



# **Investimento imobiliário e Micro Gestão de ativos de habitação no concelho de Setúbal**

**Diogo Alexandre Oliveira Grilo**

Orientado por:

Professor Doutor Pedro Mateus das Neves

*Trabalho de Projeto apresentado à Escola Superior de Actividades Imobiliárias para cumprimento dos requisitos necessários à obtenção do grau de Mestre em Avaliação e Gestão de Ativos Imobiliários*



# **Investimento imobiliário e Micro Gestão de ativos de habitação no concelho de Setúbal**

**Diogo Alexandre Oliveira Grilo**

Mestrado em Avaliação e Gestão de Ativos Imobiliários

Setúbal, outubro, 2023

*Dedico este trabalho...*

## AGRADECIMENTOS

O espaço que aqui dedico aos agradecimentos, seguramente não me permite agradecer, como deveria e gostaria, a todas as pessoas que, ao longo do meu percurso de vida me ajudaram, direta ou indiretamente, a cumprir os meus objetivos e a realizar as várias etapas da minha vida.

Desta forma, deixo apenas algumas palavras, mas um sentido e profundo sentimento de reconhecido agradecimento por tudo o que fizeram por mim.

À minha família, que todos os dias me motiva e me inspira de forma a conseguir alcançar todos os meus objetivos e sonhos.

Ao meu orientador da dissertação, Professor Pedro Mateus das Neves agradeço a sua disponibilidade, proximidade, apoio e paciência, e a certeza que não poderia chegar aqui sem ele.

A todos os amigos a quem pude confidenciar e partilhar as minhas experiências e a força que todos me deram para eu continuar nesta pequena jornada.

Por último, deixo a todos uma frase que, entretanto, aprendi e que todos deviam refletir nela... “porque a vida é demasiado curta para ser pequena... vivam-na se faz favor!!!”. A todos, o meu muito obrigado, não por fazerem parte da minha vida, mas por serem a minha vida!

Obrigado!

## RESUMO

O investimento imobiliário envolve a aquisição e gestão de propriedades com o objetivo de obter retorno financeiro. Pode incluir propriedades residenciais, comerciais ou turísticas. Os investidores procuram lucrar por meio da valorização das propriedades ao longo do tempo, através de arrendamento, compra e revenda, ou uma combinação de ambos. É uma estratégia popular devido à geração de renda passiva, potencial de valorização do capital e benefícios fiscais.

Setúbal, Portugal, é uma cidade em ascensão no mercado imobiliário devido à sua localização estratégica, beleza natural, proximidade a Lisboa e cultura rica. Os investidores têm se interessado pela aquisição de propriedades na região, tanto para fins residenciais quanto turísticos. A Serra da Arrábida e as praias deslumbrantes são meios atrativos naturais. No entanto, o mercado requer sempre uma análise cuidadosa, considerando fatores como regulamentações, impostos e tendências de mercado para tomar decisões informadas e alcançar o sucesso no investimento imobiliário, em Setúbal.

***Palavras-chave:*** Investimento imobiliário; Mercado imobiliário; Oportunidades de investimento; Gestão de ativos; Tendências de mercado; Riscos e retorno; Setúbal.

## ABSTRACT

Real estate investment involves the acquisition and management of properties with the aim of obtaining a financial return. It can include residential, commercial or tourist properties. Investors seek to profit by appreciating property values over time, through leasing, purchasing and reselling, or a combination of both. It is a popular strategy due to passive income generation, capital appreciation potential, and tax benefits.

Setúbal, Portugal, is a city on the rise in the real estate market due to its strategic location, natural beauty, proximity to Lisbon and rich culture. Investors have been interested in acquiring properties in the region, both for residential and tourist purposes. The Serra da Arrábida and the stunning beaches are natural attractions. However, the market always requires careful analysis, considering factors such as regulations, taxes and market trends to make informed decisions and achieve success in real estate investment in Setúbal.

***Keywords:*** *Real estate investment; Real estate market; Investment opportunities; Asset Management; Market tendencies; Risks and return; Setúbal.*

# ÍNDICE

AGRADECIMENTOS.....	4
RESUMO .....	5
ABSTRACT.....	6
ÍNDICE.....	7
<b>1. INTRODUÇÃO.....</b>	<b>9</b>
<b>2. O MERCADO IMOBILIÁRIO.....</b>	<b>11</b>
<b>2.1. Termos do investimento imobiliário.....</b>	<b>11</b>
<b>2.1.1. Cash Flow ou "Fluxo de caixa".....</b>	<b>11</b>
<b>2.1.2. Despesas correntes (do inglês "operating expenses").....</b>	<b>12</b>
<b>2.1.3. Rentabilidade (yield).....</b>	<b>12</b>
<b>2.1.4. Vagas (do inglês "vacancies").....</b>	<b>12</b>
<b>2.1.5. Retorno (ou "payback").....</b>	<b>13</b>
<b>2.1.6. Retorno sobre capital (do inglês "cash on cash").....</b>	<b>13</b>
<b>2.1.7. Apreciação (do inglês "appreciation").....</b>	<b>14</b>
<b>2.1.8. LTV.....</b>	<b>14</b>
<b>2.2. Impostos no imobiliário em Portugal.....</b>	<b>15</b>
<b>2.2.1. IMT.....</b>	<b>15</b>
<b>2.2.2. Imposto do selo (IS).....</b>	<b>16</b>
<b>2.2.3. IMI.....</b>	<b>16</b>
<b>2.2.4. Impostos sobre rendas - rendimentos prediais.....</b>	<b>16</b>
<b>2.3. Imobiliário vs. outros investimentos.....</b>	<b>17</b>
<b>2.3.1. O imobiliário é um investimento natural.....</b>	<b>17</b>
<b>2.3.2. Comprar ativos abaixo do valor de mercado.....</b>	<b>18</b>
<b>2.3.3. Os imóveis são tangíveis.....</b>	<b>19</b>
<b>2.3.4. É mais fácil alavancar com imobiliário.....</b>	<b>19</b>
<b>2.3.5. Os imóveis têm mais propósitos: são lares.....</b>	<b>19</b>
<b>2.3.6. O valor do imobiliário é menos volátil.....</b>	<b>20</b>
<b>2.3.7. Os imóveis têm mais vantagens fiscais.....</b>	<b>20</b>
<b>2.3.8. O imobiliário está (mais) protegido contra a inflação.....</b>	<b>21</b>
<b>2.4. Estratégias de investimento.....</b>	<b>21</b>
<b>2.4.1. Buy and hold (compra e arrendamento).....</b>	<b>21</b>
<b>2.4.2. Fix and flip (compra e revenda).....</b>	<b>22</b>
<b>2.5. Financiamento.....</b>	<b>22</b>
<b>2.5.1. Banca.....</b>	<b>22</b>
<b>2.5.2. Crédito habitação.....</b>	<b>23</b>
<b>2.5.3. Taxas de juro: taxas fixas vs. variáveis.....</b>	<b>24</b>
<b>2.5.4. Que taxa será a melhor?.....</b>	<b>25</b>
<b>2.5.5. Amortizações.....</b>	<b>26</b>
<b>2.6. Parceiros de negócios.....</b>	<b>28</b>
<b>2.6.1 Encontrar parceiros.....</b>	<b>29</b>
<b>2.7. Empresa vs. indivíduo.....</b>	<b>29</b>
<b>2.8. Negociar com bancos.....</b>	<b>32</b>

2.8.1. Taxas e condições de créditos habitação .....	33
2.8.2. Escolher os bancos com quem pode trabalhar .....	33
2.8.3. Múltiplas simulações.....	33
2.8.4. Negociar as simulações e ofertas.....	34
2.9. Procure negociar imóveis .....	35
2.9.1. Como procurar imóveis abaixo do valor de mercado .....	35
2.9.2. Um método para procurar imóveis.....	36
2.9.3. Outras "fontes" de imóveis .....	37
2.10. Negociar imóveis com sucesso .....	38
2.10.1. Uma reabilitação "muito grande" .....	39
2.11. Remodelações .....	40
2.11.1. Os aspetos chave em remodelações .....	41
2.11.2. Empreiteiros .....	41
2.11.3. Caderno de encargos e outra documentação .....	43
2.12. Arrendar / vender os seus imóveis .....	44
2.12.1. Contratos de arrendamento .....	44
2.12.2. Relação com inquilinos.....	45
2.12.3. Venda dos seus imóveis .....	46
3. ENCONTRAR OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO NO CONCELHO DE SETÚBAL.....	48
3.1. O que é uma oportunidade de negócio no ramo imobiliário? .....	48
3.2. Porque Setúbal é uma oportunidade?.....	49
3.3. Como encontrar boas oportunidades de negócio em Setúbal.....	52
3.4. - Micro Gestão de ativos de habitação no concelho de Setúbal.....	53
3.4.1. Reabilitação estende-se do centro a várias zonas da cidade.....	53
3.4.2. Alojamento Local .....	53
3.4.3. Vaga de novos investimentos em marcha .....	54
3.4.4. Procura por habitação em Setúbal continua a superar a oferta .....	54
3.4.5. Próximos investimentos em Setúbal .....	55
4. CASO PRÁTICO "FIX AND FLIP".....	60
5. DISCUSSÃO .....	62
6. CONCLUSÕES.....	65
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	66

# 1. INTRODUÇÃO

Um trabalho de investimento imobiliário envolve a aquisição, gestão e/ou venda de propriedades com o objetivo de obter lucro a partir desses ativos. Esse tipo de investimento é uma parte fundamental do mercado financeiro e imobiliário, permitindo que investidores diversifiquem os seus portfólios e procurem retornos financeiros por meio da valorização de propriedades, arrendamento, compra e revenda, ou uma combinação de ambos.

O investimento imobiliário é uma estratégia que tem atraído a atenção de diversos investidores devido à sua capacidade de gerar rentabilidade, potencial para valorização do capital e benefícios fiscais. No entanto, para obter sucesso nesse empreendimento, é crucial uma compreensão profunda do mercado imobiliário, bem como a aplicação de estratégias de investimento adequadas.

Neste contexto, este trabalho irá explorar os princípios e estratégias essenciais do investimento imobiliário, destacando as etapas-chave do processo, tais como a seleção de propriedades, a gestão eficaz dos ativos, a análise de riscos e retornos, e as considerações fiscais associadas ao investimento imobiliário. Além disso, examinaremos as tendências e desafios atuais do mercado imobiliário, fornecendo informações relevantes para investidores que desejam iniciar ou aprimorar as suas atividades nessa área.

Ao longo deste trabalho, será enfatizada a importância da pesquisa, da análise criteriosa e da gestão responsável como elementos-chave para o sucesso no investimento imobiliário.

É importante mencionar que o mercado imobiliário pode ser altamente variável e sujeito a ciclos económicos, exigindo uma abordagem informada e adaptável por parte dos investidores.

O investimento imobiliário em Setúbal, é um tema de crescente interesse para investidores locais e internacionais, à medida que a cidade e os seus arredores se tornam destinos cada vez mais atraentes para oportunidades de crescimento e retorno financeiro. Situada perto da região de Lisboa e inserida numa paisagem deslumbrante, Setúbal oferece um ambiente propício para investimentos imobiliários diversificados e estrategicamente localizados.

Setúbal é conhecida pela sua rica herança histórica, cultura vibrante, belas praias e paisagens naturais deslumbrantes, como a Serra da Arrábida. Além disso, a sua proximidade à cidade de Lisboa, com fácil acesso por meio de transporte rodoviário e ferroviário, torna-a uma localização altamente conveniente para moradores e visitantes. Esses fatores combinados têm impulsionado o interesse de investidores em adquirir propriedades na região, seja para fins residenciais, comerciais ou turísticos.

Nesta análise sobre o investimento imobiliário em Setúbal, exploraremos as oportunidades e desafios específicos dessa região, discutindo tendências de mercado, os tipos de propriedades mais procuradas e os principais fatores que influenciam os preços e o potencial de valorização. Além disso, abordaremos questões regulatórias e fiscais relevantes para investidores que desejam atuar nesse mercado.

Num cenário em constante evolução, o investimento imobiliário em Setúbal representa uma excelente oportunidade para aqueles que procuram diversificar os seus portfólios e aproveitar o potencial de crescimento dessa região em ascensão. Este trabalho visa fornecer informações valiosas e insights para auxiliar investidores a tomar decisões informadas e estratégicas no emocionante mundo do investimento imobiliário em Setúbal.

## 2. O MERCADO IMOBILIÁRIO

### 2.1. Termos do investimento imobiliário

Começo o meu projeto pela terminologia e fundamentos do investimento imobiliário. É possível que no nosso quotidiano se venham a conhecer vários empresários que não têm qualquer formação em gestão ou negócios e que, mesmo assim, são bem-sucedidos.

Mesmo que assim não seja, encontramos às escalas nacional e mundial, vários exemplos de pessoas que triunfaram mesmo sem formação académica ou formação avançada. Em Portugal, encontramos vários investidores imobiliários e empresários em geral precisamente nessas condições.

A minha convicção, no entanto, é que a formação numa área e a esquematização do conhecimento nessa área ajudam imensamente, ou seja, só podem agregar na execução de um negócio, projeto ou investimento, e é uma das razões pelas quais decidi ingressar no mestrado de Avaliação e Gestão de Ativos Imobiliários, na ESAI, e posteriormente, escolher este tema para o meu projeto.

#### 2.1.1. Cash Flow ou "Fluxo de caixa"

O "cash-flow" é o total de capital (dinheiro) que o imóvel gera. O termo cash-flow tem várias variantes. Por norma, defino o cash-flow bruto e o cash-flow líquido. O cash-flow bruto é o total de rendimentos que um imóvel gera.

Penso nisto como "o dinheiro que os inquilinos pagam, pela ocupação do imóvel, todos os meses". O cash-flow líquido é o cash-flow bruto menos as «despesas correntes" e as despesas financeiras, tais como prestações de empréstimos bancários. Ou seja, aqui penso no "dinheiro que efetivamente chega ao bolso por mês".

**Fonte:** “Investir no Imobiliário do 0 ao Milhão – Mariano, A.”

## 2.1.2. Despesas correntes (do inglês "operating expenses")

As despesas correntes são todas as despesas que estão associadas à manutenção de um imóvel arrendado. Estas despesas incluem, entre outras coisas, seguros (sendo que o mais habitual é um seguro multirrisco, obras de manutenção, impostos como IMI, entre outros).

**Fonte:** “Investir no Imobiliário do 0 ao Milhão – Mariano, A.”

## 2.1.3. Rentabilidade (yield)

A rentabilidade (do inglês "yield") ou rendibilidade de um negócio imobiliário é descrita em pontos percentuais e é calculada como a relação entre rendimentos anuais e o valor do investimento feito (total do investimento), ou seja:  $\text{rentabilidade} = \text{cash-flow} / \text{total do investimento}$ .

Se falamos de rentabilidade bruta, quer dizer que os rendimentos considerados nesta fórmula são também eles brutos (cash-flow bruto). Ou seja, a estes rendimentos não são deduzidas despesas ou impostos.

Se falamos de rentabilidade líquida, então deduzimos aos rendimentos todos os custos incorridos com o investimento, nomeadamente, no caso dos imóveis, os impostos sobre as rendas, a manutenção com o imóvel, etc.

Desta forma, a rentabilidade líquida não é igual ao cash-flow líquido sobre o total de investimento, pois além das despesas correntes ainda incluímos as despesas de natureza financeira e outras não consideradas no cash-flow líquido, por não serem despesas correntes.

**Fonte:** “Investir no Imobiliário do 0 ao Milhão – Mariano, A.”

## 2.1.4. Vagas (do inglês "vacancies")

As vagas (do inglês "vacancies") são, por norma, medidas em pontos percentuais, em função do período a que dizem respeito (por norma um ano). Indicam a percentagem de tempo em que o imóvel não gerou rendimento por falta de arrendatários ou inquilinos, ou seja, o período em que esteve devoluto. Por exemplo, se um imóvel está arrendado apenas por 10 dos 12 meses do ano, então as vagas são aproximadamente 16,67% e se o imóvel está arrendado

por 6 meses as vagas são 50%. A taxa de ocupação é também uma métrica percentual e é dada por 100% menos as vagas.

