



Análise Comparativa de Projetos de Investimento Imobiliário entre Portugal e Angola

Edilásio Roberto Gomes Soares

Mestrado em Avaliação e Gestão de Ativos Imobiliários

Lisboa . Outubro . 2023



Análise Comparativa de Projetos de Investimento Imobiliário entre Portugal e Angola

Edilásio Roberto Gomes Soares

Orientado por:

Professor Doutor Pedro Miguel Rocha e Mateus das Neves

Trabalho de Projeto apresentada ao Instituto Politécnico de Tomar e Escola Superior de Actividades Imobiliárias para cumprimento dos requisitos necessários à obtenção do grau de Mestre em Avaliação e Gestão de Ativos Imobiliários

Dedico este trabalho à Marinela, minha esposa e companheira há largos anos, cujos, foram de muitas lutas e verdadeiras batalhas. As minhas filhas, Laís, Luana e Laércia que são verdadeiros presentes do Deus Pai e são a minha alegria todos os dias. A Deus Todo-Poderoso, por me ter capacitado a conclusão deste projeto.

AGRADECIMENTOS

O presente documento representa o culminar de uma caminhada longa e cheia de desafios, onde apenas a dedicação e resiliência permitiram que o encerramento de mais uma etapa na vida, que dará lugar a outra para a qual se espera que os valores e conhecimentos adquiridos venham a promover uma próspera carreira profissional.

Em primeiro lugar gostaria de agradecer ao orientador Professor Doutor Pedro Miguel Rocha e Mateus das Neves, e à Doutoranda Maria Victor João, que ao longo dos últimos seis meses foram incansáveis, orientando, corrigindo e oferecendo ideias fulcrais para o desenvolvimento do presente projeto.

Aos meus amigos e colegas do setor de investimentos no mercado imobiliário, entrevistados neste projeto, cujo contributo foi inestimável.

Importa também agradecer o apoio incondicional dos meus pais, João e Luzia, assim como, Aires e Graça, e Ana Sofia por me criarem e me propiciarem os recursos necessários para trilhar o caminho da educação e do conhecimento.

Aos meus irmãos, incluindo os seus cônjuges, ao longo de toda esta caminhada, que me garantiram as condições e conforto necessários para levar esta etapa adiante.

Aos meus colegas de curso, pelas enriquecedoras trocas de ideias e incentivo recebido ao longo do curso.

Aos meus grandes amigos e camaradas Ivanildo, Ronaldo, Ludovico e Hugo pelo companheirismo e incentivo recebido ao longo do curso.

Aos meus irmãos na fé, do MEIBAD, da AD Benfica, e do Ministério Shekinah pelas suas orações, suporte, encorajamento constante e cujo foram determinantes.

A Deus toda a Glória!

RESUMO

No nosso quotidiano somos confrontados com variadas situações de incerteza e de risco, outras com algum grau de certeza. O mesmo se aplica na vida dos investidores, que estão inseridos num mundo cada vez mais inseguro, dinâmico e suscetível a muitas alterações. Assim, e focando a atenção nos projetos de investimento imobiliário, que revelam uma importância extrema na economia de qualquer país e das famílias, é importante contribuir como mais uma ferramenta aos investidores com informação real e atualizada, de pessoas experientes, para a tomada de decisão em relação aos seus investimentos nestes mercados.

Por norma, para efetuar uma análise comparativa de projetos de investimento entre dois mercados distintos, são utilizados métodos investigativos, tais como a revisão de literatura e as entrevistas. No entanto, estes métodos apenas consideram o efeito da consulta e aferição que afetam a certeza ou a incerteza, e os riscos inerentes aos fatores que influenciam o mercado imobiliário e seus investimentos. Neste sentido, é sugerido neste trabalho, que além da análise dos mercados e dos investimentos imobiliários de Portugal e Angola, consultando a sua legislação, seja realizada complementarmente uma análise de investimentos, nestes países, por meio de entrevistas com investidores e mediadores experientes que atuam neles, que permita aferir, entre outras informações, quais as decisões de investimento seriam possíveis.

Este Projeto sintetiza a investigação e consulta da literatura adequada para análise dos projetos de investimento imobiliário nestes dois mercados, com a realização de entrevistas a investidores e mediadores experientes no setor. Em resultado, destas entrevistas e análises foi possível fornecer informação importante que levará a mais correta tomada de decisão por parte dos investidores que estiverem interessados nestes dois mercados, deixando-os conscientes dos riscos e das incertezas inerentes, assim como, das certezas e impactos na rentabilidade dos seus projetos.

Palavras-chave: Investimento Imobiliário, Riscos, Incertezas, Mercado Imobiliário

ABSTRACT

In our daily lives we are faced with various situations of uncertainty and risk, others with some degree of certainty. The same applies to the lives of investors, who find themselves in a world that is increasingly insecure, dynamic and susceptible to many changes. Therefore, focusing on property investment projects, which are extremely important to any country's economy and to families, it is important to provide investors with real, up-to-date information from experienced people to help them make decisions about their investments in these markets.

In order to carry out a comparative analysis of investment projects between two different markets, research methods such as literature reviews and interviews are usually used. However, these methods only take into account the effect of consultation and benchmarking that affect certainty or uncertainty, and the risks inherent in the factors that influence the property market and its investments. With this in mind, it is suggested in this work that, in addition to analysing the property markets and investments in Portugal and Angola by consulting their legislation, a complementary analysis of investments in these countries should be carried out by means of interviews with experienced investors and mediators who operate in these countries, which would make it possible to ascertain, among other information, which investment decisions would be possible.

This project synthesises research and consultation of the appropriate literature to analyse property investment projects in these two markets, with interviews with experienced investors and mediators in the sector. As a result of these interviews and analyses, it was possible to provide important information that will lead to better decision-making by investors interested in these two markets, making them aware of the inherent risks and uncertainties, as well as the certainties and impacts on the profitability of their projects.

Keywords: Property Investment, Risks, Uncertainties, Real Estate Market

ÍNDICE

AGRADECIMENTOS	vii
RESUMO.....	ix
ABSTRACT.....	xi
ÍNDICE.....	xiii
LISTA DE FIGURAS.....	xiv
LISTA DE ABREVIATURAS.....	xv
1 INTRODUÇÃO	1
2 REVISÃO DE LITERATURA.....	3
2.1 Definições básicas	4
2.2 Mercado Imobiliário	7
2.3 Investimento Imobiliário	12
3 ANÁLISE DE INVESTIMENTOS EM PORTUGAL E ANGOLA.....	39
3.1 Entrevista 1: C. C.	39
3.2 Entrevista 2: R. P.....	45
3.3 Entrevista 3: T. L.	49
3.4 Entrevista 4: P. T.....	53
3.5 Entrevista 5: T. V.....	58
4 DISCUSSÃO E CONCLUSÕES.....	65
4.1 Discussão.....	65
4.2 Conclusões	68
REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS	73
ANEXO	76

LISTA DE FIGURAS

Figura 1: Investimento por semestre (fonte: (Cushman & Wakefield, 2023)).....	9
Figura 2: Investimento por setor (fonte: (Cushman & Wakefield, 2023))	10
Figura 3: Cadeia de Valor (fonte: (Gomes, 2018)).....	13

LISTA DE ABREVIATURAS

AGT - Autoridade Geral Tributária

AIMI - Adicional ao IMI

AIPEX - Agência de Investimento Privado e Promoção das Exportações

BNA - Banco Nacional de Angola

CAPM - Capital Asset Pricing Model

CF - cash-flows

CFD - cash-flows descontados

CIP - Código do Imposto Predial

CIPU - Código do Imposto Predial Urbano

CIRS - Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Singulares

CMC - Comissão de Mercado de Capitais

CPCV - Contrato Promessa de Compra e Venda

EGTI - Entidade Gestora de Terrenos

EUA - Estados Unidos da América

FII - Fundo de Investimento Imobiliário

IDE - Investimento Direto Estrangeiro

IMI - Imposto Municipal sobre Imóveis

IMT - Imposto Municipal sobre as Transmissões Onerosas

IP - Imposto Predial

IRC - Imposto sobre o Rendimento de Pessoas Coletivas

IRR - Internal Rate of Return

IRS - Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Singulares

IS - Imposto do Selo

ISCTE - Instituto Universitário de Lisboa

IVA - Imposto sobre o Valor Acrescentado

LIP - Lei do Investimento Privado

MBA - Master Business Administration

NOI - Net Operating Income

NPV - Net Present Value

OCDE - Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico

ODS - Objetivos de Desenvolvimento Sustentável

OIC - Organismos de Investimento Colectivo

PIB - Produto Interno Bruto

RCI - Rendimento do Capital Investido

RCSD - Rácio de Cobertura do Serviço da Dívida

RJET - Regime Jurídico dos Empreendimentos Turísticos

RLO - Rendimento Líquido Operacional

ROE - Return on Equity

ROIC - Return on Invested Capital

SEF - Serviço de Estrangeiros e Fronteiras

SGOIC - Sociedades Gestoras dos Organismos de Investimento Colectivo

TIR - Taxa Interna de Rendibilidade

VAL - Valor Atual Líquido

VPL - Valor Presente Líquido

VPT - Valor Patrimonial Tributário

WACC - Weighted Average Capital Cost

1 INTRODUÇÃO

O objetivo do presente Projeto é analisar comparativamente os projetos de investimento imobiliário entre Portugal e Angola. Para o efeito, revisaremos alguma literatura relevante sobre a forma como se operam esses dois mercados, especificamente, no setor imobiliário. Neste sentido, para além da revisão de literatura anteriormente mencionada, entrevistaremos investidores e mediadores experientes que operam nestes mercados, de modos a percebermos o seu funcionamento atual e a possibilidade de se poder investir nos mesmos.

A escolha deste tema está centrada em contribuir na resolução da incerteza de vários investidores em saber como conhecer estes mercados de modos a tomarem a decisão de investir ou não nos mesmos.

Ao realizar esta análise pretende-se, não só retirar as dúvidas dos investidores, como também, apresentar estes dois mercados a todos os interessados do setor imobiliário e outros setores. Apesar de já existirem vários estudos sobre estes mercados, este trará a sensibilidade real daqueles que atuam nele, cujos, são os nossos entrevistados, que se apresentam num contexto de ter vivido os altos e baixos destes mercados. Lembrando que, eu mesmo, tenho imóveis arrendados e outros a venda em ambos mercados.

O presente projeto encontra-se subdividido em mais três capítulos. No segundo capítulo apresenta-se a revisão de literatura, onde são abordados os conceitos de projeto, de investimento e de imobiliário. Assim como, apresenta-se o mercado imobiliário numa perspetiva geral com suas características e relação com a economia, banca, agregados familiares, empresas, sustentabilidade e futuro da construção e gestão dos ativos imobiliários através de soluções amigas do ambiente e os fatores que influenciam no seu funcionamento, que vive de ciclos. De forma mais específica observaremos os mercados imobiliários, português e angolano, com intuito de entender-se, as suas características, as influências (procura, oferta, turismo, licenças para construção, mão-de-obra), as tendências (tipologia, arrendamento, aquisição) e a mediação imobiliária (perfis empresariais, comercialização, acesso online). Também, o investimento imobiliário numa perspetiva geral, suas características, tipos de produto, formas de atrair capital, cadeia de valor, os tipos de riscos associados e as metodologias de avaliação para tomada de decisão. De forma mais específica, observaremos os investimentos imobiliários, português e angolano, com intuito de entender-se, a forma que se cria valor, como se compra, licencia, contrata e vende, os riscos (licenciamento, construção, comercial, inflação, mercado), regime fiscal (IMT, IMI, AIMI, IS, IRS, IRC, IVA... SISA, IP, II), opções e tendências de investimento (direto, indireto).

No terceiro capítulo apresenta-se a análise do investimento imobiliário em Portugal e Angola, por meio de entrevistas feitas a investidores e mediadores experientes deste setor, trazendo a vida real do mercado e do investimento, mencionando o que anteriormente especificou-se, com a adição das vantagens (pontos fortes), desvantagens (pontos fracos) e recomendações (aspectos a melhorar nestes mercados).

Por fim, no quarto e último capítulo apresenta-se uma discussão e conclusões do presente projeto.

2 REVISÃO DE LITERATURA

Ao iniciar esta análise comparativa de projetos de investimento imobiliário entre os países, Portugal e Angola – cujos são de continentes distintos, europeu e africano, embora unidos pela história colonial. A relação entre Portugal e Angola, é muito próxima porque a independência de Angola como ex-colónia portuguesa é muito recente, tem menos de 50 anos. Portugal esteve presente na região de Luanda e mais tarde também em Benguela a partir do século XVI, ocupando o território correspondente à Angola de hoje durante o século XIX e mantendo o controlo da região até 1975. Essa presença redundou em fortes influências culturais, a começar pela introdução da língua portuguesa e do cristianismo. Essa influência nota-se particularmente nas cidades onde hoje vive mais de metade da população. A legislação angolana é muito similar da portuguesa, ou seja, existem acordos bilaterais em quase todas as esferas de domínio público, inclusive do privado, nomeadamente as empresas de construção civil e de telecomunicações. Há muitas outras coisas que afetaram os dois povos, como temos o caso da própria raça mista, assim como, a dança, a música, a comida, as festas e outros hábitos e costumes. Grande parte dos angolanos têm nacionalidade portuguesa e vice-versa. A língua oficial de Angola é o português, então, é muito comum para os angolanos viverem na antiga metrópole dado que a língua é um fator facilitador, e o inverso por motivos razoavelmente diferentes também se aplica, principalmente por causa do clima, negócios, e por muitos portugueses terem Angola como sua segunda morada. Sendo assim, fica muito fácil perceber que a configuração das cidades é portuguesa, com ênfase a cidade do Huambo, anteriormente chamada Nova Lisboa, ou seja, o imobiliário em Angola ainda está conforme o tempo colonial deixou, em que, muito pouca coisa foi feita e grande parte foi destruída pela guerra civil angolana, que foi um conflito armado interno, que começou em 1975 e continuou, com interlúdios, até 2002.

Faremos uma revisão da literatura que segundo Coutinho (2014) e Barañano (2004), é importante porque proporciona bases teóricas que auxiliam na resolução das questões levantadas e formulação de hipóteses, bem como permite a sugestão de ideias e procedimentos metodológicos para condução da investigação.

Pretende-se explorar a literatura dentro de tópicos julgados de relevância para a problemática exposta, a seguir.

A existência de diversas fontes bibliográficas dedicadas aos projetos de investimento imobiliário disponíveis tais como artigos, monografias ou dissertações, normas técnicas, pesquisas, entrevistas e periódicos, demonstra a grande importância em projetar um empreendimento imobiliário, conhecendo as principais variáveis que podem interferir no resultado final, e o comportamento delas no contexto económico, pré e pós-investimento.

A revisão bibliográfica deste trabalho pretende então buscar os conhecimentos sobre o assunto em questão, de maneira a facilitar a compreensão da análise que será exposta em secção específica.

2.1 Definições básicas

2.1.1 Definição de Projeto

Conforme o GUIA PMBOK 7.^a Edição (2021), projeto é um esforço temporário empreendido para criar um produto, serviço ou resultado único. A natureza temporária dos projetos indica um princípio e um fim para o trabalho do projeto ou uma fase do trabalho do projeto. Os projetos podem ser independentes ou fazer parte de um programa ou portfólio.

Um projeto tem um conjunto de fases que é chamado de “ciclo de vida do projeto”. Geralmente, as fases do projeto apresentam as seguintes características (PMI, 2021):

- Cada fase do projeto é marcada pela entrega de um ou mais produtos (*deliverables*), como estudos de viabilidade ou protótipos funcionais;
- No início de cada fase, define-se o trabalho a ser feito e o pessoal envolvido na sua execução;
- O fim da fase é marcado por uma revisão dos produtos e do desempenho do projeto até o momento;
- Uma fase começa quando termina a outra. Quando há “*overlapping*” entre as fases, chamamos essa prática de “*fast tracking*”. Nesse caso, começa-se a trabalhar nas próximas fases do projeto antes do fim da fase corrente (entrega e revisão dos produtos);
- Os custos são geralmente crescentes à medida que a fase avança;
- Os riscos são geralmente decrescentes à medida que a fase avança;
- A habilidade das partes envolvidas alterarem os produtos de cada fase é decrescente à medida que a fase avança;
- Cada indústria apresenta diferentes fases específicas para seus projetos, sendo que muitas têm suas fases detalhadamente descritas, em padrões.

Conseguimos perceber que um projeto envolve partes, a estas partes envolvidas no projeto chamamos “*stakeholders*” (PMI, 2021).

Partes envolvidas no projeto “*stakeholders*”, são indivíduos e organizações ativamente envolvidos no projeto, em que seus interesses são afetados (positiva ou negativamente) por ele, ou que exerçam influência sobre o mesmo. Incluem o gestor do projeto, o cliente, a

organização que o fará, os membros da equipa, o patrocinador ou “*sponsor*” – indivíduo interno ou externo que provê os recursos financeiros para o mesmo (PMI, 2021).

Também incluem partes externas, como fundadores, vendedores, fornecedores, agentes governamentais, comunidades afetadas e a sociedade em geral (PMI, 2021).

Como em qualquer relação que envolve partes, devemos ter as boas práticas para mediar a relação entre as partes envolvidas, começando por identificar cada parte envolvida, identificar e gerir possíveis áreas de conflito entre elas. Em geral, a orientação é resolver as diferenças entre as partes de modos a favorecer o cliente.

Neste trabalho a análise será focada nos projetos de investimento imobiliário de forma genérica, ou seja, não especificaremos ou classificaremos o tipo de empreendimento imobiliário.

2.1.2 Definição de Investimento

Em economia, em linhas gerais, investimento significa a aplicação de capital com a expectativa de um benefício futuro (Conceito.de, 2023).

