



ESPECIAL

Guia do Investimento Imobiliário

OTIMISMO DOMINA PERSPETIVAS

O imobiliário português continua pujante, apesar da crise pandémica, que deverá fazer com que este ano seja de quebra. Os agentes do mercado preparam-se já para responder aos desafios que o pós-pandemia coloca, com mudanças na estrutura da procura, com novas exigências de sustentabilidade e com alterações ao enquadramento regulamentar que prometem afetar o sector. Independentemente de tudo, a perspetiva é de crescimento.

ANÁLISE

Fiscalidade é vista como o principal desafio para o sector ■ P2

INVESTIMENTO

Risco condiciona escolha para aposta no imobiliário ■ P4

ENTREVISTA

Ramiro Teixeira Gomes
Presidente Associação Nacional de Avaliadores Imobiliários

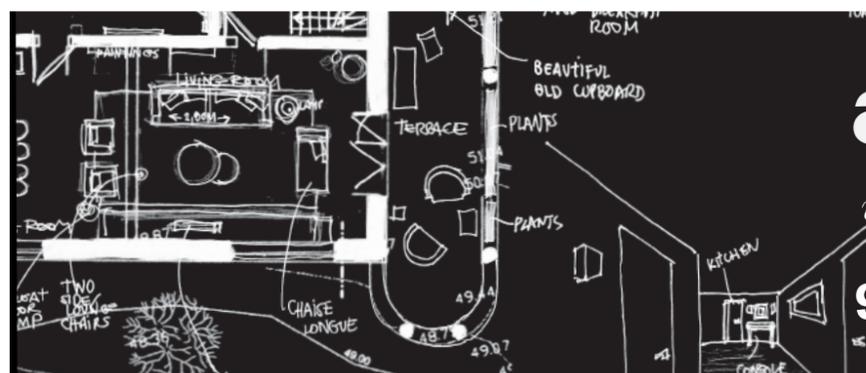
“Valores praticados [na avaliação imobiliária] não se coadunam com a responsabilidade assumida” ■ P6



FÓRUM

Que segmentos poderão ser mais atrativos para investimento? ■ P10

PUB



architectyourhome

uma nova forma de fazer arquitectura Portugal

912 408 380 architectyourhome.pt | @ f

EDITORIAL

Quando o otimismo promete resistir a tudo



Ricardo Santos Ferreira
Editor,
O Jornal Económico

O imobiliário português tem vivido uma onda de crescimento sustentado, nos últimos anos, que nem a pandemia de Covid-19 conseguiu ensombrar.

Depois da quebra profunda registada durante a crise financeira e económica – entre 2009 e 2013 –, que nos lembrou que mesmo o valor do imobiliário também pode encolher, o mercado recuperou, em todos os segmentos, muito sustentado pelo afluxo de capital estrangeiro e pelo investimento em habitação, que acompanharam o forte crescimento do sector do turismo.

Este movimento é perfeitamente visível na recuperação dos centros das cidades de Lisboa e do Porto e, também, em algumas das regiões do Algarve.

Os preços também mostram esta evolução, porque se, no período de crise, em que Portugal esteve intervencionado pela troika, os preços da habitação diminuíram a uma taxa média anual de 4%, desde 2013, aumentaram a um ritmo médio anual de 4%.

Os últimos três anos foram, mesmo, os melhores do sector, mesmo que 2020, o terceiro melhor, tenha sido um ano atípico, muito marcado pelo primeiro confinamento de resposta à pandemia.

Nesta altura, os agentes do mercado olham para o pós-pandemia à espera do regresso do crescimento e do reforço da atividade, depois da quebra de 2019.

A única sombra é que os riscos que incidem sobre o sector estão diretamente relacionados com aqueles que foram os motores da recuperação. Uma mais lenta recuperação do turismo terá impacto imobiliário, como as alterações às regras para atribuição de “vistos gold” deverão condicionar ou alterações no quadro fiscal poderão condicionar os investidores.

A questão é saber se são suficientes para travar o otimismo. ■

ANÁLISE

Fiscalidade é vista como o principal desafio para o sector imobiliário

O mercado do imobiliário está otimista quanto à tendência de crescimento, mas teme mudanças na fiscalidade, que podem ser um travão e afastar estrangeiros. Critérios ESG também são um desafio.

RODOLFO ALEXANDRE REIS
rreis@jornaleconomico.pt

Com a última fase de desconfinamento, Portugal recomeça a voltar a uma maior normalidade económica e social e a expectativa dos agentes do sector do imobiliário é que este recupere os níveis de atividade, nos diferentes segmentos.

A dinâmica do mercado travou, num primeiro momento, com a pandemia, mas depois acelerou, fechando o ano passado com um investimento total de 2.780 milhões em imobiliário comercial. Este ano tem sido de quebra, de acordo com a 37ª edição do estudo ‘Marketbeat Outono 2021’ da consultora Cushman & Wakefield (C&W), que aponta um investimento de 1.130 milhões de euros para os primeiros oito meses do ano, o que representa uma descida de 40% face ao mesmo período de 2020 e de 29% em relação a 2019. Até ao final do ano, a consultora estima que se atinja a marca dos dois mil milhões de euros, o que significaria uma descida de 27% face a 2020, mas ainda assim, o quarto maior resultado em território nacional.

Em declarações ao Jornal Económico (JE), Paulo Sarmento, Partner e diretor de Capital Markets da C&W acredita que em 2022 os investidores vão continuar a ter “elevados níveis de apetite”.

Olhando para os desafios que se avizinham para o sector, o responsável considera que “as principais ameaças poderão mesmo vir do próprio Estado e da sua contínua interferência negativa no imobiliário”, dando como exemplos as alterações à lei das rendas residenciais, a interferência na relação contatual entre proprietários e lojistas nos conjuntos comerciais, o agravamento do regime do Imposto Municipal sobre Imóveis (IMI) para ativos detidos por determinadas classes de empresas ou o englobamento dos rendimentos prediais no IRS.

O novo ano vai trazer também o fim do regime dos Vistos Gold nas áreas metropolitanas de Lisboa e Porto (ver texto neste especial). De acordo com os dados do Serviço de

Estrangeiros e Fronteiras (SEF), o investimento relacionado com os Vistos Gold caiu 38% no primeiro semestre, face ao mesmo período de 2020, para 237,6 milhões de euros.

Ao JE, Miguel Poisson, CEO Sotheby’s Real Estate, defende que devem “ser mantidos os benefícios fiscais (incluindo toda a costa portuguesa) para investimento estrangeiro (mantendo os dois regimes existentes: Golden Visa e Regime fiscal para residentes não-habituais)”, sa-

lientando que para atrair mais investimento para o exterior, “deverá ser seguida uma política de discriminação positiva, ou seja, em vez que acabar com os Golden Visas no Litoral, deverá ser dado um incentivo adicional para o investimento no interior, tanto para empresa (redução de IRC) como para particulares se se fixam no interior (benefícios em sede de IRS, IMT, IMI e/ou outros)”.

O responsável acredita, contudo, que em 2022, Portugal vai continuar a ver entrar investimento estrangeiro, em particular de França, mas também com um forte crescimento dos mercados brasileiro e norte-americano.

Novas políticas na construção

Outro dos grandes desafios no pós-pandemia prende-se com os custos da construção, que segundo o Instituto Nacional de Estatística (INE) aumentaram 6,6% em julho, devido à subida dos preços dos materiais e o custo de mão de obra, que variaram 8,6% e 3,9%, respetivamente, face a julho de 2020. Ao JE, José Cardoso Botelho, CEO da Vanguard Properties, diz esperar que em 2022 os preços e a oferta desçam, “sendo incerta a magnitude da correção”, realçando a urgência de introduzir políticas que permitam atrair mais mão-de-obra, eventualmente de diferentes países, e um pacote fiscal que atraia o regresso de nacionais. “É confrangedora a notícia que mais de 400 mil portugueses solicitaram a residência no Reino Unido. É crítico o reforço dos capitais das nossas empresas de construção para serem capazes de lidar com o acréscimo da procura, pública e privada”, sublinha.

Ouvido pelo JE, Ricardo Sousa, CEO da Century 21, partilha desta opinião, acrescentando que todos estes fatores têm influência “quer as atividades de reabilitação, quer as de construção nova, e limitam a rotação de habitações, o que não contribui para o aumento da oferta de imóveis usados e para uma utilização mais eficiente do parque habitacional português”.

ESG e construção nova como tendências

O confinamento a que a pandemia



José Cardoso Botelho
CEO da Vanguard Properties



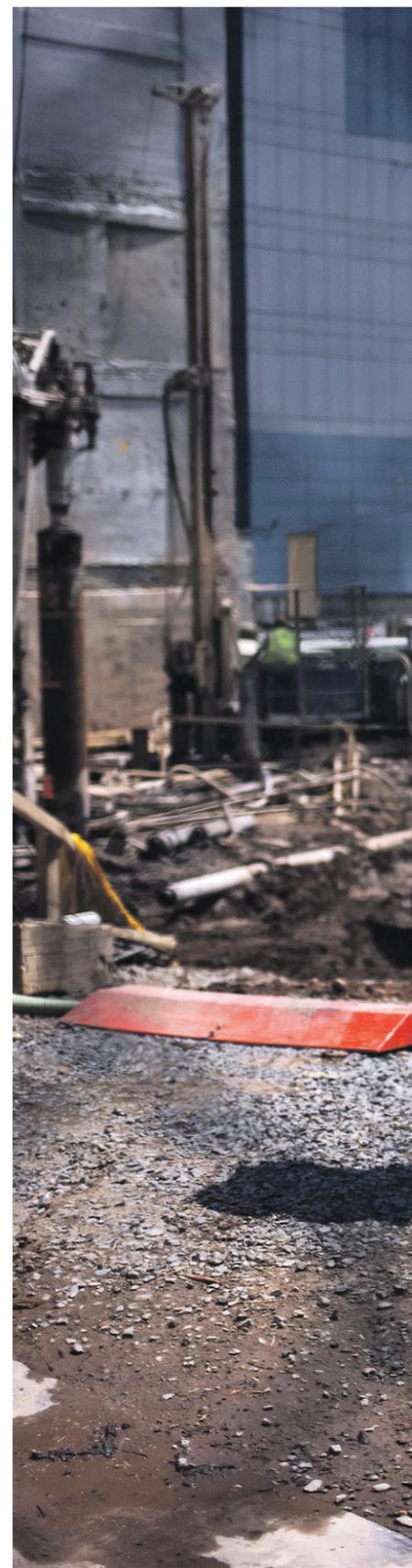
Miguel Poisson
CEO da Sotheby's
Real Estate



