

HENRIQUE POLIGNAC DE BARROS, PRESIDENTE DA ASSOCIAÇÃO PORTUGUESA DE PROMOTORES E INVESTIDORES IMOBILIÁRIOS

“2015 deve ser encarado como um ano de consolidação”

Atualmente, o setor imobiliário está “estabilizado”, considera o presidente da Associação Portuguesa de Promotores e Investidores Imobiliários (APPII). O futuro passa não por um crescimento rápido e temporário, que pode levar a uma nova crise, mas antes por uma “retoma estrutural, sólida, duradoura”. Sobre o investimento estrangeiro promovido através dos Golden Visa, Henrique Polignac de Barros defende que “não há justificação para os vários obstáculos, suspensões e recuos que se têm verificado”

Quantos associados tem a APPII (no site estão listados cerca de 80) neste momento e quantos são estrangeiros?

Neste momento, contamos já com cerca de 95 empresas, estimando-se que rapidamente se ultrapasse a meta dos 100 associados. A APPII iniciou em meados do ano passado um sério processo de dinamização e crescimento, que incluiu um aumento significativo do número de associados (angariámos no espaço de um ano mais de 50 novas empresas) e incluiu também um alargamento da base geográfica a todo país, abrangendo também as Regiões Autónomas. A APPII assume-se hoje como a entidade responsável pela representação de todo o setor da promoção e do investimento imobiliário realizado em Portugal e por isso é, atualmente, um ponto incontornável de contacto no nosso setor. Entre os seus associados, a APPII conta com as maiores e mais importantes empresas de promoção e investimento imobiliário, nacional e internacional, estando aqui representada toda a fileira da construção, imobiliário e turismo. Neste momento, contamos já com uma percentagem significativa de 20% de empresas internacionais como nossas associadas. Através da vaga de players internacionais que temos recebido na APPII, temos implementando uma política de entreaajuda e contacto direto entre os nossos associados nacionais e os investidores estrangeiros também nossos asso-

ciados, com vista à troca de experiências, conhecimento e negócios.

Que avaliação faz do setor? Quais os grandes desafios?

Atualmente, temos um setor imobiliário estabilizado, a tentar sair de uma crise sem precedentes e que afetou gravemente todos os setores da economia, com especial atenção para o setor imobiliário. Importante, neste momento, é consolidar os recentes números positivos que o mercado imobiliário tem registado. Temos vindo, publicamente e em diversas ocasiões, a alertar para a necessidade de um crescimento sustentado. O ano de 2015 deve ser encarado como um ano de consolidação, caso contrário originaremos uma rápida inversão dos sinais de recuperação. Há que apostar numa retoma estrutural, sólida, duradoura. Este é o desafio. Não devemos buscar um crescimento acelerado e temporário, pois esse rapidamente terminará e levar-nos-á novamente para uma nova crise, que devemos ao máximo evitar. Outro ponto que temos também vindo a chamar a atenção tem que ver com a necessidade de se alcançar um mercado imobiliário em equilíbrio, entre o investimento estrangeiro e a realidade portuguesa. Há que continuar a apostar e a “acarinhar” a vaga de investimento estrangeiro. Mas, ao mesmo tempo, não podemos esquecer que são os portugueses que irão habitar as nossas cidades. Hoje temos investidores, mas amanhã estes poderão desaparecer. Assim, o produto imobiliário nacional tem de ser atrativo para investidores, mas também compatível com as atuais capacidades económicas dos portugueses. Caso contrário, correremos sérios riscos de voltarmos a ter um mercado entupido de excedente imobiliário, que não é escoado.

Falou anteriormente na reabilitação urbana como o novo paradigma da promoção imobiliária. Entretanto, foram implementadas uma série de

“(…) é muito frequente haver casos em que uma mesma situação é considerada na respetiva câmara municipal como uma obra de reabilitação e portanto gozando dos benefícios fiscais, ao passo que no serviço de finanças da mesma área é proferido um entendimento oposto (…)”



O mercado imobiliário deve ser tão atrativo para investidores nacionais como internacionais

medidas. O que ainda há para fazer neste campo?

Foram já tomadas algumas medidas em prol da reabilitação urbana. Contudo, há ainda muito por fazer para a tornar uma verdadeira realidade. Não nos esqueçamos do ponto de partida que tínhamos no início do ano: estimavam-se ser necessários 38 mil milhões de euros para reabilitar o parque habitacional português, sendo que do valor acima Lisboa precisaria de 9,3 mil milhões e o Porto 4,4 mil milhões. Mais, estimava-se haver 1,5 milhões de fogos a precisar de intervenção e, desses, 800 mil fogos necessitavam mesmo de obras de reabilitação profundas.