**Fonte:** “Investir no Imobiliário do 0 ao Milhão – Mariano, A.”

### 2.1.5. Retorno (ou "payback")

O retorno (do inglês "payback") de um dado investimento imobiliário é o tempo, medido em anos, necessário até se reaver a totalidade do capital investido. No entanto, tal como outros indicadores, no início de um dado investimento imobiliário, o retorno é sempre estimado, visto que há variáveis que não são conhecidas no início do investimento, tal como a manutenção necessária, as vagas que ocorrem, etc.

**Fonte:** “Investir no Imobiliário do 0 ao Milhão – Mariano, A.”

### 2.1.6. Retorno sobre capital (do inglês "cash on cash")

O retorno sobre o capital (em inglês "cash on cash") é medido em pontos percentuais e indica a percentagem de capital que foi retornado, num determinado ano, em função do capital efetivamente investido. Este termo é por norma mais usado em investimentos onde existem menos capitais próprios e há recurso a financiamento.

Por exemplo, se adquirirmos um imóvel que custa 100.000€, mas é financiado em 80%, tendo colocado apenas 20.000€ para adquirir o imóvel. Além deste, colocou um total adicional de 10.000€ em impostos, e outros custos para adquirir o imóvel. Assim, colocou no negócio um total de 30.000€. Caso o cash-flow líquido seja de 6.000€ anuais no primeiro ano, o retorno sobre o capital irá ser de 20% ( $6.000\text{€} / 30.000\text{€}$ ).

É mais comum utilizar-se o cash-flow líquido no cálculo do retorno sobre o capital, mas também há fontes e investidores que usam o cash-flow bruto.

**Fonte:** “Investir no Imobiliário do 0 ao Milhão – Mariano, A.”

### 2.1.7. Apreciação (do inglês "appreciation")

A apreciação (também denominada como valorização de forma permutável) representa o ganho, em valor, que um determinado imóvel tem no decurso do tempo, geralmente um ano. Por exemplo, se um imóvel tem um valor de mercado de 100.000€ num ano e se o valor de mercado sobe para 120.000€ no ano seguinte, o imóvel apreciou 20%.

**Fonte:** “Investir no Imobiliário do 0 ao Milhão – Mariano, A.”

### 2.1.8. LTV

O LTV (do inglês "Loan-to-Value", usado em português da mesma forma) indica a percentagem que um empréstimo representa no valor de uma garantia. Por exemplo, no financiamento de imóveis, o LTV indica a percentagem da avaliação de um imóvel (ou garantia) que é efetivamente emprestada num financiamento. Isto é, se um financiamento tem um LTV de 70%, isso significa que um banco ou uma entidade financiadora apenas lhe concedeu um empréstimo de 70% do valor do imóvel.

Com um LTV de 70%, na aquisição de um imóvel que é avaliado em 100.000€, o banco apenas concede um crédito de até 70.000€. No entanto, algumas entidades e bancos aplicam o LTV sobre o menor valor entre a avaliação e o preço de compra do ativo, porém isso não faz parte da definição do LTV - diz apenas respeito à forma como é aplicado e a forma como o banco deseja emprestar o dinheiro.

**Fonte:** “Investir no Imobiliário do 0 ao Milhão – Mariano, A.”

## 2.2. Impostos no imobiliário em Portugal

Quando um investidor compra um imóvel para rentabilizar (arrendar ou revender), existe um grupo de impostos a que fica sujeito: Imposto Municipal sobre as Transmissões Onerosas de Imóveis (IMT), o Imposto de Selo (recorrente em vários momentos), e o imposto sobre os rendimentos prediais que venha a obter. Em Portugal, a Autoridade Tributária atribui um valor fiscal aos imóveis, chamado de Valor Patrimonial Tributário (VPT) e que serve na maior parte das vezes como base para apurar vários impostos.

**Fonte:** “Investir no Imobiliário do 0 ao Milhão – Mariano, A.”

### 2.2.1. IMT

O Imposto Municipal sobre as Transmissões onerosas de imóveis (IMT) é um imposto que incide sobre as transmissões previstas nos artigos do código do IMT (ou CIMI) "qualquer que seja o título por que se operem". O IMT incide sobre o maior valor entre o VPT e o valor de compra do imóvel, que consta na escritura. Existem várias isenções previstas. Quando se trata de aquisições de prédios urbanos ou de frações autónomas de prédios urbanos que sejam destinados exclusivamente a habitação, mas não habitação própria permanente (isenta até um VPT de 97.064€), o IMT pode ir de 1% a 8% em taxas marginais, como mostro na seguinte tabela:

Continente: prédio urbano ou fração para habitação própria e permanente

Valor sobre que incide o IMT	Taxa marginal	Parcela a abater
até 97.064 €	0	0
+ de 97.064 € até 132.774 €	2%	1.941,28
+ de 132.774 € até 181.034 €	5%	5.924,50
+ de 181.034 € até 301.688 €	7%	9.545,18
+ de 301.688 € até 603.289 €	8%	12.562,06
+ de 603.289 € até 1.050.400 €	taxa única: 6%	
+ de 1.050.400 €	taxa única: 7,5%	

Continente: prédio urbano ou fração para habitação com outros fins

Valor sobre que incide o IMT	Taxa marginal	Parcela a abater
até 97.064 €	1%	0
+ de 97.064 € até 132.774 €	2%	970,64
+ de 132.774 € até 181.034 €	5%	4.953,86
+ de 181.034 € até 301.688 €	7%	8.574,54
+ de 301.688 € até 578.598 €	8%	11.591,42
+ de 578.598 € até 1.050.400 €	taxa única: 6%	
+ de 1.050.400 €	taxa única: 7,5%	

**Fonte:** <https://www.economias.pt/tabelas-imt/>

**Fonte:** “Investir no Imobiliário do 0 ao Milhão – Mariano, A.”

### 2.2.2. Imposto do selo (IS)

O imposto do selo é devido numa transação (e é igualmente pago pelo comprador) sendo que incide sobre o maior entre o VPT e o valor de venda, que consta na escritura. O IS corresponde a 0.8% desse valor.

Além disso, caso o comprador recorra a crédito bancário, também há lugar ao IS, que incide sobre o valor do crédito. Neste caso o IS corresponde a 0.6% desse valor.

**Fonte:** “Investir no Imobiliário do 0 ao Milhão – Mariano, A.”

### 2.2.3. IMI

O Imposto Municipal sobre Imóveis (IMI) é um imposto pela posse. É pago anualmente (possivelmente em prestações, mediante o total de IMI devido) e é calculado com base no VPT de cada um dos imóveis que um contribuinte possua.

As taxas a serem aplicadas podem diferir entre os imóveis, caso estes estejam em diferentes municípios. Anualmente, os municípios definem as taxas, dentro de um intervalo definido pelo Código do Imposto Municipal sobre Imóveis (CIMI). Atualmente, os municípios definem essa taxa, entre 0,3% e 0,45%. Assim, é possível que um imóvel situado no município do Porto pague menos ou mais que um situado, por exemplo, no município de Lisboa, mesmo que tenham o mesmo VPT.

**Fonte:** “Investir no Imobiliário do 0 ao Milhão – Mariano, A.”

### 2.2.4. Impostos sobre rendas - rendimentos prediais

É mais difícil definir este imposto com exatidão porque o investidor, tem diferentes formas de ser tributado no que concerne aos rendimentos prediais. A tributação mais comum é provavelmente a tributação na categoria F do IRS, onde os rendimentos são tributados à taxa de 25%, depois das deduções dos "gastos efetivamente suportados e pagos pelo senhorio para obter ou garantir tais rendimentos com exceção dos gastos de natureza financeira, dos relativos a depreciações e dos relativos a mobiliário, eletrodomésticos e artigos de conforto de decoração".

“Os deputados aprovaram na especialidade esta quinta-feira, 6 de julho de 2023, várias alterações à taxa autónoma dos rendimentos prediais que beneficiam sobretudo os contratos de duração superior a cinco anos, e baixam de 28% para 25% a taxa máxima.”

**Fonte:** “Investir no Imobiliário do 0 ao Milhão – Mariano, A.”

## 2.3. Imobiliário vs. outros investimentos

Realisticamente falando, há apenas um conjunto restrito de possíveis investimentos. Além do imobiliário, podemos essencialmente investir em ações, obrigações, moedas, outros bens (normalmente com um carácter muito especulativo, como no caso de arte) e empréstimos (que são parecidos a obrigações, mas ainda assim diferentes).

A maior parte dos restantes serão derivações e/ou combinações destes. Além destes, que são normalmente considerados "investimentos passivos", temos investimentos ativos como começar ou adquirir uma participação num negócio.

Na minha opinião, o imobiliário tem inúmeras vantagens perante outros investimentos. De seguida, vou apresentar as vantagens e desvantagens, de forma genérica, do investimento imobiliário, de acordo com a minha ótica. Acredito que o imobiliário é a melhor forma de acumular riqueza, por diversos fatores.

**Fonte:** “Investir no Imobiliário do 0 ao Milhão – Mariano, A.”

### 2.3.1. O imobiliário é um investimento natural

Muitos de nós somos expostos ao imobiliário desde cedo. Quer nos lembremos ou não, os nossos pais falavam sobre como pagar a renda ou a prestação da casa. Falavam em renegociar a taxa com o banco.

Na minha opinião, o imobiliário é visto como um investimento mais seguro, comparativamente a outros investimentos. Além disso, Portugal é um país com uma altíssima taxa de casa própria; para o português comprar imóveis é algo natural.

**Fonte:** “Investir no Imobiliário do 0 ao Milhão – Mariano, A.”

### 2.3.2. Comprar ativos abaixo do valor de mercado

No mercado imobiliário, há a possibilidade de encontrarmos um imóvel listado para venda por 100.000€ e convenceremos o proprietário a vender o imóvel por um valor inferior: por exemplo 80.000€. Podemos usar técnicas de negociação de imóveis, argumentos fortes, etc.

Obviamente, poderemos nos perguntar, "mas por que razão iria um proprietário vender um imóvel 20.000€ abaixo do valor de mercado?». ».

Existem várias razões para tal. Por exemplo, imaginemos que o vendedor necessita do dinheiro para fechar um segundo negócio, que acredita ser vantajoso. Vamos até colocar em termos mais práticos: imaginemos que o vendedor do imóvel tem conhecimento de um imóvel à venda por 80.000€, que teria de comprar rapidamente e tem um comprador para esse mesmo imóvel, por um valor de 110.000€. Ora esse indivíduo, como qualquer pessoa, não se importaria de perder 20.000€ no negócio do seu imóvel, para de seguida ganhar 30.000€ (110.000€ - 80.000€) num outro.

É claro que esta razão é muito específica e com certeza não será a regra. Mas a verdade é que há imóveis a serem vendidos abaixo do valor de mercado todos os dias. Agora imaginemos esta situação em outros tipos de investimento. No mercado de ações, por exemplo, podemos encontrar e comprar ações que estejam desvalorizadas em função do valor da empresa, mas nunca as poderemos comprar abaixo do valor de mercado.

**Fonte:** “Investir no Imobiliário do 0 ao Milhão – Mariano, A.”

### 2.3.3. Os imóveis são tangíveis

As ações, entre outros investimentos, não são objetos em que podemos tocar. Já quanto aos imóveis, podemos vê-los e tocar neles. Este argumento tem várias vezes um fator emocional associado: para muitos investidores, é um conforto emocional poder ver, observar e tocar nos seus ativos. Faz parte da natureza humana, porque desperta o sentido de posse (e com isso o sentimento de segurança). Ao mesmo tempo, se os imóveis colapsarem e implodirem, à partida o investidor está seguro porque terá subscrito um seguro para esse efeito - e mais, terá sempre o terreno. Já as ações (e outros investimentos) podem desaparecer, se as empresas colapsarem e falirem.

**Fonte:** “Investir no Imobiliário do 0 ao Milhão – Mariano, A.”

### 2.3.4. É mais fácil alavancar com imobiliário

Utilizar crédito (alavancar) é muito mais fácil com imóveis do que com outros tipos de investimento. Já pensou ir ao banco pedir dinheiro emprestado para investir em ações? Poderemos conseguir financiamento dessa forma, porém as condições e as taxas que serão oferecidas serão substancialmente diferentes, para não falar da complexidade do processo.

**Fonte:** “Investir no Imobiliário do 0 ao Milhão – Mariano, A.”

### 2.3.5. Os imóveis têm mais propósitos: são lares

Os imóveis, ao contrário de outros veículos de investimento, servem o propósito de serem o nosso lar. Por esse motivo, serão sempre necessários, a não ser que alguém crie uma alternativa à existência de casas - o que será difícil, na minha opinião, pelo menos nas próximas duas ou três gerações.

Além disso, enquanto a população continuar a crescer, os imóveis têm uma relação benéfica entre a oferta e a procura (a lei universal de qualquer mercado), até porque pelo menos em teoria a possibilidade de construir mais imóveis é mais limitada que a do crescimento da população.

**Fonte:** “Investir no Imobiliário do 0 ao Milhão – Mariano, A.”

### 2.3.6. O valor do imobiliário é menos volátil

A menor volatilidade do imobiliário deve-se ao facto de que os imóveis não têm (pelo menos para já) cotação em tempo real; isto não quer dizer que não existam, pontualmente, oscilações grandes, porque podem existir. Pessoalmente já vi casos de imóveis serem transacionados com cerca de 50% de lucro exclusivamente devido ao facto de o valor de mercado ter aumentado bastante nesse período.

No entanto, essa é muito mais a exceção do que a regra, especialmente quando comparando com ações onde a oscilação (volatilidade) é mais frequente e drástica. Por outras palavras, no imobiliário a perceção da oscilação de preços é muito mais espaçada e lenta do que nas ações. Não estou a dizer que a volatilidade é necessariamente má, até porque se souberem comprar e vender em função da oscilação, os investidores podem tornar a volatilidade em algo muito lucrativo. No entanto, estes investidores serão sempre, em número, uma percentagem pequena do universo de investidores, até porque esta atividade requer, por norma, um investimento muito grande de tempo.

**Fonte:** “Investir no Imobiliário do 0 ao Milhão – Mariano, A.”

### 2.3.7. Os imóveis têm mais vantagens fiscais

O imobiliário permite-lhe entre muitas outras vantagens:

- 1) Não ter mais valias fiscais mesmo quando acontecem mais valias económicas, em determinadas situações;
- 2) Deduzir custos necessários à obtenção do rendimento;
- 3) Estar isento de mais valias caso reinvesta o capital obtido com a venda de um imóvel (com determinadas condições, como ser habitação própria permanente). “De acordo com o programa Mais Habitação, a partir de 2023, para beneficiar da isenção de mais-valias, é necessário que o imóvel vendido corresponda à morada da família, nos dois anos anteriores à venda, com o respetivo domicílio fiscal declarado nas Finanças.”
- 4) Deduzir fiscalmente a depreciação do imóvel, uma perda de valor automaticamente tida como natural.

**Fonte:** “Investir no Imobiliário do 0 ao Milhão – Mariano, A.”

## 2.3.8. O imobiliário está (mais) protegido contra a inflação

Ao contrário de outros ativos, o imobiliário está diretamente protegido contra a inflação. Na literatura inglesa é muitas vezes considerado como um "hedge", que traduzido seria "protetor" contra a inflação.

Reparemos no seguinte problema. A economia cresce muito rápido, num dado período, e a inflação dispara. Caso tenha um ativo que não acompanhe a inflação, na realidade pode inclusivamente ficar mais pobre (se considerarmos o poder de compra como riqueza), mesmo que esse ativo lhe traga um rendimento.

Por exemplo, imaginemos que num dado ano a inflação é de 5% e o investidor tem um depósito a prazo que lhe paga 2% sobre o seu capital. No fim do ano, para um depósito inicial de 100.000€, o leitor acaba com 102.000€ no banco. No entanto, para manter o poder de compra do início do ano, deveria ter na sua conta 105.000€ e, por isso, ficou "mais pobre".

