

Lex

DIREITO IMOBILIÁRIO

Advogados recusam ver subida de preços ligada a investimento externo

Especialistas em Direito Imobiliário recusam associar a subida dos preços dos imóveis ao investimento que é feito por estrangeiros. As causas são múltiplas, defendem.

JOÃO MALTEZ
jmaltez@negocios.pt

Elevada fiscalidade, demoras nos licenciamentos, falta de oferta para a suprir a procura ou aumentos dos custos da produção, é num conjunto de fatores que os especialistas em Direito Imobiliário dizem estar assente a subida dos preços no setor a que asseguram apoio jurídico. Mais, segundo adiantam em declarações ao Negócios, estes aumentos não podem associados ao investimento estrangeiro, nem, em particular, aos vistos gold, cujo peso no total das transações feitas no país é, dizem, irrelevante. (ver mais informação nas páginas 4 e 10)

A subida dos preços no mercado imobiliário “deve-se a vários fatores”, considera Henrique Moser, sócio do departamento de direito imobiliário da Antas da Cunha ECIJA. Este advogado aponta como causas aspetos como “a elevada fiscalidade, o tempo excessivo que demora o licenciamento de um projeto junto das diversas entidades competentes, a falta de oferta para a suprir a procura, a reduzida remuneração dos depósitos bancários e, mais recentemente, a subida generalizada dos preços de muitas matérias-primas”.

O advogado Francisco Lino Dias partilha a mesma opinião, quando diz que “o aumento dos preços do imobiliário no mercado português está sobretudo relacionado com a enorme falta de oferta de produto”. Acresce a esta realidade, sublinha este sócio da PLMJ, que o investimento estrangeiro no mercado residencial “é muito inferior - não chega a 10% - ao investimento nacional e, na



O investimento estrangeiro no mercado residencial não chega a 10% do investimento nacional neste subsector, dizem advogados.

grande maioria dos casos, é direcionado para o mercado ‘prime’, onde os preços são, naturalmente, mais elevados”.

João Galvão, sócio da CS As-sociados sustenta, de resto, que “contrariamente ao verificado

noutros mercados, não há em Portugal um excesso na oferta de ativos imobiliários de qualidade e, no que em particular concerne ao setor residencial, há mesmo uma incapacidade estrutural de responder à procura como resultado de anos sucessivos de abrandamento crónico na construção nova”.

Tal como evidenciava Galvão, “o incremento dos preços é também justificado pelo aumento dos custos de construção, com as disrupções nas cadeias logísticas e a guerra na Ucrânia a condicionarem o preço e o acesso a matérias-primas, bem como pelo aumento das taxas de juro que elevaram os custos de financiamento dos promotores e investidores”.

Ora relacionar o aumento dos preços da habitação em Portugal “apenas com o investimento estrangeiro e, em particular, com os vistos gold, é relacionar de forma pouco rigorosa diferentes segmentos de negócio e, bem assim, diferentes setores do mercado da habitação”, enfatiza o advogado João Pinheiro da Silva, sócio da CMS Portugal.

A este propósito, Henrique Moser considera mesmo que os chamados vistos gold “não têm qualquer relação com o aumento generalizado do preço dos imóveis”. Segundo adianta, associadas a este regime estão, em média, cerca de mil transações por ano. Isto, frisa ainda, quando “só em 2022,

João Cortesão

Entre as causas que os advogados encontram para explicar a subida dos preços do imobiliário está a falta de oferta.

Aumento da atividade no imobiliário também se refletiu no apoio jurídico

se transacionaram 163 mil imóveis em Portugal”. Na prática, o peso destes vistos “foi de cerca de 0,6% do total dos imóveis transacionados, o que é totalmente marginal e inexpressivo”, explica Henrique Moser.

Tal como enfatiza João Galvão, “o mercado imobiliário é, por definição, um porto seguro para a colocação e rentabilização de liquidez por investidores e aforradores”. O mesmo é dizer que “estimula a procura não só em épocas de juros baixos, como aconteceu até muito recentemente, mas também em momentos de maior pressão inflacionista”.