Que medidas mais devem ser tomadas?

É prioritário terminar o processo de incentivos à reabilitação, devendo ser adotadas algumas medidas. Desde logo, tornar rapidamente operacional o recém-criado Instrumento Financeiro à Reabilitação Urbana e que funcionará junto do Instituto da Habitação e da Reabilitação Urbana. Manter-se um quadro de incentivos fiscais diretos à reabilitação, devendo o mesmo ser coligido

em diploma próprio e de fácil perceção para investidores nacionais e estrangeiros. Deve haver uma maior articulação entre Câmaras Municipais e Serviços de Finanças, no que diz respeito à questão de saber se um determinado edifício e respetivo projeto gozam ou não das isenções de IMT e IMI, por um lado, e redução de IVA por outro; é muito frequente haver casos em que uma mesma situação é considerada na respetiva câmara municipal como uma obra de reabilitação e portanto gozando dos benefícios fiscais e ao passo que no serviço de finanças da mesma área é proferido um entendimento oposto; tal situação é incompreensível e de impossível explicação a qualquer investidor estrangeiro que decida investir na reabilitação urbana. Há que uniformizar toda a regulamentação e montantes das taxas a pagar em todos os municípios do país – não se justifica a disparidade de regulamentação e taxas aplicadas, dentro de cada município, a um mesmo tipo de obras. Continuar a lutar por uma redução das burocracias e dificuldades de licenciamento; já foram dados alguns passos nesta matéria, nomeadamente com a aprovação do RERU – Regime Excecional da Reabilitação Urbana, mas de-

Foto: Anabela Loureiro

vemos ir mais longe nesta matéria. Contínua redução do tempo de licenciamento, aplicável a este tipo de obras. Criação de parcerias conjuntas, entre as câmaras municipais e promotores imobiliários, para intervenções integradas em áreas urbanas predeterminadas – é premente dar-se escala aos projetos de reabilitação urbana. Chamo ainda a atenção para um outro ponto, que é uma velha guerra desta associação e contra a qual temos vindo sempre a debater-nos: a injustiça social da triplicação do IMI em prédios devolutos.

É excessivo?

Tem sido uma medida, injustificadamente, penalizadora dos proprietários e que em nada tem contribuído para a recuperação económica do país. É importante frisar que a regeneração dos centros urbanos não deve ser imposta, mas sim favorecida. Com esta punição excessiva não se criam condições (bem pelo contrário) para aos proprietários se capitalizarem, readquirirem a confiança necessária e investirem na reabilitação do seu edificado. Com tamanha penalização, o proprietário fica mais descapitalizado, tendo cada vez menos possibilidades económicas para fazer obras. Se no passado poderia haver quem defendesse a legitimidade desta penalização, tendo nomeadamente em conta que vigorava uma Lei das Rendas que impossibilitava os senhorios de colocar os seus imóveis no mercado do arrendamento livre e a preços de mercado, hoje tal deixou de fazer qualquer sentido ou ter qualquer legitimação. Na verdade, com a reforma do regime do arrendamento urbano e com atual situação do mercado imobiliário, qualquer senhorio deseja reabilitar o seu edificado e colocá-lo rapidamente no mercado, incluindo no mercado do arrendamento. É urgente acabar com esta medida castradora, que é, aliás, contrária à linha que vem sendo seguida pelo Governo, de incentivo à reabilitação urbana e ao arrendamento. Com proprietários descapitalizados Portugal não poderá nunca ter uma reabilitação urbana suficientemente dinamizada.

Já disse também que para tornar a reabilitação e o arrendamento uma efetiva realidade é preciso adotar algumas medidas. O que defende?

Além do que referi, é essencial dar esta- bilidade ao Novo Regime do Arrendamento

Urbano (NRAU). Este foi o primeiro grande passo em prol do arrendamento e da reabilitação urbana. É importante não voltar atrás nesta matéria, sem ceder a alguns interesses que têm lutado por reverter uma alteração legislativa, que tanto tem beneficiado o mercado do arrendamento (e da reabilitação urbana), que já ultrapassa o mercado da compra e venda. É também necessário incentivar a banca a abrir o acesso ao crédito com menor necessidade de aplicação de capitais próprios dos particulares, ao mesmo tempo que devemos sensibilizar a banca para voltar a conceder crédito ao sector da promoção imobiliária. Conforme se tem constatado no último ano, o mercado imobiliário tem ajudado outros setores da economia, como a construção, o turismo, ou o comércio a crescer e a dinamizar-se, sendo portanto legítimo poder tirar a conclusão de que um mercado imobiliário estabilizado apenas trará mais emprego e uma economia nacional mais forte. Note-se que só o investimento estrangeiro aplicado no nosso mercado imobiliário representa já um significativo número de 2,6 mil milhões de euros. Uma importante fatia deste valor vem dos novos regimes de captação de investimento estrangeiro, como o Golden Visa, que já trouxe para o setor cerca de 1,3 mil milhões de euros. Descurar a importância do setor imobiliário é esquecer que este hoje representa já metade de todo o investimento nacional.