Paulo Sarmento
Partner e diretor de Capital Markets
da Cushman & Wakefield



Ricardo Sousa
CEO da Century21 Portugal



obrigou teve o condão de levar os portugueses a olhar com mais cuidado para a habitação, seja para compra ou remodelação. Zonas amplas, varandas maiores, espaços para escritórios, são, por isso, alguns dos requisitos para a construção nova, mas também para remodelações. “Já não é uma opção, é uma necessidade. E as novas gerações de compradores serão bem mais exigentes neste capítulo”, afirma Miguel Poisson. Por seu turno, Paulo Sarmento, frisa a importância dos critérios ESG (acrónimo em inglês para ambiental, social e de governança) na tomada de decisões tanto de investidores como de ocupantes. “Vai dar origem a muitas mudanças: inquilinos que não considerarão ocupar edifícios abaixo de um certo “standard verde”, inquilinos que serão considerados “persona non grata” em certos edifícios pela própria natureza da sua atividade, etc”.



Victor J. Blue / Bloomberg

3 PERGUNTAS A | PAULO CAIADO | Presidente da APEMIP

“Em 2022 vão surgir oportunidades no interior do país”

Presidente da APEMIP acredita que os grandes grupos continuarão a investir, apesar do fim dos Vistos Gold em Lisboa e no Porto.

O mercado do imobiliário mostrou resiliência durante a crise pandémica e o presidente da Associação dos Profissionais e Empresas de Mediação Imobiliária de Portugal (APEMIP), Paulo Caiado, acredita que a tendência se manterá no próximo ano, ainda que existam preocupações, como o fim das moratórias ou dos Vistos Gold em Lisboa e no Porto.

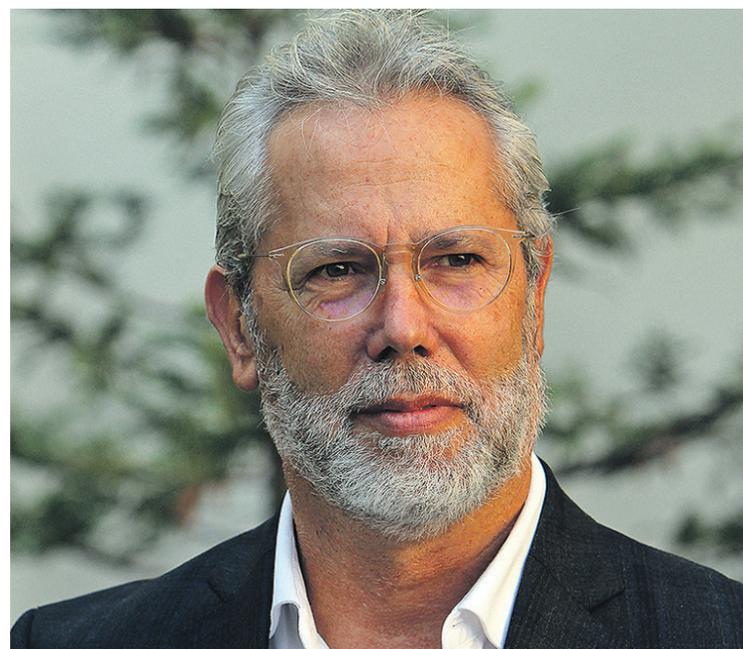
Quais serão os principais desafios para as empresas mediadoras em 2022?

Contra todas as expectativas iniciais sobre o impacto da Covid-19, o sector imobiliário português conseguiu apresentar soluções e o mercado respondeu com confiança. De realçar que as obras de construção não pararam e mesmo na mediação imobiliária, apesar das quebras no primeiro confinamento, rapidamente foi possível assistir a um crescimento. Os preços permaneceram estáveis e também não se assistiu a uma quebra nas vendas das casas. Como a banca permanece com incentivos aos empréstimos à aquisição de habitação, a compra de casa usada também tem continuado ao ritmo anterior à pandemia, até porque as baixas taxas de juro têm igualmente contribuído.

Um dos grandes desafios do sector será a resposta do mercado no final das moratórias. Muito se tem especulado sobre este tema, mas acredito que a banca está preparada para dar respostas.

Outro dos desafios diz respeito ao orçamento do Estado para 2022 (OE2022). Aqui, temos um papel a desempenhar no sentido de debater a questão da habitação. Assim, defendemos a criação de uma solução definitiva para o fim do congelamento das rendas. Já manifestámos a nossa preocupação sobre o [seu] adiamento nos contratos anteriores a 1990 no OE2022. Consideramos também essencial que continuem a ser auferidos apoios relativos ao pagamento de rendas habitacionais e não habitacionais, nos mesmos moldes previstos no OE 2021.

O OE2022 deve prever [investimento] na recuperação do património do Estado, para que, posteriormente possa ser dada especial atenção à habitação acessível para os jovens e para os mais desfavorecidos em todo o país, colocando os imóveis reabilitados a preços acessíveis. É necessário atrair



consumidores nas grandes áreas metropolitanas, assim como nas zonas mais despovoadas. Por ter sido um ano atípico, entende-se ainda que deve ser reforçada a transferência de verbas a favor do Instituto da Habitação e da Reabilitação Urbana.

Outro desafio para a mediação diz respeito ao final da concessão de Vistos Gold nas Áreas Metropolitanas de Lisboa e Porto e zonas costeiras, no final deste ano. Em 2022, vão surgir oportunidades no interior do país. A mediação imobiliária poderá ter aqui um papel importante de perceber se o interior será também uma fonte de atração de investimento.

Qual o papel que o PRR poderá desempenhar no sector imobiliário?

Sabemos que o PRR [Plano de Recuperação e Resiliência] vai ser um instrumento financeiro fundamental para ajudar na recuperação do país. Para o sector do imobiliário, o foco está na implementação de programas direcionados para a habitação acessível, de forma a criar condições para garantir habitação digna a todos os portugueses. Neste sentido, é importante que exista comunicação entre investimento privado e público e que os resultados sejam vantajosos para ambos. Com a Nova Geração de Políticas de Habitação e o programa da Renda Acessível têm sido dados alguns passos. Parte do PRR é para resolver as questões da carência habi-

tacional e alguns programas já estão em curso com a colaboração com o Instituto de Habitação e Reabilitação Urbana. Além disso, outros financiamentos no âmbito do PRR estão direcionados para a modernização de um parque edificado e para a dinamização de edifícios sustentáveis. Outro objetivo do PRR é incentivar à Economia Circular e onde a construção e todo o ciclo imobiliário pode ser melhorado e transformado. A mediação faz parte deste ecossistema e como tal temos a obrigação de participar na recuperação e dinamização do mercado imobiliário.

Portugal vai continuar a ser país atrativo para investir?

Apesar do fim da concessão de Vistos Gold nas Áreas Metropolitanas de Lisboa e Porto e zonas costeiras, no final deste ano, como já referido, Portugal será sempre um país atrativo para investir em diferentes tipos de soluções imobiliárias. Não falamos só em matéria de habitação de luxo para estrangeiros. Os grandes grupos financeiros, fundos internacionais continuam a investir em Portugal e vão continuar. Em todos os segmentos do mercado, os preços são mais baixos do que na maioria dos países de Europa e dos outros destinos internacionais. O nosso país é um destino muito atrativo para investir. E se a procura estava a aumentar antes da pandemia, continuará no futuro. ■

Portugal atrativo para investir

Com o retomar da atividade económica, os responsáveis ouvidos pelo JE confiam que o país continua a ser visto lá fora como atrativo para investir. No entanto, deixam alguns alertas. “Portugal tem um sério desafio neste domínio. Existe uma perceção negativa sobre a falta de estabilidade legislativa e fiscal, justiça lenta e excesso de burocracia, significando isto, morosidade, aumento dos riscos do investimento e, ainda, incerteza jurídica”, realça José Cardoso Botelho, frisando que o imobiliário e o turismo serão “bons investimentos de “refúgio”.

Miguel Poisson considera que é preciso não destruir “os avanços feitos nos atuais benefícios fiscais que atraem investimento estrangeiro. Se há preocupações de branqueamento de capitais ou outros,

então deverão ser implementadas mais medidas de fiscalização e não matar a galinha dos ovos de outro que têm atraído muito investimento para Portugal”.

Também Paulo Sarmento chama a atenção do Estado para deixar de estar “constantemente a penalizar o setor com mudanças legislativas e fiscais nada conducentes ao investimento. Temos todas as condições para manter a nossa atratividade como destino de investimento e um mercado cada vez mais rico em participantes, diverso, equilibrado, transparente e líquido”.

Por sua vez, Ricardo Sousa, destaca as regiões do Algarve, Madeira, Açores, Alentejo, Douro, como aquelas que podem tirar maior partido da recuperação do sector do turismo, consolidando “a notoriedade e os níveis de procura já atingidos, nos últimos anos”. ■



Shutterstock

INVESTIMENTO

Risco condiciona escolha para aposta no imobiliário

O imobiliário tem comparado bem com alternativas de investimento, mas para o concretizar é necessário saber qual a melhor forma de o fazer. Os principais fatores a ter em consideração na escolha são o risco e a disponibilidade.