Caso a inflação seja alta, é normalmente refletida no valor das rendas. Sempre que arrendamos um imóvel o valor das rendas deve acompanhar a inflação pelo que estamos automaticamente protegidos contra isso. Caso celebremos contratos de arrendamento de longa duração, existe um coeficiente legal para o efeito.

**Fonte:** “Investir no Imobiliário do 0 ao Milhão – Mariano, A.”

## 2.4. Estratégias de investimento

### 2.4.1. Buy and hold (compra e arrendamento)

"Buy and hold" (muitas vezes traduzido para português como "comprar e manter/reter"), que essencialmente significa comprar imóveis e arrendá-los.

Esta é a estratégia mais frequente na criação de portfólios imobiliários de longo termo. Esta estratégia está intrinsecamente conectada com a obtenção de yields altos, e é muito usada por fundos imobiliários, que distribuem depois os lucros pelos detentores de posições no fundo.

Esta estratégia é, também, muitas vezes associada à "compra de um salário", ou seja, a obtenção de rendimentos passivos que tragam um rendimento mensal ao investidor, que o pode usar como salário.

**Fonte:** “Investir no Imobiliário do 0 ao Milhão – Mariano, A.”

## 2.4.2. Fix and flip (compra e revenda)

A segunda grande estratégia é a estratégia de "fix and flip" (muitas vezes traduzida para "compra e revenda). Esta estratégia baseia-se na compra de imóveis que possam ser revendidos com lucro, na maior parte das vezes depois de uma remodelação e no menor espaço temporal possível. Por norma, quem aplica esta estratégia de forma ampla, aplica o capital da venda de um imóvel noutra imóvel, assim que obtenha esse capital.

Esta estratégia é muitas vezes utilizada por empreiteiros que reabilitam casas (a mão de obra é muitas vezes o maior custo de uma remodelação ou reabilitação). Também é utilizada por investidores que querem obter lucros mais altos e/ou rápidos. Em geral, esta estratégia é mais arriscada do que "buy and hold", embora isso dependa concretamente do tipo de investimento, mercado, e outras variáveis. Em todo o caso e de forma muito genérica, esta estratégia necessita de mais capital que a estratégia de "buy and hold" porque a reabilitação dos imóveis pode sempre ser mais cara do que o previsto, e porque requer a compra de vários imóveis em paralelo (caso contrário é necessário esperar pela venda de um imóvel para se prosseguir para o seguinte).

**Fonte:** “Investir no Imobiliário do 0 ao Milhão – Mariano, A.”

## 2.5. Financiamento

O financiamento dos seus investimentos pode provir de diferentes fontes, desde capitais próprios a empréstimos (alavancagem). O financiamento via empréstimo é uma das maiores vantagens do imobiliário como investimento;

O imobiliário oferece a possibilidade de alavancar investimentos como nenhum outro tipo de investimento, como já mencionado anteriormente. Este é um dos fatores mais importantes no investimento imobiliário, porque permite virtualmente a toda a gente investir.

**Fonte:** “Investir no Imobiliário do 0 ao Milhão – Mariano, A.”

### 2.5.1. Banca

Os bancos são o método de financiamento mais tradicional que existe, já há muito tempo. O acesso é praticamente universal e o processo é standarizado e simples. Além disso, atualmente, é possível obter simulações na internet e a maior parte das imobiliárias têm parcerias com bancos, o que aumenta a rapidez na obtenção de uma resposta a um possível crédito e a facilidade/ comodidade do processo.

A banca oferece várias modalidades de crédito (incluindo taxas variáveis, fixas, mistas, prestação fixa, etc.). A grande maioria dos empréstimos bancários em Portugal são feitos com taxa variável, mas isso não é necessariamente sempre a decisão mais inteligente.

**Fonte:** “Investir no Imobiliário do 0 ao Milhão – Mariano, A.”

## 2.5.2. Crédito habitação

Os créditos habitação são o método mais convencional para se obter um crédito junto da banca, para efetuar investimentos imobiliários. Num crédito habitação, os bancos normalmente requerem dois indicadores favoráveis para concederem o crédito: uma garantia do empréstimo e uma solidez de exequibilidade financeira.

A garantia que cubra o valor do crédito é aplicada para um dado LTV (para a qual serve o próprio imóvel - daí precisar de uma avaliação mínima para ter o montante que deseja). Por norma os bancos usam LTVs de 60- 90%, dependendo do tipo de operação.

O bom indicador de exequibilidade financeira significa um plano financeiro sólido o suficiente (normalmente validado contra certos rácios, como, por exemplo, a taxa de esforço) que indique que o valor das prestações do crédito não representa uma quantia muito alta para o contraente do crédito, ou seja, que o investidor, terá capacidade para pagar o crédito.

Se pedir crédito como particular, serão considerados os seus rendimentos - com o salário à cabeça - e a qualidade/estabilidade desses rendimentos (por exemplo, ter um contrato sem termo costuma ser muito positivo na avaliação que um banco faz do seu perfil). Também pode pedir financiamento como uma empresa.

Uma questão muito relevante ao pedir um crédito bancário é o tipo de taxa e a duração do crédito. Relativamente à duração do crédito, esta deve ser escolhida acima de tudo com base no seu plano de investimento, porém é influenciada ou limitada pela sua idade e rendimentos.

**Fonte:** “Investir no Imobiliário do 0 ao Milhão – Mariano, A.”

### 2.5.3. Taxas de juro: taxas fixas vs. variáveis

A taxa de juro variável (largamente mais usada que a fixa, em Portugal) é uma taxa de juro que tem duas componentes diferentes: o "spread" e o indexante, que é a Euribor. A Euribor é, de uma forma muito simplificada, uma taxa de referência para empréstimos entre alguns bancos europeus. O valor desta taxa é, por isso, algo que naturalmente não pode negociar com o banco.

No entanto, note que esta taxa tem várias variantes (ou indexantes temporais), visto que entre outros, os bancos utilizam a Euribor a 3, 6 e 12 meses. Isto significa que no fim de cada 3, 6 ou 12 meses do crédito bancário, a taxa é revista (tanto em alta como em baixa) em função do novo valor da taxa Euribor, usada para os 3, 6 ou 12 meses seguintes. Já o spread é definido pelo banco a que recorre, visto que no fundo é o lucro do banco (chamemos-lhe informalmente o preço do dinheiro). É, assim, uma componente negociável. O banco poderá propor um spread que reflita o risco do crédito incluindo garantias e exequibilidade financeira, baseado no imóvel a comprar, valor de financiamento, rendimentos do proponente, etc.

Quando a taxa Euribor sobe muito, é prática de muitos bancos negociarem os créditos em que a soma da Euribor e do spread fique muito alta, no entanto o banco não tem qualquer obrigação de o fazer.

A taxa de juro fixa é diferente da variável porque se mantém fixa ao longo do período acordado com o banco (se nada for referido quando se refere à taxa fixa, é vulgarmente entendido como essa taxa perdurando no período inteiro do crédito. Porém, pode haver operações com taxa fixa por um certo período, trocando para variável depois.

Assim, esta taxa não é afetada por indexantes, como a Euribor ou outros. Assim, poderíamos deduzir que a taxa fixa seria sempre mais vantajosa que a variável, mas infelizmente os bancos costumam aplicar um "prémio" às taxas fixas, sendo que estas são normalmente mais altas que as variáveis, quando se recorre ao crédito.

De facto, o banco está a assumir um risco, porque caso decida emprestar-lhe dinheiro a uma dada taxa, não vão existir garantias que o banco se consiga financiar ele mesmo até essa taxa, no futuro, caso seja necessário. Muito embora a taxa fixa tenha uma referência no mercado (chamada de "taxa swap") e os bancos a devam levar em consideração para definir a taxa que propõem ao cliente, esta também está dependente do risco que o empréstimo tem, sendo que o banco pode definir a taxa final a propor como entender.

**Fonte:** “Investir no Imobiliário do 0 ao Milhão – Mariano, A.”

## 2.5.4. Que taxa será a melhor?

A resposta depende naturalmente de vários fatores, e não creio que seja universal, independentemente do contexto. Ou seja, existem tantos fatores (como o perfil do investidor, tipo de investimento, mercado, tipo de imóvel, apreciação esperada, etc.), que é impossível dizer qual é o melhor tipo de taxa para cada investidor ou até para diferentes negócios de cada investidor.

A escolha entre uma taxa de juros variável ou fixa depende de vários fatores pessoais e financeiros, e não há uma resposta única que seja melhor para todos. Cada tipo de taxa tem suas vantagens e desvantagens. Aqui estão algumas considerações para ajudar a decidir:

### **Taxa de Juros Fixa:**

1. Previsibilidade: Com uma taxa de juros fixa, os pagamentos mensais permanecem constantes ao longo do período do empréstimo ou investimento. Isso proporciona previsibilidade financeira e pode facilitar o planejamento orçamentário.
2. Proteção contra aumentos: Se as taxas de juros aumentarem no mercado, permanecerá protegido e continuará a pagar a mesma taxa que foi acordada quando iniciou o empréstimo ou investimento.
3. Menos risco: Taxas fixas são menos voláteis e oferecem menos risco financeiro em comparação com taxas variáveis, especialmente se está preocupado com aumentos nas taxas de juros.

### **Taxa de Juros Variável (ou Taxa Flutuante):**

1. Potencial de economia: Taxas de juros variáveis costumam começar mais baixas do que as taxas fixas, o que pode resultar em pagamentos iniciais menores ou maiores oportunidades de economia, caso as taxas de mercado diminuam.
2. Flexibilidade: Se espera que as taxas de juros diminuam no futuro, uma taxa variável pode permitir que você se beneficie dessas quedas.
3. Risco de aumento: Por outro lado, as taxas de juros variáveis estão sujeitas a aumentos quando as taxas de mercado sobem, o que pode resultar em pagamentos mensais mais altos e menos previsibilidade financeira.

A escolha entre taxa variável e taxa fixa dependerá da situação financeira, objetivos e nível de tolerância ao risco. Se valorizarmos a estabilidade e a previsibilidade, a taxa fixa pode ser mais adequada. Se estivermos dispostos a aceitar algum risco na procura de potenciais economias ou se acreditarmos que as taxas de juros vão diminuir, uma taxa variável pode ser

a melhor escolha.

Além disso, é fundamental avaliar as condições específicas do contrato ou investimento em questão, bem como consultar um consultor financeiro para tomar a decisão mais apropriada com base em sua situação individual.

**Fonte:** “Investir no Imobiliário do 0 ao Milhão – Mariano, A.”

## 2.5.5. Amortizações

Amortizar um crédito significa entregar um pagamento (parcial ou rota) antecipado. Existem penalizações para amortizar créditos habitação e as taxas são geralmente diferentes para créditos com taxas fixas (onde se paga uma penalização de 2% do valor amortizado) e variáveis (onde a penalização é de 0.5%). No entanto, sendo esta a regra, existem diversas exceções, que podemos explorar no caso de considerarmos uma amortização parcial ou total do crédito.

A grande questão que se coloca é quando e se se deve amortizar um crédito ou não. Em grande parte, esta pergunta tem a mesma resposta da seguinte pergunta: "devo financiar um dado investimento ou usar capitais próprios?" A gestão dos capitais próprios é, também, algo que deve estar previsto no seu plano - e naturalmente que deve ser bem justificado.

Naturalmente que a forma mais intuitiva de proceder, para muita gente, será realizar o investimento com capitais próprios, uma vez que dispõe deles e amortizar o crédito assim que possua capitais para tal. No entanto, é frequente os investidores imobiliários recorrerem ao financiamento mesmo tendo capital próprio para viabilizar o negócio e não amortizar dívida mesmo quando têm essa possibilidade.

Decidi analisar esta questão, com algum detalhe, pois é uma pergunta recorrente. Inclusivamente, ao longo do tempo, com a necessidade de responder de uma forma genérica a vários clientes, desenvolvi uma regra simples para responder a estas duas questões (se financiar ou não quando possui capitais próprios para o negócio e se amortizar ou não quando possui liquidez), que explico de seguida.

Para simplificar, consideremos um caso onde um investidor tem o capital necessário para fazer um dado investimento imobiliário. Imaginemos um imóvel A que custa 100.000€ e o investidor possui precisamente 100.000€ para investir.

**Cenário 1:** O investidor consegue obter um crédito com uma taxa fixa de 4% e consegue rentabilizar o seu capital noutra investimento (por exemplo outro imóvel B que custa também 100.000€ e que gera, por exemplo, 10% de rentabilidade).

Em teoria, o melhor para o investidor é financiar o imóvel A, pois consegue rentabilizar

o seu próprio capital com uma rentabilidade superior ao preço da dívida (10% vs 4%), gerando uma diferença bruta de 6%.

**Cenário 2:** Igual ao cenário anterior, porém o investidor não tem acesso ao imóvel B ou outro investimento. Ou seja, depara-se com a simples questão de que o financiamento tem um preço (taxa) fixa de 4%. Neste caso, é relevante a rentabilidade do imóvel A. Admitamos que o imóvel A tem uma rentabilidade de 10%. Matematicamente faz algum sentido que caso a rentabilidade do imóvel seja superior à da dívida seja favorável avançar com o investimento, porém esta é uma questão que vai além da matemática.

Em suma, e apenas de um ponto de vista teórico, caso o imóvel tenha uma rentabilidade acima da taxa de juro disponível, então faz sentido, matematicamente, financiar-se.

O modelo, simplificado, determina que faz sentido o investidor amortizar uma parte ou a totalidade do crédito em dois cenários:

**Cenário 1:** caso o investidor não esteja a conseguir rentabilizar o seu próprio capital a uma margem superior à taxa de juro (considere a sua margem líquida). Aí, matematicamente, tem a ganhar em amortizar o crédito.

**Cenário 2:** caso a rentabilidade do imóvel fique abaixo da taxa líquida de juro a ser paga sobre a dívida. Como neste cenário o "preço do dinheiro" já é maior para o investidor do que o lucro que retira no investimento, matematicamente, tem, também, a ganhar em amortizar o crédito.

Este modelo não considera os custos que baixam ao amortizar um crédito (por exemplo o seguro de vida associado ao crédito) e um aspeto não financeiro muito importante, que é o valor total da dívida.

Por exemplo, em determinadas circunstâncias pode fazer sentido o investidor amortizar um determinado crédito apenas para ter um valor de dívida à banca mais pequeno e com isso poder financiar outros projetos (maiores). Como essa análise pode funcionar muitas vezes por patamares (ou número de créditos), basta que reduza a sua dívida numa quantidade pequena para a poder aumentar substancialmente.

**Fonte:** “Investir no Imobiliário do 0 ao Milhão – Mariano, A.”

## 2.6. Parceiros de negócios

Financiar-se junto da banca é a forma mais convencional de financiamento, mas não é necessariamente a melhor em todos os cenários. Comprar imóveis com parceiros de negócios é uma alternativa de financiamento junto da banca, e oferece várias vantagens, tais como:

- É bastante mais simples, depois de encontrado um parceiro de negócios. Embora encontrar um parceiro de negócios possa ser algo bastante difícil para qualquer investidor que se esteja a iniciar em negócios imobiliários, o processo de investimento depois de ter o parceiro é bastante simples, porque acorda os termos diretamente com o parceiro e não está limitado por quaisquer regras ou políticas.

- É mais flexível. Só temos dinheiro para adquirir 30% do negócio? Então podemos encontrar um sócio que esteja disposto a colocar os outros 70%; esta vantagem é verdadeiramente significativa. Imaginemos que queremos começar a investir e apenas possuímos 15% do capital necessário para um negócio. Encontrar um parceiro de negócios permite-nos começar a investir mais cedo. Mas há o outro lado da equação: tem capital para investir, mas não tem tempo para procurar negócios ou geri-los? Encontremos um parceiro que esteja disposto a isso em troca de investir menos capital.

- Não há lugar a comissões. Ao contrário da banca, que tem de avaliar o imóvel, o que tem um custo, e lhe cobra algumas comissões (além de ter que pagar o imposto de selo sobre o valor do crédito), isso não existe com um parceiro de negócios. Claro que na realidade podemos recorrer a crédito bancário mesmo com parceiros no negócio; e até pode ser uma vantagem em função dos rendimentos agregados.

