

ASSIM FOI

16 DE ABRIL / 15H00

CONFERÊNCIA

OS INVESTIDORES, PROTAGONISTAS
NA REABILITAÇÃO URBANA

ORGANIZAÇÃO

VIDAIMOBILIÁRIA



APOIO



www.semanadareabilitacao.com



Patrocínio
PLATINA



Patrocínio
INSTITUCIONAL



Patrocínio
OURO



APRESENTAÇÕES EM PDF:

- Alexandre Martins; - Fernando Miranda; - Gonçalo Bastos Lopes e Paulo Costa Martins; - Hugo Santos Ferreira;



“SUSTENTABILIDADE NA EVOLUÇÃO DOS PREÇOS” É ESSENCIAL PARA O CRESCIMENTO SÓLIDO DO INVESTIMENTO



// Pedro Vicente, Level Constellation; Paulo Silva, Aguirre Newman; José Almeida Guerra, Rockbuilding e Vice-Presidente da Direção APPII; Fernando de Miranda, Eastbanc; Luis Correa De Barros, Habitat Invest e Five Stars - Fundo Especial de Investimento Imobiliário Fechado; Hugo Santos Ferreira, APPII;

“Para que tenhamos um futuro promissor é essencial que sigamos estratégias sustentáveis” e nesse sentido é essencial que o setor se una para evitar a proliferação de situações de grande especulação que conduzem à rápida e elevada inflação de preços, dando azo à criação de bolhas imobiliárias e, subsequentemente, a uma crise e ao registo de fortes perdas, considera José Almeida Guerra Administrador da Rockbuilding. E, foi precisamente com isto que deu o mote para o debate que moderou na conferência organizada pela APPII (Associação Portuguesa dos Promotores e Investidores Imobiliários) e pela APFIPP (Associação Portuguesa de Fundos de Investimento, Pensões e Patrimónios) na tarde de quinta-feira.

Na ocasião, o responsável afirmou que não obstante o bom momento que hoje se vive nos principais mercados imobiliário lusos, com destaque para Lisboa, é preciso não entrar em euforias nem procurar apenas ganhos rápidos através da criação de bolhas de inflação dos preços, pois isso poderá comprometer o crescimento sustentável a longo prazo e minar a atração de investimento estrangeiro para o nosso país, tão essencial para o desenvolvimento do setor imobiliário nesta fase.

Uma perspetiva partilhada pela maioria dos intervenientes na mesa redonda e que marcou a mensagem deixada no final da conferência “Os investidores, protagonistas na reabilitação urbana”, que contou com

casa cheia e gerou grande interesse entre representantes de várias alas do setor imobiliário, que ali puderam também conhecer as mudanças que têm sido operadas ao nível fiscal e legal, e que abriram portas à criação de novos veículos de investimento que podem ser colocados ao serviço da promoção imobiliária para reabilitação urbana, fomentando assim o desenvolvimento do setor.

HÁ OU NÃO BOLHAS IMOBILIÁRIAS EM LISBOA?

Moderado por José Almeida Guerra, o debate em torno do “fantasma” da criação de uma bolha imobiliária em Lisboa, motivada pelo acentuado crescimento da procura conduzida por estrangeiros ao longo dos últimos meses, foi bastante animado e encerrou com chave de ouro a tarde. Até porque, notou aquele especialista, “é preciso que reflitamos sobre estes temas não no sentido de minar esta fonte de crescimento do mercado, mas sim para que em conjunto possamos fazer a melhor gestão deste bom momento e evitar os erros cometidos no passado”.

Reconhecendo que a subida dos preços que tem vindo a acontecer para os produtos concluídos no mercado de reabilitação de Lisboa, Paulo Silva – que acumula a presidência da ACAI (Associação dos Consultores e Avaliadores Imobiliários) com o cargo de managing partner da consul-

tora Aguirre Newman em Portugal – lembrou contudo que “esses preços inflacionados estão a ser praticados porque há alguém que aceita pagá-los”. Feita a ressalva, o responsável afirma contudo não acreditar que tais valores sejam sustentáveis no longo prazo e que, caso essa seja uma situação que alastre poderá ser prejudicial. “Atualmente estão a ser vendidos produtos residenciais a preços de 7.000 a 10.000 euros por m², que na maioria dos casos são valores que não irão refletir a realidade da evolução do nosso mercado no longo prazo”.