VÍTOR NORINHA
vnorinha@jornaleconomico.pt

Primeiro, é necessário perceber que o investimento imobiliário concorre diretamente com outros ativos, como ações ou obrigações. Se, por um lado, o retorno das obrigações tem sido muito baixo ou negativo – basta atentar que as obrigações do tesouro portuguesas a dois e cinco anos têm rendibilidades negativas –, por outro, os mercados acionistas têm estado pujantes, depois da quebra provocada pela eclosão a pandemia de Covid-19; antes disso, segundo dados do banco norte-americano JP Morgan, o mercado de capitais dos Estados Unidos teve uma fase de crescimento contínuo de 132 meses. Se analisarmos alternativas ao investimento imobiliário como os fundos de investimento mobiliários (FIM), os dados da Associação Portuguesa de Fundos de Investimento, Pensões e Patrimónios

(APFIPP) referentes a 24 de setembro revelam que os dez FIM com maiores rendibilidades apresentavam taxas superiores a 35%. No entanto, a verdade é que o volume de ativos sob gestão destes FIM é reduzido e os mercados beneficiam de um momento de expansão enquadrado por uma generalizada disponibilidade financeira e pela intervenção dos bancos centrais, o que mantém as taxas de juro a níveis historicamente baixos.

Nuno Mello, analista da corretora XTB, diz ao Jornal Económico (JE) que, “em termos de longo prazo, a tendência dos índices [bolsistas] continua a ser de subida”, mas avisa que, ainda que existam “fatores a condicionar que o mercado não entrará em ‘bear market’ [queda generalizada do valor dos títulos, que leva a uma pressão vendedora], também não permitirão uma subida tão pujante como a que aconteceu até agora”.

Paulo Silva, Head of Country da consultora Savills Portugal, acres-

centa que os mercados mobiliários estão mais expostos à volatilidade, apontando que, no ano passado, com a pandemia, registou-se uma queda abrupta dos mercados financeiros, com os investidores a “cristalizarem as mais-valias, saindo e voltando ao imobiliário”.

No imobiliário, Paulo Silva, diz

A habitação tem igualmente “ótimos indicadores e o último trimestre foi um dos mais fortes em número de transações”, diz Paulo Silva

que “os investidores estão com muito dinheiro para aplicar e o mercado continua a crescer”. Acrescenta que se está “a sentir o alívio das restrições de confinamento”, o que tem levado os investidores “a voltar, com agressividade”. Alberto Henriques, da área de Investimento da Savills, reforça a mesma ideia, sustentando que “o imobiliário existe como uma reserva de valor e além das rendas contratualizadas”. “Por norma, o ciclo torna-se quase sempre positivo a partir de determinado momento”, aponta.

A questão é saber como concretizar este investimento, de forma particular ou através de fundos de investimento imobiliário, tendo em conta o perfil do próprio investidor e as características de cada tipo investimento, nomeadamente no que respeita à disponibilidade e ao risco.

Vantagem para fundos
“Os fundos de investimento imobiliário

têm a vantagem de terem um portfólio diversificado, investem em muitos imóveis ao mesmo tempo e se o participante precisar de liquidez pode fazer um resgate parcial”, afirma o vice-presidente da gestora de FII Square Asset Management, Pedro Coelho. A Square atingiu recentemente, e pela primeira vez, o lugar cimeiro em termos de ativos sob gestão no mercado nacional, com cerca de 1.100 milhões de euros. Prepara-se para ainda este ano iniciar a internacionalização com compra de ativos de rendimento no exterior.

Pedro Coelho defende a opção por gestores profissionais. Diz que um particular tem sempre o problema da concentração do risco. “Por exemplo, vai comprar um apartamento, remodela e coloca no arrendamento, algo que está em voga, mas se o inquilino não paga a renda irá demorar meses para avançar a ação de despejo e, o mais natural, é nunca mais querer falar do assunto”. E, se fizer as contas das obras, seguros, IMI e mais obras quando o inquilino sai, “possivelmente não lhe compensa”, acrescenta.

Já os fundos têm a vantagem de terem portfólios diversificados, o que reduz o risco de um único ativo.

Refere, ainda, o investimento corporativo, que se distingue por ter uma obrigação de conseguir melhores rendibilidades com investimento direto do que a que é conseguida através de um fundo. Dados da APFIPP relativos a agosto último indicam que nos fundos abertos de rendimento as rendibilidades a um ano variaram entre 1,85% e os 5,17% do fundo NB Património. Já os fundos abertos de acumulação oscilaram entre valores negativos acima de 3% e positivos superiores a 5,6%.

Olhando para o desenvolvimento do sector, Paulo Silva considera que “há um clima de confiança” e um movimento positivo nos mercados, nos diferentes segmentos. Primeiro, há sectores, mais procurados, que beneficiam ainda de uma “uma perspectiva oportunística, caso da hotelaria”.

A seguir, nos escritórios, depois das dúvidas a que se assistiram devido ao investimento no teletrabalho, a procura aumentou.

Finalmente, a habitação tem igualmente “ótimos indicadores e o último trimestre foi um dos mais fortes em número de transações”, uma tendência que “em nada foi afetada pela crise pandémica”, afirma Silva.

O tema de momento, refere, “é a sustentabilidade do crescimento dos preços”. A determinada altura, começou a acreditar-se que haveria espaço para uma redução de preços, porque o produto demorava mais tempo a ser transacionado, “mas o que era anormal era a capacidade com que se absorvia antes”, afirma, acrescentando que, mesmo com a menor lentidão nas transações, “os preços mantiveram-se e, entretanto, sentimos uma nova aceleração na venda de apartamentos”. Resta saber se o efeito continua, porque se vai acabar com os vistos gold nas duas maiores cidades”, conclui. ■

PREÇOS

Composição do mercado mudou, mas preços de venda resistiram

Depois da ideia inicial de que o mercado imobiliário poderia registar grandes perdas, as rendas no Porto e Lisboa até caíram, mas a procura fora destes centros ajudou a manter a tendência crescente.

JOÃO BARROS

jbarros@jornaleconomico.pt

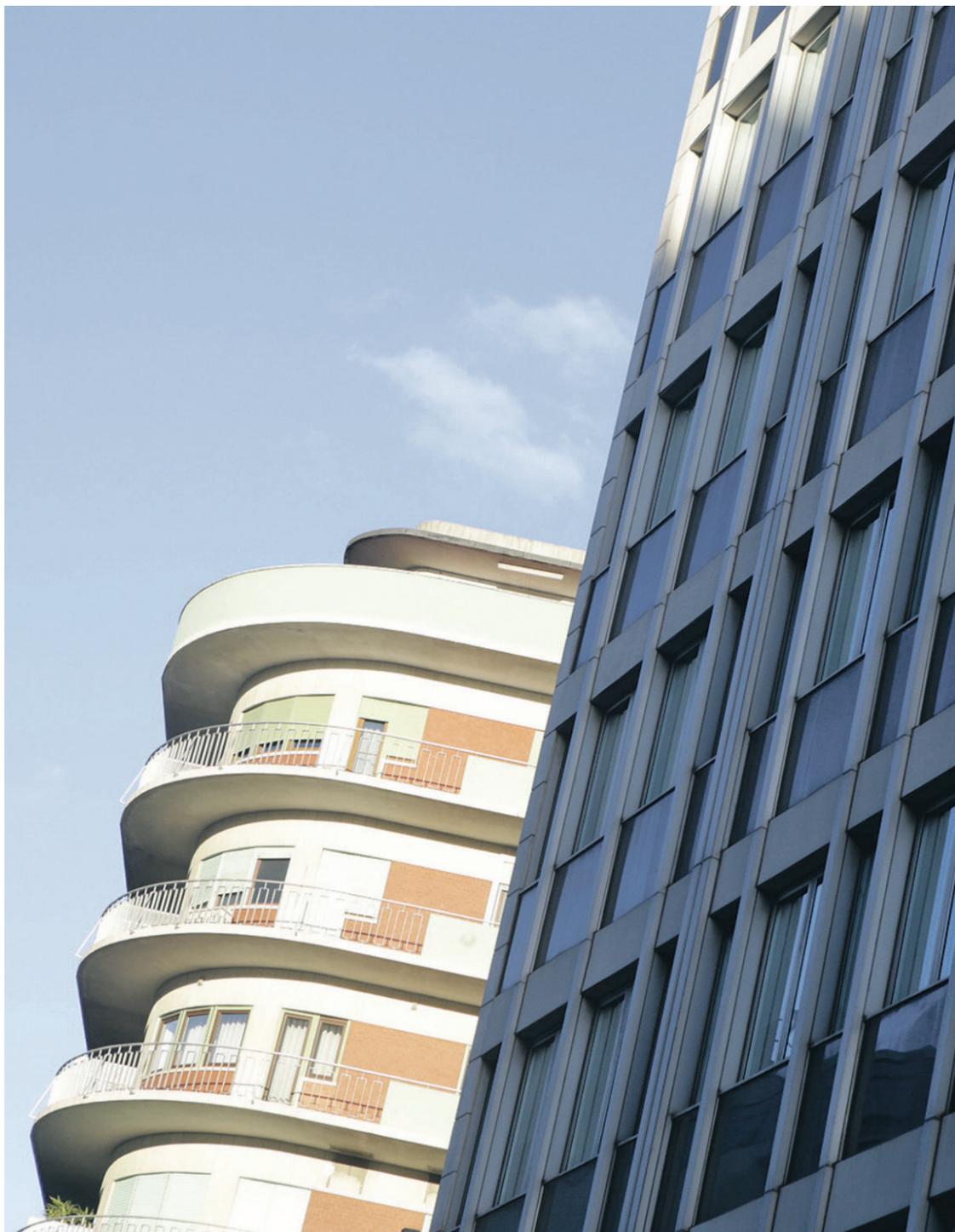
Um dos mercados que mostrou maior resistência durante a crise pandémica foi o de imobiliário, ao contrário do que muitos previram aquando da chegada da Covid-19 a Portugal. A pressão turística nas rendas caiu a pique, mas a dinâmica de subida de preços no mercado residencial manteve-se, muito à custa, por um lado, da alteração da procura e maior valorização das periferias e outras capitais de distrito que não Lisboa e Porto e, por outro, da capacidade de investimento à boleia das baixas taxas de juro em vigor. No mercado de escritórios, apesar do atraso na recuperação, verificou-se uma tendência de preferência por espaços maiores que compensou em parte a redução da procura.