No entanto, encontrar parceiros de negócio não traz só vantagens. Se não conhecermos o parceiro com quem vai começar uma relação, isso pode vir a tornar-se num ponto negativo por motivos óbvios. Além disso, caso entremos num negócio em determinadas percentagens, e recorramos a crédito bancário para adquirir o imóvel temos de nos lembrar que provavelmente o banco irá pedir que cada um dos intervenientes seja fiador da outra parte.

Uma pergunta recorrente que tenho de jovens investidores é se podem iniciar-se em investimentos imobiliários com parceiros sem terem de criar uma empresa. A resposta é sim, (cada sócio fica com uma parte do imóvel e o sistema da autoridade tributária faz a distribuição do imóvel e dos seus rendimentos em função da parte que cada sócio tem).

**Fonte:** “Investir no Imobiliário do 0 ao Milhão – Mariano, A.”

## 2.6.1 Encontrar parceiros

Apesar de ter várias vantagens, encontrar parceiros é, em geral, uma tarefa difícil. É fácil encontrar pessoas dispostas a investir, mas que não tinham capital ou possibilidade de pedir um crédito bancário. Também é especialmente difícil encontrar parceiros que estejam na nossa zona de residência (para que seja fácil criar uma relação e conhecer as pessoas).

As plataformas de crowdfunding vieram universalizar o acesso a parceiros de negócio. Estas plataformas permitem encontrar pessoas dispostas a financiar a sua empresa (normalmente através da compra de um produto a um preço um pouco mais atraente). Existem plataformas similares para negócios imobiliários; é possível criar uma campanha para um negócio muito particular e esperar que existam possíveis parceiros a chegar até si por essa via. Se encontrarmos um bom negócio para fix and flip, estas plataformas podem ser altamente adequadas.

**Fonte:** “Investir no Imobiliário do 0 ao Milhão – Mariano, A.”

## 2.7. Empresa vs. indivíduo

Uma das grandes dúvidas de quem começa a investir é se deve investir através de uma empresa (pessoa coletiva) ou a título individual (nas várias categorias e formas possíveis). Esta questão necessita de ser considerada caso a caso. A minha recomendação é que se faça sempre juntamente com um contabilista. Aliás, o aconselhamento por parte de um bom contabilista é um dos pontos mais importantes, na minha ótica, para implementar um portfólio de investimento imobiliário - seja ele pequeno ou grande. Acredito que a parte fiscal é absolutamente relevante no contexto do investimento imobiliário.

Existem várias vantagens em constituir uma empresa para investir em imobiliário. No entanto, a grande vantagem da constituição de uma empresa para o efeito, em Portugal, é a possibilidade da otimização da carga fiscal. Noutros países, como os Estados Unidos, a parte legal é muito mais relevante do que em Portugal, porque os senhorios são processados com muito mais frequência do que em Portugal.

Adianto vantagens genéricas, mas significativas que tem ao investir em imobiliário através de uma empresa (sociedade):

- 1.O IRC é normalmente mais baixo que o IRS. Trocado por miúdos, é expectável que pague menos impostos caso invista por uma empresa do que a título individual. No entanto, existem vários escalões e várias opções de tributação, pelo que é complicado fazer uma comparação.

Exemplo: a maior parte dos senhorios são tributados, ao nível dos rendimentos prediais, na categoria F, que atualmente têm uma taxa especial de 25%. As sociedades pagam atualmente 17% de IRC para os primeiros 15.000€ de matéria coletável e 21% para o remanescente.

2. As deduções são muito mais vantajosas numa empresa. A matéria coletável é a receita menos a despesa, grosso modo. Na categoria E, isso também acontece, de certa forma, porque podemos fazer deduções com encargos que tenhamos tido com os imóveis. No entanto, com uma empresa tem a possibilidade de fazer deduções como juros pagos em créditos (por exemplo, que sirvam para a compra de propriedades), gastos com pessoal (por exemplo, caso lhe compense ter um colaborador a tempo inteiro ao invés de contratar os serviços de uma empresa), gastos com publicidade (para promover o arrendamento dos imóveis da empresa), etc. A minha «dedução» favorita é a depreciação, que, de grosso modo, permite considerar uma parte do custo do imóvel como um custo para a empresa.

Apesar de existirem várias vantagens na constituição de uma empresa para investir em imobiliário, é importante notar que esta não é necessariamente uma solução para todos os investidores. Isto porque uma sociedade tem vários custos fixos associados, que podem não compensar caso não tenha um portfólio suficientemente grande. Os custos dependem largamente das decisões inerentes à gestão da empresa, mas existem custos que não conseguirá ou muito dificilmente conseguirá contornar, tais como:

1. Abertura da empresa. A própria abertura da empresa é um custo que não se consegue evitar. Com o serviço "empresa na hora", atualmente paga 360€ para abrir a empresa. Além disso, necessita de um determinado capital social para "arrancar".

2. Impostos anuais. Além do IRC (que aparece em comparação direta com o IRS), uma empresa tem ainda que pagar a "derrama municipal", cujo valor é fixado de forma independente por cada município (mas é no máximo 1.5% do rendimento tributável) e incide sobre o lucro tributável de IRC. À derrama municipal, acresce ainda o pagamento por conta, o pagamento especial por conta e outros, dependendo do tipo e da faturação da empresa no exercício anterior.

3. Contabilista certificado/ Técnico Oficial de Contas (TOC). Falamos naturalmente de uma gama vasta de valores, que têm a ver com o trabalho inerente à contabilidade da empresa, aos honorários que o TOC habitualmente pratica, etc. A título meramente ilustrativo podemos considerar 150€ mensais.

4. Seguros. Dependendo da atividade e da forma jurídica e condição da empresa (como por exemplo, ter funcionários), poderão existir seguros obrigatórios. A título meramente ilustrativo, vamos considerar 100€ mensais.

5. Salários. Caso receba um salário da empresa, teremos de contar com descontos para a Segurança Social (podemos estar isentos no caso de descontarmos já por outro regime/via) e outros descontos. Mesmo no caso de não auferir um salário da sociedade, pode ser necessário pagar descontos para a Segurança Social.

Só estes custos já representam algumas centenas de euros mensais, e ainda não falámos de custos facultativos ou custos recomendáveis. Na realidade existem muitos custos que, apesar de serem facultativos, poderão, em muitos casos, ser quase indispensáveis. Estes incluem, entre outros:

1. Aconselhamento jurídico. Este custo não é obrigatório, mas é muito aconselhável. A título meramente ilustrativo vamos considerar 150€ + IVA mensais.

2. Instalações. Uma empresa com fins de investimento imobiliário não tem grandes razões para ter instalações abertas ao público. No entanto, em alguns casos, pode ser altamente recomendado, como forma de captar clientes (inquilinos ou compradores dos imóveis). Aqui não existe qualquer alteração vs. investimento a título individual, por isso, não colocarei nenhum valor ilustrativo.

3. Seguros. Referi acima que existem seguros que poderão ser obrigatórios, dependendo exatamente das atividades da empresa e da forma jurídica e condição da empresa. Além destes existem seguros que poderão ser recomendados, como seguros que protegem os imóveis da empresa e a própria empresa, juridicamente ou de outras formas. A título meramente ilustrativo vamos considerar 100€ mensais.

Além destes, existem outros custos opcionais, mas que deveremos ter em conta na criação da empresa:

1. Veículos. Este ponto não é muito justo numa comparação entre empresa e indivíduo, visto que é normal que necessite de veículos para exercer a atividade nas duas formas. Por isso menciono este ponto, mas não coloco nenhum valor ilustrativo.

2. Publicidade. Este ponto tem a mesma condição do anterior: à partida não será por termos os imóveis numa empresa que iremos necessitar de mais publicidade do que se os tiver a título individual. Por isso menciono também este ponto, mas não coloco igualmente qualquer valor ilustrativo.

3. Funcionários. Igual aos da linha anterior. Caso tenhamos funcionários, teremos que suportar o salário bruto dos mesmos, o que inclui, descontos para a Segurança Social. Numa perspetiva de longo termo, é importante levar em conta este ponto. Contactei alguns clientes que abriram empresas para investir em imobiliário e, apesar de no início recorrerem a outras empresas prestadoras de serviços para a manutenção e melhoramento de imóveis, acabaram por contratar funcionários para desempenhar estas funções.

**Fonte:** “Investir no Imobiliário do 0 ao Milhão – Mariano, A.”

## 2.8. Negociar com bancos

Antes de pensarmos em adquirir imóveis, a não ser que tenhamos o capital todo disponível para se iniciar no investimento imobiliário, devemos primeiro negociar com bancos. A maior parte das pessoas pensa que os bancos são "máquinas standarizadas", onde apenas é possível obter aquilo que há para oferecer.

Os bancos são entidades económicas que, do ponto de vista de negócio, não diferem muito das restantes. Vendem produtos (financeiros, no caso) e querem ter lucro - simples. Como tal, querem ter novos clientes, e muitas vezes têm até objetivos que são baseados na angariação de novos clientes (isto é, angariar um total de 100 novos clientes naquele mês, naquele balcão). Desta forma, poderá sempre haver a possibilidade de negociar com os bancos.

A questão dos objetivos da banca é, aliás, uma situação muito importante para qualquer investidor. Existem bancos em Portugal que desenvolveram imparidades enormes, porque no tempo das "vacas gordas" tentaram alavancar ao máximo as vendas, apenas para uns anos mais tarde muitos clientes entrarem em incumprimento. Mas esse é um problema dos bancos - a si cabe-lhe, no caso de querer recorrer a crédito bancário para investir, tentar "explorar" os factos a seu favor em negociações que tenha com bancos (naturalmente sem nunca comprometer a integridade).

**Fonte:** “Investir no Imobiliário do 0 ao Milhão – Mariano, A.”

### 2.8.1. Taxas e condições de créditos habitação

O produto mais interessante para qualquer investidor bancário é o crédito habitação. É por aqui que passa a primeira relação com o banco e com certeza o início da alavancagem. Ora este produto é também "o forte" da maior parte das instituições bancárias em Portugal, que se apoiam no crédito habitação para aumentar as vendas. Apresento agora um método para obter taxas interessantes na altura de constituir um crédito habitação.

**Fonte:** “Investir no Imobiliário do 0 ao Milhão – Mariano, A.”

### 2.8.2. Escolher os bancos com quem pode trabalhar

Em primeiro lugar, devemos selecionar um conjunto de bancos com os quais desejamos trabalhar. Devemos estar recetivos a trabalhar com qualquer banco, na medida em que qualquer banco pode dar melhores condições.

Gostaria de enfatizar a questão do histórico, antes de prosseguir com o raciocínio. O histórico junto de um banco é tão importante que em alguns países é prática os investidores, antes de pedirem crédito habitação a um dado banco, pedirem um cartão de crédito nesse banco, usar o máximo do cartão e pagá-lo no fim do mês só para se criar histórico favorável. Na realidade, uma parte da análise de risco nos bancos é feita por algoritmos em computadores, sendo que as pessoas só fazem a análise inicial e validação final. Quando o processo é todo feito por pessoas, os algoritmos também lá estão, mas para auxiliar a pessoa.

Devemos criar um histórico - um simples depósito e subscrição de um produto de dívida em juros (como um cartão de crédito sem taxas) ou até um depósito a prazo podem catapultar o seu perfil para um nível mais favorável de risco.

**Fonte:** “Investir no Imobiliário do 0 ao Milhão – Mariano, A.”

### 2.8.3. Múltiplas simulações

O primeiro aspeto que recomendo, no caso de alguém estar a avaliar a possibilidade de pedir um crédito bancário para investir, é pedir várias simulações a vários bancos. Atualmente, as simulações podem ser obtidas na internet sem qualquer custo, e da minha experiência as simulações online batem certo com aquelas que poderemos ter ao balcão.

**Fonte:** “Investir no Imobiliário do 0 ao Milhão – Mariano, A.”

## 2.8.4. Negociar as simulações e ofertas

Nesta fase, acredito que uma boa estratégia passa por selecionar a segunda melhor proposta, e negociá-la. Para, posteriormente, junto desse banco, mostrar que existem propostas melhores na concorrência, mostrando a simulação do melhor banco, e que apenas considero tornar-me cliente deles caso eles batam a proposta da concorrência.

Há bancos que não estão interessados em angariar novos clientes a toda a hora e nem sempre se vão esforçar para determinar as melhores condições. Há duas coisas que gostaria de dizer sobre isto. A primeira é "devemos sempre falar com o gestor do balcão" - falar com um comercial não valerá de muito porque na realidade quem decidirá é o gestor do balcão. Além disso, apenas ele sabe quais são as margens de negociação realistas. E acredito que o gestor do balcão, provavelmente por questões de objetivos, está sempre mais empenhado em angariar novos clientes do que os comerciais.

Caso não se consiga melhores ofertas, devemos ir ao primeiro banco e começar a negociar com eles, aferindo se a simulação faz sentido para o seu próprio caso, tentando negociar a taxa utilizando alguns argumentos, tais como:

1. Existe a séria hipótese de nos tornarmos um cliente desse banco, e que estamos recetivos a transferir parte dos rendimentos para esse banco. Normalmente os bancos estão interessados em que se transfira o nosso ordenado para o banco (porque leva a um comprometimento maior, ou seja, mais negócio para o banco).
2. O facto de estar a começar a investir em imobiliário e ser um cliente que potencialmente vai recorrer a vários créditos. Devemos mostrar um plano futuro, com gráficos e projeções, mostrando o seu comprometimento com o imobiliário e o facto de vir a adquirir vários imóveis.
3. Dizer que estamos a considerar o investimento noutros produtos financeiros que o banco está a oferecer, para o presente ou futuro (especialmente se quisermos diversificar do imobiliário). Produtos interessantes são planos poupança reforma (PPRs que os bancos normalmente oferecem, até porque oferecem benefícios fiscais).

**Fonte:** “Investir no Imobiliário do 0 ao Milhão – Mariano, A.”

## 2.9. Procure negociar imóveis

Se há um "truque" para o investimento imobiliário é o truque de "comprar bem", ou seja, fazer um excelente negócio na compra de um imóvel. Isto pode querer dizer várias coisas, mas no essencial significaria comprar um imóvel abaixo do valor do mesmo - aquilo a que eu chamo de "deep value".

Quanto mais abaixo desse valor tiver que pagar para adquirir esse imóvel, mais bem-sucedido, em média, qualquer investimento será. A verdade é que esta é a forma mais fácil de ganhar dinheiro com o imobiliário, porque eu diria que é mais fácil comprar muito bem do que vender muito bem.

A procura de imóveis abaixo do valor de mercado é algo complexo e moroso e, por isso, apresento várias dicas para realizar a procura de imóveis dentro dessa linha. Além disso, a negociação de imóveis é um fator crucial para que possamos encontrar imóveis abaixo do valor de mercado, e por isso indico uma série de dicas e métodos que poderemos usar para negociar imóveis.

**Fonte:** “Investir no Imobiliário do 0 ao Milhão – Mariano, A.”

### 2.9.1. Como procurar imóveis abaixo do valor de mercado

Assumindo que o investidor já assegurou condições de financiamento de um investimento, com capitais próprios ou com recurso à banca, é tempo de passar para a compra de imóveis. Como disse anteriormente, a melhor forma de ganhar dinheiro com imobiliário é comprando bem, ao invés de comprar ao valor de mercado e esperar vender por um valor muito acima do valor de mercado.

Assim, faz sentido investirmos a maior parte do nosso tempo como investidor imobiliário neste ponto. Como em tudo na vida, não é possível conquistar muito fazendo pouco. E para comprar bem, necessitamos de investir algum tempo e saber as melhores formas de o fazer - tão simples quanto isso. Ao comprar qualquer imóvel, devemos nos lembrar de seguir as 3 regras principais do investimento imobiliário: localização, localização e localização.