Uma opinião em linha com a de Pedro Vicente, da promotora Level Constellation. “O que se passa hoje em torno dos preços em Lisboa já começa a ser um tema muito sensível, embora ainda considere ser cedo falarmos já da existência de uma bolha”. Contudo, partilhou aquela que é uma preocupação comum a praticamente todos os intervenientes naquela mesa: “o que se vai passar no parque habitacional que estamos agora a vender rapidamente graças a este empurrão dado pelo mercado estrangeiro, dentro de alguns anos? Num mercado que como o nosso estava muito sequioso de procura, é normal que se verifique alguma euforia quando acontece um aumento exponencial da procura de investidores capitalizados como tem acontecido nos últimos dois anos e que isso possa originar uma subida de preços. Contudo, o que se verifica é que os preços em Lisboa foram bastante inflacionados muito rapidamente, por vezes mudam no espaço de poucas semanas, o que é insustentável e irá fazer com que a prazo tenham de ser registadas perdas de valias”. Posto isto, “gostaria que houvesse um maior cuidado na gestão da forma como estão a evoluir os preços, pois é preciso que isso aconteça de forma sustentável pois, caso contrário, é inevitável que no futuro hajam perdas. Embora o investimento esteja a crescer, não podemos querer ganhar tudo no espaço depressa, pois isso acarretará graves custos para o mercado no futuro”.

Especialista no mercado de reabilitação na Baixa de Lisboa, onde já investe há vários anos, Luis Correa de Barros, administrador da Habitat Invest e do Five Stars – FEII, considera contudo que “já existe alguma bolha de preços em Lisboa, pois os preços têm aumentado muito rapidamente de forma algo artificial, isto é, falamos de um movimento de evolução de preços sustentado quase exclusivamente pela procura estrangeira, uma vez que o mercado interno continua muito débil”. E, isso é uma questão a ter em conta pois, lembrou, “a economia nacional tem de se fortalecer pois caso contrário continuaremos a ter uma procura interna quase inexistente, e esta é essencial para o bom funcionamento de qualquer mercado”.

Os intervenientes nesta mesa redonda foram também unânimes na crítica contra o modelo de negócio imposto por alguns intermediários de origem chinesa que cobram comissões que chegam aos 25% do valor de venda quando se trata de casas vendidas a investidores motivados pelo Golden Visa, muitas vezes prometendo também taxas de rentabilidade elevadas. Sendo conhecidos os casos de muitos promotores que aceitam inflacionar os preços para poder escoar o produto, sob pena de em caso contrário não o conseguirem fazer, Luís Correa de Barros é perentório: “isso sim é deturpar o mercado, e contribui e muito para dar mau nome ao nosso país”, lembrando ainda que o resultado será “que muitos investidores quando recolocarem o seu produto no mercado vão inevitavelmente perder dinheiro”.



// Polignac De Barros, Presidente da Direção APPII



// José António de Mello, Selecta



// Hugo Santos Ferreira, APPII



// Frederico Arruda Moreira, Director da Refundoss; José António de Mello, Selecta SGFII, S.A.; Polignac De Barros, Presidente da Direcção APPII; Alexandra Martins, KPMG; Gonçalo Bastos Lopes, Cuatrecasas, Gonçalves Pereira; Paulo Costa Martins, Cuatrecasas, Gonçalves Pereira.

TODAS AS PARTES TÊM DE GANHAR PARA O MERCADO CRESCER

Esta é uma situação à qual a ACAI também está atenta e que condena. *“Estamos no mercado há muitos anos, e todas as empresas que estão sob a nossa égide estão cá para ficar e, por isso, não é pela perspectiva do lucro fácil e rápido que atuamos. Temos uma ética de mercado forte, e acreditamos que todas as partes devem ganhar pois só assim um mercado pode florescer”*, comentou Paulo Silva.

Pela sua natureza, o papel desempenhado por entidades como a APPII no combate a este tipo de situações terá de passar inevitavelmente pela *“prevenção, atuando de forma didática junto dos nossos associados e das autoridades responsáveis pela promoção das boas práticas de funcionamento do mercado”*, observou-têm de facto acontecido, mas devendo o mercado funcionar livremente é, por vezes, muito difícil actuar legislativamente nesta matéria. O que podemos, *e é precisamente esse o nosso esforço, é trabalhar ativamente para que o regime legal e fiscal aplicável funcione bem e seja o mais justo possível e sem fomentar a proliferação destas situações de grande especulação que, acreditamos, são a exceção do que acreditam os nossos promotores. Até porque, o imobiliário é um negócio de longo prazo e nós precisamos desses investidores não apenas hoje, mas também no futuro e não podemos incurrir neste tipo de erros sob pena de os perder”*.