Neste último caso, frisa o sócio da CS'Associados, de um modo geral, “a evolução das rentabilidades geradas pelos vários tipos de ativos está indexada à variação de preços”, exceto quando há intervenção estatal, “tal como o limite legal imposto no final de 2022 ao aumento de rendas e as iniciativas legislativas recentemente anunciadas”, sublinha ainda.

Face aos anúncios recentes por parte do Governo na área da habitação, João Pinheiro da Silva lembra que “no mercado imobiliário a confiança é um fator essencial, e o que reina atualmente no nosso país são sentimentos de desconfiança e desconforto”.

Tal sucede, adianta o mesmo advogado, “tanto com investidores nacionais como com investidores estrangeiros”. Para que haja confiança no investimento no mercado imobiliário, “é vital que haja estabilidade e previsibilidade jurídicas”, o que Pinheiro da Silva considera não tem vindo a suceder. ■

O investimento imobiliário no sul da Europa – Espanha, Itália e Portugal – terá atingido um valor recorde em 2022, com 31,7 mil milhões de euros, e o mercado português foi o que registou maior aumento, cerca de 67%, atingindo 3,3 mil milhões de euros, segundo a consultora Savills. Esta realidade traduziu-se também no aumento da atividade de assessoria jurídica nesta área, explicam ao Negócios alguns especialistas neste setor.

“O ano de 2022 foi muito positivo para o mercado imobiliário em Portugal e para a correspondente atividade da advocacia. As transações que temos acompa-

nhado na CMS Portugal mostram-se muito diferentes entre si, não só porque cada ativo tem as suas particularidades, mas, também, face às necessidades e objetivos de cada cliente”, explica o sócio daquele firma João Pinheiro da Silva. Segundo adianta, a atividade da sociedade a que está ligado envolveu a participação em várias transações nas áreas da hotelaria, centros comerciais ou empreendimentos turísticos.

“Não obstante o seu tamanho reduzido e localização periférica na Europa, o mercado imobiliário Português consolidou-se nos últimos anos como um polo

de inegável interesse para investidores estrangeiros, europeus e não só, impulsionando, ano após ano, níveis recorde de investimento”, assegura, por seu turno, João Galvão, sócio da CS'Associados, adiantando que a sua sociedade atuou, em particular, nas áreas da restauração, turismo setorial dos escritórios ou logística.

Também Henrique Moser, sócio da Antas da Cunha Ecija, fala em bons resultados e diz que, nos últimos quatro anos, a sua sociedade registou um crescimento anual de cerca de 40%. “Os nossos maiores clientes são promotores imobiliários, nacionais e estrangeiros, que desenvolvem

projetos em diversos setores, mas sobretudo na habitação e turismo”, explica.

Francisco Lino Dias, sócio e co-coordenador de imobiliário e turismo na PLMJ, frisa também que o ano passado foi de trabalho intenso, com “uma parte significativa da equipa alocada ao Projeto Crow”, considerado o maior negócio do ano neste setor. Tal como adianta, ao longo do ano a assessoria da sociedade focou-se, nomeadamente, “em transações de grandes ativos imobiliários”, como na área da logística, ativos turísticos, residências de estudantes ou escritórios. ■



O investimento estrangeiro no mercado residencial é muito inferior - não chega a 10% - ao investimento nacional.



FRANCISCO LINO DIAS
Sócio da PLMJ



[Os chamados vistos gold] não têm qualquer relação com o aumento generalizado do preço dos imóveis.



HENRIQUE MOSER
Sócio da Antas da Cunha Ecija



Aumento dos preços é também justificado pelos custos da construção, com as disrupções nas cadeias logísticas e a guerra na Ucrânia.



JOÃO GALVÃO
Sócio da CS'Associados



No imobiliário a confiança é um fator essencial, e o que reina atualmente no nosso país são desconfiança e desconforto.



JOÃO PINHEIRO DA SILVA
Sócio da CMS