O mercado imobiliário habitacional português havia aquecendo há alguns trimestres antes da chegada da pandemia, como mostram os índices de preços e de rendas residenciais da Confidencial Imobiliário (CI). Enquanto no mercado de arrendamento este indicador apresentou taxas de variação homóloga acima de 10% entre o quarto trimestre de 2017 e o segundo trimestre de 2019, o índice de preços cresceu na casa das dezenas entre julho de 2017 e agosto de 2020, em termos homólogos. Foi um ritmo que se estendeu até à pandemia, portanto, contrariando a noção inicial de que a suspensão indefinida do turismo no país levaria a uma queda nas rendas.

“O imobiliário residencial passou de ‘patinho feio’ para estrela da companhia, porque houve a percepção de que o mercado iria resistir em termos de evolução de preços, o que acabou por ser um fator a mobilizar e atrair muito investimento”, começa por explicar Ricardo Guimarães, diretor da Confidencial Imobiliário, que destaca o impacto da dinâmica de baixas taxas de juro na captação de investimento.

“Quando as rendas baixaram, como aconteceu no Porto e em Lisboa, esta queda não se traduziu numa queda de preços [de venda], o que mostra uma predisposição dos proprietários a aceitar uma descida das rentabilidades”, argumenta.

Na realidade, a pressão no mercado de compra e venda de casa mantém-se e a tendência continua a ser de crescimento. Durante a pandemia, o índice de preços residenciais da CI apenas por dois me-



Cristina Bernardo

“O imobiliário residencial passou de ‘patinho feio’ para estrela da companhia, porque houve a percepção de que o mercado iria resistir”, diz Ricardo Guimarães

ses apresentou taxas de variação em cadeia negativas – concretamente, em junho e setembro de 2020. Em termos homólogos, as variações mais baixas foram de 2,6% em fevereiro e março deste ano.

“Temos sentido pressão para aumento de preços ao longo dos últimos meses, sendo que a principal razão continua a ser a procura bastante maior do que a oferta”, afirma Fernando Vasco Costa, diretor geral da Nexity Portugal. Ricardo Sousa, CEO da Century 21, fala de “uma subida nacional do valor médio de transação de 8%,

com o valor médio a passar de 159.575 euros, em 2020, para 171.661 euros, em 2021”.

Ainda assim, uma alteração parece clara nos principais motores desta subida: esta processa-se sobretudo fora de Lisboa, com o foco da procura a alastrar-se para concelhos da sua periferia e da portuense, bem como para “outras cidades do território português, que estão a registar aumentos de dois dígitos no valor médio dos apartamentos transacionados”, acrescenta Ricardo Sousa. Na capital, completa, a imobiliária registou uma quebra de “5% no va-

lor médio dos imóveis transacionados na nossa rede, que se fixava nos 321.656 euros, em 2020, para 306.792 euros, em 2021”.

Para os próximos tempos, e com a retoma esperada para a economia depois de meses de inatividade nalguns sectores e poupança forçada das famílias, a expectativa é de manutenção desta dinâmica de aumento de preços, que tenderá a estabilizar. Fernando Vasco Costa e Ricardo Sousa convergem na identificação do desequilíbrio procura-oferta como um dos principais motivos para este comportamento do mercado e perspetivam mais pressões inflacionárias com o aumento dos custos de construção.

A crescer a isto, um estudo da Century 21 aponta para 45% das famílias portuguesas a desejarem trocar de casa depois da experiência do confinamento e perante os desafios de digitalização e transição energética que se avizinharam.

Mercado de escritórios recupera uma velocidade abaixo

O impacto do confinamento e da experiência de teletrabalho tiveram igualmente repercussões no mercado de escritórios, um dos segmentos mais castigados durante a pandemia, a par do retalho. Mostrando já sinais de recuperação à medida que muitas empresas retomam a atividade presencial, a tendência de procura de espaços maiores para o mesmo número de funcionários acabou por contrabalançar em parte a diminuição da procura durante os meses de maiores restrições pandémicas.

“O teletrabalho veio alterar o paradigma de escritório, mas começa a haver sinais de recuperação em termos de procura das empresas, que querem espaços cada vez maiores para o mesmo número de funcionários”, afirma Ricardo Guimarães, que explica que “o saldo é menos negativo do que aquele que poderia ser esperado porque, apesar da redução de procura por causa do teletrabalho, este é equilibrado por um aumento da área por funcionário”.

“O mercado de escritórios tem uma reação mais tardia mas que acaba por beneficiar uma dinâmica global positiva e transversal ao mercado imobiliário de habitação de atração do investimento”, continua o diretor da Confidencial Imobiliário. Com a retoma da atividade presencial que deverá marcar os restantes meses de 2021 para muitas empresas este fenómeno dever-se-á manter, contribuindo para a recuperação do mercado de escritórios. ■

ENTREVISTA | RAMIRO TEIXEIRA GOMES | Presidente Associação Nacional de Avaliadores Imobiliários

“Valores praticados [na avaliação imobiliária] não se coadunam com a responsabilidade assumida”

A associação dos avaliadores imobiliários tem propostas para alterar os procedimentos previstos pela CMVM, para melhorar a qualidade e aumentar a fiabilidade do serviço. E defende honorários mais altos.

VÍTOR NORINHA
vnorinha@jornaleconomico.pt

A procura por serviços de avaliação imobiliária tem crescido em Portugal. No retrato que faz, o presidente da Associação Nacional de Avaliadores Imobiliários (ANAI), Ramiro Teixeira Guarda Gomes, aponta como dificuldades a falta de enquadramento para o acesso à profissão e os honorários reduzidos, que não refletem a responsabilidade assumida.

Como é feita a avaliação bancária em termos de parâmetros?

Para efeitos de avaliação no âmbito do sistema financeiro, o perito avaliador encontra-se sujeito ao disposto na Lei nº153/2015, também intitulada “Lei dos PAI’s”.

No que se refere aos conteúdos dos relatórios de avaliação, julgo que brevemente poderão ser sujeitos a uma revisão, atendendo às orientações recentes sobre a concessão e a monitorização de empréstimos emitidas pela Autoridade Bancária Europeia [EBA]. Concretamente, as avaliações imobiliárias poderão a vir a incorporar os fatores ESG [acrónimo em inglês para ambiental, social e de governança].

Outra questão importante no exercício da atividade é a obrigatoriedade de se realizarem as inspeções presenciais aos imóveis. Esta situação foi inclusivamente esclarecida em plena pandemia Covid-19 pela CMVM [Comissão do Mercado de Valores Mobiliários]. Esta situação é reforçada pelo artigo 209 documento EBA/GL/2020/06, que admite [também] a possibilidade de recorrer-se a modelos estatísticos avançados [AVM, no acrónimo em inglês] no âmbito de avaliação de

imóveis destinados a habitação, em caso de mercados maduros, capazes de garantir uma fonte de informação fidedigna e credível. Em contexto nacional, esta é uma questão debatida. E repare que, mesmo com recurso a AVM, o documento da EBA esclarece que “o perito avaliador permanece responsável pela avaliação” e que “os modelos estatísticos avançados devem ser utilizados como ferramentas de apoio”.

Em relação aos métodos tradicionais de avaliação, isto é, os métodos utilizados para determinação do valor de transação, esclarece-se que todos os métodos para avaliação de ativos imobiliários terão como finalidade última a determinação de um valor credível que represente, de uma maneira tanto quanto possível próxima da realidade, a valorização do ativo em apreço, procurando evitar o surgimento de imparidades entre esse valor e aquele pelo qual se encontra registado. Esta questão reveste-se, cada vez mais, de extrema importância.

A ANAI recomenda a obrigatoriedade de o perito avaliador aplicar sempre dois métodos de avaliação.

Qual o impacto de ano e meio de pandemia nas avaliações bancárias das cidades e do interior?

A ANAI necessita de fazer uma recolha de dados credíveis junto das Instituições que reúnem estes dados para emitir uma resposta. Todavia, em termos genéricos e com base na informação recolhida junto dos organismos competentes, sabemos que o número de avaliações para o sistema financeiro e o montante avaliado aumentou ligeiramente em 2020 quando comparado com o ano de 2019.

Quais as informações que uma

avaliação bancária oferece, além do preço?

Informação sobre o contexto geográfico, riscos naturais, físicos e estruturais do imóvel, viabilidade, e o valor que potencialmente o ativo pode criar. No final, o perito avaliador imobiliário deverá ser capaz de determinar um valor credível, que possa ser sustentado, inclusive sob contestação.

No futuro, a ANAI crê que existirá uma tendência para se delegar a responsabilidade pelo registo e avaliação dos riscos ESG nos peritos avaliadores.

Qual o impacto na profissão da existência de profissionais não qualificados e não registados na CMVM?

Não existe regulamentação para acesso à profissão de avaliador, estando por definir as habilitações mínimas que deve reunir. O que existe são diplomas aplicáveis a determinadas entidades (Finanças, tribunal, sistema financeiro) que estabelecem



A variada legislação existente que menciona a intervenção de avaliadores impede uma coerência lógica entre regimes jurídicos e uma uniformização de conceitos. Assim, será necessário uniformizar os critérios de acesso à profissão de avaliador



critérios próprios de acesso às respetivas listagens de avaliadores (que, uma vez nas mesmas, são reconhecidos como peritos avaliadores).

A variada legislação existente que menciona a intervenção de avaliadores impede uma coerência lógica entre regimes jurídicos e uma uniformização de conceitos. Assim, será necessário uniformizar os critérios de acesso à profissão de avaliador.