Segundo João Correia da Silva (2009-10), o investimento, em macroeconomia, é a despesa em bens e serviços que serão utilizados futuramente na produção de outros bens e serviços. Também designado por formação bruta de capital, o investimento faz aumentar os recursos produtivos de uma economia e, portanto, as suas possibilidades de produção.

O investimento está na génese do crescimento e do desenvolvimento da economia. Investir significa abdicar de consumir no presente em troca de um aumento da capacidade produtiva, que irá possibilitar um maior consumo no futuro. Sendo fundamental para o bem-estar social das gerações presentes e futuras, o investimento é decidido, numa economia de mercado, pelas empresas, com base na rentabilidade esperada. A sua magnitude depende da taxa de juro associada ao financiamento e das expectativas das pessoas relativamente à situação económica futura (Silva, 2009).

Um projeto sempre requererá recursos para a sua execução e estes são avaliados financeiramente para verificar a sua viabilidade económica, em contraste com a viabilidade técnica, social, jurídica e ambiental, a isso chamamos de projeto de investimento (Economy-Pedia, 2023).

Então, o que caracteriza um projeto de investimento é a necessidade de injeção de recursos para que ele se possa realizar. Portanto, antes de realizá-la é importante avaliá-la, de modos a estabelecer cenários possíveis, que visam decidir a sua execução, não-execução ou adiar (Economy-Pedia, 2023).

O desenvolvimento de um projeto de investimento é classificado em diferentes fases onde se desenvolvem atividades necessárias à implementação. Notam-se 3 fases principais: fase de concepção, fase de implementação, e fase operacional (Wikipedia, 2023).

Existem variados tipos de projetos de investimento quanto os critérios adotados para os classificar, dentre eles temos: por setor de atividade (agrícolas, comerciais, industriais e de serviços); por natureza do investidor (públicos e privados); por relação com a atividade produtiva (directamente produtivos, indirectamente produtivos e sociais); por objetivo de investimento (de reposição ou substituição, de modernização ou racionalização, de expansão, de diversificação ou inovação, estratégico ou de elevado potencial tecnológico); e, por relações entre investimentos (independentes e dependentes) (Wikipedia, 2023).

As decisões de investimento e financiamento de projetos baseiam-se em métricas calculadas a partir dos principais índices para analisar o retorno do investimento, dentre os quais destacam-se: *Payback* (retorno do investimento); TIR (taxa interna de rendibilidade); VPL (valor presente líquido); Taxa mínima de atratividade; e, Opções Reais (Wikipedia, 2023).

Esses projetos constituem um investimento, portanto, as fontes de financiamento são diversas, entre as quais temos: os bancos, os investidores e os proprietários.

2.1.3 Definição de Imobiliário

O adjetivo imobiliário refere-se àquilo que pertence ou que é relativo às coisas imóveis. Um imóvel, por sua vez, é um bem que se encontra unido a um terreno de modo inseparável, tanto física como juridicamente. Os edifícios ou prédios e as parcelas de terra ou terrenos são bens imóveis (Conceito.de, 2023).

Enquanto substantivo, uma imobiliária é uma empresa dedicada à construção, à venda, ao arrendamento e à administração de imóveis ou propriedades. Cada imobiliária pode realizar todas estas atividades ou apenas algumas (como limitar-se à venda e ao arrendamento das propriedades) (Conceito.de, 2023).

A imobiliária, por norma, dispõe de um local onde os interessados nos imóveis se podem aproximar tanto para consultar a oferta de casas para arrendar ou venda, como para oferecer as suas próprias casas. A imobiliária encarrega-se de promover as propostas e realizar a gestão correspondente para acercar as partes, cobrando comissões por isso (Conceito.de, 2023).

Analisando o funcionamento do negócio: “Um homem solicita a uma imobiliária que gere o arrendamento de uma casa da sua propriedade. Por sua vez, a imobiliária publica um aviso num jornal e uma família contacta-a disposta a arrendar a casa em questão. Ao concretizar-

se a operação, a imobiliária cobrará uma percentagem do contrato ao proprietário da casa e outro a quem arrenda.” (Conceito.de, 2023).

Diferente da imobiliária temos o produto que define este ramo, que é conhecido como “Bem imóvel”, que por sua natureza não pode ser movimentado.

Um imóvel coincide com imóveis, tais como edifícios, terrenos e qualquer derivado destes que são fixados ao terreno. Eles têm esse nome porque não podem ser movidos (Economy-Pedia, 2023).

Esses tipos de ativos recebem esse nome porque estão intimamente ligados ao solo, física ou legalmente (são legalmente inseparáveis). Além disso, para os mesmos fins, os navios e aeronaves aquáticas são considerados bens imóveis, visto que a sua funcionalidade é na superfície marítima, sendo inúteis se dela forem destacados (Economy-Pedia, 2023).

Sendo assim, existem diferentes tipos de imóveis que são geralmente representados de acordo com a sua tipologia (Economy-Pedia, 2023):

- *De acordo com sua natureza:* como o solo e o subsolo (metro, eléctrico, prédios...);
- *Imóveis por incorporação:* como construções (porque estão indefinidamente assentadas no solo);
- *De acordo com o seu destino:* que atendam e aumentem o valor de grandes imóveis. São, geralmente, melhorias destes.
- *De acordo com sua analogia:* como o hipotecas.
- *Imóveis por acesso:* quanto aos móveis fixos do principal imóvel (portas, janelas, reformas...)
- *Por representação:* como as escrituras e registos que garantem a propriedade ao proprietário.

Os ativos imobiliários podem ter hipoteca, enquanto os móveis não, e também podem ser registados em registos de propriedade pública para maior controlo legal (Economy-Pedia, 2023).

2.2 Mercado Imobiliário

O setor imobiliário é considerado um dos principais setores da economia de um país, suas características são transversais e vão desde o consumo até o investimento, culminando em um forte peso de aporte financeiro nos agentes bancários envolvidos. Sua relevância é evidenciada por sua ligação directa com a economia dos agregados familiares, que em sua grande maioria têm como principal investimento a aquisição de um bem imóvel,

consumando assim a maior fatia do orçamento familiar em despesas relacionadas com a habitação, fazendo com que este setor esteja encadeado à maioria da população (Fão, 2019).

O imobiliário é traduzido através da concretização de um conjunto de atividades relacionadas aos bens imóveis ou, em outras palavras, ativos imobiliários (Miranda, 2020). Estes ativos possuem um conjunto de características que os distinguem dos demais, entre elas estão a durabilidade, heterogeneidade, reduzida liquidez e imobilidade. Este conjunto de particularidades, sobretudo a inexistência de mobilidade, fazem com que exista o fenómeno de concorrência local (Neves J. C., 2017). O ramo de atividades imobiliárias compreende diversas atividades em seu âmbito funcional, que vão desde a angariação, administração e avaliação dos imóveis até a mediação e prospecção de investidores, todos estes ofícios atuam no escopo da compra, venda e arrendamento dos bens imóveis (AMA, 2023), sendo estes bens ramificados entre os escritórios, retalho, hotéis, indústrias e outros, possibilitando assim o registo evolutivo individual de cada ramo do setor imobiliário de acordo com seus aspetos envolventes (Cushman & Wakefield, 2020).

Em relação aos preços dos imóveis, a autora Marta Fão relata três fatores relevantes para a sua variação, sendo eles: Crédito bancário, taxas de juro (*spreads*), que juntos exercem cerca de um terço de influência na precificação dos ativos imobiliários a longo prazo, por último a autora menciona as rendas das famílias, e afirma que este factor não exerce nenhum impacto significativo (Fão, 2019). Como complemento aos fatores que exercem influência na precificação do ativo estão seus atributos próprios: localização, acessibilidade, dimensão e qualidade da construção, vizinhança e a arquitetura do imóvel (Lima Jr., 1993).

2.2.1 Mercado Imobiliário Português

O mercado imobiliário em Portugal hoje ombreia com os principais mercados europeus, a nível da diversificação e qualidade da oferta em todos os setores imobiliários. Não só é um mercado devidamente regulamentado como a presença da maioria das grandes consultoras imobiliárias internacionais fomentam a transparência, rigor e qualidade nas transações (TFRA, 2019).

Finalizado o programa de ajuda financeira internacional a Portugal, o mercado imobiliário reanimou de forma muito positiva. Investidores estrangeiros, nomeadamente norte-americanos, franceses, britânicos, chineses e brasileiros, estão a dar um novo impulso ao mercado imobiliário habitacional português, sobretudo na zona de Lisboa (TFRA, 2019).

Contudo, não é só o mercado habitacional que se encontra em expansão, também os escritórios, o comércio a retalho em zonas prime, os centros comerciais e até grandes supermercados, têm sido objeto de procura crescente (TFRA, 2019).

Apesar do enquadramento económico mais adverso, a atividade de investimento em imobiliário comercial de rendimento manteve uma trajetória ascendente durante o primeiro semestre de 2023, com um volume de EUR 749 milhões, 17% acima do período homólogo de 2022. Com cerca de 40 operações, o valor médio por transação situou-se nos EUR 20 milhões. Este resultado foi influenciado pela conclusão de algumas transações de grande dimensão, com os 3 maiores negócios a representarem perto de 60% do volume investido; e por um aumento do investimento estrangeiro, que agregou 77% do volume total, com o capital nacional a contrair para os EUR 172 milhões (Cushman & Wakefield, 2023).

Os ativos de retalho retomaram a liderança, concentrando 38% do volume total investido, com EUR 284 milhões. As duas maiores transações corresponderam à aquisição de portfólios do segmento alimentar, nomeadamente pela LCN Capital Partners à TREI do projeto Amália (50 supermercados Pingo Doce e Continente) por EUR 140-150 milhões e pela Savills IM à M&G de 4 unidades Continente Modelo por EUR 39 milhões (Cushman & Wakefield, 2023).

Seguiu-se de perto a hotelaria, ao agregar 36% do volume transacionado, num total de EUR 271 milhões, muito por influência da compra pela Arrow do portfólio Dom Pedro à Saviotti por EUR 250 milhões. Por seu lado, o setor de escritórios atraiu somente 14% do valor investido, com EUR 105 milhões, tendo-se destacado a aquisição pelo BNP Paribas REIM do edifício Pier III à Períptero por EUR 30-35 milhões (Cushman & Wakefield, 2023).

Os chamados ativos alternativos foram responsáveis por 9% do total investido, essencialmente devido à compra pela Live Nation da Ritmos & Blues, incluindo o espaço de eventos Altice Arena, por um valor na ordem dos EUR 50 milhões. Finalmente, o mercado de industrial e logística representou apenas 3% do valor investido, com predomínio da operação de sale & leaseback do portfólio DanCake, adquirido pela Square Asset Management por EUR 22 milhões (Cushman & Wakefield, 2023).

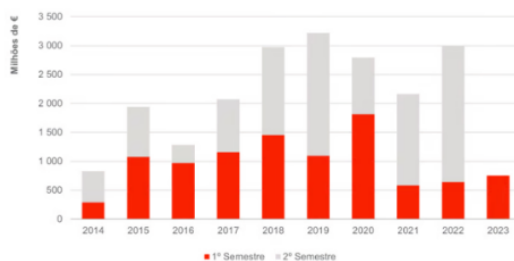


Figura 1: Investimento por semestre (fonte: (Cushman & Wakefield, 2023))

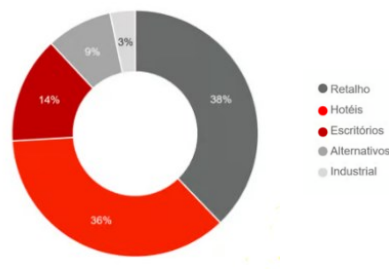


Figura 2: Investimento por setor (fonte: (Cushman & Wakefield, 2023))

O mercado imobiliário nacional continua a registar um interesse acrescido na inclusão do conceito de sustentabilidade, assim como dos critérios de Environmental, Social e Governance (ESG), nos processos de tomada de decisão. Num enquadramento de maior regulamentação a nível europeu, com implementação de políticas e estratégias com enfoque nestes temas, verifica-se uma maior procura pela obtenção de certificados como BREEAM, LEED e WELL, assim como pela aplicação da taxonomia aos imóveis para caracterizar a sua sustentabilidade (Cushman & Wakefield, 2023).

Portugal conta atualmente com diversos edifícios do mercado imobiliário comercial em diferentes fases de certificação (desde projeto até operação). Entre os certificados de edificação sustentável (para nova construção/reabilitação e edifícios em uso), nomeadamente BREEAM e LEED, verifica-se um aumento notório ao longo dos últimos três anos (Cushman & Wakefield, 2023).

Os primeiros contam com maior expressão, com perto de 80 edifícios certificados, dos quais 90% relativos a edifícios em uso e mais de metade do setor de retalho. Ao nível do LEED, que soma mais de 30 edifícios certificados, verifica-se uma distribuição equitativa entre nova construção/reabilitação e edifícios em uso, com escritórios a dominar. Entre a certificação futura, somente disponível para LEED, são atualmente perto de 50 os edifícios registados (Cushman & Wakefield, 2023).

Relativamente à certificação WELL, focada na utilização do edifício e bem-estar dos seus utilizadores, uma vez que, apesar de a sua implementação se iniciar na fase de construção, a mesma apenas se obter em fase de operação, não há ainda edifícios com esta distinção a nível nacional. Ainda assim, com perto de 40 projetos registados, na sua totalidade em escritórios, espera-se que brevemente também neste âmbito haja edifícios certificados (Cushman & Wakefield, 2023).

Por fim, não pode deixar de referir-se que o aumento do investimento resulta, igualmente, da existência de regimes legais e fiscais competitivos, que vão de encontro às pretensões de investidores com perfis diferenciados (TFRA, 2019), embora, acredita-se que isso está a ser

afetado pelas alterações destes regimes, uma vez que, muitos investidores têm reclamado da instabilidade fiscal e legal em Portugal, sem esquecer a habitual burocracia.

2.2.2 Mercado Imobiliário Angolano

A República de Angola é um país localizado na costa Ocidental de África limitado a norte e nordeste pela República Democrática do Congo, a sudeste pela Zâmbia, a sul pela Namíbia e a oeste pelo Oceano Atlântico. Está dividido em 18 províncias, sendo os principais centros urbanos a capital de Luanda e o Huambo, o Lobito, Benguela e o Lubango. Em 2022, o crescimento do PIB esteve em 2,4% e a taxa de inflação esteve em 14,4% (Abacus & JLL, 2022).

O Mercado à semelhança dos últimos anos (2016 – 2022), esteve parado, transversal a todos os segmentos imobiliários. Com a atual realidade no mundo e enquanto não se verificar o sucesso e a vacinação massiva, bem como um importante Investimento Direto Estrangeiro (IDE), não são esperadas alterações significativas. Tudo poderá mudar confirmando-se o esperado Investimento Petrolífero (Abacus & JLL, 2022).

As principais características do mercado imobiliário angolano são: saída de várias entidades, principalmente estatais de edifícios coloniais, especialmente na baixa, permitindo uma nova fase do ciclo de vida do mercado imobiliário de Luanda, com a conversão de edifícios para outros usos; entrada no mercado de muito ativos imobiliários, resultado da recuperação de crédito malparado por parte do setor financeiro. Muitos bancos colocaram estes ativos em Fundos de Investimento Imobiliário; posse ou utilização ou ocupação dos ativos tem grande força jurídica; poucos terrenos com escritura colonial registada (de posse plena); insegurança jurídica na transmissão da propriedade, especialmente terra; começam finalmente a surgir no país terrenos infraestruturados para comercialização, cuja entidade estatal responsável, é a EGTI – Entidade Gestora de Terrenos Infraestruturados E. P.; tardam a entrar formalmente os Planos Diretores para as Cidades, havendo trabalho desenvolvido nesse sentido; as infraestruturas básicas na grande Luanda têm melhorado significativamente especialmente em relação à energia elétrica. No resto do país, a situação tem melhorado de forma mais lenta; poucas operações efetuadas quer de compra e venda, ou de arrendamento, apesar de uma significativa redução dos valores de arrendamento, especialmente nos escritórios; pouco contrato de arrendamento com indexação anual ou atualização cambial; tipicidade dos contratos, de duração anual, renováveis, dada a incerteza do ambiente económico, os inquilinos procuram a máxima flexibilidade; poucos contratos de arrendamento indexados a moeda estrangeira; condomínio, normalmente, por conta do inquilino, contudo o universo petrolífero procura um pagamento único, com tudo incluído, renda imobiliária, condomínio e serviços de manutenção interna dos ativos que contrata; segmento de *Retail*, praticamente

parado pela falta de aquisição do mercado; retração na concessão de crédito ao segmento imobiliário (Abacus & JLL, 2022).

Vai-se iniciar uma nova fase do ciclo de vida do imobiliário em Angola, com um conjunto de edifícios coloniais a ficarem devolutos na baixa de Luanda, resultado da saída de muitas entidades principalmente estatais. Estes edifícios iniciarão uma nova fase do ciclo de vida do imobiliário em Angola, que é a recuperação e a reconversão de edifícios antigos para novos usos (Abacus & JLL, 2022).

Espera-se ainda, por um pacote legislativo para regular o setor imobiliário em Angola, “que deve ser aprovado ainda este ano”, para travar a informalidade no segmento habitacional (Idealista, 2023).

“Ainda há, sim, uma grande informalidade relativamente a este setor, isso é uma verdade, mas com este pacote que se está a finalizar agora é expectável que consigamos tirar as pessoas da informalidade e ter também o controlo dos mediadores imobiliários e, desta forma, se ter maior regulação”, afirmou o diretor do gabinete jurídico e intercâmbio do Ministério das Obras Públicas, Urbanismo e Habitação angolano (Abacus & JLL, 2022).

2.3 Investimento Imobiliário

Um investimento financeiro é a aplicação de dinheiro com o intuito de obter um retorno futuro superior ao valor do capital inicialmente investido (Crédito Taxa, 2023).

Uma forma de investimento consiste em aplicar o capital no mercado imobiliário (Crédito Taxa, 2023).