Podemos esperar que este fluxo continue em crescendo?

Ficou bem clara a importância do investimento estrangeiro no setor imobiliário e na economia nacional. Porém, volto a referir a importância que tem uma economia sustentada, feita pelos nacionais. Para aquelas pessoas que, como eu, trabalham no setor da promoção imobiliária há mais de 30 anos, já assistimos várias vezes a estes fluxos intermitentes de investimento internacional. Já presenciámos a vaga de suecos, ingleses, franceses e chineses, que, em determinada altura, investiram fortemente em Portugal. E todas essas vagas foram temporárias, hoje estão cá, amanhã poderão não estar. É por isso que insistimos: há que continuar a apostar em mais e novas formas de investimento estrangeiro, mas não podemos nunca esquecer que são os portugueses quem irá habitar as nossas

“(...) a injustiça social da triplicação do IMI em prédios devolutos. Tem sido uma medida, injustificadamente, penalizadora dos proprietários e que em nada tem contribuído para a recuperação económica do país”

idades. Com todos os tumultos que se têm (infelizmente) verificado em regimes como o Golden Visa, com a consequência óbvia da debandada destes investidores, esta situação ganha cada vez mais preponderância. Um mercado imobiliário em equilíbrio é fundamental para uma retoma sustentada e não temporária.

Considera que o regime jurídico do alojamento local, recentemente aprofundado pelo legislador, poderá constituir uma via de estímulo da reabilitação urbana?

Claro que sim. O alojamento local, ou, como se têm vulgarmente designado, o “short renting”, tem sido uma das formas com maior sucesso para colocar o mercado da reabilitação urbana e do arrendamento em grande dinamismo. Proporciona uma rentabilidade associada a um investimento imobiliário, que é atrativo para qualquer investidor, seja nacional ou estrangeiro. Basta olhar para os centros das cidades de Lisboa e Porto, repletos de casos de reabilitação urbana aplicados depois em alojamento locais e por sua vez cheios de turistas. Portugal está hoje na moda como destino turístico a nível internacional. Os turistas estrangeiros que nos visitam procuram “viver” as nossas cidades e isso só é possível neste tipo de alojamentos, muitas vezes localizados em zonas históricas como Alfama, Castelo, ou a Ribeira no Porto. Ora, nestas zonas não existem os grandes hotéis, mas sim pequenos casos de reabilitação urbana e alojamento local, que dividem paredes meias com o típico habitante local. É esta vivência que procuram, atualmente, os nossos turistas.

Porque é que em Portugal a reabilitação urbana representa uma percentagem muito menor na construção do que a média europeia?

Na verdade, já não é bem assim. Essa situação verificou-se até final do ano passado. A verdade é que o facto do qual partimos no final de 2014 (a reabilitação representar apenas 6,5% do setor da construção em Portugal, enquanto que a média europeia eram 36,8%) está já completamente ultrapassado. O número de licenciamentos camarários para reabilitação urbana, nas principais cidades portuguesas, há muito que já ultrapassou o número de licenciamentos para construção nova. Contudo, este número



Henrique de Barros sublinha que a reabilitação urbana já ultrapassa a construção nova

e outros que resultaram de um estudo encomendado pela Confederação Portuguesa da Construção e do Imobiliário (CPCI, da qual a APPII é vice-presidente) à Faculdade de Engenharia da Universidade do Porto foram cruciais para percebermos o paradoxo em que tínhamos as nossas cidades. Se, por um lado, tínhamos os nossos centros urbanos desabitados e em ruínas, com 27% das habitações em Portugal a precisar de obras, com essa taxa a subir em Lisboa e Porto para 43%, por outro lado, tínhamos um mercado da reabilitação inexistente e 30% abaixo da média europeia. Porém, essa situação está hoje claramente invertida e a reabilitação urbana ultrapassa hoje a construção nova. Aliás, uma das metas incluídas na recentemente aprovada Estratégia Nacional Para a Habitação – 2015/2031 é precisamente a subida de 15,6%, em 2011 para 25%, em 2021, da percentagem do número de fogos reabilitados sobre o total de fogos concluídos.