A ANAI defende o que está previsto no seu regime estatutário, adotar como critério de acesso à profissão de avaliador o grau académico de licenciado nas especialidades definidas pela Portaria nº 788/2004, a qual deve ser devidamente revista e atualizada, ou, simplificada, contemplar as ciências de engenharia, ciências da Terra e Ambiente, e ciências económicas como áreas do conhecimento aptas ao exercício da função de perito avaliador. Ao nível da avaliação de bens móveis considera-se também o grau académico de licenciado nas áreas de engenharia mecânica e engenharia eletrotécnica.

Nas suas publicações mais recentes, a ANAI tem procurado emitir também um conjunto de recomendações para a atividade a ser desenvolvida em contexto nacional. [Escrevemos que] urge estabelecer um quadro regulamentar complementar às regras técnicas e instrumentos legislativos aplicáveis à avaliação imobiliária, em que se identifique um conjunto de instruções que impossibilitem a existência de avaliações do mesmo imóvel com resultados acentuadamente divergentes. A adoção desta medida, conjuntamente com a introdução de um

prazo de validade para o relatório de avaliação e a reserva relativa a resultados divergentes aquando da aplicação de dois métodos correntes, poderá evitar a discricionariedade de atos e, por consequência resultados de avaliação não sustentados. Porém, reconhece-se a importância deste tema ser aprofundado pelos especialistas, de forma a fornecer-se uma análise integrada e autossustentada capaz de definir instruções e medidas que auxiliem a sustentabilidade das avaliações, e indiretamente, tornem mais robustos os próprios mecanismos de independência subjacentes a este sector de atividade.

A ANAI tem propostas para alterações dos procedimentos junto da CMVM a nível de reportes, capacitação dos avaliadores e número de profissionais em atividade?

Sim. Em primeiro lugar é urgente identificar e balizar quais são as habilitações académicas que podem aceder ao exercício da atividade. A Lei nº 153/2015 apenas faz referência à especialidade académica para operar no sistema financeiro, mas não baliza quais são as licenciaturas aptas a aceder a essa especialidade. A título exemplificativo, um indivíduo formado em jornalismo e que frequenta uma pós-graduação em avaliação e gestão de ativos imobiliários encontra-se capaz de avaliar ativos imobiliários? E de vir a adequar-se às novas exigências de incorporação dos ESG? Permita-me enumerar algumas das propostas que julgo serem da maior relevância: clarificação e diferenciação do perito avaliador de imóveis das so-



Cristina Bernardo

iedades que têm por objeto o desenvolvimento da atividade da avaliação; reforço dos mecanismos de rotatividade e pluralidade dos peritos avaliadores de imóveis, de forma a acautelar distorções de análise; que a Lei dos PAI's contemple a avaliação para efeitos contabilísticos; alterações ao nível do reporte de informação à CMVM; e a aprovação da portabilidade dos relatórios de avaliação.

Por que defendem a portabilidade dos relatórios de avaliação?

A portabilidade dos relatórios de avaliação encontra-se prevista na Lei. As oportunidades identificadas pela ANAI junto dos organismos competentes passam pelo aumento do grau de independência entre sistema financeiro e sector da avaliação imobiliária; promoção da rotação adequada dos avaliadores; reforço da importância da implementação de mecanismos de controlo do exercício da atividade de perito avaliador; impede que o processo de avaliação possa ser percecionado como um mero processo burocrático pelas entidades contratantes; poupa custos para o cliente bancário; e introduz um prazo de validade do relatório de avaliação.

Em que situações deveria ser obrigatório o recurso a um perito avaliador imobiliário?

Sempre que esteja previsto no quadro legal o recurso a uma avaliação ou a um perito avaliador. Neste ponto, acrescente-se o facto de defendermos que a obrigatoriedade de recurso a um perito avaliador é justificada sempre que o relatório de avaliação e o valor determinado seja utilizado para um determinado fim material. Num Estado de Direito, a determinação do valor do bem por um profissional especializado e independente afigura-se como determinante e imprescindível para a salvaguarda dos próprios interesses gerais da sociedade. Atenção à questão da independência, sendo este um princípio basilar do ato de avaliar.

Quais os principais problemas que a atividade enfrenta atualmente, os honorários reduzidos ou pressões de clientes e de prazos?

Os valores praticados não se coadunam com a responsabilidade assumida. Também a aplicação de prazos inadequados (24 a 48 horas), associada a uma política de descontos ("quanto mais rápido mais ganha") inviabiliza, certamente, que a atividade possa ser exercida com qualidade e respeitando os requisitos legais vigentes (exemplo da inspeção presencial). Em caso de erro, o perito avaliador deve estar atento para o facto de a responsabilidade recair sobre o mesmo. ■

PUB

UMA EMPRESA ÚNICA NO SECTOR IMOBILIÁRIO



DESENVOLVEMOS
300.000 M2
EM PROJECTOS

MAIS DE
1550
FOGOS

GERAMOS
600 MILHÕES
EM VOLUME DE VENDAS



www.jpsgroup.pt

✉ secretariado@jpsgroup.pt

☎ +351 217 581 055

📍 Av. Almirante Gago Coutinho, nº 126, Lisboa

HABITAÇÃO

Pandemia faz crescer procura de espaços exteriores

Terraços, jardins e sustentabilidade são tendências que vão marcar o futuro do segmento residencial. Os especialistas ouvidos pelo JE acreditam que o teletrabalho é uma realidade que veio para ficar, mas não num regime de tempo integral, o que mexe com o mercado.

RODOLFO ALEXANDRE REIS
rreis@jornaleconomico.pt

A pandemia de Covid-19 veio alterar vários aspetos da vida quotidiana da população, trazendo mudanças e novos hábitos que passaram a ter uma maior valorização. Uma das novas realidades foi o teletrabalho que permitiu a cada um observar a sua habitação e perceber que a grande maioria das suas casas não estavam construídas e equipadas para lidar com uma pandemia. Daí que, durante o período de confinamento, muitos portugueses tenham aproveitado para fazer obras em casa. Contudo, há medida que o desconfinamento foi avançando a procura de habitação tem vindo a crescer, registando-se contudo novos requisitos na hora de escolher.

“A procura tem sido, na maioria, por casas com espaços exteriores. Por apartamentos com varandas e terraços, por moradias com áreas de jardins e piscina. Há também uma maior tendência para cozinhas abertas para as salas e para quartos em suite. Após a pandemia, surgiu também a procura para casas com divisão para um escritório ou soluções onde se consegue através de estruturas amovíveis criar condições para se trabalhar em casa”, diz ao Jornal Económico (JE), Patrícia Barão, Head de Residencial da consultora JLL.

Outras das tendências que têm vindo a crescer no sector da habitação e que ganharam maior preponderância com a pandemia foram a sustentabilidade e eficiência energética, para que “se adaptem ao nosso estilo de vida e nos proporcionem o conforto necessário, para que a casa se torne um espaço verdadeiramente cómodo para desfrutar e descansar”, refere ao JE, Pedro Barceló, CEO da empresa espanhola Giménez Ganga, especializada em soluções de proteção solar, dando o exemplo do conceito ‘passivhaus’, que além de aproveitar a energia solar para melhorar a climatização, reduz o consumo de energia em cerca

de 70%, em comparação com as construções tradicionais.

Por outro lado, e com a última fase do desconfinamento em andamento desde o passado dia 1 de outubro, muitas empresas promoveram o regresso integral aos seus locais de trabalho, nomeadamente os escritórios. Um segmento que sofreu várias transformações durante a pandemia e que deverão continuar a acontecer no futuro. Ao JE, Carlos Cardoso, Managing Director da Tétris, empresa especialista em projetos de arquitetura defende que “o escritório é hoje um espaço de interação social, geração de ideias e de cultivo da comunidade”, sendo uma “ferramenta decisiva para atrair e reter talentos”. No entanto, e tal como na habitação poderá ser necessário encontrar novos espaços de escritórios que se adaptem ao novo normal. Carlos Gonçalves, CEO do Avila Spaces, refere ao JE que “depois da moda do ‘open space’, as empresas apostam agora na concepção de vários ambientes de trabalho na mesma área de escritório. Os espaços de trabalho do futuro serão cada vez mais um ‘mix’ de vários ambientes, por forma a dar resposta ao tipo de trabalho que é desenvolvido no momento, mas também à personalidade e preferências dos profissionais”.

Apesar do regresso em peso ao trabalho presencial, os especialistas acreditam que o teletrabalho veio para ficar. “Começou por ser um ‘recurso’ para muitas empresas devido à pandemia, mas acreditamos que permanecerá no futuro naquelas

onde a experiência correu bem, ainda que não num regime de full time. Da parte das empresas, há um claro reconhecimento das vantagens do teletrabalho, mas há também a consciência plena de que o processo de colaboração interpessoal e a própria socialização entre pares é essencial para a produtividade das equipas”, salienta Carlos Cardoso da Tétris.

Por sua vez, Pedro Barceló, da Gangas Giménez acredita que “irá prevalecer o estabelecimento de um sistema híbrido, entre o trabalho presencial e o teletrabalho”.

Por seu turno, Carlos Gonçalves, do Avila Spaces, defende que “grande parte das empresas perceberam que o trabalho remoto funciona, mas também entendem que o teletrabalho a partir de casa a 100% não é saudável, a bem da cultura empresarial e da ligação emocional das equipas”.

Sistema híbrido e teletrabalho para evitar risco de surtos

Por outro lado, a adaptação do sistema híbrido ou teletrabalho são também duas formas de evitar um maior aglomerado de pessoas e com isso prevenir mais casos ou surtos de Covid-19 nas empresas.