Investir no setor também é uma excelente maneira de rentabilizar, porque pode construir e vender, arrendar ou até mesmo revender em condições bastante vantajosas (Crédito Taxa, 2023).

O investimento imobiliário é uma forma de investimento que consiste na compra de imóveis, tais como habitações para solução de arrendamento, exploração turística, imóveis para fins comerciais ou industriais, como escritórios, consultórios, lojas, armazéns, entre outras possibilidades (Crédito Taxa, 2023).

Investir em mercados em crescimento, pode ser um excelente modo de multiplicar os seus rendimentos. Para além de garantir um outro tipo de segurança, é possível acompanhar a constante previsão de valorização do mercado, e ainda existe possibilidade de diversificação dos seus investimentos (Crédito Taxa, 2023).

O empreendimento imobiliário exige muito capital de investimento, intensivo, sobretudo, no início do negócio, durante muito tempo (é sempre longo prazo), cujo reembolso é muito lento (demorado), pelo que é muito afetado por ciclos, tanto da economia como do mercado,

em geral e pelo tempo que deprecia o ativo, logo, afeta o próprio investimento (Gomes, 2022).

O sucesso do empreendimento imobiliário exige: atrair capital compatível (mas, equity diferente de crédito, em que no equity já deve possuir o imóvel e a finalidade não é especificada, logo, é mais fácil de ser aprovado, tem um prazo mais longo e tem um custo menor; já o crédito comum é mais difícil de ser aprovado, tem condições mais exigentes, como a taxa de esforço e um sinal de entrada, o custo é maior por não ter um imóvel como garantia, logo, representa mais risco, e é mais usado para compra de um imóvel) mas, muito para ganhar escala e eficiência, logo competitividade e poder negocial; preservá-lo no longo prazo; a gestão de um processo complexo; moderado uso de capital alheio (banco) para mitigar um dos riscos mais significativos; melhorar os resultados que interessam, relativos aos capitais próprios (*Return on Invested Capital (ROIC)*, *Return on Equity (ROE)*) (Gomes, 2022).

O empreendimento imobiliário deve ser visto como uma rede integrada de atividades que se entrecruzam na criação de um valor comum. O projeto deste negócio imobiliário é, com frequência, estudado na divisão das suas especialidades, quer imobiliárias (mediação, promoção, gestão) quer dos seus fornecedores (construção, projeto, financiamento) (Gomes, Uma Nova Visão Sobre o Imobiliário, 2018).

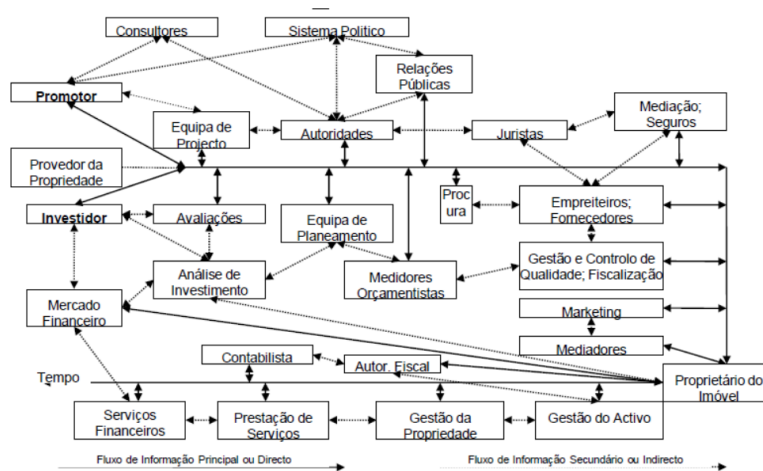


Figura 3: Cadeia de Valor (fonte: (Gomes, 2018))

Neste sentido, importa referir quais os riscos e incertezas inerentes aos projetos de investimento imobiliário. O risco pode ser função de um evento de perigo ou obstáculo que é necessário identificar e caracterizar para, a partir daí, planear as necessárias medidas preventivas que mitiguem o mesmo (Gomes, 2018). João Correia Gomes identifica vários tipos de riscos, concretamente: mercado ou economias geral e local; negócio; legislativo e

fiscal; capitais próprios ou de investimento; crédito; licenciamento; gestão; identificação; condições locais; construção; orçamental; avaliação; e, erros de previsão (Gomes, 2018).

Os principais métodos para avaliação de investimento, científicos e não os empíricos, de modos a mitigar os riscos anteriormente mencionados, são: taxa de remuneração do capital de investimento; avaliação de custos de capital (várias fontes); Valor Atual Líquido (VAL) (em inglês: *Net Present Value* (NPV)); Taxa Interna de Rendibilidade (TIR) (em inglês: *Internal Rate of Return* (IRR)); Recuperação do Capital Investido (em inglês: Payback); Rendimento do Capital Investido (RCI) (em inglês: ROIC); Rendimento Líquido Operacional (RLO) (em inglês: Net Operating Income (NOI)); Rácio de Cobertura do Serviço da Dívida (RCSD); e, Valor Residual ou de Saída (capitalização RLO). Estes métodos têm em conta o valor temporal do dinheiro, introduzindo assim o conceito de taxa de atualização (Gomes, 2022).

Os métodos científicos, conforme mencionado anteriormente, têm em consideração o valor do tempo, o que permite comparar, num determinado momento, os resultados obtidos no decorrer do projeto (Cebola, 2017). Para isso, torna-se fulcral definir a taxa de atualização a utilizar, sendo que, podem ser utilizadas várias práticas para definir taxas de atualização. De entre outras práticas, podem ser utilizadas como taxas de atualização: o custo do capital alheio, o custo do capital próprio e o custo médio ponderado do capital (Souza & Lunkes, 2016). Damodaran (2002) e Souza e Lunkes (2016) definem o custo do capital alheio como o custo corrente que a empresa suporta para obter fundos para financiar o projeto. Os mesmos autores referem que o custo do capital próprio é a rendibilidade esperada pelos investidos pelo capital investido, sendo que esta rendibilidade seria obtida em outras aplicações com o mesmo risco de mercado. Por fim, o custo médio ponderado do capital é a taxa de rendibilidade que tem em consideração o custo do capital alheio e o custo do capital próprio ponderado pela estrutura de capital da empresa (Block, 2011); (Souza & Lunkes, 2016).

Vários estudos indicam que o custo médio ponderado do capital é o método mais utilizado como taxa de atualização (Graham & Harvey, 2001); (Ryan & Ryan, 2002); (Batra & Verma, 2017), sendo que o método preferencial para calcular o custo médio ponderado do capital é o *Weighted Average Cost of Capital* (WACC) (Gitman & Vandenberg, 2000); (Graham & Harvey, 2001); (Ryan & Ryan, 2002); (Batra & Verma, 2017).

Ryan e Ryan (2002), Block (2007) e Ghahremani, Aghaie e Abedzadeh (2012) consideram que os métodos científicos são os mais adequados para realizar a avaliação de projetos. De facto, segundo os mesmos autores, o método mais utilizado para a avaliação de projetos de investimentos é o modelo dos *cash-flows* descontados (CFD). Conforme mencionado anteriormente, os métodos científicos, nomeadamente o modelo dos CFD, têm em conta uma das principais premissas das finanças, o valor temporal do dinheiro (Pivorienė, 2017). No

modelo dos CFD são estimados e descontados todos os *cash-flows* (CF) futuros utilizando uma taxa de atualização para estimar o valor presente desses CF (Karmperis et al., 2012). Partindo deste cálculo, são somados todos os CF estimando assim o VAL (Karmperis et al., 2012). Caso o VAL assuma um valor positivo, o projeto deve ser aceite, caso seja negativo, o projeto deve ser rejeitado (Soares et al., 2015).

O VAL é considerado como um dos métodos de avaliação mais credíveis para os académicos (Cuthbert & Magni, 2016). Esta preferência pelo VAL é justificada pelo facto do VAL maximizar o valor para o acionista (Block, 1997); (Graham & Harvey, 2001); (Kulakov & Kastro, 2015). No entanto, vários inquéritos demonstram que o método mais utilizado para avaliar os investimentos com vista à tomada de decisão é a TIR (Lefley, 1996); (Graham & Harvey, 2001); (Lindblom & Sjögren, 2009).

Contudo, qualquer projecto de investimento imobiliário deve gerar desenvolvimento sustentável, então, pensar em desenvolvimento sustentável é estar alinhado com os Objetivos de Desenvolvimento Sustentável (ODS), porque eles vão um passo mais além e abrem a geometria e as formas possíveis de abordar o desenvolvimento. Se, ao olhar para o conjunto dos ODS, for possível encontrar sobreposições e incoerências, e se estas forem questionadas e debatidas, quando se olha para o desafio global do desenvolvimento, os ODS representam certamente um marco fundamental para o desenvolvimento, a ponto de se considerar um novo paradigma de desenvolvimento (Neves P. M., 2020).

2.3.1 Investimento Imobiliário em Portugal

Portugal, ao longo dos anos, vem tornando-se cada vez mais conhecido no meio dos negócios a nível mundial como um país competitivo, inovador e muito atraente para se fazer investimentos, estas qualidades somadas ao aglomerado cosmopolita de grandes talentos, alto nível de capacitação e conhecimento colocam Portugal nos holofotes atraindo investidores de todo o mundo. Em 2020, Portugal se colocou em 10º lugar entre os países da Europa no que toca a intenção de investimentos estrangeiros. Foram 154 novos investimentos diretos, somando um total de 188 mil milhões de euros, apesar da queda face aos anos anteriores, 193 mil milhões em 2017, 198,5 mil milhões em 2018 e 203,5 mil milhões em 2019, Portugal mostrou sua resiliência económica e capacidade de atração de investimentos, mesmo no decorrer de um período marcado pela incerteza (Ernest & Young, 2021).

No setor imobiliário, os investimentos possuem o papel de principal combustível de propulsão, o aumento no número de investidores ativos acarreta, conseqüentemente, no aumento do volume de compras e vendas, contudo, em termos históricos, o setor imobiliário português é marcado tanto por períodos de grande prosperidade quanto por períodos de

grande declínio, estes altos e baixos são consequência, sobretudo, das transformações financeiras, económicas e políticas pelo qual o país tem passado ao longo dos anos (Seabra, 2015).

2.3.1.1 Aquisição de bens imóveis

Uma das maiores vantagens do investimento imobiliário em Portugal prende-se com a rapidez e segurança com que os processos de aquisição de Imóveis decorrem (TFRA, 2019).

Não obstante, qualquer transação de Imóveis deve ser submetida a um processo prévio de auditoria à situação jurídica do Imóvel, nomeadamente através da análise dos seguintes documentos:

a) Certidão da Conservatória do Registo Predial, contendo a descrição e todas as inscrições existentes ou pendentes de registo no Registo Predial (nomeadamente hipotecas ou outros direitos e encargos sujeitos a registo) e a identificação completa do titular do Imóvel a alienar;

b) Caderneta Predial, contendo a inscrição na matriz predial e os dados de identificação do Imóvel para efeitos tributários;

c) Autorização de utilização, que define o fim a que se destina o Imóvel (apenas para Imóveis construídos após 7 de Agosto de 1951);

d) Ficha Técnica de Habitação, contendo as características técnicas e funcionais do Imóvel (aplicável apenas em alguns casos);

e) Certificado energético, detalhando o desempenho energético do Imóvel.

No caso de aquisição de terrenos, é necessário apurar o uso do solo permitido e analisar com profundidade os instrumentos de gestão territorial aplicáveis e os regulamentos municipais da área onde o mesmo se situa, por forma a apurar a viabilidade da operação urbanística que se pretende realizar (TFRA, 2019).

A compra e venda de Imóveis é comumente realizada em dois momentos: em primeiro lugar, as partes celebram um contrato promessa de compra e venda, o qual serve para fixar as condições em que as Partes vão concluir a transferência da propriedade através da escritura de compra e venda (TFRA, 2019).

2.3.1.1.1 Contrato-Promessa de Compra e Venda

Assim, o contrato promessa de compra e venda permite às partes reduzirem a escrito a sua vontade inequívoca de efetuar o negócio imobiliário, fixando um prazo para a celebração da escritura pública (o que por vezes é necessário por forma a concluir-se a construção do

Imóvel e obter-se as necessárias autorizações ou licenças administrativas); o preço e condições de pagamento, sendo usual a entrega de um sinal equivalente a um valor entre 15% e 45% do preço fixado para a compra do Imóvel (eventualmente, com recurso ao mecanismo de reforço de sinal), o qual funciona como garantia de cumprimento do contrato, na medida em que o incumprimento por parte do promitente vendedor dá, em regra, direito ao promitente comprador a exigir o sinal em dobro (as partes podem convencionar uma penalização diferente ou adicionar outras sanções pecuniárias); estipular garantias e efetuar declarações sobre a situação do Imóvel que vinculem o promitente vendedor; prevê a execução específica em caso de incumprimento de qualquer das Partes, o que permite à parte não faltosa obter sentença judicial que produza os efeitos que resultariam do cumprimento integral do contrato promessa (TFRA, 2019).

Ademais, o contrato promessa permite igualmente comunicar às entidades públicas e privadas o negócio prometido para que possam pronunciar-se e declarar se pretendem exercer os (eventuais) direitos legais e contratuais de preferência (TFRA, 2019).

Privilegiando o regime legal português a autonomia privada, as partes podem ainda incluir no contrato promessa diversas cláusulas com vista a reduzir riscos ou salvaguardar interesses concretos, como condições suspensivas, resolutivas e obrigações variadas (TFRA, 2019).

O contrato-promessa pode ser levado a registo procedendo-se ao registo provisório de aquisição. Este registo é meramente obrigacional, mas permite ao beneficiário gozar de uma prioridade pré-tabular e publicitar o seu direito a terceiros (TFRA, 2019).

No mesmo sentido, as partes podem ainda atribuir eficácia real ao contrato promessa, permitindo que as obrigações fixadas possam produzir, igualmente, efeitos contra qualquer terceiro em qualquer circunstância, constituindo-se um ato real de aquisição a favor do promitente-comprador (TFRA, 2019).

Dentro do prazo fixado no contrato promessa, as Partes outorgam a escritura definitiva de compra e venda, através da qual se transmite a propriedade do Imóvel, sendo, em simultâneo, promovido o respetivo registo a favor do Comprador (TFRA, 2019).

Importa ainda referir que quando se trata de mercado não habitacional os profissionais do setor, antes da formalização da compra e venda (ou celebração do contrato promessa) tendem a celebrar acordos preliminares, os quais podem ter a forma de cartas de intenções, memorando de entendimento ou acordos de princípios, cujo o teor é livremente acordado (TFRA, 2019).

Ainda no mercado não habitacional, as escrituras públicas tendem a ser mais complexas, prevendo-se, por exemplo, garantias adicionais (TFRA, 2019).

2.3.1.1.2 Garantias na Aquisição do Imóvel

Na falta de estipulação escrita e sem prejuízo de regimes especiais, o prazo legal de garantia dos Imóveis é de 5 anos contados da data de outorga da escritura de aquisição (ou da data da tomada de posse do Imóvel se esta ocorrer antes), sendo que este prazo se suspende a partir da data da denúncia de alguma desconformidade e durante o período em haja privação do uso do mesmo (TFRA, 2019).

A denúncia de quaisquer desconformidades terá que ser realizada no prazo de 1 ano a contar da data em que a mesma foi detetada (mas sempre dentro do prazo de garantia de 5 anos), aconselhando-se que seja feita por escrito, através de carta registada com aviso de receção (para facilitar a prova da denúncia atempada do defeito) (TFRA, 2019).

Comunicado o defeito, caso o vendedor não proceda voluntariamente à reparação, terá de recorrer-se aos meios judiciais, intentando uma ação no prazo máximo de 3 anos a contar da data da denúncia (este prazo suspende-se durante o período em que haja privação do uso do Imóvel, devido à realização de operações de reparação ou substituição, bem como durante o período em que durar a tentativa de resolução extrajudicial do conflito) (TFRA, 2019).

O desrespeito de qualquer destes prazos acarreta o fim da obrigação do vendedor reparar os defeitos no Imóvel (TFRA, 2019).

2.3.1.2 Tributação de Investimentos Imobiliários

Na aquisição de bens imóveis o comprador deverá ter em consideração os encargos associados à aquisição e à propriedade do imóvel, nomeadamente os relacionados com o Imposto Municipal sobre as Transmissões Onerosas (IMT), Imposto do Selo (IS), Imposto Municipal sobre Imóveis (IMI) e o Adicional ao IMI (AIMI).

O IMT incide sobre as transmissões onerosas do direito de propriedade, sendo aplicável uma taxa de 6,5% ou, tratando-se de imóvel para habitação aplicar-se-á uma taxa progressiva, sobre o valor constante do ato ou do contrato (ou sobre o valor patrimonial tributário dos imóveis, se superior). Aplicar-se-á uma taxa única de 7,5% a partir de EUR 1.050.400,00 (redação da Lei n.º 24-D/2022, de 30 de dezembro pela Declaração de Retificação n.º 7/2023, de 15 de fevereiro), de imóvel destinado exclusivamente a habitação própria e permanente, ou não; poderá aplicar-se uma taxa mais elevada no caso de o comprador ter sede ou residência fiscal num determinado país.

O IMI é devido por quem for o proprietário inscrito do prédio a 31 de dezembro do ano a que respeita o imposto e incide, a uma taxa que varia entre 0,3% e 0,45% para os prédios urbanos (incluindo os terrenos para construção) e são de 0,8% para os prédios rústicos, sobre o respetivo valor patrimonial tributário, sem prejuízo de as indicadas taxas poderem ser

elevadas para o triplo, anualmente no caso de prédios urbanos que se encontrem devolutos há mais de 1 ano e de prédios em ruínas (Redação da Lei n.º 119/2019, de 18 de setembro, aditado pela Redação da Lei n.º 24-D/2022, de 30 de dezembro).

