo residencial. Todavia, o próprio Rick Davidson admite que o futuro passa pela área de

investimento. Consideram-se preparados para essa mudança?

Sim, a rede de franquizados Century 21 está pronta e preparada para enfrentar os desafios que temos pela frente. Oferecemos aos nossos 100 mil profissionais espalhados por todo o mundo os produtos, serviços e o conhecimento que lhes dá a oportunidade de satisfazer, tanto as necessidades do cliente do mercado residencial, como do cliente investidor. As necessidades de um comprador de imóveis são muito diversas, mas o profissional Century 21 aporta três competências-chave para a transacção: conhecimento do mercado local, incluindo informação precisa sobre os valores de mercado; competência para negociar e a capacidade para gerir o complexo processo das transacções imobiliárias do início ao fim, sem factores imprevistos.

Como encara a nova fase que Portugal atravessa em termos do mercado imobiliário?

O sector imobiliário é cíclico, tal como o são os mercados a nível local, regional e nacional. Portugal, como qualquer outro país do mundo que esteja a entrar numa nova fase do mercado imobiliário, terá de considerar a implementação de políticas e programas que incentivem o investimento na aquisição de propriedades, como um meio de impulsionar a economia e trazer para o mercado investidores com boa capacidade de contrair créditos. A Zona Euro parece começar a registar sinais de crescimento económico e países como Portugal necessitam de estar preparados antecipadamente para o fluxo de compradores de imóveis que estão dispostos a considerar investir em habitação. ■

“Países como Portugal necessitam de estar preparados antecipadamente para o fluxo de compradores de imóveis que estão dispostos a considerar investir em habitação.”

Neste observatório todos os lugares foram arrendados

Para as construtoras, a reabilitação surge como uma tábua de salvação. Para as mediadoras, programas como os vistos “gold” e as apostas no arrendamento surgem como novos desafios. Para as entidades públicas a reabilitação urbana emerge como uma prioridade. Neste observatório do imobiliário falou-se de tudo isto. Com casa cheia.