Em declarações ao JE, Gustavo Tato Borges, vice-presidente da Associação Nacional dos Médicos de Saúde Pública (ANMSP), frisa que sempre que houver essa possibilidade, o sistema híbrido e o teletrabalho “têm que continuar em cima da mesa até termos uma situação bastante tranquila”, para assim poder “minimizar o número de pessoas que estão em conjunto no mesmo espaço físico, e assim reduzir o risco da criação de um surto”, salientando, contudo, que “como nem todas as empresas têm esta possibilidade, o fundamental é o uso de máscara, a desinfecção dos espaços e o uso de barreiras de acrílicos em cada posto de trabalho para que estas medidas em conjunto, associadas à vacinação, nos permita ter uma situação de maior segurança e um inverno mais tranquilo que é o que neste momento nos preocupa mais”, conclui. ■

“Depois da moda do ‘open space’, as empresas apostam agora na concepção de vários ambientes de trabalho na mesma área de escritório”, diz Carlos Gonçalves, CEO do Avila Spaces



INVESTIMENTO ESTRANGEIRO

Novo regime para vistos gold pode afastar investidores, mas promete oportunidades

Limites em Lisboa, Porto e Algarve podem afastar investidores, mas as oportunidades podem surgir no interior do país e no desenvolvimento de outras formas de investimento.

RICARDO SANTOS FERREIRA
rsferreira@jornaleconomico.pt

O regime de Autorização de Residência para Atividade de Investimento, conhecido como dos “Vistos Gold”, vai mudar a partir de 1 janeiro de 2022, com o aumento dos montantes mínimos de investimento para os tipos de atividade elegíveis para efeitos do pedido de residência. Paralelamente, no mesmo quadro, são restringidos os investimentos imobiliários para fins habitacionais nas áreas metropolitanas de Lisboa e do Porto e em quase todo o território do Algarve, com a exceção de algumas freguesias, procurando direcioná-los ao interior de Portugal continental, Açores e Madeira.

Os especialistas consultados pelo Jornal Económico (JE) fazem uma avaliação positiva do regime dos “Vistos Gold”, consideram que estas novas regras vão ter efeitos no mercado imobiliário em Portugal, que poderão levar ao natural crescimento da procura no interior e nas regiões autónomas, mas também levar a uma quebra da atividade nas em que o investimento será limitado e ao afastamento de investidores estrangeiros.

“O maior impacto que, estimamos, venha a verificar-se será no sector imobiliário”, afirmam Maria Cabral de Azevedo, associada sénior da Abreu Advogados, e Raquel Brito, associada da mesma sociedade. “Difícilmente o programa estagnar-se-á pelo aumento do valor mínimo nas opções em que tal aumento vai acontecer”, acrescentam.

“A avaliação do regime de Vistos Gold é francamente positiva para o país, na medida em que permitiu captar investimento estrangeiro de forma regular durante estes últimos 10 anos e catapultar o sector imobiliário para uma forte retoma económica, servindo de âncora para a dinamização de outros sectores económicos, como o turismo, o sector hoteleiro e o da habitação”, afirma João Pinheiro da Silva, sócio de Imobiliário & Urbanismo da sociedade de advogados CMS. “Aliado ao regime fiscal introduzido pelo legislador para os Residentes Não Habituais, acabou por contribuir de forma preponderante para a reabilitação urbana das cidades de Lisboa e Porto, e de

algumas cidades na região do Algarve, como Loulé, Faro e Tavira, levada a cabo essencialmente através de investimento privado de origem internacional. Lisboa e Porto passaram a posicionar-se no palco internacional como cidades cosmopolitas e apetecíveis não só para o investidor, mas também para o turista”, acrescenta.

O regime de ARI foi instituído em 2012, para atrair investimento estrangeiro. Desde a sua criação, captou 5,93 mil milhões de euros – até agosto de 2021 –, com a concessão de quase 10 mil ARI. Com esta autorização de residência, os estrangeiros têm livre acesso ao Espaço Schengen.

Mais de 90% do investimento captado foi direcionado para o sector imobiliário, “boa parte deste para reabilitação urbana. E apenas 500 milhões de euros resultam da transferência de capitais”, diz ao JE Andreia Lima Cruz, associada sénior na área de Imobiliário e Turismo da PLMJ e Mariana Vaz Marques, associada na área de

Imobiliário e Turismo da mesma sociedade.

“É inegável que a concessão de ‘Vistos Gold’, por via da atração do investimento privado, pela captação de divisas e pela obtenção de receitas fiscais, teve um impacto económico extremamente significativo em Portugal”, sintetizam Maria Cabral de Azevedo e Raquel Brito.

Lisboa, Porto e Algarve com risco de menor atividade

Com a aproximação da data para a entrada em vigor das alterações – que são conhecidas desde fevereiro deste ano –, o mercado entra em processo de ajustamento.

“As novas regras dos Vistos Gold vão limitar o investimento em áreas consideradas de grande densidade e, portanto, esse mercado sofrerá uma redução da procura e o impacto aí será negativo”, aponta João Pinheiro da Silva. “Por outro lado, algum investimento será direcionado para o interior do país, dando um certo impulso ao mercado nas zonas de bai-

xa densidade com potencial de crescimento”, acrescenta. “Acredito, contudo, que o balanço entre o investimento que como país vamos perder e aquele que vamos conseguir continuar a atrair não será positivo, sendo que não parecem restar dúvidas que a decisão de alterar o regime dos Vistos Gold tem subjacente muito mais motivações políticas do que económicas”, conclui.

António Jaime Martins, sócio e administrador da sociedade de advogados ATMJ, lembra, contudo, que, apesar das alterações, continua a existir capacidade de investimento, ainda no quadro do regime de ARI, mesmo nas zonas onde existirão restrições. “Nada impede que os investidores obtenham o ARI de acordo com os novos requisitos e depois continuem a investir em Lisboa, Porto e Algarve”, diz, apontando, também, que “as limitações no investimento imobiliário serão aplicáveis apenas aos imóveis que, de acordo com as respetivas licenças de utilização, sejam destinados a habitação, o que significa que os investidores poderão continuar a adquirir imóveis em todo o país, incluindo Lisboa, Porto e Algarve, que sejam destinados a fins não habitacionais, desde que respeitem os valores mínimos de investimento previstos”.

A adaptação poder-se-á fazer, também, pelos veículos utilizados para investimento. “Vamos assistir a um desenvolvimento do investimento não residencial e a uma conversão do investimento imobiliário direto em investimento em fundos de capital de risco que, por sua vez, investem em imobiliário com uma vocação não residencial”, dizem Andreia Lima Cruz e Mariana Vaz Marques.

António Jaime Martins defende que a opção, mais do que a restrição geográfica, deveria ter sido pela alteração dos montantes. “Entendo que o Governo deveria manter como elegíveis para investimento imobiliário as regiões litorais e os grandes centros urbanos, mas elevando consideravelmente o limite mínimo do investimento necessário, tornando mais atrativo o investimento no interior e Ilhas como pretende, mas sem terminar de forma abrupta o investimento no restante território nacional”, diz. ■



João Pinheiro da Silva
Sócio de Imobiliário & Urbanismo da CMS



Andreia Lima Cruz
Associada sénior na área de Imobiliário e Turismo da PLMJ



António Jaime Martins
Sócio-administrador da ATMJ



Raquel Brito
Associada da Abreu Advogados



Maria Cabral de Azevedo
Associada sénior da Abreu Advogados



Mariana Vaz Marques
Associada na área de Imobiliário e Turismo da PLMJ

FÓRUM

Portugal vai continuar no radar dos investidores internacionais

Mesmo com o fim do regime dos Vistos Gold, os especialistas ouvidos pelo Jornal Económico acreditam que o país vai manter-se atrativo para o investimento estrangeiro, face à retoma da economia que se perspetiva para o próximo ano.

1. Quais as perspetivas do mercado imobiliário português em 2022? 2. Que segmentos poderão ser mais atrativos para investimento?



JOSÉ PEDRO PINTO
CEO
do Grupo Himo

1. 2022 será o retomar de um ciclo muito forte de crescimento do mercado imobiliário nacional, apesar das ameaças relacionadas com o aumento do custo da construção e da escassez de mão-de-obra em sectores fundamentais da nossa economia. O melhor produto de exportação nacional – a qualidade de vida –, passará a estar disponível mais dias por ano e em territórios mais diversificados. Quer em termos internos, quer para o mercado internacional, a localização das pessoas passará a estar mais relacionada com os fatores que as fazem felizes. A segurança, o clima, a gastronomia, liberdade, a competitividade económica, praia, surf e o acolhimento caloroso que faz parte do ADN nacional, farão de Portugal um território cada vez mais procurado internacionalmente. O grande desafio passará pelo engenho das áreas comerciais que terão que diversificar a sua proposta e incluir maiores competências logísticas.

2. No segmento médio nacional do mercado habitacional vamos assistir a uma movimentação de populações para as áreas mais qualificadas ao redor dos centros urbanos. Em termos internacionais vai aumentar o investimento em produtos prime no centro mais qualificado das cidades para aplicação de liquidez e uso pontual. O segmento dos escritórios enfrentará um desafio gigante de adaptação do escritório convencional em centros de trabalho partilhados, com operadores que possibilitem a flexibilidade e o mediatismo que empresas e pessoas procuram. Novas localizações e centralidades adequadas para o trabalho remoto serão criadas para suportar projetos de grandes empresas descentralizadas, com sedes nas grandes cidades. A concorrência por recursos humanos vai ditar que as empresas estejam onde as pessoas querem ter as suas vidas. Os imóveis de rendimento serão alvo de grande procura quer pelo excesso de liquidez global quer pela alteração do regime de ARI que vai intensificar a procura por produtos não habitacionais geridos por veículos institucionais. As áreas comerciais terão que diversificar a sua proposta e incluir maiores competências logísticas. A alteração do Regime Jurídico

dos Instrumentos de Gestão Territorial (RJIGT), limitando a possibilidade de construção fora do urbano consolidado, vai valorizar imóveis rurais e terrenos com projetos aprovados em localizações costeiras.