Para os prédios que sejam propriedade de entidades que tenham domicílio fiscal em país, território ou região sujeito a regime fiscal claramente mais favorável, constantes de lista aprovada por portaria do Ministro das Finanças, a taxa do imposto é de 7,5%. (Redação da Lei n.º 75-B/2020, de 31 de dezembro, aditado pela Redação da Lei n.º 24-D/2022, de 30 de dezembro).

O AIMI incidirá sobre a soma do Valor Patrimonial Tributário (VPT) total dos prédios urbanos para habitação e terrenos para construção dos quais os contribuintes sejam proprietários, ou usufrutuários a 1 de Janeiro do ano a que respeita. Sobre os imóveis detidos por pessoas jurídicas ao IMI acresce um adicional de 0,4% ao ano, calculado sobre o VPT (TFRA, 2019).

No caso de imóveis afetos ao uso pessoal dos sócios, órgãos sociais ou de fiscalização de pessoa jurídica, a taxa aplicável é de 0,7%, sendo aplicáveis às parcelas que excedam VPTs de 1 ou 2 milhões de euros quotas marginais de 1% e 1,5%, respetivamente. Caso as pessoas jurídicas sejam domiciliadas em jurisdição sujeitas a um regime mais favorável (offshore) a taxa de AIMI é de 7,5% ao ano (Redação da Lei n.º 71/2018, de 31 de dezembro).

No caso de pessoas físicas, é prevista uma dedução de 600 mil euros ao valor tributável dos imóveis (que passa a 1 milhão e 200 mil euros para os casados ou unidos de fato). A taxa de imposto para as pessoas físicas é assim de 0,7% sobre o valor que exceda as dedução previstas (600 mil euros ou 1 milhão e 200 mil euros). Para valores de VPT superiores a 1 milhão ou 2 milhões (ou o dobro, caso sejam casados ou unidos de facto), as taxas marginais aplicáveis sobem para 1% ou 1,5% respetivamente (TFRA, 2019).

O IS corresponde a 0,8% do valor da transação, a acrescer ao valor que serve de base à liquidação do IMT, e 10% no arrendamento ou subarrendamento, sobre um mês de renda (redação da Lei n.º 66-B/2012, de 31 de dezembro).

2.3.1.3 Planeamento e Licenciamento

Em Portugal, o desenvolvimento de qualquer projeto imobiliário deve ter em especial consideração as normas legais em matéria de ocupação, uso e transformação do solo, planeamento urbanístico e de controlo administrativo das operações urbanísticas (TFRA, 2019).

Nestas matérias existe não só um quadro regulador nacional, como os municípios têm um papel importantíssimo na definição das regras aplicáveis na sua circunscrição, nomeadamente através da aprovação de regulamentos municipais (TFRA, 2019).

Todo o país está abrangido por instrumentos de planeamento, os quais podem ter âmbito nacional, regional ou municipal. É natural que existam diversos instrumentos de gestão territorial (comumente apelidados de planos) aplicáveis à mesma operação urbanística, sendo necessário analisar casuisticamente as regras aplicáveis (TFRA, 2019).

Os instrumentos de planeamento não só classificam os solos em rústicos e urbanos (determinando o seu destino básico), como definem o regime do uso do solo (definem o conteúdo do seu aproveitamento). Saliente-se que, dependendo do tipo de instrumento que se trate, um plano pode chegar ao pormenor de definir, por exemplo, a implantação e volumetria das edificações, os índices, densidade de fogos, número de pisos e cêrceas, indicadores relativos às cores e materiais e utilizar, bem como a forma e organização dos espaços de utilização coletiva e o traçado das infraestruturas (TFRA, 2019).

Não obstante a constante diminuição da intensidade do controlo prévio das entidades públicas e o aumento da responsabilidade dos promotores imobiliários, a realização de operações urbanísticas (por exemplo, obras de urbanização, obras de demolição, construção, alteração ou ampliação, autorização de utilização de edifícios) está em, em regra, dependente de licença, comunicação prévia ou autorização administrativa (TFRA, 2019).

A responsabilidade por este controlo prévio dos projetos urbanísticos é, normalmente, dos municípios, embora outras entidades públicas possam ser chamadas a intervir (por exemplo, o Instituto da Habitação e da Reabilitação Urbana, IP ou a Direção-Geral do Património Cultural) (TFRA, 2019).

No âmbito do controlo prévio as entidades públicas verificam se o projeto urbanístico está ou não de acordo com as regras legais e regulamentares em vigor e finda a construção é necessária a obtenção da autorização de utilização, a qual certifica que o Imóvel está apto ao fim para que foi construído (TFRA, 2019).

Além destes regimes gerais, existem regimes especiais de licenciamento que devem ser tidos em consideração no planeamento de uma operação urbanística, a saber o licenciamento industrial, o licenciamento comercial e o licenciamento turístico (TFRA, 2019).

2.3.1.3.1 Reabilitação Urbana

Ciente que as cidades se vão degradando progressivamente nas suas estruturas urbanas, nos seus edifícios, nos seus espaços exteriores decorrente do envelhecimento próprio, da sobrecarga de usos, ou ainda do desajustamento dos desenhos da sua organização a novos

modos de vida, a promoção da reabilitação urbana constitui, atualmente um objetivo estratégico e um desígnio nacional (TFRA, 2019).

Neste sentido, não só existe um regime legal próprio da reabilitação urbana como têm vindo a ser aprovados regimes excecionais e temporários (TFRA, 2019).

Assim, as obras de reabilitação urbana beneficiam, por exemplo, de um procedimento simplificado de controlo prévio, bem como da dispensa temporária do cumprimento de determinadas normas técnicas aplicáveis à construção, uma vez que essas normas tendem a estar orientadas para a construção nova e não para a reabilitação de edifícios (TFRA, 2019).

Recorde-se que podem ficar isentas de IMT as aquisições de prédios urbanos destinados a reabilitação urbanística desde que, no prazo de dois anos a contar da data de aquisição, o adquirente inicie as respetivas obras. Estes Imóveis podem ainda beneficiar de isenções de IMI (TFRA, 2019).

Existem inúmeras oportunidades para investidores que se queiram dedicar à reabilitação urbana (TFRA, 2019).

Os contratos de arrendamento poderão ser celebrados para habitação – caso em que poderão ser celebrados com prazo certo ou indeterminado – ou para fins não habitacionais, caso em que só podem ser objeto de arrendamento urbano os edifícios ou suas frações cuja aptidão para o fim pretendido pelo contrato seja atestada pela licença de utilização (TFRA, 2019).

2.3.1.4 Fundos e Veículos de Investimento

2.3.1.4.1 Fundos e Sociedades de Investimento Imobiliário

Os Fundos de Investimento Imobiliário possuem um regime jurídico próprio e podem ser legalmente classificados como um organismo de investimento coletivo, o qual constitui um património autónomo que resulta da captação e aplicação de poupanças de entidades individuais e coletivas em valores imobiliários ou equiparados, sob um princípio de repartição de risco (TFRA, 2019).

O capital dos Fundos de Investimento Imobiliário é representado por unidades de participação, sendo a gestão exercida, em regra, por sociedades gestoras de fundos de investimento imobiliário com carácter de independência (TFRA, 2019).

Os Fundos de Investimento Imobiliário podem ser abertos, fechados ou mistos. São abertos os fundos de investimento cujas unidades de participação são em número variável. Ao invés, são fechados os fundos de investimento cujas unidades de participação são em número fixo (TFRA, 2019).

Os Fundos de Investimento Imobiliário, podem também constituir se sob forma societária – as sociedades de investimento imobiliário, as quais podem ter capital fixo (SICAFI) ou variável (SICAVI) (TFRA, 2019).

Enquanto os Fundos de Investimento Imobiliário constituem patrimónios autónomos geridos por terceiros (sociedades gestoras), as Sociedades de Investimento Imobiliário são organismos de investimento coletivo com personalidade jurídica, que titula em nome próprio os ativos e podem ou não ser auto-geridos (TFRA, 2019).

Com as devidas adaptações, os Fundos de Investimento Imobiliário e as Sociedades de Investimento Imobiliário beneficiam de um regime legal semelhante, sendo a sua constituição e operação sujeitas a regulação e supervisão (TFRA, 2019).

2.3.1.4.2 Sociedade cujo objeto consiste na Revenda de Imóveis

Para qualquer das formas societárias previstas anteriormente, as sociedades podem eleger como objeto social o investimento imobiliário para revenda (TFRA, 2019).

A legislação portuguesa (Decreto-Lei nº 287/2003 de 12-11-2003) prevê a isenção de imposto municipal de transmissões (IMT) no caso de aquisição de bens imóveis para revenda, sendo entendido como revenda a operação iniciada com a aquisição de um bem imóvel e a posterior venda desse mesmo bem, sem que este tenha sofrido qualquer alteração de fundo (TFRA, 2019).

Neste âmbito, compreende-se que o agente económico considera o bem imóvel como uma mercadoria e que o transaciona tal como se de um artigo comercial se tratasse. Esta noção implica que o sujeito passivo não imprime modificações ou alterações ao estado do Imóvel, sendo o único valor acrescentado criado o valor da margem comercial do agente económico (TFRA, 2019).

Assim, a aquisição poderá beneficiar de isenção de IMT, desde que tal isenção seja requerida antes da celebração do ato ou contrato de aquisição (e sempre antes da liquidação) e sejam cumpridas as seguintes condições: o adquirente seja sujeito passivo de Imposto sobre o Rendimento de Pessoas Coletivas (IRC); encontrar-se inscrito para a prática da atividade de compra e venda de Imóveis e revenda dos adquiridos; exerça, normal e habitualmente, a atividade de comprador de prédios para revenda (comprovado com exibição de certidão do Serviço de Finanças da localização da sede ou domicílio, onde conste ter sido adquirido ou vendido pelo menos um prédio para revenda no ano anterior àquele em que pretende beneficiar de isenção) e revenda o prédio adquirido com isenção no prazo de 3 anos após a sua aquisição (TFRA, 2019).

Caduca a isenção se o prédio não for revendido no referido prazo de 3 anos ou se o prédio for novamente vendido para revenda, situação em que a sociedade vendedora tem de liquidar o IMT que inicialmente não pagou por via da isenção (TFRA, 2019).

Infelizmente, notamos que temos uma nova alteração legislativa referente a esse tipo de sociedades. A Lei n.º 24-D/2022, de 30 de Dezembro veio proceder à alteração do regime de isenção do IMT na aquisição de imóveis para revenda.

Apesar de não estar inicialmente prevista na respectiva Proposta de Lei, essa alteração acabou por ser introduzida após discussão na especialidade da Lei do OE 2023.

2.3.1.4.3 Sociedade de Investimento e Gestão Imobiliária

Criadas em 2019, com o objetivo de potenciar o mercado de arrendamento as Sociedade de Investimento e Gestão Imobiliária possuem um regime jurídico próprio no âmbito do qual estas entidades são assimiladas a sociedades anónimas sujeitas a supervisão por parte da Comissão. Por outro lado, outras das especificidades inerentes ao regime especificamente aplicável a estas entidades prendem-se com múltiplas restrições relacionadas com rácios de endividamento e dispersão de capital, e políticas de investimento especialmente dirigidas para a exploração de imóveis para arrendamento, entre outras particularidades (TFRA, 2019).

Se legalmente a figura das Sociedades de Investimento e Gestão Imobiliário distingue-se dos Organismos de Investimento Coletivo (i.e., Fundos e Sociedades de Investimento Imobiliário), o regime fiscal especificamente aplicável a estas entidades é o mesmo, verificando-se que, à semelhança do sucedido com os Fundos e Sociedades de Investimento Imobiliário, estas entidades não são sujeitas a tributação relativamente a rendimentos de capitais (i.e., juros, dividendos, etc.), rendimentos prediais e mais-valias decorrentes da alienação de imóveis e participações em determinadas entidades (TFRA, 2019).

Finalmente, refira-se que o regime fiscal favorável é alargado a investidores não residentes, na medida em que, em relação a estes, o regime fiscal especificamente aplicável a Sociedades de Investimento e Gestão Imobiliária prevê a possibilidade de estes beneficiarem de uma tributação reduzida sobre dividendos e mais-valias decorrentes da alienação de ações em Sociedades de Investimento e Gestão Imobiliária (TFRA, 2019).

2.3.1.5 Alternativas de Investimento Imobiliário

2.3.1.5.1 Arrendamento

Em Portugal, o arrendamento de Imóveis para fins habitacionais ou não habitacionais (comerciais) está tipificado e regulamentado pelo Novo Regime do Arrendamento Urbano.

A Lei Portuguesa (Lei n.º 6/2006, de 27 de fevereiro, atualizado até à Lei n.º 56/2023, de 6 de outubro) impõe um regime formal ao contrato de arrendamento, o qual deve ser celebrado por escrito e conter um conjunto de informações específicas sob pena de ser considerado inválido, como a identificação das partes, o fim a que se destina e a renda acordada.

Os contratos de arrendamento para fins habitacionais assumem uma regulamentação mais apertada, sendo sujeitos a um conjunto de normas imperativas (nomeadamente no que respeita à cessação dos contratos pelo senhorio e/ou pelo arrendatário) pelo facto do legislador entender que a habitação é um direito social que deve ser protegido, ainda que sem prejudicar os inerentes direitos dos proprietários dos Imóveis.

Ao invés, os arrendamentos para fins não habitacionais beneficiam de uma maior liberdade contratual, podendo o senhorio e o arrendatário fixar livremente as regras relativas à duração e cessação do contrato, aplicando-se supletivamente as normas previstas para os arrendamentos para fins habitacionais sempre que as partes não disponham especificamente sobre qualquer matéria.

2.3.1.5.2 Contratos de Utilização de Espaço

Para além das soluções clássicas de arrendamento e compra de espaços, o mercado nacional vem desenvolvendo novos modelos jurídicos de cedência de espaços comerciais e/ou de escritório (TFRA, 2019).

Neste sentido, surgiram os chamados contratos de utilização em que o espaço cedido vem acompanhado da prestação de serviços associados, que podem englobar serviços de limpeza, telecomunicações, secretariado, segurança, entre outros (TFRA, 2019).

Esta figura assumiu particular destaque para espaços em business centers, retail parks e centros comerciais, sendo hoje unanimemente aceite que este tipo de contratos não se encontram sujeitos ao regime jurídico do arrendamento urbano, podendo as partes fixar com autonomia os direitos e deveres aplicáveis (TFRA, 2019).

Este regime atípico permite que os proprietários dos espaços possam excluir alguns direitos típicos das relações de arrendamento, como o direito de preferência do arrendatário na venda do Imóvel ou o direito de trespassar do arrendatário do estabelecimento comercial (TFRA, 2019).

A partir de 2019, as pessoas físicas que procedam ao arrendamento ou à cessão de espaços no âmbito de contratos de utilização de espaços podem beneficiar da aplicação de um regime muito favorável que, visando a promoção de contratos de média ou longa duração (de mais de 2 anos até mais de 20 anos), prevê a aplicação, a estas pessoas, de uma tributação que

pode descer até 10% dos rendimentos auferidos, ao invés dos 28% normalmente aplicáveis (TFRA, 2019).

2.3.1.5.3 Empreendimento Turístico

Investir num empreendimento turístico pode ser uma via alternativa para obtenção de um rendimento imobiliário em Portugal (TFRA, 2019).

De acordo com o regime legal português (Regime Jurídico dos Empreendimentos Turísticos (RJET) que foi republicado na sua 5.^a alteração, pelo Decreto-Lei n.º 80/2017, de 30 de Junho e objeto de uma 6.^a alteração pelo Decreto-Lei n.º 9/2021, de 29 de janeiro), podem definir-se como empreendimentos turísticos os estabelecimentos que se destinam a prestar serviços de alojamento, mediante remuneração, dispondo, para o seu funcionamento, de um adequado conjunto de estruturas, equipamentos e serviços complementares. Dentro dos empreendimentos turísticos, é possível investir numa unidade de alojamento específica (espaço delimitado destinado ao uso exclusivo e privativo do utente do empreendimento, como quartos, apartamentos ou moradias) e explorá-la comercial e turisticamente, quer diretamente, quer através de empresas especializadas na promoção de unidades turísticas.

Com vista a assegurar a proteção dos adquirentes deste tipo de unidades, a lei portuguesa estabelece um regime jurídico específico que prevê a constituição e administração dos empreendimentos turísticos aplicável aos proprietários das unidades de alojamento e às entidades exploradoras e administradoras dos empreendimentos turísticos (TFRA, 2019).

2.3.1.5.4 Alojamento Local

Em franco crescimento nos últimos anos têm estado os estabelecimentos de alojamento local.

A lei (Decreto-Lei n.º 128/2014, de 29 de Agosto, alterada pela Lei n.º 62/2018, de 22 de Agosto, e aditada pela Portaria n.º 262/2020, de 6 de novembro) define como estabelecimentos de alojamento local as moradias, apartamentos e estabelecimentos de hospedagem que, dispondo de autorização de utilização, prestem serviços de alojamento temporário, mediante remuneração, mas não reúnam os requisitos para serem considerados empreendimentos turísticos. Nestes casos, não há qualquer mecanismo de licenciamento ou autorização, sendo apenas exigida uma mera comunicação prévia (através do Balcão Único Eletrónico, que igualmente emite o título de abertura dos estabelecimentos) junto da Câmara Municipal territorialmente competente. A exploração dos estabelecimentos de alojamento local pode ser feita diretamente pelos proprietários ou podem arrendar ou ceder a exploração dos mesmos para esse efeito a entidades que se dediquem à prestação desses serviços.

A fiscalidade deste investimento é particularmente apelativa sendo seguramente um dos fatores do seu grande sucesso. De facto, quando o investimento é feito por pessoa física ou

jurídica (sujeita ao regime simplificado de tributação), apenas 35% do rendimento, até ao limite de 200 mil Euros/ano, é sujeito a tributação o que permite as seguintes Taxas efetivas de tributação: pessoa física não residente 8,75%; pessoa física residente 5% - 16,8%; pessoa jurídica (regime simplificado) 7,35%.