A principal forma de encontrar imóveis é através de imobiliárias e empresas de mediação imobiliária. Por isso, faz sentido que a estratégia do investidor imobiliário passe por ter boas relações com imobiliárias, e mais concretamente, agentes imobiliários. Na realidade, são os agentes imobiliários que maior impacto tem em todo o negócio imobiliário, no país e no mundo. São eles que definem ou ajustam preços de listagem, que negociam valores, que

promovem os imóveis, etc.

Ter uma boa relação com agentes imobiliários é uma das melhores vertentes que um investidor que queira investir de forma ampla em imobiliário pode fazer. Não estou a dizer que um agente tem o poder de "desencantar" negócios magníficos. A questão central é que, dizendo exatamente o que procuramos e o porquê de procurarmos esse tipo de negócios, terá melhores chances de obter esses negócios. Primeiro, porque o agente sabe exatamente o que procuramos. Segundo, porque nos tomará como compradores "sérios", ou seja, alguém que realmente irá comprar imóveis e não é apenas curioso e visita imóveis apenas por curiosidade.

**Fonte:** “Investir no Imobiliário do 0 ao Milhão – Mariano, A.”

## 2.9.2. Um método para procurar imóveis

A grande beleza do imobiliário é, para mim, poder-se negociar imóveis (muito) abaixo do valor de mercado. Essa é, de resto, a maior razão para conseguirmos obter rentabilidades altas: temos que “comprar bem”. Acredito que um bom método para obter excelentes retornos a título pessoal e para investidores é, na realidade, relativamente simples:

1. Procurar imóveis que já estejam no mercado há muito tempo. Isto porque os proprietários, quando têm imóveis no mercado há muito tempo, tendem a estar mais recetivos a negociar o valor dos mesmos.
2. Saber com detalhe o valor de mercado dos imóveis que identificámos, por método comparativo com outros idênticos. Isto permite-nos saber qual o verdadeiro valor do imóvel, para poder fazer uma oferta com confiança.
3. Identificar claramente o valor necessário para reabilitar os imóveis, levando sempre um ou mais empreiteiros da nossa confiança ao imóvel antes de apresentarmos uma proposta.
4. Apresentar propostas que reflitam a rentabilidade que queremos obter e que nos permita fazer um excelente negócio em função do valor de mercado. Dica: muitas destas propostas são rejeitadas à cabeça.

Este método parece incrivelmente simples, mas assim que o colocar em prática vai ver o quão poderoso pode ser. Na realidade, a probabilidade de encontrar um imóvel cujo proprietário esteja recetivo a uma proposta deste género é muito baixa... não podemos esperar resultados extraordinários caso não apresentarmos várias propostas concorrentes. Em geral, uma proposta não chega para garantir um bom negócio.

A análise dos imóveis é uma parte fulcral deste processo, porque só faz sentido fazer propostas por imóveis que façam sentido.

Voltamos à beleza do imobiliário: mesmo que um imóvel esteja listado por 500.000€, ninguém nos impede de apresentar uma proposta de, por exemplo, 150.000€. Nem ninguém impede o proprietário de a aceitar. No entanto, apenas um conjunto restrito de proprietários estariam dispostos a uma proposta deste género, porque existe um desfasamento grande entre aquilo que oferece e aquilo que os proprietários definiram como valor de venda (com base, por certo, num valor que sirva os seus interesses).

Porém, mesmo que apenas 1% dos proprietários aceite tal situação, estatisticamente falamos de 100 propostas por cada um aceite. Valerá a pena esse investimento de tempo, no seu caso, pergunto?

A última etapa deste método tem a ver com o facto de algumas propostas serem consideradas, mas terem uma contraproposta. Da minha experiência, quando existem contrapropostas a propostas deste tipo, existe vontade real em vender o imóvel. Assim, entramos naquilo a que eu chamo de "ponto de rebaçado". Aqui, aquilo que eu aconselho fazer é submeter uma proposta que desvalorize - realisticamente, claro está - o imóvel. Ou seja, denominar uma série de argumentos para desvalorizar o imóvel, com base no valor das obras a efetuar, localização, etc.

**Fonte:** “Investir no Imobiliário do 0 ao Milhão – Mariano, A.”

### 2.9.3. Outras "fontes" de imóveis

Naturalmente que as imobiliárias não são as únicas alternativas no que diz respeito à procura de imóveis. Além destas, poderá procurar por imóveis junto a proprietários, leilões, vendas de falências / insolvências, etc.

Deixo desde já aqui outras opções como fontes de imóveis que podemos considerar:

1. Leilões. Os leilões são sítios interessantes para fazer negócios imobiliários, embora tenham algumas desvantagens;

Em Portugal, a própria autoridade tributária leiloa imóveis de proprietários que foram executados por dívidas fiscais e existem várias opções interessantes de tempos a tempos. Além desta opção, existem várias leiloeiras que leiloam imóveis regularmente. Aquilo que me parece relativamente ao modelo de leilões é que, apesar de existirem bons negócios em leiloeiras, existem algumas condicionantes para as quais deve estar atento: em primeiro lugar, não tem muitas chances de visitar determinados imóveis antes das licitações, em determinados casos. Isto porque como há pessoas que estão dispostas a comprar esses imóveis sem os visitar, por vezes não existe lugar a visitas.

Em segundo lugar, terá de adquirir os imóveis com capitais próprios. Quando adquire

imóveis em leiloeiras, parte-se do pressuposto que tem o capital necessário à compra e não precisa de recorrer a financiamento, porque regra geral as propostas são vinculativas.

2. Execuções. Os leilões são muitas vezes originados depois de execuções (incluindo fiscais), mas nem sempre as execuções acabam em leilão. Muitas são sujeitas a propostas em carta fechada, mediante determinados prazos e condições. A vantagem destas é que terá mais tempo para visitar os imóveis e poderá pedir a agentes de execução por informações dos imóveis (às vezes pode até pedir que seja notificado, embora não possa ter informação que outros investidores não tenham, naturalmente). Dica importante: ter boas relações com agentes de execução pode ser uma forma de ser notificado de negócios imobiliários interessantes com regularidade.

3. Falências e insolvências. Embora estes imóveis também possam chegar a leilões, isso nem sempre acontece. O investidor poderá procurar negócios interessantes junto de empresas que estão quase a entrar em falência, insolvência ou que estão sob um Processo Especial de Revitalização (PER).

Empresas que estejam nesta situação estão mais inclinadas a vender imóveis abaixo do valor de mercado porque o seu património é visto como pouco valioso se a empresa não conseguir evitar a insolvência. Claro que para sabermos que empresas estão nesta situação teremos de fazer um trabalho de pesquisa grande e a melhor forma de obter esta informação será mesmo conversando com empresários e dizendo que procuramos essas empresas; as pessoas que estão no meio serão quem melhor o poderá informar.

**Fonte:** “Investir no Imobiliário do 0 ao Milhão – Mariano, A.”

## 2.10. Negociar imóveis com sucesso

Não se deve pensar que se está a tirar vantagem ou partido de alguém, quando se negocia um imóvel. Os compradores devem fazer a melhor proposta que conseguirem, em função da rentabilidade que desejam atingir e os proprietários aceitarão as propostas que, de alguma forma, servirem os seus interesses. Em particular, poderão negociar imóveis abaixo do valor de mercado e, ainda assim, fazer um bom negócio, como mencionado anteriormente.

Na negociação de imóveis, ambas as partes terão argumentos para fazer descer e subir, respetivamente para o comprador e vendedor, o preço dos imóveis. O negócio é verdadeiramente bom quando é bom para todos - isto não é um mero cliché! Existe um conjunto de argumentos aos quais devemos recorrer com frequência durante a negociação de um imóvel. Apresento esses argumentos de seguida.

**Fonte:** “Investir no Imobiliário do 0 ao Milhão – Mariano, A.”

### 2.10.1. Uma reabilitação "muito grande"

A necessidade de uma reabilitação "muito grande". "Muito grande" é muito relativo, mas remete para custos altos. Pessoalmente, acho que nos devemos dedicar a imóveis que necessitem de uma obra considerável. Numa grande parte dos casos, isto é verdade, porque o comprador poderá fazer uma remodelação de um grau tão alto quanto desejar. Em particular, existem sempre alguns argumentos "especiais" que devemos usar, caso correspondam à realidade:

**1. O telhado.** Se o telhado necessitar de obras, devemos usar este argumento porque o telhado é, muitas vezes, a parte mais cara de uma reabilitação. Além disso, é comum o vendedor efetivamente valorizar o fato de o telhado ter problemas de forma racional.

**2. A fachada.** Apesar de poder representar um custo mais baixo de uma remodelação tem uma característica essencial: a fachada é algo visível e que marca um imóvel, aqui é a mesma lógica do telhado.

**3. O sistema elétrico e canalização.** Caso seja um imóvel com alguma idade, é natural que estes necessitem de ser substituídos. Como podem significar um custo alto em mão de obra, devemos usar este argumento, no caso de efetivamente necessitar renovar os mesmos.

**4. Muita burocracia.** O facto de existir muita burocracia e custos com uma obra. Da minha experiência, existem cada vez mais burocracia e processos exigidos pelas câmaras municipais. Aliás, se tivermos oportunidade de falar com qualquer construtor que tenha construído nos anos 80 e 90, ele vai, provavelmente, dizer que antigamente os procedimentos eram consideravelmente mais simples.

**5. Localização.** Objetivamente falando, é difícil concluir que uma dada localização é a melhor, porque essa é uma questão subjetiva. Por isso, é fácil utilizar a localização como argumento, mas também é fácil para o vendedor argumentar que não é a pior. Devemos fazer um uso racional de todos os argumentos, incluindo este.

**6. Certificados energéticos.** É comum haver muitos imóveis para venda, por parte de particulares, que não têm certificados energéticos ainda prontos, ou têm erros que necessitam de ser corrigidos. Um dos argumentos no processo negocial que poderemos usar é tratar desses documentos. Normalmente, para um investidor imobiliário, é mais simples fazer isso do que para vários vendedores, que têm normalmente pouco conhecimento sobre a documentação legal dos imóveis.

Em suma, acredito que devemos ter um poder argumentativo melhor numa negociação de imóveis, sem pisar a linha da legalidade ou ética. Acredito que é possível fazer grandes negócios (muitas vezes para ambas as partes) seguindo a lei e adotando um processo negocial ético.

Em alternativa a negociar um imóvel a título pessoal podemos contratar uma empresa especializada. Aliás, em outros países, como os Estados Unidos, é normal que os compradores de imóveis recorram a agentes imobiliários para negociarem a compra de imóveis. O poder de negociação, o conhecimento do mercado e a experiência são vantagens óbvias para recorrer a um agente ou uma empresa para este serviço.

**Fonte:** “Investir no Imobiliário do 0 ao Milhão – Mariano, A.”

## 2.11. Remodelações

A maioria dos imóveis de investimento tem de ser remodelada. Ou não. Porém, se quisermos comprar imóveis muito abaixo do valor de mercado de forma consistente, teremos de escolher imóveis que estejam devolutos e necessitem de uma grande remodelação, pois são estes que são normalmente desvalorizados pelos próprios proprietários e pelo mercado, originando assim vendas abaixo do valor de mercado. A remodelação de imóveis é, nesse sentido, uma parte fundamental do investimento imobiliário.

**Fonte:** “Investir no Imobiliário do 0 ao Milhão – Mariano, A.”

### 2.11.1. Os aspetos chave em remodelações

Na minha opinião, a remodelação de imóveis tem dois aspetos chave: a escolha dos executantes da obra (engenheiro/arquiteto que faz o projeto, os empreiteiros, etc.) e os materiais necessários para a obra. É evidente que existem muitos outros fatores importantes, como a necessidade de haver um projeto para realizar a obra, a necessidade de comunicar a sua obra e a elaboração do processo para a câmara municipal da cidade onde está o imóvel, etc. No entanto, acho que a grande maioria das questões relativas à remodelação de um imóvel passam pela mão de obra e materiais.

**Fonte:** “Investir no Imobiliário do 0 ao Milhão – Mariano, A.”

### 2.11.2. Empreiteiros

Se nunca remodelou nenhuma casa, então ainda não sabe que a mão de obra é, quase sempre, a parte mais cara de uma remodelação. Por isso, encontrar bons empreiteiros, que sejam sérios, mas que pratiquem valores dentro do mercado ou até que sejam mais baratos, é crucial. Para um investidor que nunca contactou com empreiteiros, encontrar alguns empreiteiros em quem possa confiar cegamente e que sigam as suas normas pode ser uma tarefa complicada.

Eis o que podemos fazer para maximizar as chances de encontrar um empreiteiro de confiança:

1. Pedir referências. Falar com outros investidores, que já realizaram várias empreitadas. Esta é a forma mais fácil de obter boas referências - e perguntar por alguém honesto, sério e cumpridor. Idealmente veja obras feitas por essas pessoas, pergunte como funciona a garantia pós-obra, o quão prestável as pessoas são, se cumpriram os prazos a que se propuseram, etc. Por incrível que possa parecer, pedir referências é a melhor forma de encontrar bons empreiteiros, na minha opinião.
2. Ser honesto e frontal com o empreiteiro que contratar. Qualquer obra é sujeita a eventos imprevisíveis, porque a análise de um imóvel só é verdadeiramente possível depois do imóvel ser adquirido, uma vez que exige a destruição de certas partes, para que se possa investigar o estado da estrutura, canalizações, etc. No entanto, alguns empreiteiros poderão tirar vantagem disso e de outras coisas – tal como em todas as profissões existem profissionais sérios e outros menos sérios. Seja sempre frontal, honesto e justo com os empreiteiros. Eles serão alguns dos seus melhores aliados numa carreira longa de investimento no imobiliário.
3. Acordar todos os termos da empreitada - por escrito. Este é um erro que eu já vi acontecer várias vezes: em qualquer empreitada devemos acordar os termos da mesma por escrito, num

contrato devidamente redigido. Da minha experiência posso dizer que é muito comum, quando isto não acontece, que haja opiniões diferentes relativamente ao que foi acordado.

E é normal. Eu próprio me esqueço de coisas que disse ou que pensei ter dito. O mesmo poderá acontecer aos empreiteiros. Por isso, devemos colocar os termos por escrito (incluindo detalhes, como o sentido de colocação de mosaicos, ângulos de paredes, etc.).

4. Supervisionar a obra. Nada melhor que supervisionar a obra por si mesmo ou então contratar uma pessoa ou empresa para o fazer. Isto porque terá a possibilidade de corrigir erros em tempo real - ou seja à medida que os vê - tem a possibilidade de perceber como tudo foi feito (o que tem várias implicações no futuro), e tem a possibilidade de controlar a execução da obra a um nível muito mais profundo. Deixo uma outra dica: tirar fotografias diárias ou tão regulares quanto possível. Serão uma ajuda imensa na altura de identificar determinados problemas, ver o progresso da obra e materiais.

Aquilo que na minha opinião qualquer investidor deve pensar quando escolhe os materiais de uma remodelação e a rentabilidade que vai recitar dessa escolha. Por outras palavras, pense desta forma: poderei aumentar a renda do imóvel se escolher um mosaico de 40€/m<sup>2</sup>? ao invés de um de 8€/m<sup>2</sup>? Em materiais de construção, pode literalmente escolher do 8 ao 80, por isso terá de ter critério na hora de escolher.

A minha recomendação geral é a de que devemos limitar o nosso orçamento à renda que esperamos obter de um determinado imóvel. Os materiais aplicados no imóvel não fazem uma diferença grande no valor da renda, geralmente. Na realidade, a renda é maioritariamente definida pela localização e tipologia do imóvel. Os materiais e a qualidade dos mesmos tendem a servir mais como um indicador para o quão rápido vai arrendar o imóvel, por ser mais ou menos apelativo para potenciais inquilinos.

Ao mesmo tempo, o preço dos materiais não se traduz, naturalmente, nem na qualidade da remodelação nem no valor da renda do imóvel. No entanto, existe um determinado nível esperado de qualidade de materiais, para um determinado tipo de imóvel, numa determinada zona. Por isso, existe um standard mínimo que se tem de seguir. Se está no mercado de luxo, não pode usar materiais de gama baixa, ponto. Acredito que deve adequar o tipo de materiais utilizados em função do imóvel e do tipo alvo de inquilinos ou compradores que espera ter para aqueles imóveis.