Apesar de algumas vicissitudes, a verdade é que o movimento do investimento motivado pelo Golden Visa tem-se revelado muito importante para alavancar a promoção em reabilitação urbana em Portugal, salientou ainda o secretário-geral da APPII, que levou a cabo uma apresentação da integração da reabilitação urbana no novo regime do Golden Visa.

O movimento de investimento motivado pelo Golden Visa e a forma como este pode ser direccionado para alavancar a reabilitação urbana em Portugal também esteve sob análise durante a tarde, numa apresentação levada a cabo por Hugo Santos Ferreira, da APPII.

IMOBILIÁRIO TEM SEMPRE DE SER PENSADO NO LONGO PRAZO

Na reabilitação, tal como na generalidade do imobiliário, e pela natureza da própria atividade o negócio deve ser sempre pensado numa perspectiva de longo prazo. E, pelo menos, é essa a experiência das empresas que fazem nome e deixam a sua marca neste campo através dos projetos estruturantes que mudam por completo a vida nos centros das cidades, caso da Eastbanc. O seu trabalho na regeneração do centro de Georgetown em Washington é uma referência mundial e o seu objetivo é que o projeto que têm em curso na zona do Príncipe Real, em Lisboa, também o venha a ser. Fernando de Miranda, da Eastbanc, aceitou ao convite da organização e esteve na Semana da Reabilitação Urbana para fazer um ponto de situação do projeto que a empresa está a desenvolver em Lisboa e que, mesmo antes de ter a componente de promoção imobiliária em velocidade cruzada, já mudou por completo a vivência do Príncipe Real, fazendo com que este se tornasse um destino cada vez mais trendy para comércio e lazer. O segredo? *“Pensar estrategicamente sempre sob uma visão de muito longo prazo”*, afirmou aquele responsável, sublinhando que *“temos perspectivas de rentabilidades de investimento de muito longo prazo, pois temos um perfil muito conservador, e é isso mesmo que apresentamos aos nossos clientes. E, o trabalho que temos vindo a desenvolver na revitalização da zona onde estamos a investir é, precisamente, uma nota de confiança e de segurança que devolvemos à sociedade, mostrando-lhes claramente que viemos para ficar e para reabilitar de forma sustentada e sustentável, com benefícios para todos”*. E os resultados estão à vista, sendo que atualmente *“a Eastbanc conta já com 100 inquilinos de retalho no Príncipe Real”*.

QUAIS AS SOLUÇÕES MAIS ADEQUADAS PARA OS PEQUENOS INVESTIDORES?

Logo após as boas vindas a cargo dos representantes da APPII e da AP-FIPP, a conferência arrancou com a apresentação de Alexandra Martins, especialista da KPMG, na qual partilhou com os presentes um overview pela fiscalidade no setor imobiliário, na perspetiva do pequeno investidor. Além dos incentivos fiscais aplicáveis neste âmbito, a especialista abordou também a questão do investimento “indireto” em reabilitação que pode ser feito, por exemplo, através da aquisição de unidades de participação (UP’s) de fundos de investimento imobiliário para reabilitação. *“O regime fiscal aplicável ao investimento em UP’s deste tipo de fundos – que têm pelo menos 75% dos seus ativos aplicados à reabilitação - ficou mais favorável”,* explicou.

Na opinião de Alexandra Martins, no atual contexto a criação de fundos de investimento imobiliário para reabilitação não é uma solução que faça muito sentido para a generalidade dos pequenos investidores. *“Desde logo pela obrigatoriedade de ter um capital mínimo de abertura de cinco milhões de euros, mas também porque pela sua sofisticação essas soluções de investimento acarretam custos de gestão muito elevados e que não são suportáveis pela maioria desses pequenos proprietários ou investidores, já que as próprias rentabilidades que obtêm com o seu património não o justificam”,* refere a especialista da KPMG.