Sendo o Turismo um dos principais ativos de Portugal, esta área não deve ser esquecida na hora de investir (TFRA, 2019).

Por fim, observar que a emissão dessas licenças estão suspensas e as renovações em condições especiais. Sendo assim, o alojamento local vai sofrer um conjunto de alterações, na sequência da aprovação da Lei 56/2023, que sustenta o conhecido pacote Mais Habitação.

2.3.1.6 Regime especial para concessão de autorização de residência

O visto *gold* destina-se a cidadãos nacionais de Estados terceiros, bem como aos seus familiares mais próximos, apresentando como principais vantagens: A dispensa da obtenção prévia de um visto de residência; A diminuição significativa dos períodos mínimos obrigatórios de permanência dos seus titulares em território português; e, A possibilidade de livre circulação em todo o Espaço Schengen, hoje composto por 26 países europeus (TFRA, 2019).

O acesso ao visto *gold* depende da realização de uma atividade de investimento em Portugal, que deverá ser mantida por um período mínimo de cinco anos contados desde a data da concessão do referido visto (TFRA, 2019).

Para este efeito, considera-se “atividade de investimento” qualquer atividade que conduza à concretização de uma das seguintes situações em território português:

- a) Aquisição de bens imóveis sitos em Portugal, de valor igual ou superior a quinhentos mil euros, podendo o investidor estrangeiro: adquirir os Imóveis em regime de compropriedade, desde que cada comproprietário invista um valor igual ou superior a quinhentos mil euros ou através de contrato promessa de compra e venda, com pagamento de sinal de valor igual ou superior a quinhentos mil euros, devendo o respetivo título de aquisição definitiva do Imóvel ser apresentado antes do pedido de renovação do visto *gold*; onerar os Imóveis a partir de um valor superior a quinhentos mil euros; ou arrendar os Imóveis ou explorá-los para fins comerciais, agrícolas ou turísticos;
- b) A transferência de capitais num montante igual ou superior a um milhão de euros, incluindo investimento em ações ou quotas de sociedades;
- c) A criação do mínimo de 10 postos de trabalho.

- d) Transferência de capitais no montante igual ou superior a 350 mil euros, aplicado em atividades de investigação desenvolvidas por instituições públicas ou privadas de investigação científica, integradas no sistema científico e tecnológico nacional;
- e) Transferência de capitais no montante igual ou superior a 250 mil euros, aplicado em investimento ou apoio à produção artística, recuperação ou manutenção do património cultural nacional;
- f) Aquisição de bem imóvel, cuja construção tenha sido concluída há, pelo menos, 30 anos ou localizados em área de reabilitação urbana e realização de obras de reabilitação dos bens imóveis adquiridos, no montante global igual ou superior a 350 mil euros;
- g) Transferência de capitais no montante igual ou superior a €350.000, destinados à aquisição de unidades de participação em fundos de investimento ou fundos de capitais de risco vocacionados para a capitalização de empresas, que sejam constituídos ao abrigo da legislação portuguesa, cuja maturidade, no momento do investimento, seja de, pelo menos, cinco anos e, pelo menos, 60% do valor dos investimentos seja concretizado em sociedades comerciais sediadas em território nacional; e,
- h) Transferência de capitais no montante igual ou superior a €350.000, destinados à constituição de uma sociedade comercial com sede em território nacional, conjugada com a criação de cinco postos de trabalho permanentes, ou para reforço de capital social de uma sociedade comercial com sede em território nacional, já constituída, com a criação ou manutenção de postos de trabalho, com um mínimo de cinco permanentes, e por um período mínimo de três anos.

A atividade de investimento poderá ser exercida a título pessoal pelo requerente do visto *gold* ou através de uma sociedade comercial unipessoal por quotas com sede em Portugal ou noutro Estado-Membro da União Europeia e com estabelecimento estável em Portugal. Neste último caso, apenas é considerado imputável ao requerente do visto *gold* a proporção do investimento correspondente à sua participação no capital social da respetiva sociedade (TFRA, 2019).

O visto *gold* tem a duração inicial de um ano, contado desde a data de emissão do respetivo título renovável por períodos sucessivos de dois anos. Após cinco anos de titularidade do visto *gold*, o requerente poderá requer a autorização de residência permanente (TFRA, 2019).

Para efeitos de renovação do visto *gold*, o requerente deverá demonstrar ter cumprido os seguintes requisitos mínimos de permanência em território português: Sete dias, seguidos ou interpolados, no primeiro ano de duração do visto *gold*; e, Catorze dias, seguidos ou interpolados, nos subseqüentes períodos de dois anos (TFRA, 2019).

O pedido de renovação do visto *gold* deverá ser apresentado junto do Serviço de Estrangeiros e Fronteiras (SEF) acompanhado dos documentos, referentes ao tipo de investimento realizado em Portugal (TFRA, 2019).

Durante o período de validade do visto *gold* renovado o SEF poderá, a qualquer momento, exigir a prova dos requisitos quantitativos e temporais mínimos exigíveis para a obtenção e manutenção do visto *gold* (TFRA, 2019).

Este regime (Decreto-Lei n.º 14/2021) foi recentemente alterado, em que o valor investimento passou de 350.000 euros para 500.000 euros, no caso de aquisição de unidades de participação em fundos de investimento e de capital de risco, e ainda a restrição territorial de aplicação do regime. Apenas alguns concelhos estão agora abrangidos pelo regime. Por outras palavras, e salvo algumas exceções, foram retirados do regime as Áreas Metropolitanas de Lisboa e Porto e o Algarve.

2.3.1.7 Regime fiscal dos residentes não habituais e Ex-Residentes

Este regime (Decreto-Lei n.º 249/2009, de 23 de setembro) foi aprovado em 2009 e atribui algumas vantagens fiscais, durante um período de 10 anos, às pessoas que solicitem a residência fiscal em Portugal. O objetivo deste regime especial é atrair “profissionais não residentes qualificados em atividades de elevado valor acrescentado ou da propriedade intelectual, industrial, ou *know-how*, bem como beneficiários de pensões obtidas no estrangeiro (TFRA, 2019).

Este regime foi pensado para os sujeitos passivos de Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Singulares (IRS) que, não tendo residido em Portugal, para efeitos fiscais, nos últimos cinco anos, transfiram para o território português a sua residência fiscal, ou seja o regime não depende da nacionalidade, podendo ser concedido a um Português que tenha sido não residente fiscal em Portugal, por um período mínimo de cinco anos (TFRA, 2019).

O regime prevê a concessão de algumas vantagens fiscais a estes contribuintes. Esses benefícios variam consoante o tipo de rendimentos em causa, a saber:

a) Rendimento obtido em Portugal

Tributação à taxa fixa de 20%, se proveniente das seguintes atividades (consideradas atividades de elevado valor acrescentado): Arquitetura, engenharia ou geologia; Teatro, bailado, cinema, rádio e televisão, canto, escultura, música, pintura; Auditoria e consultoria fiscal; Medicina e medicina dentária; Ensino universitário; Psicologia; Arqueologia, biologia, profissões liberais, em geral, técnicas e outras similares na área da informática, serviços de Informação, agência de notícias, investigação científica e desenvolvimento; Design; Investimento, administração e gestão de empresas promotoras de investimento produtivo,

desde que se verifique afetação a projetos elegíveis com contrato de concessão de benefícios fiscais celebrado ao abrigo do Código Fiscal do Investimento; e Desempenho de funções em quadros superiores de empresas (TFRA, 2019).

b) Rendimento obtido fora de Portugal

Nestes casos, aplica-se o método da isenção da tributação em Portugal, desde que se verifiquem determinados requisitos. Assim, encontram-se isentos de tributação: juros; dividendos; mais valias; rendimentos prediais; rendimentos empresariais e profissionais (apenas quando provenientes de uma das atividades de elevado valor acrescentado ou da propriedade intelectual, industrial, ou *know-how*) desde que os rendimentos possam ser tributados no país de origem: em conformidade com o Acordo contra a Dupla Tributação celebrado entre Portugal e o respetivo Estado; ou quando não exista Acordo contra a Dupla Tributação, em conformidade com o modelo de convenção fiscal da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE) (excluindo as jurisdições com um regime fiscal claramente mais favorável, vulgo paraísos fiscais), e não sejam considerados obtidos em Portugal nos termos do Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Singulares (CIRS) (TFRA, 2019).

Também os Rendimentos do Trabalho Dependente beneficiam de isenção de tributação desde que: os rendimentos sejam tributados no país de origem, em conformidade com o Acordo contra a Dupla Tributação celebrado entre Portugal e o respetivo Estado; ou os rendimentos sejam tributados no Estado de origem desde que, nos termos do CIRS, os mesmos não possam ser considerados como obtidos em Portugal, nos casos em que não exista Acordo contra a Dupla Tributação com o Estado de origem (TFRA, 2019).

Por fim, os rendimentos de Pensões estão isentos de tributação desde que: os rendimentos sejam tributados no país de origem, em conformidade com o Acordo de Dupla Tributação celebrado entre Portugal e o respetivo Estado; ou os rendimentos não sejam considerados obtidos em Portugal, nos termos do CIRS (TFRA, 2019).

Podem apontar-se, ainda, as seguintes vantagens ao regime fiscal dos residentes não habituais: em Portugal, não existe imposto ou sequer declaração sobre o património, pelo que não há nenhuma obrigação de declarar quaisquer bens para as autoridades fiscais portuguesas (apenas rendimentos), a única exceção é a declaração de contas bancárias no exterior (apenas se declara a respetiva existência e identificação, não os saldos); heranças e doações, entre ascendentes e descendentes e marido e mulher, estão isentos do imposto; e, outras heranças e doações são tributadas a uma taxa fixa de 10% sobre os ativos localizados em Portugal (os outros ativos não estão sujeitos a imposto) (TFRA, 2019).

Segundo a SIC Notícias (2023), o primeiro-ministro António Costa propôs a revogação deste regime na proposta do Orçamento do Estado para 2024.

2.3.1.7.1 Ex-Residentes

Este regime foi aprovado em 2019 e prevê a atribuição, a pessoas físicas que cumpram determinados requisitos, de um regime fiscal mais favorável no âmbito do qual são excluídos de tributação em Portugal 50% dos rendimentos do trabalho dependente e dos rendimentos empresariais e profissionais auferidos durante um período de 5 anos (TFRA, 2019).

Em virtude de este regime se dirigir a ex-residentes, cumpre salientar que a sua aplicação depende da verificação de um conjunto de requisitos, a saber: Não residência em território português em qualquer dos três anos anteriores; Residência em território português antes de 31 de dezembro de 2015; e, Situação tributária regularizada (TFRA, 2019).

2.3.2 Investimento Imobiliário em Angola

O ano de 2021, foi em tudo um ano semelhante ao de 2020, continuando a ser um período muito complexo, em resultado de mais um ano de covid e das suas consequências (Abacus & JLL, 2022).

A redução da atividade económica, levou ao continuado enfraquecimento do setor privado, continuando assim sem capacidade de se substituir ao estado em setores estruturantes, havendo, no entanto, um investimento significativo, em 2 setores (Abacus & JLL, 2022).

A partir da sua localização geográfica privilegiada na costa do Oceano Atlântico – pelos seus abundantes recursos naturais e humanos – pelas políticas de desenvolvimento económico centradas no investimento privado – Angola está em condições de proporcionar aos investidores interessados incentivos financeiros que aumentem as potenciais rentabilidades de capital (GLA & PLMJ, 2017).

Este conjunto de características fazem com que Angola seja atualmente uma localização privilegiada para investir (GLA & PLMJ, 2017), com a visão para o futuro e sabendo que está tudo muito barato. Claramente, tem que se investir com capital próprio, sem financiamento e não esperar por lucros a curto prazo, mas sim a longo prazo, especificamente quando o mercado sair da atual estagnação.

2.3.2.1 Aquisição de bens imóveis

O processo de aquisição de bens imóveis sítos em Angola é moroso e complexo. Efetivamente, o regime jurídico angolano da propriedade da terra e dos direitos prevê que a terra é “propriedade original” do Estado (Lei n.º 9/04, de Novembro de 2004).

Assim a propriedade é muito regulada e está sujeita a uma série de restrições (dependendo principalmente do tipo de terreno). Os três tipos de terrenos considerados pelo direito

angolano são as seguintes: os terrenos do domínio público do Estado, os terrenos do domínio privado do Estado, e os terrenos de propriedade privada (GLA & PLMJ, 2017).

Terrenos do domínio público do Estado, são propriedade do Estado e não podem ser objeto de compra e venda ou de arrendamento. No entanto, direitos de concessão podem ser concedidos a entidades privadas em casos específicos.

Terrenos do domínio privado do Estado, também são propriedade do Estado e compreendem todos os terrenos que não são incluídos no domínio público, nem são de propriedade privada. Isso inclui terrenos urbanos e rurais, embora a transferência de propriedade de terrenos rurais seja proibida.

A propriedade privada de terrenos por entidades ou pessoas singulares privadas ocorre em apenas dois casos: a) o terreno foi validamente adquirido antes da independência de Angola, desde que tais terrenos não tenham sido expropriados ou confiscados e b) os terrenos urbanos incluídos no domínio privado do Estado adquiridos por cidadãos angolanos ao abrigo da Lei de Terras.

Em Angola é mais usual adquirir-se um direito de superfície, o qual é um direito real mais limitado que o direito de propriedade, embora com extensa utilização em Angola. O direito de superfície consiste na faculdade de construir ou manter, perpétua ou temporariamente, uma obra em terreno alheio, ou de nele fazer ou manter plantações. O direito de superfície confere as mesmas faculdades que a propriedade com algumas exceções, sendo a mais relevante o limite temporal. A duração máxima para um direito de superfície ao abrigo da Lei das Terras é de 60 anos, período após o qual cessa este direito (GLA & PLMJ, 2017).

2.3.2.1.1 Investigação sobre os bens imóveis

Nota-se a necessidade de empregar especial atenção à documentação do imóvel previamente à celebração do contrato pretendido. Desde logo, a consistência da titularidade de um direito sobre bem imóvel deverá ser avaliada antes da celebração de qualquer contrato que tenha por objeto esse mesmo bem (GLA & PLMJ, 2017).

Esta avaliação deverá ser feita através da obtenção e análise dos seguintes documentos: certidão predial atualizada; caderneta predial ou certidão de teor matricial; documento que legitime a aquisição; e, croqui de localização do imóvel (GLA & PLMJ, 2017).

Certidão predial atualizada, emitida pela Conservatória do Registo Predial, de onde conste o transmitente como o atual proprietário;

Caderneta predial ou certidão de teor matricial emitida há menos de 1 ano pelo Serviço de Finanças competente, comprovando que o mesmo é o atual titular do rendimento do prédio;

Documento que legitime a aquisição do direito por parte do transmitente (escritura pública, despacho de desconfisco, etc.);

Croqui de localização do imóvel, preferencialmente, certificado pela autoridade administrativa competente.

No caso de se tratar da aquisição de um terreno, o adquirente deverá ainda verificar os planos urbanísticos e os demais regulamentos referentes ao uso do solo. Para este efeito deverão ser solicitadas informações específicas junto da Administração Municipal competente e junto dos serviços da Gestão Urbana do Governo Provincial (GLA & PLMJ, 2017).

2.3.2.1.2 Descrição dos passos de uma transação-tipo

Em Angola, a aquisição de um bem imóvel começa, em regra, com a celebração de um contrato-promessa de compra e venda. Por via deste contrato, as partes obrigam-se a celebrar o contrato definitivo de aquisição em data posterior. Este contrato promessa de compra e venda deverá prever todas as condições principais da transação. Normalmente, nesta fase é efectuado o pagamento de uma quantia a título de sinal (GLA & PLMJ, 2017).

A existência do sinal e o montante fixado dependerá da negociação que seja efectuada pelas partes, contudo, é comum ser pago um sinal, cujo valor que se situe entre os 10 e os 50 % do preço de aquisição. O sinal representa um adiantamento do preço de aquisição, mas também uma garantia de cumprimento para o promitente-comprador e ainda, na maioria dos casos, o valor da indemnização em caso de incumprimento (GLA & PLMJ, 2017).

O contrato-promessa é seguido da outorga de escritura pública, em data pré-estabelecida, momento no qual se transmite a propriedade sobre o bem em questão. Por vezes, entre a celebração do contrato-promessa e a celebração do contrato definitivo existem reforços do sinal (GLA & PLMJ, 2017).

Por via de regra, no momento da celebração do contrato definitivo o preço deve estar integralmente pago; por vezes, embora menos frequentemente, as partes acordam que parte do pagamento do preço seja efectuada em momento posterior à celebração do contrato definitivo (escritura pública) (GLA & PLMJ, 2017).

O promitente adquirente pode requerer o registo provisório de aquisição antes da celebração do contrato definitivo. Após a celebração do contrato definitivo, este registo será convertido em definitivo (GLA & PLMJ, 2017).

2.3.2.1.3 Disposições-tipo e condições para a conclusão de transações

Frequentemente é necessário prever um determinado período de tempo, 90-200 dias, entre a promessa de venda e a celebração do contrato definitivo para que as partes possam cumprir

com determinadas condições prévias à celebração do contrato em questão (obtenção de planos de massas, autorizações ou licenças, obtenção de financiamento, etc.).

As partes podem atribuir eficácia real à promessa de transmissão ou de constituição de direitos reais sobre bens imóveis (por forma a que as obrigações entre os contraentes possam produzir igualmente efeitos contra terceiros), desde que celebrem o contrato por escritura pública e procedam à inscrição no registo. Esta faculdade reforça, nomeadamente, a posição do comprador, uma vez que limita a possibilidade de o vendedor não cumprir o contrato, por exemplo, vendendo o imóvel a um terceiro (GLA & PLMJ, 2017).