Por exemplo, quando os imóveis são arrendados a famílias, devem ter outro tipo de materiais que os que são arrendados a estudantes. Não estou a dizer que um estudante merece menos conforto que uma família. No entanto, eles terão necessidades diferentes e por isso terão de ter materiais diferentes. Ao mesmo tempo, os vários tipos de público-alvo que possa ter dão valor diferente às coisas. Por exemplo, uma família poderá dar valor a uma bancada de pedra especialmente bonita e um estudante poderá dar mais valor a um terraço.

O meu ponto geral é que, embora tenha de acompanhar o standard de um tipo de imóvel, numa determinada zona, tem que escolher materiais que aumentem a sua rentabilidade no investimento enquanto preservam um determinado nível de sofisticação e conforto do imóvel. Ao mesmo tempo, escolher materiais mais baratos pode continuar a resultar numa excelente remodelação de um imóvel.

Se tivermos boas relações com retalhistas na área, devemos sempre pedir opiniões sobre o material que compramos. Eles melhor do que ninguém saberão responder sobre isso pois já lidaram com reclamações de material que originou problemas, material que nunca deu qualquer problema, etc.

Em suma, devemos pensar na rentabilidade quando se escolhe os materiais de uma remodelação. Devemos, também, manter um standard em função do tipo e localização do imóvel, e tentar copiar o que é bonito - não devemos fazer as remodelações de acordo ao nosso gosto, ele pode significar pouco para o público em geral.

**Fonte:** “Investir no Imobiliário do 0 ao Milhão – Mariano, A.”

### 2.11.3. Caderno de encargos e outra documentação

Se decidirmos prosseguir com a obra de forma ativa (isto é, sem uma empresa especializada a acompanhá-la), aconselho, sem sombra para dúvidas, a seguir um método para controlo de encargos e documentação.

Acredito que a forma mais eficiente é ter uma pasta só para aquela obra, mesmo que temporária, onde colocava todos os documentos da obra. A capa deve ter no verso os dados do imóvel, tais como:

1. Artigo matricial (Caderneta predial e Certidão Permanente).
2. Morada completa. Esta é a morada que deve constar em todas as faturas do imóvel. Esta informação deve ser visível para todos os membros da equipa na empreitada, para que possam verificar as guias de transporte e assim ver se a morada está certa.
3. Tabela com todos os gastos. Verificar as faturas todas no final de uma obra pode ser uma dor de cabeça terrível. Pior que isso, a nível de impostos podemos perder muito dinheiro se não o fizermos. A melhor forma de ter a certeza que está a contabilizar todas as faturas e que as tem organizadas é se na pasta constar esta tabela. Mais, deve tanto o empreiteiro quanto o investidor ter a sua tabela porque há faturas que são entregues na obra com material e há outras que o investidor poderá obter ao comprar material fora da obra.

**Fonte:** “Investir no Imobiliário do 0 ao Milhão – Mariano, A.”

## 2.12. Arrendar / vender os seus imóveis

### 2.12.1. Contratos de arrendamento

A maior parte das pessoas a quem eu perguntei o porquê de, mesmo tendo condições financeiras para o fazer, não investirem em imobiliário, apontam "chatices com inquilinos" como a principal razão. Normalmente são também pessoas de uma faixa etária mais alta, porque noto que os mais jovens têm mais tendência para investir em imobiliário. Na realidade, o mercado de arrendamento atualmente não tem nada a ver com o mercado de arrendamento de há 20, 10 ou até mesmo há 5 anos!

O mercado de arrendamento atualmente está mais sólido e tem menos vícios que antigamente. Os arrendatários já estão mais recetivos à introdução de fiadores nos contratos e têm já noção exata das suas obrigações como inquilinos. No entanto, existem vários aspetos que deve tomar em atenção relativamente a contratos de arrendamento.

1. Fiadores no contrato de arrendamento. Felizmente para todos os intervenientes (senhorio, inquilinos, agentes imobiliários, etc.) o mercado de arrendamento em Portugal evoluiu para o ponto em que, em praticamente todos os mercados tomaram como prática a inclusão de fiadores. Os fiadores são pessoas anexas ao contrato, que ficam responsáveis (se assim for definido) pelo cumprimento do mesmo, sendo a principal responsabilidade o pagamento da renda mensal. Quando os potenciais inquilinos negam a inclusão de fiadores, não aconselho arrendar os seus imóveis. Na minha opinião, qualquer inquilino cumpridor não teria problemas em adicionar um fiador ao contrato; por isso, quando um inquilino não aceita incluir um fiador no contrato, isso indica que se pode tratar de alguém não cumpridor, por isso não arrende o seu imóvel.

2. Cessação do contrato com antecedência. É melhor para ambas as partes - mas especialmente para o senhorio - que haja um período de antecedência para a cessação de um contrato de arrendamento. Como senhorio, quer minimizar as hipóteses de o imóvel ficar vago, e ter uma notificação com antecedência permite-lhe planear o posicionamento do imóvel.

3. Termos de limpeza do imóvel. A não inclusão desta cláusula nos contratos de arrendamento poderá trazer, mais cedo ou mais tarde, custos que não tenha previsto. Normalmente, os inquilinos são os responsáveis pela limpeza do imóvel quando cessam o contrato de arrendamento. De forma mais concreta, os inquilinos devem ser os responsáveis por entregar os imóveis na mesma condição que os receberam. No entanto, isso deve ser acordado previamente (com a inclusão desse termo no contrato de arrendamento) para que se torne completamente claro de antemão.

4. Tenha atenção ao mobiliário do imóvel. O contrato de arrendamento deve discriminar todo o mobiliário incluído no arrendamento do imóvel, bem como o estado do mesmo. Isto evitará conflitos de posição aquando da vistoria do imóvel.
5. Condição do imóvel quando os inquilinos entram. Atualmente, aquando da entrada de um inquilino num imóvel, aconselho anexar ao contrato de arrendamento fotos do imóvel à data do início do arrendamento, que são também assinadas pelos inquilinos. Caso contrário, é simplesmente muito difícil determinar qual era o estado exato do imóvel a essa data.
6. Condição do imóvel quando os inquilinos saem. Os contratos de arrendamento devem, na minha opinião, indicar taxativamente que o imóvel deve ser entregue ao proprietário, findo o referido contrato, nas mesmas condições em que foi entregue aos inquilinos, salvo danos naturais referentes ao uso do mesmo.
7. Devolução de caução. Acredito que seja mais vantajoso para o senhorio não autorizar que a caução seja o pagamento do último mês de renda, como é ou foi hábito em alguns mercados em Portugal. Na minha opinião, seria mais vantajoso acordar com todos os inquilinos que devolveria a caução em até 5 dias úteis após a entrega da chave do imóvel. Isto dá margem para verificar que o imóvel se encontra de facto nas condições que foi entregue aos inquilinos, permitindo devolver a caução com segurança, i.e., no caso de o imóvel estar de facto em boas condições.

Deixo uma última nota importante: os contratos de arrendamento devem ser feitos ou no mínimo revistos por um advogado ou um solicitador. Naturalmente que os proprietários dos imóveis poderão fazer os respetivos contratos de arrendamento, porém eu recomendo sempre que o mesmo seja feito ou revisto por um advogado ou solicitador.

**Fonte:** “Investir no Imobiliário do 0 ao Milhão – Mariano, A.”

## 2.12.2. Relação com inquilinos

Pessoalmente, acho que a melhor relação com inquilinos é aquela que é flexível, que tenta trazer o máximo de valor aos inquilinos, que os assiste quando necessário, etc. Ao mesmo tempo, acredito que é importante manter uma certa distância com os inquilinos, porque quando se tratam os inquilinos com extrema proximidade, isso pode ser negativo. Veja-os como clientes: alguém com quem tem uma excelente relação profissional, mas não pessoal.

Mostre-se acessível, contudo, a ajudar os seus inquilinos tanto quanto possível. É importante que responda a todos os pedidos de inquilinos relativos à manutenção o mais rapidamente e o mais eficazmente possível. É este o ângulo que os inquilinos mais avaliam -

resolução de problemas no interior do imóvel.

Relativamente à correspondência com os inquilinos, recomendo que troque toda e qualquer correspondência por e-mail ou por qualquer outro método que fique registado. É bastante provável que os seus inquilinos o queiram contactar por outras formas, como pela via telefónica ou redes sociais, pela comodidade que isso representa, porém, reforço que o deve fazer por um meio rastreável. Isto porque será mais fácil para provar a comunicação, acordos feitos, entre si e os inquilinos. Deverá considerar enviar correspondência com o conhecimento do seu advogado sempre que se justifique.

**Fonte:** “Investir no Imobiliário do 0 ao Milhão – Mariano, A.”

### 2.12.3. Venda dos seus imóveis

"Fix and flip" é uma estratégia de investimento imobiliário na qual um investidor compra uma propriedade, faz reformas significativas para melhorar seu valor e atratividade, e depois a vende a um preço mais alto para obter lucro. Aqui estão algumas estratégias importantes a considerar ao embarcar em um projeto de fix and flip:

- Pesquisa de mercado e seleção de propriedades:
- Pesquise cuidadosamente o mercado imobiliário local para identificar áreas com procura crescente.
- Escolha propriedades com potencial de valorização, tendo em consideração a localização, tamanho e condição atual.
- Orçamento e planeamento financeiro:
- Estabeleça um orçamento realista que inclua a compra da propriedade, custos de reforma, impostos, seguros, juros e despesas gerais.
- Reserve uma reserva de contingência para imprevistos durante a reforma.
- Financiamento adequado:
- Considere as opções de financiamento, como empréstimos pessoais, financiamento imobiliário, empréstimos privados ou parcerias com investidores.
- Avalie cuidadosamente os custos associados ao financiamento, como taxas de juros e prazos.
- Avaliação de reparos e melhorias:
- Contrate um empreiteiro ou equipe de profissionais confiável para avaliar os reparos necessários e criar um plano de melhoria.
- Concentre-se em atualizações que aumentarão o valor da propriedade, como cozinha, banheiros, telhado, sistemas elétricos e encanamento.
- Cumprimento de regulamentos e licenças:
- Certifique-se de que todas as reformas estejam em conformidade com os códigos e regulamentos locais.
- Obtenha todas as licenças necessárias antes de iniciar o trabalho.

- Gerenciamento eficiente do projeto:
- Mantenha uma supervisão constante do progresso da obra para garantir que o projeto permaneça dentro do cronograma e do orçamento.
- Faça ajustes conforme necessário e esteja preparado para enfrentar desafios inesperados.
- Estratégia de marketing e venda:
- Planeje como você vai comercializar a propriedade quando a reforma estiver concluída.
- Considere trabalhar com um consultor imobiliário experiente ou explorar estratégias de marketing online e redes sociais.
- Determine um preço de venda competitivo, considerando o mercado atual e os custos de aquisição e reforma.
- Esteja disposto a negociar, se necessário, para atrair compradores.
- Evite ter a propriedade durante muito tempo, pois poderá afetar negativamente os lucros devido a custos contínuos.
- Tenha um plano de saída claro e esteja preparado para vender assim que o projeto estiver concluído.
- Esteja ciente dos riscos associados à estratégia de fix and flip, como flutuações no mercado imobiliário e custos imprevistos.
- Diversifique seus investimentos para reduzir o impacto de qualquer projeto malsucedido.

Lembre-se de que o sucesso no fix and flip requer habilidades de gerenciamento, conhecimento do mercado e a capacidade de tomar decisões financeiras inteligentes. Além disso, é importante estar preparado para aprender com cada projeto, ajustar a sua estratégia e ir melhorando as competências como investidor imobiliário.

### 3. ENCONTRAR OPORTUNIDADES DE NEGÓCIO NO CONCELHO DE SETÚBAL

#### 3.1. O que é uma oportunidade de negócio no ramo imobiliário?

Uma oportunidade de negócio no ramo imobiliário é uma situação em que há a possibilidade de realizar um investimento lucrativo relacionado a propriedades, terrenos ou empreendimentos imobiliários. Essas oportunidades podem surgir de diversas formas e em diferentes contextos dentro do mercado imobiliário. Aqui estão alguns exemplos:

- **Compra e revenda de propriedades:** Identificar propriedades subvalorizadas ou que precisam de melhorias e reformas, adquiri-las a um preço baixo e depois revendê-las a um valor mais alto após a valorização.
- **Desenvolvimento de empreendimentos:** Participar do desenvolvimento de novos empreendimentos imobiliários, como prédios residenciais, comerciais ou mistos, para posterior venda ou arrendamento das unidades.
- **Arrendamento de propriedades:** Investir em propriedades para arrendar a longo prazo, gerando uma renda constante por meio do arrendamento mensal.
- **Investimento em terrenos:** Comprar terrenos em áreas promissoras e aguardar a sua valorização ao longo do tempo, podendo vendê-los posteriormente a um preço mais alto.
- **Flipping de imóveis:** Comprar imóveis, fazer reformas e melhorias significativas e, em seguida, vendê-los rapidamente para obter um lucro substancial.
- **Investimento em imóveis comerciais:** Adquirir propriedades comerciais, como escritórios, lojas ou armazéns, e arrendá-las para empresas, gerando uma renda estável.
- **Investimento em imóveis para arrendamento de curto prazo:** Participar em plataformas de arrendamento de curto prazo, como Airbnb, alugando propriedades para viajantes e turistas.

- Investimento em imóveis de luxo: Investir em propriedades de alto padrão que podem ter um grande potencial de valorização ao longo do tempo.
- Investimento em imóveis para estudantes: Adquirir propriedades em áreas próximas a universidades e alugá-las para estudantes, aproveitando a procura constante.
- Investimento em imóveis de uso misto: Investir em propriedades que permitem uma combinação de uso residencial e comercial, aproveitando múltiplas fontes de renda.

É importante destacar que o sucesso em oportunidades de negócio no ramo imobiliário depende de uma análise cuidadosa do mercado, das tendências económicas, das localizações e da procura específica. Além disso, é crucial considerar fatores como financiamento, regulamentações locais e gestão eficiente para maximizar os benefícios e minimizar os riscos associados ao investimento imobiliário.

### 3.2. Porque Setúbal é uma oportunidade?

Setúbal é uma cidade portuguesa capital do Distrito de Setúbal estando englobada na Área Metropolitana de Lisboa. Tem aproximadamente uma área de 51,49 km<sup>2</sup> e 90 396 habitantes (considerando a totalidade da área e população das freguesias de Setúbal (São Julião, Nossa Senhora da Anunciada e Santa Maria da Graça) e São Sebastião (Setúbal))[1] em 2021, e portanto uma densidade populacional de 1.755 habitantes por km<sup>2</sup>, sendo a 9ª maior cidade do país.

**Fonte:** <https://pt.wikipedia.org/wiki/Set%C3%BAbal>

A cidade de Setúbal, localizada em Portugal, tem vários atrativos que a tornam uma boa opção para investir em imobiliário. Aqui estão algumas das razões pelas quais Setúbal é considerada uma cidade atraente para investimentos imobiliários:

- Localização estratégica: Setúbal está estrategicamente localizada na região de Lisboa e da Costa Azul, tornando-a um ponto de conexão entre a capital e várias outras cidades importantes. A proximidade a Lisboa é uma vantagem significativa, já que a capital portuguesa continua a atrair investidores e turistas.