FUNDOS VS SIPI

Na intervenção conjunta levada a cabo por Gonçalo Bastos Lopes e Paulo Costa Martins, da sociedade Cuatrecasas, Gonçalves Pereira; foi analisado o novo regime fiscal dos fundos de investimento imobiliário bem como as perspetivas para o regime jurídico das SIPI’s, também já designados como os REITS’s portugueses e cuja criação recebeu luz verde no último Orçamento de Estado. Falando sobre esta questão, Gonçalo Bastos Lopes esclareceu que *“a maior mudança aportada pelo novo regime fiscal dos FII é o facto destes passarem a estar sob um regime de tributação à saída, o que vem inverter por completo a regra aplicável até aqui”*. Na generalidade esta é uma notícia que tem sido muito bem recebida, uma vez que era uma reivindicação antiga e algo *“há muito aguardado pelos investidores”,* notou. A seu ver, *“esta mudança é uma grande melhoria e será bastante benéfica para o mercado, pois com isso vai-se ganhar no campo do investimento e da atração deste mercado.”*

Dentro em breve, os grandes investidores vão passar também a poder contar com uma nova alternativa de investimento: as SIPI’s, que embora só agora sejam introduzidas no mercado nacional, *“não são, contudo, um elemento especialmente inovador; uma vez que são muito idênticas a outras figuras que já existem noutros países, nomeadamente os REIT’s ou as SOCIMI”,* observou por seu turno Paulo Costa Martins.

José António de Mello, Presidente do Conselho de Administração da Selecta SGFII, vê com bons olhos as novidades recentes que se aplicam à indústria dos fundos imobiliários. Participando na primeira mesa redonda da tarde, moderada por Henrique Polignac de Barros, o responsável afirmou que *“de uma forma geral, é com otimismo que vejo que estão criadas as condições para fomentar o investimento imobiliário e de reabilitação”*. E, tendo em conta que *“hoje há uma grande variedade de in-*

vestidores internacionais que chegam a Portugal vindos de novas geografias e que ainda não têm presença no nosso mercado, creio que para muitos deles os FII e as sociedades gestoras que já estão presentes e que têm experiência devem ser considerados como os parceiros certos para a sua estreia em Portugal. Não podemos esquecer que o imobiliário continua a ser um negócio local e, por isso, o know-how destes gestores, que já operam no mercado, deve ser considerado uma grande mais-valia”.

INVESTIDORES ESTÃO MAIS DISPONÍVEIS PARA A TOMADA DE RISCO

Na opinião de Frederico Arruda Moreira, da Refundos, e de José António de Mello, da Selecta, atualmente é evidente uma maior predisposição dos investidores também para a tomada de risco. Até porque, *“com o aumento e a diversificação da procura pela parte dos investidores, a par com a escassez do produto prime e a elevada liquidez disponível, motivam essa maior tomada de risco que, subsequentemente, implica também negócios com uma maior maturidade”,* observou Frederico Moreira.

Mas esta poderá ser também uma razão adicional para que o investidor estrangeiro veja com bons olhos este novo regime dos fundos imobiliários e as SIPI’s, ou REIT’s como vulgarmente lhes chamamos, são figuras muito conhecidas e comuns na Europa; pelo que estas novidades tornam a indústria dos fundos muito mais atrativa junto desses operadores, já que passa a estar muito mais em linha com o tipo de oferta que têm noutros países.

Uma opinião em linha com a de Paulo Martins, da Cuatrecasas, que resumiu as principais diferenças entre os FII tradicionais e as SIPI: *“os FII têm um conjunto de regras de gestão que podem ser fixadas pela entidade gestora, ou seja são mais flexíveis. Já no caso das SIPI, essas regras que irão orientar a gestão já estão fixadas a priori ou seja, são veículos que embora menos flexíveis acreditamos que irão funcionar como chamariz para um maior número de investidores internacionais, que neles reconhecem maior segurança uma vez que são similares a outros veículos europeus e isso confere-lhes uma maior garantia acerca do que vai acontecer”*.



II SEMANA DARE- ABILITAÇÃO URBANA

Conferências | Exposições | Tertúlias | Prémios | Workshops

LISBOA 2015 13 > 19 • ABRIL

ORGANIZAÇÃO

VIDAIMOBILIÁRIA



APOIO



www.semanadareabilitacao.com



Patrocínio
PLATINA



Patrocínio
INSTITUCIONAL



Patrocínio
OURO