Num artigo recente, o secretário-geral da APPII desenvolveu que era necessário um novo modelo de merca-

Foto: Anabela Loureiro

do habitacional, mais de acordo com o estilo de vida atual, que permitisse habitações em regime de “open space”, com flexibilidade na tipologia e áreas reduzidas, que cada utilizador poderia de uma forma fácil e flexível ajustar. No seu entender, ainda estamos longe de ter um modelo assim?

É uma necessidade que a APPII tem defendido. Na verdade, o desenvolvimento desse mercado deve-se ao número cada vez maior de divórcios em Portugal, à cada vez maior mobilidade laboral dos portugueses, ao crescente número de famílias monoparentais e ao elevado número de casas ocupadas por uma só pessoa. Mas para isso é necessário, em primeiro lugar, sensibilizar os poderes públicos e aprovar-se legislação que permita trazer flexibilidade à tipologia de cada imóvel, facilmente adaptável a cada momento e a cada novo utilizador, de forma que os proprietários possam fazer, livre e facilmente, a edificação e a estruturação das partes interiores. Num segundo plano, seria também preciso sensibilizar as câmaras municipais e os seus técnicos e bem assim a Direção-Geral do Património Cultural (especialmente quando se fala em zonas históricas ou classificadas) para este novo tipo de mercado habitacional.

As alterações recentemente promovidas na legislação relativa às Autorizações de Residência para Investimento, mais conhecidas por Golden Visa, no sentido de incluir outras atividades, como a reabilitação urbana, na linha do que vinha a defender, foram positivas? O que ainda falta fazer?

Em nosso entender, foram muito positivas. Note-se que a inclusão da reabilitação urbana como uma atividade de investimento elegível para efeitos de obtenção de um Golden Visa foi uma proposta da APPII junto do Governo, com propostas e medidas muito concretas, que aliás foram aprovadas em Conselho de Ministros e depois pela Assembleia da República. O que falta fazer é tão-só promulgar e publicar em Diário da República a regulamentação do novo regime. É urgente dar estabilidade ao seu regime legal e, conseqüentemente, confiança aos investidores, caso contrário estes continuarão a alterar a sua rota de investimento para outros países europeus, como já o vêm fazendo (em número preo-

cupante) para Espanha e Itália. Esta é uma medida extremamente necessária e muito aguardada para todo o imobiliário. Não se esqueça que foi este regime que já trouxe mais de 1,3 mil milhões de investimento ao imobiliário e que apressou e ajudou a recuperação do setor.

Alertou recentemente que “é preciso não deitar tudo a perder com o investimento estrangeiro”. Na sua opinião, tem sido feito um bom trabalho?

Atualmente, o investimento estrangeiro em Portugal é feito, maioritariamente, por estrangeiros, que têm procurado o nosso País para obter os Golden Visa ou beneficiar do Regime do Residente Não Habitual. O sucesso destes regimes tem levado a que hoje se encontre no mercado uma maior diversidade de investidores, que já procuram Portugal não exclusivamente para usufruírem dos referidos regimes, mas para realizar puro investimento imobiliário. Portugal está na moda e prova disso tem sido o enorme interesse que tem merecido em vários salões imobiliários do mundo. A imagem positiva que conseguimos exportar do nosso País tem sido um dos maiores trunfos para voltar a colocar Portugal nas bocas do mundo, desta feita por boas razões. Podemos, assim, concluir que foi feito um bom trabalho com a aprovação destes regimes de captação de investimento estrangeiro e com a promoção da marca “Portugal” lá fora. Agora é preciso continuar esse trabalho. Não há justificação possível para os vários obstáculos, suspensões e recuos que se têm verificado, nomeadamente, com o regime legal do Golden Visa. Conforme alertei, estes investidores estão já a mudar-se para outros países, que entenderam as vantagens deste tipo de regimes e têm aproveitado as falhas que o nosso regime tem passado para retirar do nosso País um número já considerável de investidores estrangeiros. É importante manter o (bom) trabalho anteriormente feito. Devemos continuar a exportar o nosso País, mas também procurar novas e diversificadas formas de captar mais investimento estrangeiro. Doutra forma, “deitaremos por terra” todo o trabalho feito nos últimos dois anos.

Já se começou a sentir o efeito “eleições”?