- Beleza natural e lazer: A cidade de Setúbal é conhecida pela sua beleza natural e paisagens deslumbrantes, incluindo praias, parques naturais e a proximidade com a Serra da Arrábida. Essa beleza natural atrai turistas e residentes em busca de qualidade de vida, tornando-a um local desejável para investir em imóveis de férias ou segunda residência.
- Porto de Setúbal: A cidade abriga um dos maiores portos de Portugal, o Porto de Setúbal, que desempenha um papel crucial na economia da região. Isso pode impulsionar a procura por imóveis, especialmente entre trabalhadores e empresas associadas à indústria portuária.
- Turismo em crescimento: Setúbal tem visto um aumento no turismo nos últimos anos, devido às suas atrações naturais, como praias, a Reserva Natural do Estuário do Sado e atividades relacionadas à gastronomia, como a produção de vinhos e frutos do mar. Isso cria oportunidades para investir em imóveis para arrendamento de curto prazo, como apartamentos e casas de férias.
- Desenvolvimento de infraestrutura: A cidade tem experienciado um crescimento moderado da infraestrutura, com melhorias em estradas, transporte público e outras comodidades. Esses desenvolvimentos podem aumentar a atratividade da cidade para investidores e residentes.
- Preços acessíveis: Em comparação com Lisboa, os preços dos imóveis em Setúbal tendem a ser mais acessíveis, tornando-a uma opção atraente para quem procura investir em imóveis em Portugal sem os preços elevados da capital.
- Potencial de valorização: Como a cidade continua a crescer e atrair investimentos, existe um potencial de valorização de propriedades no longo prazo. Os investidores podem capitalizar essa tendência.

No entanto, é importante lembrar que qualquer investimento imobiliário envolve riscos, e é essencial realizar uma pesquisa completa de mercado, avaliar as tendências atuais e futuras, entender os regulamentos locais e procurar orientação profissional antes de investir em Setúbal ou em qualquer outro lugar. Além disso, a escolha do tipo de propriedade deve estar alinhada com os seus objetivos e estratégia de investimento.

Durante muitos anos vivenciamos a ausência de nova construção e a falta de investimento em imóveis em Setúbal, e consequentemente, estes foram-se degradando ao longo do tempo. No entanto, onde muitos vêm ativos que estão degradados, muitos investidores vêm como uma oportunidade de negócio.

A resiliência do sector para enfrentar as dificuldades que tem enfrentado nos últimos anos. “O nosso sector tem enfrentado múltiplos desafios, muitos deles inesperados. Para além da pandemia de covid-19 e o panorama de guerra que atualmente vivemos, o sector imobiliário ainda se debate com lutas antigas, como o problema do licenciamento urbanístico e questões como o aumento exponencial do custo de construção, agravado altamente pela inflação que tem surgido. No entanto, destes problemas surgiram rápidas capacidades de adaptação e inovação, mostrando que o sector é resiliente, com aptidão para contornar problemas e várias crises”.

Não é de agora o facto de a oferta não conseguir acompanhar a procura no sector imobiliário e, consequentemente, os preços do imobiliário em Portugal aumentaram bastante. Como se não bastasse, os custos de construção estão a atingir valores inéditos. Os dados mais recentes do Instituto Nacional de Estatística revelam que os custos de construção da habitação nova subiram cerca de 12% entre março de 2022 e o período homólogo. Mais chocante ainda é que entre 2019 e 2021, o aumento destes custos rondou os 27%.

Este aumento exponencial justifica-se, por dois fatores principais. O primeiro é o aumento do custo de materiais, que começou a surgir no início na pandemia, que paralisou empresas e importações e exportações, e o contexto de guerra na Europa também só veio agravar esta situação. A outra vertente que contribui para este aumento de custos é que Portugal está atualmente a enfrentar uma crise de mão-de-obra.

Estima-se que falem no nosso país cerca de 70 mil trabalhadores nas obras, ou seja, há obras que não conseguem começar, e há obras que estão completamente paradas devido à falta de mão-de-obra, aumentando bastante o custo total da obra e, naturalmente, como está a surgir competitividade no mercado, os empregadores são obrigados a subir os salários. Olhando o futuro a médio prazo, acredito que o sector imobiliário já mostrou a sua resiliência e capacidade de inovação, e que o mesmo “se vai manter forte até ao final do ano”.

### 3.3. Como encontrar boas oportunidades de negócio em Setúbal

Caso ache difícil encontrar boas oportunidades de negócio em Setúbal para investir em imóveis ou outros empreendimentos, aqui estão algumas ações que poderemos considerar para expandir as opções:

1. Pesquisa abrangente: Aprofunde a sua pesquisa de mercado para identificar oportunidades que podem não ser óbvias à primeira vista. Isso pode incluir procurar propriedades que precisam de reformas, oportunidades de desenvolvimento de terrenos, propriedades comerciais, etc.
2. Rede e parcerias: Contacte consultores imobiliários locais e agentes do setor para obter informações sobre as oportunidades disponíveis. Eles podem ter acesso a listagens exclusivas ou informações sobre propriedades que ainda não estão no mercado.
3. Avaliação de propriedades existentes: Considere a possibilidade de encontrar propriedades subvalorizadas que possam ser renovadas e valorizadas, mesmo que inicialmente possam parecer não oferecer grandes oportunidades.
4. Colaboração: Considere a possibilidade de formar parcerias com investidores locais que possam estar mais familiarizados com o mercado de Setúbal e tenham insights adicionais.
5. Paciência: Lembre-se de que o mercado imobiliário e as oportunidades de negócios podem flutuar ao longo do tempo. Às vezes, é necessário ter paciência e esperar por melhores oportunidades.
6. Mudança de estratégia: Se você estiver realmente lutando para encontrar oportunidades viáveis em Setúbal, pode ser necessário considerar a possibilidade de explorar outros mercados ou ajustar sua estratégia de investimento.

Devemos sempre nos lembrar de que, em qualquer mercado, o sucesso requer pesquisa, diligência e, às vezes, flexibilidade para nos adaptarmos às condições em constante mudança. Devemos ser pacientes e estar dispostos a aprender com cada oportunidade que encontramos.

## 3.4. - Micro Gestão de ativos de habitação no concelho de Setúbal

Se houve tempos em que Setúbal era apontada como “feia” ou “suja” e apenas salvava esta zona, na Margem Sul do Tejo, o azul do mar, podemos testemunhar que essa realidade está a desvanecer. Há agora uma cidade a atrair investidores nacionais e estrangeiros. Há uma cidade a criar habitações, alojamento local e conceitos de negócio. Mas também há projetos que teimam em não sair da gaveta.

### 3.4.1. Reabilitação estende-se do centro a várias zonas da cidade

Ao nível da construção, a autarca de Setúbal conta que, assistiu-se, “nos últimos quatro anos, a uma intensificação enorme de aquisições de edifícios antigos para reabilitação urbana, em particular no centro histórico, embora este tenha sido um movimento que se estendeu a muitas zonas da cidade”. Maria das Dores Meira explicou, também, que esta intensificação ficou a dever-se “à ausência de nova construção, que agora está a reaparecer, mas também graças à enorme procura de que fomos alvo por parte de estrangeiros, entre eles muitos franceses, belgas e brasileiros que aqui se quiseram fixar, porque, acredito, gostam da cidade, do seu clima e do muito que tem para oferecer”.

**Fonte:** <https://www.idealista.pt/news/financas/investimentos/2019/02/15/38786-setubal-esta-mais-sexy-e-a-atrair-onda-de-investimento-imobiliario>

### 3.4.2. Alojamento Local

O Alojamento Local (AL) é uma das atividades, atualmente, com maior dinamismo em Setúbal. Existem, segundo o Registo Nacional de Turismo, 447 alojamentos locais no concelho e continuam a aparecer a um elevado ritmo novos estabelecimentos.

Esta mesma realidade é confirmada pela edil, “Setúbal foi, finalmente, descoberta como cidade e como ponto de muitos e qualificados atrativos turísticos. Daí a procura acentuada que está a ter para novos investimentos em alojamento local e hotelaria”. Hoje, acrescenta, “temos aqui enorme procura turística, e das mais diversas proveniências. A nossa restauração está animada como nunca, com novos negócios a nascerem todos os dias e com a nossa capacidade hoteleira, para lá do alojamento local, a ser reforçada constantemente”.

**Fonte:**<https://www.idealista.pt/news/financas/investimentos/2019/02/15/38786-setubal-esta-mais-sexy-e-a-atrair-onda-de-investimento-imobiliario>

### 3.4.3. Vaga de novos investimentos em marcha

Para este novo fenómeno Maria das Dores Meira salientou que, muito tem contribuído o “esforço de muitos empresários que tem assegurado este crescimento, mas também o trabalho da autarquia, que, nos últimos anos, tem investido muitos milhões de euros na requalificação daquela que era apontada como uma cidade feia, cinzenta e, por vezes, até suja. Essa realidade mudou.” Existem “muitas intenções de investimento já firme e em negociação que, creio, irão alterar significativamente, nos próximos três anos, a nossa capacidade de oferta e reforçar ainda mais a nossa atratividade como destino turístico e de investimento”.

Setúbal ganha cada vez mais relevância no panorama nacional do mercado imobiliário. Proximidade com Lisboa e variedade de espaços nobres, combinada com os de lazer, aumentam a cotação da região. O Distrito de Setúbal está a ganhar peso no mercado imobiliário nacional. A afirmação é de Hugo Santos Ferreira, presidente da Associação Portuguesa de Promotores e Investidores Imobiliários (APPII), como conclusão quando se lhe pede uma análise à realidade do sector na região. “Nos últimos anos tem vindo a ganhar muito mais relevância, principalmente pelo facto da imensidade de inflação em Lisboa e também porque com a pandemia de covid-19, os portugueses começaram a valorizar mais o espaço, varandas, quintais e o que é mais acessível na área de Setúbal”, diz, em entrevista a O SETUBALENSE.

**Fonte:**<https://osetubalense.com/sociedade/2022/06/30/setubal-ganha-cada-vez-mais-relevancia-no-panorama-nacional-do-mercado-imobiliario/>

### 3.4.4. Procura por habitação em Setúbal continua a superar a oferta

O setor do imobiliário tem-se mostrado resiliente, apesar do choque pandémico. No entanto, é inegável que, em paralelo, existam curvas decrescentes no negócio deste setor um pouco por todo o país. Apesar de tudo, há regiões que se têm destacado pela positiva, mostrando um dinamismo e motivação que supera o atual momento económico.

A região de Setúbal é uma delas. Do feedback que o mercado tem dado, constata-se que a procura por imóveis residenciais suplanta a oferta disponível, abrindo espaço para

construção nova e para a identificação de espaços disponíveis para o efeito. Rui Chaves, responsável da Loja ERA Setúbal e conhecedor do mercado local, explicou ao Público Imobiliário que, na generalidade do mercado, se antes da pandemia a procura era imensa e a oferta era escassa, agora a procura reduziu, mas não abaixo da oferta. Ou seja, a procura continua superior. “Se antes tínhamos mil clientes para 100 casas, agora temos 300 clientes para as mesmas 100 casas”.

No que diz respeito especificamente ao mercado de construção nova, segundo os analistas, mantém-se o registo de uma forte procura, até porque a oferta é realmente escassa. “Investir numa urbanização nova aqui em Setúbal é obviamente um excelente investimento”, mencionou Rui Chaves.

### 3.4.5. Próximos investimentos em Setúbal

#### **Urbanização Quinta da Amora**

E neste contexto, o Millennium BCP vem dar nota de que são apenas 51 os lotes para construção disponíveis na urbanização Quinta da Amora. Estamos a falar de 125.643m<sup>2</sup> de terreno para construção de edifícios de habitação de 6 a 8 pisos acima do solo, comércio e serviços. O Alvará de Loteamento prevê no total 676 fogos habitacionais no Cabeço da Bolota, freguesia de São Sebastião, concelho e distrito de Setúbal. Estão executadas as infraestruturas e rececionadas provisória e parcialmente pela Câmara Municipal Setúbal. Esta urbanização beneficia da sua boa localização, próximo do Instituto Politécnico e da escola Profissional de Setúbal, bem como das Piscinas das Manteigadas, Estádio do Complexo Municipal de Atletismo com pista tartan e ainda do Parque da Bela Vista.

Como se constata, Setúbal tem vindo a conquistar, cada vez mais, o interesse de promotores e investidores imobiliários, por haver procura ativa face à rapidez com que se chega a Lisboa e às praias da zona. Estes lotes, que podem ser vendidos à unidade são uma oportunidade de investimento para quem pretenda colocar no mercado com procura, uma urbanização residencial completa e com excelentes vistas para a baía do rio Sado e acessos próximos ao centro e à A2.

Esta urbanização, tem condições e estrutura para uma oferta dirigida particularmente à classe média e representa um prolongamento natural da cidade de Setúbal. E o Millennium BCP está disponível para avaliar propostas com a possibilidade de financiamento bancário, preferencialmente para o desenvolvimento e construção dos edifícios.

Ramiro Gomes, responsável de Vendas Grandes Imóveis Sul, da Direção de Crédito Especializado e Imobiliário, do Millennium BCP, confirma que Setúbal é uma localização cada vez mais procurada, assumindo-se como uma alternativa a Lisboa, com preços mais competitivos e abrangentes a vários mercados alvo. “Em termos geográficos, Setúbal está perto de Melides e Tróia, bem como do parque Natural da Arrábida, onde se pode disfrutar das melhores praias da área metropolitana de Lisboa. Todas estas características tornam Setúbal numa excelente zona para viver”.

No entender deste responsável, o cliente-tipo para este loteamento serão promotores de pequena e média dimensão com interesse em implementar os seus projetos a partir de lotes mais pequenos, uma vez que o Banco promove a venda individualizada de cada um dos que fazem parte da Quinta da Amora. “Assim como investidores que pretendam adquirir nesta fase, para obter mais valias no médio prazo, uma vez que prevemos que após o início das primeiras construções no local, possa existir uma valorização da urbanização”. Quanto ao cliente final, Rui Chaves, admite serem casais entre os 35 e os 50 anos, já com alguma maturidade e estabilidade.

Apesar da existência de falta de construção nova na cidade de Setúbal, considerando que a urbanização possui 51 lotes, 49 dos quais para edificar prédios habitacionais, o Banco estima uma absorção a médio e longo prazo. “Será previsível que, numa primeira fase, exista uma maior procura pelos lotes com melhor localização, mas posteriormente deverá estabilizar concluindo-se numa absorção a médio prazo”.

Ramiro Gomes mencionou ainda que Setúbal está perante uma fase onde a reabilitação urbana da baixa da cidade é o motor da construção civil, encontrando-se várias obras em curso para recuperação de prédios antigos e também recuperação de alguns espaços propriedade de Entidades Públicas. “Existindo pouca oferta habitacional nas zonas interiores e periféricas da cidade, leva-nos a pensar que esta nova urbanização poderá ser uma ótima solução de investimento para os promotores, uma vez que a população residente em Setúbal necessita de uma nova oferta habitacional, com localização próxima do centro da cidade, como é o caso, e com todas as comodidades atuais”.

Setúbal é uma cidade emergente. Há novos negócios a nascer na região, cada vez se vê mais turistas nas ruas e quem vive por cá, por norma, diz que não viveria em mais lado nenhum. A gastronomia da cidade é reconhecida por toda a gente e a combinação de serra e mar é sempre vencedora — para turistas e residentes.

Por tudo isto e muito mais, Setúbal conquistou o prémio de “Marca Estrela Nacional”, na edição de 2022 do Portugal City Brand Ranking, um estudo desenvolvido pela Bloom Consulting, que envolveu 308 municípios portugueses. Esta distinção é atribuída ao município que se destacou e alcançou “posições importantes nas respetivas regiões ou dimensões do ranking”, pode ler-se em comunicado. Assim, o concelho de Setúbal foi considerado o nono

melhor em todo o País para viver, visitar e investir. Na categoria de negócios, ficou em 12.º lugar.

O ranking mede o impacto das marcas de todos os 308 municípios portugueses nas áreas de turismo, investimento, exportações e talento. Nesta oitava edição do estudo, Setúbal foi o concelho que registou a maior subida entre os presentes no Top 10. Ao longo das várias edições, o município tem demonstrado subidas nos parâmetros avaliados.

A Câmara Municipal de Setúbal está a avançar com 25 milhões de euros de novos investimentos qualificadores do território, a executar até ao final do mandato, que se juntam a ações estruturantes em curso, de acordo com o anúncio feito a 15 de junho em conferência de imprensa pelo presidente da Câmara Municipal de Setúbal, André Martins.