Para reduzir os riscos contratuais mais frequentes, é comum incluir diversas disposições com vista proteger os contraentes contra perdas e danos resultantes do incumprimento contratual, designadamente: Cláusula Penal, Garantias de cumprimento, Condições Resolutivas, Condições Suspensivas, Contratos com reserva de propriedade (GLA & PLMJ, 2017).

2.3.2.1.4 Formalização da aquisição de bens imóveis

O contrato de compra e venda de imóveis só é válido se for celebrado por escritura pública. A segurança no comércio jurídico imobiliário dá-se pela publicidade da situação jurídica do prédio através do registo predial (GLA & PLMJ, 2017).

O lugar da situação dos imóveis determina a competência territorial da Conservatória com jurisdição sobre a área da sua localização geográfica, sendo esta que tem poder para emitir as respetivas certidões do registo predial respeitantes ao imóvel, para o que é essencial a correspondência entre o conteúdo do registo predial e o da matriz predial (GLA & PLMJ, 2017).

2.3.2.2 Regime jurídico do arrendamento urbano

Nos contratos de arrendamento pode convencionar-se que o imóvel se destine à habitação, para o comércio ou para a indústria, para o exercício de profissão liberal ou para quaisquer outros fins lícitos (GLA & PLMJ, 2017).

Conforme o fim a que se destine, ser-lhe-ão aplicáveis as disposições especiais da Lei do Inquilinato, se as houver, além das restantes que por aquelas não sejam contrariadas. Acresce que, se do título não resultar o fim ou fins a que se destina o prédio, o arrendatário só poderá utilizá-lo para habitação (GLA & PLMJ, 2017).

Existe um prazo supletivo de seis meses para os contratos de arrendamento para habitação, quando não haja título ou quando este seja omissivo sobre a duração do contrato, exceto tratando-se de arrendamentos para habitação por curtos períodos, em praias, termas ou outros lugares de vilegiatura ou nos de casa habitada pelo senhorio e arrendada por período

correspondente à ausência temporária deste, até ao máximo de um ano. Quando estipulado por tempo superior, ou como contrato perpétuo, o contrato de arrendamento considera-se reduzido ao prazo máximo de 30 anos (GLA & PLMJ, 2017).

2.3.2.3 Tributação e Fiscalidade

A Tributação e a Fiscalidade em Angola, teve um conjunto de alterações decorrentes da Lei n.º 20/20, de 09 de Julho, que aprovou o Código do Imposto Predial (CIP), tendo sido revogado o Código do Imposto Predial Urbano (CIPU), aprovado pelo Diploma Legislativo n.º 4044, de 13 de Outubro de 1970, tendo entrado em vigor a 20 de Agosto de 2020 (Abacus & JLL, 2022).

Angola no contexto histórico tributário já sofreu várias reformas. A primeira foi em 1992 com a Lei n.º 15/92, de 3 de Julho, passados 18 anos voltou a fazer outra em 2010 com a Lei n.º 16/11, de 21 de Abril, até a atual lei mencionada acima de Agosto de 2020.

O Imposto Predial (IP) incide sobre o arrendamento, sobre a detenção de imóveis e sobre os prédios rústicos.

No *arrendamento* o valor a pagar do IP são 15% sobre o valor da renda. Este imposto tem como objetivo tributar o arrendamento de imóveis, que ocorre no mês seguinte à celebração do arrendamento (independentemente de quando ocorre o pagamento da renda). Compete ao proprietário, sendo, no entanto, o inquilino que, por conta deste, pagará ao Estado (no mês seguinte à celebração do arrendamento), devendo o inquilino entregar cópia do pagamento do imposto ao senhorio, no máximo, no mês seguinte ao pagamento efectuado. O senhorio, em Janeiro do ano seguinte, deverá entregar a Declaração de Rendimentos – Modelo 1 nas finanças correspondentes às rendas arrecadadas com os arrendamentos.

Na *detenção de imóveis* o valor a pagar do IP são 0,1% até um valor patrimonial menor ou igual a 5.000.000,00 AOA, equivalente em EUR 5.635,00, cuja taxa de câmbio atual é de 1 EUR = 887,4516 AOA. Terá um valor fixo de 5.000,00 AOA quando o valor patrimonial estiver entre 5.000.001,00 AOA e 6.000.000,00 AOA e será de 0,5% quando o valor patrimonial for superior a 6.000.000,00 AOA sobre o excesso de 5.000.000,00 AOA. E, são 0,6% sobre o valor patrimonial de terrenos para construção. Este imposto tem como objetivo tributar a titularidade dos imóveis, que ocorre anualmente, apenas em caso de prédios não arrendados, o imposto deve ser pago nos meses de Janeiro e Julho do ano seguinte. Compete ao proprietário do imóvel, usufrutuário ou beneficiários dos rendimentos.

Em ambos os casos, o IP tem isenções previstas se o interveniente for: Estado, instituto público e associação que goze do estatuto de utilidade pública; Estados Estrangeiros; Organizações Religiosas, quanto aos imóveis destinados exclusivamente ao culto; A tributação de imóveis arrendados não pode ser inferior à que resultaria da tributação sobre o

valor patrimonial de imóveis não arrendados; Ficam sujeitos a tributação agravada em 50%, mediante a verificação de algumas condições, prédios devolutos por mais de 1 ano e terrenos para construção sem aproveitamento efetivo por 3 anos consecutivos ou 6 anos interpolados.

Nos *prédios rústicos* a matéria coletável corresponde ao valor patrimonial de 10.397,00 AOA por hectare.

Os imóveis pagam apenas um dos impostos do IP caso estejam arrendados ou não arrendados, ou seja, o imposto não é cumulativo. Imóveis arrendados, não pagam IP da detenção da propriedade.

Na *Fiscalidade do IP para Pessoas Coletivas*, nota-se a exclusão da incidência de Imposto Industrial sobre rendas recebidas. Os rendimentos provenientes de rendas imobiliárias, que tenham pago imposto IP, serão excluídos da matéria coletável para apuramento de imposto Industrial.

O SISA corresponde a uma taxa de 2% sobre o valor da aquisição. Este imposto tem como objetivo tributar a compra de imóveis, que ocorre aquando a compra de imóveis, antes da escritura tem de ser liquidado nas finanças. Compete ao comprador. São isentos o Estado, Estados Estrangeiros, Organizações Religiosas, ou imóveis com valor de transação inferior a 5.000.000,00 AOA.

O Imposto de Selo incide sobre a compra e venda, sobre financiamentos para a aquisição de habitação própria e permanente (crédito à habitação), e, sobre o arrendamento.

Na *compra e venda* o valor da taxa corresponde a 0,3% sobre o valor da aquisição ou contrato de aquisição. Este imposto tem como objetivo tributar a compra de imóveis, que ocorre aquando a compra de imóveis, antes da escritura tem de ser liquidado nas finanças. Compete ao comprador.

Nos *financiamentos para aquisição de habitação própria e permanente (crédito à habitação)* o valor da taxa corresponde a 0,1% sobre o valor da aquisição ou contrato de aquisição. Este imposto tem como objetivo tributar a compra de imóveis, que ocorre aquando a compra de imóveis, antes da escritura tem de ser liquidado nas finanças pelo banco, por conta do cliente. Compete ao comprador.

No *arrendamento* o valor da taxa corresponde a 0,1% sobre o valor da renda anual para arrendamentos para fins habitacionais, e, 0,4% sobre o valor da renda anual para arrendamentos para fins comerciais, industriais e de profissão de regime independente. Este imposto tem como objetivo tributar o arrendamento de imóveis, que ocorre nos 30 dias seguintes à celebração do contrato de arrendamento, pagando e depositando uma via no Bairro Fiscal. Compete ao proprietário ou senhorio.

Existem ainda um conjunto de custos e de taxas a pagar nas transações imobiliárias a nível do **Registo Predial e de Notário**.

2.3.2.4 Investimento em Angola

A nova Lei do Investimento Privado (Lei n.º 10/18, de 26 de Junho - “LIP”) é a Lei que rege o investimento em Angola, que visa tornar mais célere o processo de promoção, captação e tramitação de investimentos privados, quer internos quer externos.

Nesse âmbito, a LIP aplica-se a projetos de investimento privado de qualquer montante, deixando de existir um valor mínimo de investimento obrigatório (anteriormente USD 1.000.000,00). Foi eliminada também a obrigatoriedade de parceria com cidadãos angolanos ou empresas de capital angolano anteriormente prevista para determinados setores, deixando de ser necessário a figura de um “sócio” angolano.

Foram definidas zonas de desenvolvimento, setores prioritários de investimento, regimes de investimento, benefícios fiscais relevantes (IP pela aquisição dos imóveis e Selo com redução de 50%, por exemplo) com duração de aproximadamente 10 anos. O Regulamento da LIP veio reforçar a impossibilidade de acesso ao crédito interno por parte dos investidores externos, embora os investidores privados possam recorrer ao crédito interno e externo. No entanto os investidores externos e as sociedades detidas maioritariamente por estes, os projetos de investimento só são elegíveis ao crédito interno após terem implementado na sua plenitude os respetivos projetos de investimento.

Os procedimentos de para registo legal dos projetos de investimento ficam a cargo da AIPEX – Agência de Investimento Privado e Promoção das Exportações, que é, desse modo, um interlocutor privilegiado dos interessados que pretendam investir em Angola, na maioria dos setores de atividade económica.

A CMC – Comissão de Mercado de Capitais, entidade reguladora do mercado, na sua missão de garantir que os agentes intervenientes no mercado, tenham confiança, segurança jurídica e uma sã concorrência, tem vindo a ter uma posição determinante no desempenho da sua missão. Tem tido uma notável ação pedagógica, informativa e formativa, como são os exemplos de um conjunto de *webseminars* recentemente ocorridos.

É de salientar que neste percurso, a CMC desde 2013, tenha aprovado 27 OIC – Organismos de Investimento Colectivo, dos quais 7 de Investimento Imobiliários, como também 10 Sociedades Gestoras destes OIC (SGOIC).

Num segmento novo como este, confiança é tema fundamental e esta perdeu-se no mercado imobiliário, de um dos mais dinâmicos segmentos de mercado da economia, passou para uma quase completa estagnação. Terá sido justamente a falta de confiança aliada ao

desconhecimento dos benefícios fiscais inerentes ou das vantagens de gestão que existem um FII Fechado ou Sociedade Gestora, que levaram a que grandes detentores do património não tivessem ainda avançado para a estruturação dos seus ativos.

O segmento continua a fazer todo sentido para Angola. Julgamos, no entanto, que os regulamentos para a constituição dos Fundos, pudessem ser mais simplificados, indo de encontro às necessidades do mercado, eventualmente permitindo a constituição de fundos fechados com um número de participantes mais reduzido, oferecendo também nestes alguns benefícios fiscais semelhantes aos fechados de subscrição pública.

São poucas as operações conhecidas de investimento no mercado além das de interesses corporativos, mais do que de funcionamento de mercado.

Podem-se falar em *yields* iniciais com valores na ordem de 4,5 – 6% para o segmento de escritórios, 4,5 – 7% para o segmento residencial e 6 – 9% para o segmento industrial.

3 ANÁLISE DE INVESTIMENTOS EM PORTUGAL E ANGOLA

Neste capítulo proceder-se-á à apresentação de cinco entrevistas, com o intuito de analisar os projetos de investimento imobiliário nestes dois mercados, e compreender aquelas que são as características, fatores que influenciam o mercado (procura, oferta, turismo, mão-de-obra, outros), tendências (tipologia, agregados familiares, arrendamento, aquisição), mediação imobiliária (perfis das empresas, processo de comercialização, acesso online), riscos, fiscalidade, opções e tendências de investimento, vantagens e desvantagens, e, aspetos a melhorar do mercado imobiliário português e angolano.

Este método de investigação positivista ou também conhecida como o funcionalismo, segundo a Maria João Machado (2022), caracteriza-se por uma visão objetiva da realidade e pela procura constante da estabilidade social no sentido de manter a ordem. Sendo assim o método de recolha de dados selecionado neste projeto, que são as entrevistas, tem a vantagem de potenciar a obtenção de respostas e permitir esclarecer dúvidas sobre as perguntas.

Destacar que as entrevistas apresentadas foram identificadas a partir de contactos próprios, agentes e promotores imobiliários. É de referir também que, a análise dos entrevistados pode sempre apresentar alguma subjetividade, visto que o parecer de cada aspeto do mercado e do investimento imobiliário está sujeito ao nível de “sensibilidade” de cada investidor.

Por último, salientar que as análises apresentadas, essencialmente no que toca aos projetos de investimento imobiliário, podem não representar todos os fatores associados para uma tomada de decisão.

Em seguida iniciaremos as entrevistas conforme acima mencionado, em que faremos as mesmas perguntas a todos os entrevistados, de modos a termos uma análise coerente no mercado dos dois países.

3.1 Entrevista 1: C. C.

Pioneiro no mercado imobiliário angolano e iniciou desde os seus 13 anos no Brasil, tendo seguido para Angola anos mais tarde. Seu percurso académico conta com o curso médio em edificações, a licenciatura em direito, um MBA de negócios feito na Brasília Business School em Luanda (2008). Opera no mercado imobiliário angolano a 19 anos, acompanhando as suas modificações.

3.1.1 Porquê Angola?

Escolheu o mercado angolano, devido a uma oportunidade que existiu em 2003, em que a economia brasileira estava muito má, atendeu um convite em Janeiro de 2004 e foi para

Angola. Ao chegar, percebeu que haviam muitos ingredientes que poderiam fazer de Angola um país rico – uma vez que, Angola não é um país rico, mas, sim um país com riquezas, essa riqueza precisa de ser transformada –, e esses ingredientes eram muita terra, recursos naturais, população jovem com vontade de aprender e de se formar, e, falta de casa. Então, viu que existia toda equação para que o mercado imobiliário crescesse. Infelizmente, o imobiliário em Angola não é um programa de estado, sendo que, quando for o imobiliário irá crescer muito.

3.1.2 Mercado Imobiliário em Angola

3.1.2.1 Suas características

O mercado imobiliário angolano tem hoje uma população muito jovem que, têm filhos muito cedo, não têm preparação profissional, portanto, têm salários baixos, e, de 2014 para cá salários piores ainda, passando a auferir em torno de USD 500,00 por mês, tendo assim a renda mensal dos imóveis reduzido para um quarto (1/4), ou mesmo, em alguns casos, um quinto (1/5), que equivale a 20% do valor real que existia em 2014, ou seja, mesmo os que têm salários melhores, esta faixa salarial representa muito pouco face a moeda estrangeira, muito diferente da liquidez que se tinha no período de 2006 – 2010. Por isso, o imobiliário cresceu muito naquela época porque havia quem pagasse e hoje não há. Além disso, a política estatal para o acesso ao financiamento, nomeadamente o BNA, que diz que está aberto a concessão ao financiamento para habitação, na prática não se verifica, o banco não tem interesse algum em conceder financiamento habitacional. Isso desencadeia um enorme problema, que está a crescer ano após ano, principalmente na cidade de Luanda, a capital do país, assumindo que tem 9M de habitantes (alguns dizem que tem 11M), em que o crescimento demográfico médio de Angola é de 3%, mas o da cidade de Luanda é de 6%, então existem 540.000 novas pessoas por ano a nascer na capital. Se estimar-se 6 pessoas por família estaríamos a falar de 90.000 famílias e o estado angolano em 13 anos não fez 50.000 fogos. Então, pelo tamanho do problema a cidade de Luanda tem tudo para virar uma cidade de Lagos daqui a alguns anos, ou seja, muitas pessoas, pouca infraestrutura, e as pessoas a viver de uma forma não digna.

3.1.2.2 Fatores que influenciam o mercado

A equação para o imobiliário andar é população jovem e capitalizada, terrenos com preços acessíveis e infraestruturados, dinheiro com preço acessível e um fornecimento de materiais de construção a contento. Destes, tem-se apenas população jovem, dinheiro acessível pelo aviso 9 com juros a 7% e um vasto e bom fornecimento de materiais de construção, ou seja, faltam os outros elementos para a equação ser possível. Precisa-se de uma política

habitacional que dê acesso ao indivíduo ter a casa. Então, a solução (partilhada com o governo) passaria por baixar o preço dos produtos pela redução do preço do lote de terreno, facilitando a população ao acesso aos lotes e empoderando-lhes financeiramente, de modos que, gerariam empregos ao fazerem as construções (muro, casa, anexo) nos seus lotes. Nota-se que o Ministério das Infraestruturas já tem feito ações destas, embora, sem seguir as sugestões partilhadas.

Sobre o turismo, há agora essa nova abertura aos 98 países e Angola tem uma grande oportunidade de entrar no mapa do turismo mundial, mas, os preços dos bilhetes de passagem devem ser revistos pelas principais companhias aéreas, a TAP e a TAAG, reduzindo dos atuais 1.500,00 EUR para 500,00 - 600,00 EUR no máximo, seja da América (Brasil) como da Europa. A falta de infraestruturas, estradas e pessoas preparadas não pode ser vista como negativa, porque isso vai superar-se com a prática e a necessidade que vem com a demanda. Por exemplo, o povo brasileiro (estimado em 210M de habitantes) na sua maioria não fala inglês e quer conhecer África, então Angola seria uma porta de entrada para eles (assumindo que apenas 30% deles tivesse capacidade financeira), desde que adotasse essa política referente aos bilhetes de passagem, com a clara vantagem de que estas pessoas trariam em média 3.000 – 5.000 EUR para gastar. A estratégia da TAAG poderia passar por ter mais voos, isto é, dos atuais 4 voos passar para 12 voos, alterando o cenário atual de poucos voos com bilhetes de passagem mais caras para muitos voos com bilhetes de passagem mais baratos, trazendo uma receita para o país.