A APPII é uma entidade apolítica e apártida. Somos, simplesmente, profissio-

“Não há justificação possível para os vários obstáculos, suspensões e recuos que se têm verificado, nomeadamente, com o regime legal do Golden Visa. Conforme alertei, estes investidores estão já a mudar-se para outros países, que entenderam as vantagens deste tipo de regimes e têm aproveitado as falhas que o nosso regime tem passado para retirar do nosso País um número já considerável de investidores estrangeiros”

nais e técnicos do setor ao serviço de uma grande associação. Não temos assim sentido o efeito das eleições. Seguimos sempre o nosso trabalho, procurando todos os dias dignificar e lutar pelos interesses de dois dos mais importantes vetores do setor imobiliário, que são a promoção e o investimento imobiliário.

Existe alguma estratégia da APPII para os países lusófonos? Qual?

Existe, claro. Um das faces do franco crescimento que a APPII atravessa é a sua internacionalização. E esta não poderia nunca descuidar os países da lusofonia. Dos destinos que temos apostado contam-se países como o Brasil, Angola e Moçambique. Aproveitar a estreita relação institucional e comercial destes países com Portugal é essencial. Temos até um dos nossos associados com um enorme e importante projeto de desenvolvimento sustentável a decorrer na Ilha do Príncipe, em São Tomé e Príncipe. O nosso associado HBD Group, além de ser vice-presidente do Conselho Fiscal da APPII, é também fundador e presidente do mesmo órgão na recém-criada Associação Lusófona de Energias Renováveis e até fundador e presidente da Associação Empresarial de São Tomé e Príncipe. Como se pode ver, a nossa estratégia para os países da lusofonia é considerada prioritária e está muito presente na nossa associação.

A proximidade entre os diversos ordenamentos jurídicos é uma vantagem? Como potenciar esta proximidade?

Claro que sim. No mundo globalizado em que vivemos, os ordenamentos jurídicos dos vários países ou estados-membros foi completamente ultrapassado, privilegiando-se hoje ordenamentos jurídicos mais alargados. A globalização tem, consequentemente, levado a uma uniformização dos tecidos jurídicos dos vários países, o que vem facilitando a atividade e a internacionalização das empresas, sendo hoje mais fácil exercer a sua atividade num país e noutro ao mesmo tempo. Sendo a APPII a entidade responsável em Portugal pela representação dos investidores imobiliários e sendo hoje a porta de entrada dos “players” internacionais no mercado imobiliário português, apenas temos que nos congratular com esta aproximação, o que

nos tem permitido receber cada vez mais investidores e empresas internacionais na nossa associação. De qualquer forma, há ainda um enorme potencial, no qual temos vindo a trabalhar. Temos procurado encurtar as distâncias e, bem assim, as burocracias entre os vários países que têm manifestado interesse no nosso mercado imobiliário. A burocracia excessiva é uma guerra antiga desta associação, que sempre se tem batido pela sua diminuição. Com efeito, vimos chamando sempre a atenção dos decisores governativos e autárquicos não só para esta situação, mas também para a necessidade de tornarmos o nosso País num destino “friendly” para as empresas internacionais que queiram investir em Portugal ou que aqui se queiram instalar.

As relações ao nível do setor imobiliário entre os vários países da lusofonia estão bem aproveitadas? Que projetos poderiam ou deveriam ser concretizados para que houvesse mais sinergias?

A relação institucional e comercial entre os países da lusofonia e Portugal é ótima, mas, como referi, há ainda um longo trabalho pela frente. A questão dos serviços administrativos “friendly” dos investidores internacionais é fundamental para atrair cada vez mais empresas a investir em Portugal. Caso contrário, não lhes daremos a confiança e a celeridade administrativa de que precisam para colocar a sua atividade fora do país de origem. Igualmente importante é, como também referi, criarmos mais e diferentes formas de captar empresas estrangeiras para trabalhar ou investir em Portugal. Não podemos estar dependentes de um ou outro regime que, falhando, afastem de vez os investidores internacionais.

Ao nível lusófono, quais os mercados mais dinâmicos e que podem gerar mais interesse?

Os países da lusofonia que podem gerar mais interesse e onde o setor imobiliário nacional deve apostar são, sem qualquer dúvida, o Brasil, Angola e Moçambique. Acrescento ainda S. Tomé e Príncipe, pelo ambicioso trabalho de desenvolvimento sustentável que um dos nossos associados e membro dos órgãos sociais tem vindo ali a promover.

“A globalização tem, consequentemente, levado a uma uniformização dos tecidos jurídicos dos vários países, o que vem facilitando a atividade e a internacionalização das empresas, sendo hoje mais fácil exercer a sua atividade num país e noutro ao mesmo tempo”