MARIANA MORGADO PEDROSO
General Director
da Architect Your Home

1. O mercado imobiliário em 2022 irá ajustar-se a uma nova realidade decorrente desta fase pós-pandemia. Duas variáveis de 2021 vão influenciar decisivamente o mercado: o fim das moratórias e o fim dos golden visa nos grandes centros urbanos e litoral. Será expectável haver uma injeção de imóveis - vindos dos 240 mil empréstimos que este momento estão a terminar as moratórias associadas - e tendo em consideração o abrandamento no aumento dos preços de compra das habitações neste trimestre, penso que ao longo do primeiro semestre o mercado terá tendência a ajustar-se, embora não com a queda abrupta que muitas vezes se falou, uma vez que a extensão até ao final do ano da resolução dos pagamentos e apresentação de propostas para as moratórias permitirá uma transição mais suave para 2022. A ausência de golden visa nas zonas de maior procura, também irá por seu lado obrigar a um ajustar dos preços, voltando a atenção novamente para compradores no mercado nacional.

2. Creio que a tendência de apostar em imóveis em zonas no interior, a que temos assistido já há algum tempo, aliou-se a uma procura de imóveis com mais espaços exteriores (jardins, terraços, varandas) e áreas interiores mais generosas (para criação de home-offices e espaço para toda a família), fruto da experiência que todos tivemos durante os confinamentos que obrigaram a grandes períodos em casa. Por isso relativamente ao mercado residencial, o segmento das moradias será atrativo bem como o mercado do interior do país. Relativamente aos restantes segmentos do mercado imobiliário, existe uma grande procura por zonas industriais para armazéns de distribuição, também fruto da mudança dos hábitos de compra e do aumento das compras on-line, algo escasso nos grandes centros urbanos a preço.



NUNO NUNES
Senior Director de Capital
Markets da CBRE Portugal

1. Existe uma forte expectativa de que o mercado imobiliário português tenha uma performance bastante positiva em 2022. Dando continuidade, aliás, ao comportamento positivo registado em 2020 e mesmo em 2021, tendo em conta o contexto pandémico vivido. Em termos de investimento, existe volume de capital disponível cada vez maior para investir em imobiliário de rendimento a nível mundial, com um destaque especial para investimentos com um perfil de risco mais moderado (Core, Core +). Num cenário de manutenção das atuais taxas de juro, a liquidez disponível para investimentos imobiliários deverá continuar a aumentar. Não é provável que o investimento total em imobiliário comercial em Portugal ultrapasse os dois mil milhões de euros, em 2021, mas o volume de operações de grande dimensão em curso (>100 milhões de euros), que provavelmente só se irão concluir no próximo ano, deixa-nos com a convicção de que 2022 vai ser um bom ano. Em termos da atividade de arrendamento, depois de um primeiro semestre com pouca atividade, tem vindo a registar-se um crescimento muito significativo do número de contratos e da área contratada em vários segmentos, com particular destaque no arrendamento para o segmento de escritórios e do segmento logístico. Naturalmente, este aumento de atividade reforça o nível de confiança e a apetência dos investidores nacionais e estrangeiros pelo imobiliário português.

2. Depois de dois anos com uma grande incerteza relativamente à sustentabilidade do setor dos escritórios, o recente e significativo crescimento na procura de novos espaços de escritórios veio reforçar a convicção dos investidores no setor, pelo que esperamos que se possam gerar boas oportunidades no próximo ano. O investimento no setor logístico, que tem verificado um atraso relativo a outros mercados europeus, justificado pelo menor dinamismo do mercado de arrendamento e pela falta de oportunidades de investimento com o perfil adequado, deverá ter uma evolução muito positiva em 2022.



GILBERTO JORDAN
CEO do André Jordan Group
e Presidente do Conselho de
Administração da Planbelas

1. A manter-se a atual tendência, prevê-se que o próximo ano de 2022 seja marcado pelo regresso do mercado imobiliário. As perspetivas apontam para um crescimento económico a partir do final deste ano e uma recuperação dos níveis pré-pandemia até ao final de 2022. Com a abertura das fronteiras, a procura internacional vai intensificar-se, contribuindo para o aumento destes resultados. O setor imobiliário conseguiu passar pela pandemia sem grandes impactos. Este mercado é um dos principais motores da economia, com um peso de 12% do PIB, e foi um dos setores que revelou maior crescimento face à crise pandémica e continua a mostrar a sua resiliência. Tornou-se também evidente, e uma tendência em crescimento que veio para ficar, a procura de habitações com áreas maiores, com espaço para "home-office", uma maior valorização pela sustentabilidade, bem como a procura por espaços em contato com a natureza. No caso do Belas Clube de Campo, esta tendência fez-se sentir por um aumento da procura de townhouses e lotes para construção de moradias unifamiliares, cuja procura tem representado 60% das vendas. Para além de apartamentos com amplas vistas e terraços generosos. O investimento imobiliário, deverá ser uma peça essencial para a recuperação económica dos próximos anos. Os investidores internacionais continuam a demonstrar interesse pelo nosso país, devemos procurar fomentar esta procura, de forma a afirmar as condições que sempre colocaram Portugal no radar do investimento.

2. O segmento residencial de luxo irá manter a sua atratividade e crescimento. Este segmento, embora não acessível a todos, consolidou-se junto de quem já investia e não se prevê que se inverta tão cedo. No entanto a oferta para um público mais amplo existe e os portugueses estão ativos a procura de adequar a sua residência as novas necessidades e características que ficaram evidenciadas na pandemia. Segundo dados divulgados, o volume de negócios de imóveis de luxo subiu 31,5% entre os primeiros seis meses de 2021.



ALBERTO HENRIQUES
Capital Markets Associate
Director da Savills Portugal

1. As perspetivas são positivas e de retoma. 2021 deverá fechar com o 4º maior volume de investimento anual dos últimos 6 anos mesmo transitando o resultado de algumas operações iniciadas já este ano (e de volume substancial) para o ano 2022. Desta forma, prevemos que poderá ser um arranque de ano bastante positivo, podendo mesmo estar ao nível do conseguido na pré-pandemia. Resumidamente, Portugal continuará a marcar a sua posição no radar dos investidores internacionais que procuram ativos imobiliários, continuará a prevalecer a procura por ativos de qualidade e em localizações prime, tal como por toda a Europa, e a competição por estas aquisições continuará a aumentar, particularmente devido à escassez de produto com estas características e à elevada liquidez com intenção de investir em ativos reais. A falta de oportunidades core, a par de desenvolvimento de novas tendências e segmentos, continuará a atrair também cada vez mais promotores e investidores internacionais mais focados na promoção, desenvolvimento e reposicionamento de ativos que têm como objetivo futuro alimentar esta cadeia de valor.

2. O segmento de escritórios será sempre um dos mais dominantes e com maior procura institucional. Mesmo após a adoção do remote work como solução complementar ao modelo de trabalho tradicional, é visto como um espaço fundamental ao bom funcionamento das organizações e estará cada vez mais direcionado ao bem-estar dos seus utilizadores. Em relação aos segmentos que saíram reforçados desta pandemia, teremos de indicar os segmentos de logística e residencial. A logística beneficiou com um crescimento exponencial do comércio online e, para responder ao mesmo, gerou uma elevada procura por stock de qualidade, tanto por parte de inquilinos como por parte de investidores interessados na exposição ao sector. Para já, está a registar níveis recorde de take-up que irá certamente alimentar no futuro maiores volumes de transação. Já o segmento Residencial não só continua bastante resiliente no seu formato tradicional de venda mas também nos seus produtos relacionados, tais como residências de estudantes ou de seniores, co-

living ou o denominado Built to Rent. Apesar de estarmos ainda numa fase preliminar para muitas destas operações, esta classe de ativos de rendimento num futuro próximo certamente irá movimentar um volume considerável de investimento para o nosso país.



JOÃO SOUSA
CEO
da JPS GROUP

1. O mercado imobiliário tem-se mostrado muito resiliente, resistindo a esta “crise pandémica” e reinventando-se para dar resposta às necessidades atuais. Para tal contribuiu, a evolução da tecnologia ao serviço do negócio, tanto na procura de casa virtual e no acesso rápido à informação, a variedade de serviços de crédito à habitação, os juros de crédito habitação baixos, a procura de casa fora dos centros urbanos com espaço exteriores, entre outros. O mercado imobiliário também estava mais preparado, até pelo controlo existente por parte das entidades reguladoras, para um embate no sector financeiro. Também foram tomadas boas medidas preventivas e as moratórias foi uma delas. Parece-me que o futuro do setor imobiliário será promissor e que em breve estaremos ao nível dos melhores anos que já atravessamos, e acredito que deverá seguir esta tendência também no próximo ano, apesar dos constantes desafios que o mesmo atravessa, e isto é o que sentimos enquanto JPS Group promotora e construtora. Por outro lado, na parte imobiliária da JPS Group, sentimos novamente um aumento significativo da procura de outro tipo de ativos imobiliários, por parte de investidores estrangeiros. Este perfil de clientes que no ano de 2020 tinha sido quase inexistente, ou seja, clientes que procuram hotéis, prédios para recuperar, ativos com rendimento associado, entre outros, neste 4.º trimestre de 2021 começaram a voltar em força o que faz antever um 2022 bastante promissor de uma forma geral.

2. De uma forma geral e a longo prazo, todo o sector imobiliário continua a ser uma boa área para se investir em Portugal, em parte devido aos juros baixos, o que faz com que os investimentos imobiliários sejam muito atrativos, e, por outro lado, porque continua a existir mais procura do que oferta, pelo que muito facilmente o sector imobiliário permite ter lucros a dois três anos que nenhum outro sector permite, se avaliarmos o baixo risco do investimento no comparativo com outros produtos financeiros. O preço por metro quadrado em Portugal continua muito mais baixo do que na maioria das capitais europeias, assim como o custo de vida e custo de mão de obra, daí que não seja de admirar que grandes grupos económicos se estejam a mudar para Portugal. Por estas razões, isto faz com que os investimentos na área de logística, residencial e hotelaria, sejam sempre produtos procurados por esses grandes grupos de investidores.