3.1.2.3 Tendências

As tipologias mais procuradas, devido as famílias grandes, são V3 (uma vivenda com 3 quartos e uma sala) ou T3 (uma casa com três quartos e uma sala) para cima, embora hoje o indivíduo não tem capacidade financeira para comprar a casa. O político confunde um pouco as coisas, ele pensa que fará a economia crescer e a economia puxará a construção civil, e é ao contrário, ele tem que fazer a construção civil andar e esta puxará a economia. O modo de fazer isso é, implementar a bonificação dos juros bancários, lembrando que, o aviso 9 utiliza o dinheiro que está no depósito obrigatório dos bancos que está no BNA, e é este dinheiro que os bancos podem usar para fazer o financiamento habitacional, mas aquele dinheiro é dos clientes, e eles emprestarão aquele dinheiro para 25-30 anos e o banco não quer isso, o banco quer que haja a bonificação real, que seria o estado pagar os 13% dos 20% desse juro que é o custo real do dinheiro, ficando os 7% a cargo do devedor, assim o banco abriria acesso ao financiamento habitacional ao abrigo do aviso 9. Sem esquecer que, a resolução do incumprimento é um outro problema, pela morosidade da justiça, que na realidade angolana está entre 7-10 anos para resolver, logo, o banco não tem interesse em entrar no crédito imobiliário porque acaba por ser um mau negócio, tendo outras coisas muito

mais agradáveis para ele como o caso do título público, que remunera bem em todas as maturidades. Então, o dinheiro é sugado dos bancos para o título público e o estado precisa se financiar em cima do dinheiro dos bancos porque o estado não tem dinheiro. Isto leva ao “calote público”, que é o estado se financiar internamente, ao invés de o fazer externamente, depois desvaloriza a moeda em 60%, e aquele que comprou o título público, seja o banco ou seja o privado, para receber 16% depois de 1 ano, recebe-o em cima de uma moeda que desvalorizou 60%. Por estas razões, não se tem investimento externo para Angola, porque fica um país não confiável, em que as repatriações das divisas são limitadas, isto é, demoram mais de 60 dias em alguns casos, e ao invés de haver a intenção de investirem no país, há apenas a intenção de expatriar o dinheiro do país, fazendo o movimento contrário.

Por estes e outros motivos, o mercado imobiliário está completamente estagnado, situação que já havia sido alertada desde 2010 quando se percebeu que os bancos não queriam financiar o imobiliário. Não existe mercado imobiliário sem financiamento bancário. Isso prejudica muito a economia, uma vez que, não existe a construção de novas habitações, então a habitação que vier encarecerá devido ao crescimento inercial da economia, em que, a procura por casas e por escritórios, são as mesmas, não tem novas, devido a falta de compradores. Então, o preço das rendas subirá, de acordo aos estudos feitos, até 2030. Como? Hoje, a *yield* é de 0,5%, logo, não é interessante investir, e provavelmente a *yield* subirá para 1% entre Janeiro – Maio de 2027, então, a partir desta data o construtor olhará diferente observando a subida da *yield*, percebendo que consegue vender para um investidor, este vai aprovar um projeto, que não levará menos de 6-8 meses, depois vai construir o edifício que levará 2 anos, mas, 1 edifício não chegará, assim como, nem 2 nem 10 chegarão, logo, só haverá subida da renda. Habitação cara prejudica a economia, porque quem quer abrir um pequeno escritório, iniciar um negócio não consegue, porque, está caro, e como consequência continuarão a existir, cada vez mais, negócios no fundo do quintal das casas, não será um negócio estruturado, afetando a micro e pequena empresa que representam 90% da economia, que ficará completamente achatada.

3.1.2.4 Mediação Imobiliária

Cada vez que a economia muda, as empresas mudam de casas, está a existir uma migração agora, que já vinha de uns 3 anos atrás, das casas mais caras para as casas mais baratas, os proprietários estão a pedir as casas mais baratas e os inquilinos têm que ir para as casas mais caras, e quando ele não consegue na região vai para a periferia, e é assim que as cidades crescem. Então, hoje, há uma valorização maior nos condomínios na Via Expressa, Jardim de Rosas, Boa Vida, Esplendor das Acácias, todos estes e outros da zona começam a ter uma procura muito grande para arrendamento, porque as pessoas já não conseguem estar no

Talatona. Assim, os proprietários estão a pedir de volta os imóveis para inserir no mercado ao dobro do preço, sem esquecer que a *yield* é de 0,5%, ainda não vale a pena.

3.1.3 Investimento Imobiliário em Angola

3.1.3.1 Processo de investimento para um investidor. Criação de Valor

Abrir uma empresa hoje é super-rápido, agilizou muito, mas o problema é o retorno, ele vai construir, mas não vai conseguir vender, então ele não constrói. Não há subsídio que ajuda o trabalhador a comprar, também, o que se vê são empreendimentos não-documentados, ou seja, não tem desanexação, vende a casa sem acabamentos, e depois quem compra vai terminando, e cada vez mais imóveis de menor valor, a ronda os 6 – 20M de Kwanzas, equivalente a 6.762,00 – 22.540,00 EUR, tem acontecido particularmente em Viana, a construção de casas sem telhado (sem acabamentos), sem desanexação, sem direito de superfície, para vender por 6M de Kwanzas. Então, esse processo parece simples, mas na realidade é ilegal, no máximo têm uma licença de construção num terreno sem escritura, que é incompreensível. Prejudicando claramente mais a frente, porque, quando pensar em vender por financiamento bancário não será possível. Não há criação de valor num investimento imobiliário.

3.1.3.2 Compra. Licenciamento. Contratação. Venda

A emissão do direito de superfície ainda é muito demorada, com muita insistência espera-se 1 ano. Existe agora, um movimento da Administração do Território, para encurtar esse prazo, mas, ainda é insipiente. Por exemplo, tem um condomínio de um cliente que tem capacidade para 250 casas, já construiu 100 casas e não tem a escritura do imóvel, criando claramente embaraços para a venda final e até mesmo contratação dos serviços de mediação. A contratação dos serviços especializados como juristas, arquitetos, contabilistas, economistas, gestores de imóveis, analistas de investimento, etc., é feita de forma empírica na sua maioria.

3.1.3.3 Riscos. Fiscalidade. Opções de investimento

Os riscos mais elevados estão associados ao mercado, não conseguir vender. O imóvel nunca teve tão barato como está agora, por exemplo, não é difícil encontrar-se um apartamento de tipologia T2 em Lisboa por 400.000,00 EUR, com este mesmo valor, hoje, em Luanda, compram-se 13 apartamentos de tipologia T3 na Centralidade do Kilamba, por 30M de Kwanzas. Então, nota-se que algo de muito errado está a acontecer no mercado imobiliário angolano. O imóvel em Angola nunca este tão baixo, por exemplo, um terreno bem localizado no Talatona está a ser comercializado por USD 30,00/m² e não há clientes para

compra, quando a uns anos atrás um terreno na mesma zona estava a ser comercializado por USD 500,00/m², como o caso da sede onde está o edifício do Standard Bank Angola.

O imposto industrial baixou 5%, mas ao mesmo tempo a AGT colocou IS sobre a construção civil, tendo alterado de 1% para 7%, assim sendo, eles criaram graves transtornos as empresas de construção, que claramente fugirão de fazer a sua atividade na pessoa coletiva, usando como alternativa fazer a sua atividade na pessoa singular, uma vez que não tem IRT. Por isso, verifica-se claramente que o imobiliário em Angola não é um programa de governo. A AGT foi abordada sobre essas situações, a 2 anos atrás, numa reunião oficial que incluíam diretores e administradores, onde foram expostas essas situações e após a reunião até então não mudou absolutamente nada.

Sendo assim, a carga fiscal com as mais recentes alterações prejudicou, de certa forma, o setor imobiliário, ao invés de atrair com bonificações e outras políticas que trouxessem vantagens aos investidores.

Os bancos tiveram que dar resposta a situação do incumprimento e excesso de imóveis em carteira, entretanto criaram fundos de investimento imobiliário, mas, o mercado claramente não investe nisso.

3.1.3.4 Vantagens. Desvantagens. Recomendações

A vantagem é que o imóvel nunca esteve tão barato como agora, e este é o melhor momento de comprar.

A desvantagem é que os mercados são feitos de ciclos e não se sabe quando este mercado poderá mudar, dependerá exclusivamente da política governamental, em que uma das principais políticas a adotar seria a criação de uma lei para resolver-se o incumprimento do crédito habitacional sem uso do tribunal. Atualmente só há um diploma que é a hipoteca, seria muito útil ter mais 2 ou 3 diplomas. A proposta apresentada foi a alienação fiduciária, lei que dinamizou a construção civil no Brasil a partir de 2002, que resolve o incumprimento sem uso do tribunal, e é o que se precisa atualmente em Angola, prevendo que se fosse implementada a construção dispararia em 5 anos.

Recomenda-se que o governo olhe para o imobiliário, de modos a evitar que, uma futura crescente de conflitos de terra, uma renda em crescente constante inclusive nos musseques que pressiona claramente o índice inflacionário. O governo precisa o quanto antes acordar e olhar para o imobiliário.

3.2 Entrevista 2: R. P.

Iniciou a carreira a trabalhar em bancos de investimento, em Lisboa, e esteve a trabalhar também alguns anos em Londres, em dois bancos de investimento alemães, um deles era o Depfa Bank, que estava mais ligado ao financiamento de infraestruturas, e o outro era o Hypo Real Estate International AG, que estava mais ligado ao financiamento de projetos imobiliários. Durante este período acumulou experiência neste setor imobiliário, essencialmente no lado do financiador, ou seja, no lado da banca. Depois regressou a Portugal e decidiu criar uma empresa para desenvolver projetos imobiliários, aproximadamente, a 14 anos atrás, e como tal, tem tido a experiência no lado do promotor. São naturalmente perspetivas diferentes embora se complementem e sente que tem sido muito útil do ponto de vista atual, de promotor, poder ter a experiência de saber como os bancos pensam e analisam os financiamentos e projetos, permitindo desenvolver projetos de uma forma que sabe que os bancos vão encarar positivamente.

3.2.1 Porquê Portugal?

Uma das coisas muitíssimo importantes no desenvolvimento de projetos imobiliários é nós podermos desenvolvê-los em mercados que conhecemos bem. Isto porque, os projetos imobiliários ao contrário do que as pessoas possam pensar, têm sempre muitas incertezas associadas, começando na parte do licenciamento, muitas vezes senão todas as vezes demoram muito mais tempo e são muito mais complexas do que a primeira vista possam parecer, e tudo isso, por exemplo, se nós temos uma determinada perspetiva de desenvolver um projeto e que a aprovação surja nos primeiros 3 meses, se ela não surge nessa altura, e surge passados 6, 9 ou 12 meses, todos os custos financeiros de desenvolvimento do projeto, vão acumulando e o projeto não se desenvolve, entretanto o mercado muda, esse é outro aspeto, ou seja, um mercado que está favorável agora, daqui a 3 meses pode não estar, nomeadamente por decisões que possam ser tomadas pelos governos, até em específico a situação que estamos a viver agora, com as alterações ao regime dos residentes não habituais aqui em Portugal, que o governo tomou uma decisão que ninguém estava a espera e que ninguém consegue entender, aliado também a situação, esta já a algum tempo que vem a ocorrer, que é a dos *golden visa*, que também terminaram, ou seja, os projetos imobiliários são de tal forma afetados por mudanças no mercado que alterações no período de desenvolvimento podem ser catastróficas para o desenvolvimento de um projeto.

3.2.2 Mercado Imobiliário em Portugal

3.2.2.1 Suas características.

O mercado imobiliário português é abrangente, então, vou preferir abordar apenas o residencial, nas duas cidades que conheço bem, que são Lisboa e Cascais, e como digo, devemos só desenvolver projetos em mercados que conhecemos muito bem e mesmo aí não há garantia que corra bem.

Naturalmente que, existem vários segmentos, como os de construção a preços mais económicos, destinado mais para a classe média baixa tem um problema que é grave, as margens são muito baixas, porque, para se poder vender 2.000,00 – 3.000,00 EUR/m², o terreno tem que ser comprado, quase dado, porque de outra forma, com os custos de construção, estaremos sempre muito próximos deste valor, para além disso, o estado português impõe na construção nova 23% de IVA, que o promotor não pode recuperar, portanto, nessa medida o setor da habitação é imediatamente impactado, por esses 23% e isso refletir-se-á no preço final ao cliente. Cliente esse que, nesse segmento em particular na classe média baixa, é o mais afetado por qualquer alteração que ocorra e isso faz com que as pessoas fiquem de facto numa situação muito complexa, a taxa de juro aumentou, os custos de construção aumentaram, ou seja, os promotores que desenvolvam projetos nesse segmento têm muitos riscos associados e têm perdas potenciais muito significativas. Portanto, veja-se o que aconteceu nos últimos 2-3 anos, houve uma pandemia, isso veio impactar toda a gente, houveram pessoas que perderam o emprego e deixaram de ter capacidade para comprar uma casa, mesmo aquelas que já tinham dado o sinal, muitas delas perderam o sinal pois não conseguiram o financiamento nos bancos, entretanto, houve uma guerra e agora outra, os custos de construção subiram todos, portanto, subindo os custos de construção a margem desapareceu, houve empresas de promoção imobiliária que ficaram numa situação complicada porque ficaram a perder dinheiro nos projetos que estavam a desenvolver e no momento que ficam a perder dinheiro largam o projeto e ele fica inacabado, as pessoas que já haviam pago os CPCV's e haviam feito adiantamentos perdem o dinheiro. Portanto, estou a explicar a situação mais complexa e essa acontece de facto neste segmento da classe média baixa.

Para classe média alta e classe alta, se calhar noutras localizações, como por exemplo, Cascais e Estoril, estamos a falar de um situação completamente distinta, ou seja, os clientes não têm necessidade de financiamento, procuram casas com valores por metro quadrado provavelmente o dobro ou o triplo do que o segmento anteriormente falado, da classe média baixa, portanto, estamos a falar de casas de 9.000,00 – 11.000,00 EUR/m², aí as margens para o projeto são mais confortáveis, ou seja, podem acomodar aumentos do custo de construção, tempos de licenciamento mais prolongados, ainda que não seja de forma

nenhuma o mercado mais fácil, porque aí ao invés de termos 500 clientes, interessados num determinado empreendimento, temos 5, portanto, é mais difícil encontrar o cliente que tem a disponibilidade para comprar a esses preços, mas quando se encontra esse cliente, ele não precisa de crédito, portanto, não é afetado pelas taxas de juro, quando quer de facto uma determinada localização não se importa com o preço, ou seja, não é muito sensível ao preço tanto lhe faz se é um valor ou se é outro, o que quero de facto é isto e paga o valor que está a ser vendido.

Portanto, são esses os dois segmentos que existem, fundamentalmente, claro que entre esses dois polos ou extremos existem outras situações intermédias, mas o posicionamento que nós temos no mercado é mais no mercado de luxo, é neste mercado de classe alta e classe média alta, porque, do nosso ponto de vista, do promotor, é aquele que nos permite maximizar o retorno dos capitais que vamos investir, minimizando o risco, basicamente é isto.

3.2.2.2 Fatores que influenciam o mercado. Tendências

Só posso falar no segmento que estamos, que é no segmento de luxo, e aí as pessoas procuram um apartamento por piso, tipologia T4 ou T5, valores elevados naturalmente, mas procuram essas tipologias grandes. Se bem que nos segmentos mais da classe média baixa, procuram-se áreas mais pequenas, mas isto naturalmente, quanto menor for a área, potencialmente o valor de aquisição é mais baixo, e dada a extrema dificuldade, que hoje em dia as pessoas têm para adquirir casa, o preço cada vez mais conta. Mas, há também um aspeto muito relevante que é, existe uma escassez muito grande no mercado de oferta da habitação para a classe média e média baixa, isso resulta do facto de durante muitos anos, este governo está a 8 anos, desde o início da geringonça, e pouco ou nada foi feito em relação a políticas de habitação, Portugal tem neste momento, se não estou errado, dos valores percentuais mais baixos da união europeia da habitação social, e não há de facto, quando existe uma diferença muito grande e significativa entre a procura e a oferta, neste caso existe uma escassez de casas no mercado, o preço vai subir, isso é das coisas mais básicas que existe no mundo, portanto, toda a gente entende isso e a situação no fundo é essa.

3.2.2.3 Mediação Imobiliária

Funciona bastante bem, a mediação está bastante evoluída, digamos, é um setor onde se tem ganho muito dinheiro nos últimos anos e naturalmente que isso fez com que as empresas evoluíssem, as pessoas conseguem ter acesso a informação online e os processos tanto o quanto conheço correm bem.

3.2.3 Investimento Imobiliário em Portugal

3.2.3.1 Riscos. Fiscalidade. Opções de investimento

O que mais atrai investidores a este setor, inclusive estrangeiros, é a estabilidade da fiscalidade. Por exemplo, infelizmente o que tem acontecido todos os anos as regras são alteradas e ninguém desenvolve um projeto que demora 3, 4 ou 5 anos sem saber com o que é que conta amanhã, ou seja, este ano desenvolvo um projeto que sei que vou pagar “x” de impostos, então, mas, se amanhã o governo toma a decisão, para o ano temos que pagar o dobro desses impostos, então já vou perder dinheiro. Então o que é que eu faço? Eu enquanto investidor internacional penso assim, vou investir em Portugal ou em Espanha, Itália, França ou na Grécia, seja onde for, penso assim, nesses países eu posso esperar, ou seja, tenho um grau de certeza muito elevado para desenvolver o projeto hoje e daqui a 3 ou 4 anos quando acabar de desenvolver o projeto as regras mantiveram-se iguais. Em Portugal, a certeza é que as regras não se vão manter iguais, porque todos os anos mudam, ora este ano paga tanto de impostos para o ano outro tanto, agora, este ano temos *golden visa* e para o ano já não, este ano há benefícios fiscais para residentes não habituais agora afinal já não vai haver, portanto tudo isso altera completamente o mercado, e ao alterar, se tivesse um projeto de 6 meses, tanto faz, eu penso agora, penso a 6 meses ou a 1 ano, se calhar consigo ter um grau de certeza aceitável de que as regras do jogo se mantêm iguais, como aqui em Portugal as regras não se vão manter iguais as pessoas não investem, porque ninguém sabe com o que contar. Quem aceita jogar um jogo se sabe que amanhã as regras vão mudar? Quer dizer, ninguém! E é isso que faz com os investidores não invistam em Portugal, não hajam projetos de desenvolvimento de empreendimentos que permitam que colocar casas no mercado e ao não haver casas no mercado o preço sobe.