“São novos investimentos que contribuem para a transformação e qualificação de Setúbal”, afirmou o presidente da autarquia, André Martins, ao final da manhã de 15 de junho, no Salão Nobre dos Paços do Concelho, na apresentação do reforço da estratégia municipal de investimento para o território setubalense.

São mais de duas dezenas de novos projetos municipais nas áreas desportiva e cultural, económica, urbana e ambiental, “para trazer mais qualidade de vida às populações e tornar o concelho mais atrativo para investimentos”.

A construção do Pavilhão Desportivo das Manteigadas, com uma área aproximada de dois mil metros quadrados, orçada em cerca de 1 milhão e 908 mil euros, é um dos investimentos em destaque e a executar pela Câmara Municipal de Setúbal até ao final do presente mandato.

“Este é um investimento com o qual pretendemos, por um lado, alargar a capacidade e oferta da prática desportiva municipal e, por outro, reforçar a atividade do Complexo Desportivo Municipal das Manteigadas”, apontou André Martins.

A construção do Auditório Municipal de Azeitão, um espaço multicultural com cerca de 700 metros quadrados, orçado em cerca de 954 mil euros, e do Mercado de Brejos de Azeitão, “de apoio ao comércio local para substituição do mercado existente, que se encontra precário”, investimento de 371 mil euros, foram também anunciados.

Para o Parque Urbano da Várzea, o presidente da autarquia indicou a criação do refúgio Climático da Várzea, investimento de 905 mil e 240 mil euros em que se inclui a “densificação do coberto vegetal, arbóreo e arbustivo, para reforçar a função de sumidouro de carbono, com base numa infraestrutura verde”.

Nesta área da cidade, são ainda alocados 848 mil euros para a Valorização do Corredor Ecológico da Ribeira do Livramento, uma aposta na “refuncionalização de uma área urbana devoluta, dotando-a de percursos, equipamentos, mobiliário e iluminação, para permitir um maior usufruto nas esferas do lazer, recreio e desporto informal”.

O reforço da estratégia da Câmara Municipal de Setúbal em matéria de investimento para o território contempla também a requalificação de infraestruturas e pavimentos num nas avenidas dos Ciprestes e de Moçambique, assim como na Rua Engenheiro Henrique Cabeçadas.

Na Avenida dos Ciprestes, o investimento de 742 mil euros anunciado destina-se fechar a requalificação total daquela artéria, neste caso no troço entre a Azinhaga de São Joaquim e a Avenida Antero de Quental, com ações de reperfilamento viário e novas infraestruturas de iluminação pública e drenagem de águas pluviais.

Já na Rua Engenheiro Henrique Cabeçadas, projeto a que está alocado um valor de 901 mil euros, o reperfilamento contempla o aumento da capacidade de estacionamento e a melhoria das condições de acessibilidade e segurança no acesso ao parque escolar, com mais iluminação e drenagem de águas pluviais.

Ações de requalificação urbanística chegam também à Avenida de Moçambique, para a qual está previsto um investimento de 742 mil euros para o reperfilamento viário, em que se inclui uma ciclovia, a melhoria das acessibilidades, mais estacionamento, iluminação pública e um renovado sistema de drenagem pluvial.

A estratégia reserva ainda um investimento de mais de um milhão de euros para a Avenida Luísa Todi, com ações que englobam a reabilitação do troço do caneiro defronte do Mercado do Livramento, a realocação da fonte dos golfinhos e a renovação de pavimentos, incluindo ciclovia.

“A fonte dos golfinhos será realocada para a rotunda defronte do Largo José Afonso. No atual local, aquele equipamento não funciona nas devidas condições, em virtude da folhagem libertada pelas árvores existentes na placa central da Avenida Luísa Todi”, justificou o presidente da autarquia, André Martins.

Sobre a Avenida Luísa Todi, o autarca apontou também a execução de um conjunto de outras intervenções de beneficiação urbana, designadamente “a requalificação das passadeiras, em toda a dimensão da avenida, intervenção que já se encontra programada”.

O leque de investimentos programados engloba ainda a requalificação do quarteirão urbano formado pela Praceta Joaquina Guerreiro, Lanchoa e Rua Libânio Braga, com 303 mil e 69,60 euros para dar nova vida a um espaço devoluto, com zonas verdes e de lazer e renovadas condições de acesso à EB do Peixe Frito.

Destaque ainda para intervenções viárias nas ruas José Silva Xavier e Dr. Agostinho Machado Faria, com investimentos de, respetivamente, 139 mil e 428,40 euros e 148 mil e 400,80 euros, para a execução de ações de melhoria da rede rodoviária e infraestruturas urbanas ali existentes.

A estas 12 novas ações hoje anunciadas juntam-se um conjunto de “projetos e obras de larga escala já em curso e em desenvolvimento no território”.

São exemplos desta ação a requalificação da Praça do Brasil e da Praceta Quinta do Tavares, projeto que é apresentado à população na próxima segunda-feira, a reabilitação urbana e paisagística da Urbanização Pinhal de Negreiros, a infraestruturização elétrica da Quinta da Amizade, a renovação do Campo das Pedreiras e do Pavilhão João dos Santos.

O prolongamento da rede de água e saneamento até às ruas Baía do Sado, Montinho da Cotovia e adjacentes, a requalificação da EN 10-4 (Estrada da Mitrena), a construção do anel de rega e plantações no Parque Urbano da Várzea são outros projetos já em execução no território.

O presidente da autarquia, André Martins, disse que “este conjunto de projetos está integrado na estratégia desenvolvimento harmonioso do território, naturalmente com maior preponderância nas áreas de maior aglomeração urbana, e também no reforço da nova centralidade de Azeitão”, a qual está programada para Brejos de Azeitão.

“Estamos praticamente a meio do mandato e este é o grande contributo, em matéria de grandes projetos e obras, que se enquadram na requalificação urbana, no reforço da atratividade para captação de investimentos, no combate às condições climáticas e na melhoria da qualidade de vida das populações.”

**Fonte:** <https://imobiliario.publico.pt/noticias/procura-habitacao-setubal-continua-superar-oferta/>

## 4. Caso prático “Fix and Flip”

Como consultor imobiliário já acompanhei vários clientes investidores, que pretendem comprar, remodelar e vender os seus imóveis. Em seguida, segue um caso prático de um investimento que recentemente apresentei a um cliente meu, em Setúbal, o qual avançou com o negócio e teve os seguintes resultados:

Resumo:		PP	Cenário 2	
Valor estimado de venda	€115 000,00		Retorno total sobre investimento %	15,96%
Valor de compra	€70 000,00		Retorno cash-on-cash %	18%
Todos os custos associados	€24 465,14		Capitais próprios necessários	€81 934,00
Lucro depois de imposto	€15 076,23			
<b>Custos de aquisição:</b>			<b>Custos de manutenção:</b>	
Valor patrimonial tributário (VPT)	€29952,00		Meses de retenção do imóvel	3
Valor de compra	€70000,00		Seguros (mês)	€20,00
Finalidade da habitação	Secundária		Condomínio (mês)	€18,00
Imposto IMT	€700,00		Electricidade (mês)	€20,00
Imposto IS	€560,00		Água (mês)	€20,00
Escritura / DPA	€440,00		Juros imóvel (mês)	€0,00
<b>Total</b>	<b>€71 700,00</b>		Juros obras (mês)	€0,00
<b>Custos de Obras:</b>			<b>Total</b>	<b>€234,00</b>
Orçamento	€10 000,00		<b>Custos de venda:</b>	
Custo estimado	€10000,00		Comissão imobiliária %	5%
<b>Total</b>	<b>€10 000,00</b>		Comissão + IVA €	€7 072,50
<b>Impostos:</b>			Penalização por amortização antecipada % Relativamente ao imóvel	0,5%
Lucro Bruto	€25993,50		Penalização por amortização antecipada \$ Relativamente ao imóvel	€0,00
Finalidade de habitação	Empresa		Penalização por amortização antecipada % Relativamente a obra	0,5%
IRC	21%		Penalização por amortização antecipada \$ Relativamente a obra	€0,00
IRS	28%		<b>Total</b>	<b>€7 072,50</b>
<b>Total Aprox.</b>	<b>€5 458,64</b>			

Tendo em conta os resultados acima mencionados, podemos concluir que o valor de compra do imóvel (Apartamento T1, no Bairro do Liceu, em Setúbal), foi de 70.000€.

Sendo que se trata de uma compra com o intuito de remodelar e revender, sendo, portanto, uma aquisição para habitação secundária, teve um custo de aquisição de 71.700€, devido aos custos de impostos (IMT e Imposto de Selo), e custo da escritura.

A remodelação ao apartamento teve um custo de 10.000€. Os custos de manutenção foram de 234€, e por fim, os custos na venda (mediação imobiliária) foram de 5% + IVA, ou seja, 7.072,5€, uma vez que o imóvel foi posteriormente vendido por 115.000€.

Tendo em conta que a compra e venda foi feita em nome de empresa, os impostos sobre o lucro bruto, ou seja, as mais-valias, foram de 21%, ou seja, 5.458,64€.

Concluindo, o cliente com a compra e revenda deste imóvel, teve um lucro líquido de 15.076,23€, tendo assim, um retorno total sobre o investimento, de 15.96% ( $15.076,23€ / (70.000€ + 24.465,14€)$ ), o que, na minha opinião, é uma percentagem muito boa, tendo em conta que todo o processo de compra e venda foi realizado num prazo de aproximadamente 3 meses.

## 5. DISCUSSÃO

O mercado imobiliário em Setúbal tem se mostrado uma opção atrativa para investidores nos últimos anos. Com a sua localização estratégica, proximidade de Lisboa e as belas paisagens costeiras, a região oferece diversas oportunidades para quem procura investir no mercado imobiliário. A maior questão, na minha opinião, é a decisão entre investir em imóveis para colocar no mercado de arrendamento, ou para fix and flip. Neste capítulo, irei elaborar essas duas vertentes.

A estratégia de comprar um imóvel em Setúbal com o objetivo de arrendá-lo tem sido uma opção popular para investidores que procuram uma renda passiva a longo prazo. Setúbal possui uma crescente demanda por arrendamentos, impulsionada por fatores como a presença de instituições de ensino, indústrias e a atração turística. A seguir, serão discutidos os prós e contras dessa estratégia.

### Vantagens:

- **Renda Passiva Estável:** Ao arrendar a propriedade, o investidor pode contar com um fluxo de renda estável, proveniente dos rendimentos mensais.
- **Potencial de Valorização a Longo Prazo:** Ao longo dos anos, o valor do imóvel em Setúbal pode aumentar, o que significa que, além dos rendimentos mensais, o investidor pode se beneficiar da valorização do ativo.
- **Diversificação de Portfólio:** Ao adicionar propriedades em Setúbal ao seu portfólio, o investidor diversifica os seus ativos, o que pode ajudar a reduzir o risco associado a um único tipo de investimento.

### Desvantagens:

- **Gestão e Manutenção:** O investidor precisa de gerir a propriedade, o que inclui lidar com inquilinos, manutenção e reparos. Isso pode exigir tempo e esforço consideráveis.
- **Riscos relacionados com o inquilino:** Existem riscos associados aos inquilinos, assim como a falha de pagamento das rendas, o que pode afetar o fluxo de renda, para o investidor.

- **Regulamentações e Impostos:** É importante compreender as leis locais e regulamentações relacionadas ao arrendamento, assim como os impostos aplicáveis a propriedades arrendadas.

A estratégia de comprar uma propriedade em Setúbal com a intenção de revendê-la visa capitalizar os ganhos com a valorização do imóvel em um curto período de tempo. Esta abordagem é mais orientada para investidores que buscam um retorno rápido sobre o investimento.

#### Vantagens:

- **Potencial de Lucro Rápido:** Se o mercado estiver em alta, a revenda pode resultar num lucro considerável em um curto espaço de tempo.
- **Menor Compromisso a Longo Prazo:** Em comparação com a estratégia de arrendamento, a revenda pode envolver um compromisso menor em termos de tempo e gestão contínua da propriedade.
- **Adaptação às Tendências do Mercado:** Os investidores podem aproveitar as tendências do mercado imobiliário, comprando e vendendo propriedades em momentos estratégicos.

#### Desvantagens:

- **Riscos de Mercado:** O mercado imobiliário é suscetível a flutuações, e a valorização da propriedade pode não ocorrer como previsto.
- **Custos de Transação:** A revenda envolve custos adicionais, como impostos, comissões de agências imobiliárias e possíveis despesas com remodelações e melhorias.
- **Necessidade de Conhecimento de Mercado:** É essencial ter um entendimento sólido do mercado imobiliário local para identificar oportunidades de revenda lucrativas.

A decisão entre comprar para arrendar ou para revender em Setúbal dependerá das metas, do apetite ao risco e do horizonte de investimento de cada investidor. Ambas as estratégias têm os seus méritos e desafios, e uma abordagem bem informada e estratégica é fundamental para o sucesso no mercado imobiliário. Antes de tomar qualquer decisão, é aconselhável procurar orientação de profissionais do setor e realizar uma análise detalhada do mercado local.

## 6. CONCLUSÕES

O investimento imobiliário é uma estratégia financeira que tem demonstrado ser uma opção atrativa para investidores em todo o mundo. No contexto específico de Setúbal, Portugal, as oportunidades de investimento imobiliário destacam-se não apenas pela beleza natural e cultural da região, mas também pela crescente procura por propriedades nesta localidade. Ao longo deste trabalho, exploramos os principais aspetos e vantagens do investimento imobiliário, bem como analisamos as particularidades e potenciais de Setúbal como um mercado promissor.

Ficou evidente que o investimento imobiliário em Setúbal oferece uma combinação única de fatores favoráveis. A localização estratégica, a infraestrutura em constante desenvolvimento e a crescente atração turística são aspetos que contribuem para a valorização dos imóveis na região. Além disso, a variedade de opções de propriedades, que vão desde apartamentos no centro histórico até casas à beira-mar, permite aos investidores diversificar as suas carteiras de imóveis de acordo com as suas preferências e objetivos financeiros.

Contudo, qualquer investimento, incluindo o imobiliário, tem riscos e exige uma abordagem cuidadosa e bem-informada. A pesquisa diligente, o entendimento do mercado local e a consulta a profissionais especializados são passos essenciais para o sucesso nesses investimentos. Além disso, é importante considerar a longo prazo, pois o retorno sobre o investimento imobiliário muitas vezes estende-se ao longo dos anos, e não apenas em curtos períodos.

Em suma, o investimento imobiliário em Setúbal apresenta um potencial significativo para investidores que procuram diversificar e fortalecer seus portfólios financeiros. Com uma abordagem estratégica e uma compreensão sólida do mercado local, é possível colher os frutos desse empreendimento num ambiente que combina tradição, beleza natural e oportunidades de crescimento económico.

## REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

<https://www.idealista.pt/news/imobiliario/habitacao/2023/07/07/58593-senhorios-vao-pagar-menos-impostos-aprovada-descida-da-taxa-do-irs>

<https://www.montepio.org/ei/pessoal/impostos/isencao-de-mais-valias-imobiliarias-saiba-se-esta-abrangido/>

<https://pt.wikipedia.org/wiki/Set%C3%BAbal>

<https://www.idealista.pt/news/financas/investimentos/2019/02/15/38786-setubal-esta-mais-sexy-e-a-atrair-onda-de-investimento-imobiliario>

<https://osetubalense.com/sociedade/2022/06/30/setubal-ganha-cada-vez-mais-relevancia-no-panorama-nacional-do-mercado-imobiliario/>

[Livro “Domine a Lei Imobiliária – Sérgio Vaz”](#)

[Livro “Investir em Imobiliário do 0 ao Milhão – Artur Mariano”](#)

[Livro “Como poupar em impostos do Imobiliário – Marco Libório”](#)

<https://imobiliario.publico.pt/noticias/procura-habitacao-setubal-continua-superar-oferta/>

<https://newinsetubal.nit.pt/na-cidade/setubal-e-um-dos-municipios-mais-apelativos-para-viver-visitar-e-investir/>

<https://www.economias.pt/tabelas-imt/>