DANIELA COSTA
Diretora de Consultadoria & Research
da Prime Yield (Gloval)

1. O imobiliário mostrou ser um dos setores com maior capacidade de resistência ao choque pandémico, e agora que a pandemia parece estar sob controle e que as estimativas para as economias são positivas, as perspetivas são animadoras. A habitação resistiu especialmente bem, sem perda de valor do imobiliário e até com registos inéditos de transações. Em 2022 será de esperar que, no geral, os preços continuem a subir, embora a um ritmo mais lento, ao passo que mercados limítrofes de Lisboa e Porto e que cidades secundárias das outras regiões de Portugal tendem a incrementar a valorização, tendendo também a ganhar quota face às cidades de Lisboa e Porto. Contudo, é preciso termos em atenção que a resiliência do mercado se deveu ao efeito dos juros baixos, às moratórias e ao controlo da pandemia, que de alguma forma contribuíram para uma maior confiança dos agentes económicos. Este mês, contudo, marca o final das moratórias bancárias, as quais ainda atingem quase 37 mil milhões de euros junto de empresas e particulares (julho 2021). Este fator poderá trazer novas dinâmicas ao mercado, pois, se por um lado o poder de compra de muitas famílias que beneficiaram deste “alívio” vai ficar menor, por outro, é de esperar que os níveis de incumprimento aumentem. Assim, com o final das moratórias, e com a Autoridade Bancária Europeia a impor que os bancos não podem ter mais de 5% de crédito malparado (NPL), é de esperar que esta situação mexa o mercado residencial do lado da oferta, pois vão surgir mais casas no mercado por esta via. E por outro lado, terá um impacto no mercado do lado do investimento, com o interesse por parte dos investidores por portfólios de malparado. A oferta de portfólios deverá crescer bastante.

2. As oportunidades de investimento são várias, mas se olharmos para a falta de oferta e a crescente procura, o segmento da logística destaca-se como um dos que maior interesse poderá despertar junto dos investidores, incluindo logo na fase de promoção. É um tipo de imóvel cuja procura ocupacional disparou impulsionada pelo crescimento das vendas online e que não encontra oferta adequada, pelo que os investidores estão muito atentos a todos os produtos que surjam no mercado. Os segmentos alternativos na área residencial, como o senior living e as residências de estudantes, também estão na mira, sendo ambos setores com forte potencial de expansão em Portugal e onde os retornos são bastante atrativos face a outros mercados europeus muito mais maduros. Os produtos prime nas áreas de retalho e escritórios manter-se-ão como foco dos investidores, sendo de destacar ainda que Portugal é já um destino consolidado para o investimento em imobiliário a nível europeu.



INÊS CAMPANIÇO
Head of idealista/data
Portugal

1. O mercado imobiliário português demonstrou a sua resiliência durante toda a pandemia com os preços do mercado residencial de venda a subir. Esta crise sanitária veio alterar as preferências dos portugueses em relação à sua habitação, que também se tornou um local de trabalho, evidenciando as novas necessidades e preocupações no seu espaço próprio. A procura por casas com mais espaço, interior e exterior, disparou, principalmente nas zonas suburbanas, assim como a procura por terrenos. A habitação própria faz parte da cultura portuguesa, e embora haja cada vez mais procura pelo arrendamento, recorrer ao crédito habitação para comprar uma habitação ainda é a norma, especialmente considerando as taxas de juros baixas do momento. No arrendamento, é expectável que os valores se mantenham, ou mesmo aumentem, tanto nas cidades principais como nas cidades secundárias, devido à limitação de oferta, e ao aumento de procura. Simultaneamente com a demora no licenciamento, que já é uma queixa recorrente do sector, este ano surgiu uma nova preocupação que é a subida do custo de construção e falta de mão de obra, problemas que a pandemia agravou. Se tal tendência se manter, é pouco provável que haja um abrandamento nos preços para o consumidor final. O mercado português irá continuar a atrair os apelidados nómadas digitais, que procuram habitação flexível, potenciando o aparecimento de modelos habitacionais e de negócio como o co-living e co-working.

2. Creio que vamos assistir a uma diversificação de investimentos imobiliários em Portugal. O mercado residencial será sempre muito atrativo para o investimento. O segmento da habitação multifamiliar para arrendamento, o “built-to-rent”, tem gerado algum interesse, seguindo os passos de Espanha e do resto da Europa, mas os potenciais projetos ainda não avançaram tanto como se previa. Por outro lado, notamos por parte dos investidores internacionais o interesse na aquisição de ativos residenciais, com o intuito de arrendar, em contraste com a revenda, que era a estratégia predominante dos anos anteriores. O sector de luxo continuou a ser muito procurado pelo mercado nacional e internacional, pelo que deverá continuar a ser uma aposta dos investidores. A construção de habitação para a classe média já era uma tendência antes da pandemia, e é expectável que tal se mantenha, embora com alterações aos projetos para preencher as novas características procuradas pelas famílias, tais como terraços ou um espaço para escritório. A reabilitação urbana possivelmente passará para a conversão de zonas industriais sobretudo na periferia de Lisboa. O

sector logístico ganhou muito destaque com o aumento das compras online e a necessidade de armazenamento e distribuição, e é expectável que o interesse se mantenha. Os escritórios também poderão ser atrativos, embora tenham passado por um período mais complicado durante a pandemia. Por um lado, algumas empresas podem aderir ao modelo remoto ou híbrido, mas a necessidade de um espaço físico mantém-se, sem que isso signifique uma diminuição de metros quadrados, mas sim uma adaptação do espaço. Também a alteração na concessão das Autorizações de Residência para Investimento (ARI), conhecidas por Vistos Gold, podem influenciar a estratégia dos investidores, já que as áreas metropolitanas de Lisboa e Porto e territórios das Comunidades Intermunicipais do litoral ficam excluídas, com exceção dos investimentos em imobiliário para turismo, comércio e serviços.



RODRIGO SAMPAYO
Partner
da OPENBOOK Architecture

1. Após este período pandémico em que o setor imobiliário mostrou toda a sua capacidade de resiliência, chegou a altura de olharmos para 2022 com otimismo. Na verdade, e a meu ver, é já notória uma evolução positiva do mercado em alguns segmentos. Na área corporativa, um segmento que nos é muito próximo, são vários os sinais de recuperação, apesar de se notar ainda alguma indefinição por parte das empresas ocupantes. Falamos de um segmento que foi muito castigado nestes últimos tempos pelo compasso de espera que grande parte das empresas se viu obrigada a fazer, dadas as incertezas que inundaram o mercado e com que todos, de uma maneira ou de outra, tivemos de lidar. O que vejo agora é uma crescente necessidade de adaptação das empresas, seja na procura de novos escritórios ou na remodelação dos espaços existentes, que as permita responder às tendências do mercado e aos novos modelos de local de trabalho, cada vez mais virados para a cultura e colaboração, numa lógica de trabalho híbrido e de retenção de talentos. O regresso da procura de espaços corporativos por parte de empresas internacionais começa agora a ganhar amplitude e a perspetiva é claramente de crescimento ao longo do próximo ano. O aumento do teletrabalho e consequente facilidade de deslocação das pessoas do centro da Europa para outros países, é outro fator que faz de Portugal um hub cada vez mais atrativo para quem trabalha à distância. O turismo é também um segmento que respira um otimismo crescente. Com o levantamento das medidas restritivas para entrada em Portugal e a população portuguesa com cerca de 85% de vacinados, Portugal volta aos poucos a ser o que sempre foi, um local de eleição para visitar e viver e, nesse sentido,

para atrair investimento estrangeiro no segmento turístico e residencial.

2. O investimento imobiliário é apontado como um investimento seguro face a outros produtos financeiros. Será muito interessante de observar o segmento corporativo nos próximos tempos, por tudo o que já foi dito, ao que acrescento o facto das taxas de juro estarem atualmente baixas, o que irá permitir termos rendas competitivas face ao resto da Europa. O Brexit está a levar muitas empresas a sair do Reino Unido e a realocarem-se dentro da União Europeia, o que constitui também uma oportunidade para Portugal que deverá ser aproveitada ao máximo.



PEDRO LANCASTRRE
CEO
da JLL Portugal

1. As perspetivas para a evolução do nosso mercado imobiliário em 2022 são bastante positivas, uma vez que as restrições impostas pela pandemia estão a ser gradualmente amenizadas e os seus impactos compensados pela retoma da atividade na generalidade dos setores da nossa economia. A atratividade de Portugal enquanto destino de investimento apresenta-se como muito resiliente, encontrando-se Portugal no radar dos principais investidores internacionais, em praticamente todas as classes de ativos imobiliários. A execução do Plano de Recuperação e Resiliência de Portugal será seguida com muita atenção pelo mercado de investimento, antecipando-se o apoio aos setores mais afetados pela pandemia, cujas medidas, e respetiva injeção de liquidez (total de 16,6 mil milhões de euros), deverão influenciar positivamente o ambiente de negócio no nosso país.

2. À semelhança do que se tem vindo a verificar nos principais mercados europeus, devido ao aumento de procura e escassez de oferta, é previsível assistirmos a compressões adicionais dos prémios de risco, refletidos nas taxas de retorno exigido pelos investidores, principalmente em setores como Escritórios e Industrial & Logístico. O segmento comumente apelidado de Living, que abrange operações de ativos de Arrendamento Residencial, Residências de Estudantes e Residências Sénior, tem vindo a captar nos últimos anos cada vez mais atenção por parte dos investidores, que através de iniciativas de reconversão e promoção imobiliária aumentarão o stock de unidades disponíveis no mercado. Hospitality, um dos setores mais impactado pelas restrições impostas pela pandemia, encontra-se já num percurso de retoma nos indicadores operacionais, onde os fundamentais do nosso país se configuram como o principal precursor da procura no lado do investimento. Por fim, e apesar dos constrangimentos associados à morosidade do licenciamento e aumento dos custos de construção, o Residencial revelou-se nos últimos dois anos como a classe de ativos mais resiliente, tendência que se manterá em 2022.

idealista

**A app
imobiliária líder
em Portugal**