Fazemos investimentos diretos, mas também fazemos investimentos com fundos de investimento e o que se passa é aquilo que estava a explicar, qualquer investidor racional e naturalmente que um fundo de investimento necessariamente tem que ter gente a frente que esteja capacitado para entender as coisas de uma forma racional, então, pensando de uma forma racional, sabendo que existem todas essas incertezas, relacionadas não só com a questão do licenciamento, que a gente pensa que demora 3 meses mas pode demorar 3 anos, as questões fiscais que hoje são uma coisa e amanhã são outra. Todas essas situações têm um impacto de tal forma negativo, que isso inibe os fundos de investimento de investirem e a razão é muito simples é racional, em que se estamos a tomar decisões num quadro baseado de risco, vamos elencando os fatores todos e no final, qual seria a decisão? Não investir.

É tão simples inverter a situação, bastava dar estabilidade, mantendo sem alterações durante 10 anos, para garantir que os investidores após fazerem a sua análise de risco no final decidirem investir.

3.2.3.2 Vantagens. Desvantagens. Recomendações

Portugal tem conseguido posicionar-se bastante bem no índice de segurança, que neste momento ocupa o terceiro ou quarto lugar do mundo e num mundo que está cada vez mais inseguro, vemos as guerras a proliferarem por toda a parte, tem cada vez mais valor as pessoas poderem sentir-se seguras, isso é de facto uma mais valia muito grande do nosso mercado. E isso fez com que durante muitos anos ou últimos anos, houvesse quem se tivesse interessado por vir viver ou investir em Portugal.

Os pontos negativos são os anteriormente referidos, a instabilidade governativa, a morosidade e a complexidade dos processos de licenciamento, e as alternativas que começam a surgir, ou seja, andando 200 Km para o lado existe Espanha, e é um mercado que não tem nada destas situações, mas claro que não é um país tão seguro como Portugal, mas faz com que as pessoas quando pensam, vou investir em Portugal ou em Espanha, claramente com as condições que o governo decidiu destruir, porque elas existiam, há consequências e as pessoas nessas situações optam por investir noutros sítios, naturalmente.

Recomenda-se que o governo estabilize as políticas fiscais por 10 anos, como referido anteriormente, de modos a atrair investidores e manter os atuais mais seguros no mercado.

3.3 Entrevista 3: T. L.

Iniciou a carreira na Remax, teve 6 anos no mercado imobiliário com a Remax Vantagem, está a 2 anos na MaisConsultores, somando 8 anos de mercado imobiliário. A sua experiência em relação ao mercado imobiliário está mais na área de angariação, venda, arrendamento, compradores, então, angariar clientes é o que faz para conseguir chegar a conclusão do negócio. Soma também a experiência de trabalhar com construtores, investidores, já fez investimento de compra e venda de alguns imóveis.

3.3.1 Porquê Portugal?

Por ser o mercado que conheço, e me sinto mais confortável. Quando iniciámos o nosso trabalho devemos ter uma localidade para começar a trabalhar e ter os primeiros clientes. Ao andar por muitos locais sem se dar a conhecer bem num, as pessoas nunca nos conhecem, então temos que ter a nossa zona de posicionamento, e no meu caso é a zona de Alenquer. Depois de sermos bem conhecidos aí sim podemos começar a pensar em abrir a nossa bolha de localização. A zona de trabalho é o distrito de Lisboa, não quer dizer que não vendo em Setúbal ou em Santarém, ou Rio Maior, mas o segredo é ter uma zona de trabalho. Já aconteceu de ter vendido casas a estrangeiros (Angola), mas eles vinham até aqui para comprar. Nunca houve necessidade de sair do distrito de Lisboa, para o mercado internacional.

3.3.2 Mercado Imobiliário em Portugal

3.3.2.1 Suas características

No ano de 2016, quando iniciei, foi um ótimo ano de imobiliário, não quer dizer que hoje não esteja a ser. Após a bolha em 2008 – 2009, o mercado veio a progredir aos poucos, evoluindo nas vendas, mas, comparando os preços com a realidade atual está o dobro do valor de mercado, onde em 2016 por 78.000,00 EUR comprava-se um apartamento de tipologia T3 hoje paga-se o dobro. Sinto que o turismo afetou, porque na altura que eles vieram entre 2016 – 2019, as casas ainda estavam muito em conta. Então, começaram a ser vendidas casas em Lisboa com preços entre 500.000,00 – 1M EUR, aos estrangeiros, onde se registavam vendas superiores a 4 vezes mais que o preço de mercado, e as pessoas fizeram contas, vendo que numa margem de 30 – 50 Km encontravam casas, conseguiam ter uma mansão ou uma moradia entre 150.000,00 – 200.000,00 EUR em boas condições, mantendo próximos de Lisboa, e ainda faziam bons investimentos noutros imóveis para arrendamento e fez-se muito dinheiro com isso.

A falta de imóveis no mercado, provocou o disparar dos preços. Em 2016, quando o financiado ainda era dado por completo pela banca, sem ser necessário dar de entrada os atuais 10 – 20%, mas em 2018 – 2019 houve essa alteração e os bancos começaram a obrigar das as atuais percentagens de entrada. O motivo foi porque os imóveis da banca, havia os fundos de investimento que acabavam por comprar entre 10 – 15 imóveis, por 1.5 – 2M EUR, então as pessoas não tinham acesso a estes *pack's* de imóveis, e compravam direto aos fundos de investimento e estes pediam os 10%, então, acabou a banca também por pedir estas percentagens, levando inicialmente o mercado a alterar o valor de mercado dos imóveis, em que um imóvel que valia 100.000,00 EUR acabava por ser avaliado por 150.000,00 EUR.

Hoje o próprio português não tem capacidade de comprar. Hoje, conseguimos vender esses imóveis, porque os que compraram a 4 anos atrás a preços baixos relativamente e colocam no mercado por preço mais alto, em contrapartida compram outros mais caros e acabam por equilibrar a balança. Já os jovens e adultos que não têm um imóvel e tenham que comprar agora, vão ficar a pagar até aos 70 – 80 anos. Economicamente todas as coisas estão a aumentar, o *spread* a *Euribor*, fora as taxas serem variáveis numa percentagem de 80%, se compararmos com outros países a maior parte usam a taxa fixa, então, os outros países não vão sentir economicamente o balanço que Portugal vai sentir, sem que esquecer que eles apenas têm 20% do crédito com taxa variável, o oposto, claramente. Isto levou, no nosso mercado a prestações de 500,00 EUR para 1.000,00 EUR, pelo motivo da *Euribor*, mas há bancos que estão a fazer *spread* 0%, com os devidos condicionantes e não é para qualquer

tipo de cliente. Neste momento os bancos têm estado a negociar os créditos e os particulares também têm estado à procura de melhores condições de financiamento.

Se os preços vão descer, não se sabe, uma vez que o número de estrangeiros tem vindo a entrar no país e pela falta de casas o mais provável é o aumento continuar ou estagnar, mas descer é difícil. Sem esquecer que o mercado também tem estado a formar preço de forma empírica, por exemplo, vê o vizinho a vender o seu e assume que o dele valha a mesma coisa ou muito mais, e acaba por dificultar. Ainda assim, vendo por volta de 20-25 casas por ano, tanto casas velhas, como novas, por remodelar, tanto terreno, tudo está a ser vendido, uma loucura total, inclusive casas que não tem condições, as pessoas sujeitam-se a comprar e começar a viver e fazer as obras com o passar do tempo. O mercado está assim nesta altura, as pessoas compram o que podem e tentam arranjar um lugar onde possam ficar.

3.3.2.2 Fatores que influenciam o mercado

O Covid-19 influenciou na compra e venda de nova habitação, essencialmente aqueles que tinham apartamentos sem varanda, abrindo assim, oportunidade aos que não tinham casa, comprando essas que estavam a entrar para o mercado, com um valor mais acessível. Então, isso fez com que o mercado nunca tivesse abrandado. Com o aumento dos combustíveis, do IUC, dos produtos alimentares, faz tudo aumentar, isto é uma inflação que acabar por ser uma bola de neve, agora, acredito que mais cedo ou mais tarde haverá uma bolha novamente, porque temos 10M de população, mas temos 20M de casas, e ainda assim não há casas para toda a gente, grande parte dessas casas estão com o estado e nem eles sabem em alguns casos onde estão as casas. Há muitos estrangeiros no país, que têm uma casa para viver outros compram para férias e acabam por estar fechadas e não utilizam, então, acontecendo uma bolha, e o pessoal estrangeiro médio não conseguir aguentar o mercado de hoje, eles terão de voltar para os seus países, com isso o mercado vai entrar numa bolha, uma vez que esses que maioritariamente trabalham nas fábricas, restauração, etc., são estes estrangeiros com salários muito baixos, não são portugueses, eles vieram e esperam até ter residência e quando conseguem vão para os outros países da Europa onde se tem ordenados significativamente melhores, em países como Suíça, Luxemburgo, mesmo a varrerem ruas ganham mais do que o ordenado mínimo em Portugal e têm melhores condições de vida, por exemplo, fazem trabalho doméstico e auferem por volta de 3.000,00 – 4.000,00 EUR por mês.

Atualmente os construtores quando iniciam a obra é porque já têm cliente para casa, inclusive nos edifícios em remodelações, então, a mão-de-obra e as licenças acabam por não ter tanto peso, recebendo os valores de entrada, passando o risco maior ao cliente. Mas as licenças demoram a volta de 1 ano e sempre gera alguma complexidade no processo final de entrega, uma vez que sem escritura e licença de utilização não podem viver, alguns costumam mesmo a arrendar enquanto esperam outros até chegam a perder os seus dinheiros.

3.3.2.3 Tendências

Normalmente, as pessoas procuram tipologias T2 para cima, sendo o normal a tipologia T3. Já é raro haver um T1 e normalmente quem procura é um casal de idosos ou que não quer ter filhos, ou mesmo viúvos, ou um casal que está a começar a vida agora, mas é cada vez menos comum, porque as pessoas têm a ideia de comprar a casa para a vida e não para um momento.

3.3.2.4 Mediação Imobiliária

Nunca houve problemas, funciona muito bem. Comercializa-se muito bem, e com a rede de sites que as imobiliárias têm o imóvel vende-se quase por si próprio desde que tenha a documentação toda, boas fotos, embora, ainda existem algumas vendas pela placa, para os casos de pessoas que querem numa zona específica e visita para ver o que há disponível. Mas, normalmente 90% das casas são vendidas pela internet, não descorando a possibilidade de por vezes ser necessário investir um pouco mais na promoção do imóvel.

3.3.3 Investimento Imobiliário em Portugal

3.3.3.1 Compra. Licenciamento. Contratação. Venda

A atenção deve estar voltada ao preço e ao tempo que pode vir a demorar ao fazer a obra, se o preço for bom e só for necessário remodelar, não precisas de projetos, agora, fazendo alterações que exijam projetos, isso sim afeta bastante, demorando a volta de 1 ano. Tem ali muitas dependências desde o arquiteto da câmara, assim como a própria câmara. Por isso, a preferência vai para a remodelação dos apartamentos, das casas antigas, não colocando isso em projetos. Também não se pode comprar por qualquer preço, selecionar trabalhadores que recebam por semana, também ajuda, porque os prazos assim se cumprem, já se forem contratadas empresas é muito mais demorado e complexo, fora tudo ser mais caro.

3.3.3.2 Riscos. Fiscalidade. Opções de investimento

Em relação aos impostos, não tem volta a dar e sempre terás de pagar.

Não trabalho muito com fundos, mas não tenho visto muita procura neste tipo de investimento, que também tem comissões de 3% e está abaixo do que se recebe nos imóveis em investimento direto.

3.3.3.3 Vantagens. Desvantagens. Recomendações

As vantagens neste momento seria investir em aldeias. Ainda se fazem negócios em caso de conflitos e aparecem algumas oportunidades, sem esquecer aqueles que não têm um

conhecimento profundo de mercado. A verdade é que quanto mais afastado de Lisboa mais oportunidades boas aparecem, não como antes mais ainda aparecem algumas.

Para um estrangeiro, ainda continua a ser um bom mercado para investir, uma vez que Luxemburgo tem casas, mas o preço é altíssimo. Tem muito boa gastronomia e praias. Ainda é um país bom, por ser também a entrada para a Europa.

3.4 Entrevista 4: P. T.

Licenciado em gestão de empresas e pós-graduado em análise de investimento imobiliário pelo ISCTE. Desenvolve a atividade a aproximadamente 30 anos, na área da consultadoria imobiliária principalmente em Portugal e Angola, que nesta altura já é metade por metade, em que muitas alterações nos dois mercados foram surgindo ao longo dos anos.

3.4.1 Porquê Portugal?

Por ser português e ter uma natural extensão de querer trabalhar no seu mercado, dando os primeiros passos da carreira profissional, como normal das pessoas o fazerem. Surgiu a oportunidade era tudo muito novo, havia pouca profissionalização, eram também os primeiros passos das empresas de consultadoria imobiliária entendidas como na altura a CB Richard Ellis, a JLL, a atual Cushman & Wakefield, entretanto, houveram algumas alterações e nessa altura era o princípio de tudo, era um segmento de mercado a surgir em Portugal e os primeiros passos para a profissionalização do setor.

3.4.2 Mercado Imobiliário em Portugal

3.4.2.1 Suas características

A verdade é que tenho estado nos últimos 14 anos, principalmente afeto a atividade em Angola, não estando de forma permanente presente no mercado imobiliário em Portugal. Contudo, tenho acompanhado a distância todo o fenómeno que está a acontecer e grandes alterações têm surgido, como foi dito anteriormente, que era o início da profissionalização desta área de atividade e dei os passos normais que considero, até chegar a um mercado maduro como é hoje, com a entrada de inúmeros *players* nacionais em todos os diferentes subsegmentos deste setor, em que, primeiro foram os promotores imobiliários, agora, há um conjunto importante de promotores imobiliários franceses mas aqui a mais de 20 anos começaram os holandeses com o desenvolvimento de parques de escritórios, pela NDC, depois divergiu também para o desenvolvimento de centros comerciais, sendo os primeiros a sério, juntamente com a SONAE e com a Alves Ribeiro. Entretanto, neste caminho normal que o setor imobiliário tomou o país também se terá tornado atrativo para os outros setores

imobiliários, fruto talvez da sua pouca maturidade e então entenderam por bem estes investidores e promotores internacionais entrarem no mercado. Como consequência começaram a chegar os fundos de investimento imobiliário e hoje em dia temos fundos de investimento imobiliário dos principais mercados onde estes estão presentes com um investimento mais significativo feito em Portugal.

3.4.2.2 Fatores que influenciam o mercado

O imobiliário tem uma particularidade grande, demasiado exposta, em que toda a gente fala do imobiliário, tal que, se sentarmos num café toda a gente tem uma opinião sobre o imobiliário, quando se fala nele sem serem os especialistas da área. O imobiliário tem vários subsegmentos, cada um com as suas características próprias, conhecido sendo da família do imobiliário. Uma coisa é o ramo hoteleiro, outra coisa são os centros comerciais, que vivem essencialmente do consumo interno, o ramo hoteleiro vive de condições internas mas principalmente de condições externas, veja que, o setor do hospital aqui de Portugal, infelizmente quando acontecem conflitos, terem beneficiado da canalização de turistas que poderiam ir nas zonas onde podem haver algumas convulsões sociais e escolhem Portugal para. Portanto, isto são quando o imobiliário como a maior parte dos setores depende de um conjunto do estado da economia.

Portugal tem grande parte dos quadros a sair, importando um outro tipo de mão-de-obra, que muitas vezes não parte sequer do modo de vida da sociedade portuguesa. Concretizo um pouco em relação a pessoas que principalmente do oriente, que a integração na sociedade portuguesa quer sociologicamente quer profissionalmente. O imobiliário vive da realidade económica de cada momento, os centros comerciais vivem de familiares e empresas que têm mais disponibilidade ao consumo interno e, portanto, necessariamente que os centros comerciais que vivem dos *cash-flows* e rentabilidade do negócio, vão ter o melhor desempenho.

É evidente que demasiado falado da falta de habitação, principalmente para o mercado local em Portugal, com franqueza acho que isso é a falta de boa vontade, talvez das autarquias, porque é um desafio para qualquer promotor conseguir viabilizar um projeto na maior parte das autarquias do país, isto não é fácil de resolver, mas é possível resolver.

3.4.2.3 Tendências

Precisamos relacionar essa questão novamente com 3 – 4 situações particulares aqui, todas elas ligadas a localização, porque uma coisa é a grande Lisboa, outra coisa é o grande Porto, outra coisa são núcleos específicos ligados ao segmento. Concretizando aqui um pouco em Lisboa, temos o centro de Lisboa, que é procurado por muitos estrangeiros, não os ditos

nómadas digitais, tenho lido com alguma apreensão que, o conjunto da oferta do que é Portugal na grande Lisboa para alguns deles já está a ficar demasiado conhecidas então já começam a procurar outras realidades.

Este tipo de procura, quer uma tipologia T1 e T2. Depois no centro das cidades e nas melhores localizações e necessariamente os ativos mais classificados como mais onerosos. Depois há uma franja de mercado também grande que principalmente o mercado local que tem por preferência sempre a aquisição. Mas na ausência de ser possível isso até porque os processos de financiamento, a relação com os bancos é um inferno é muito complicada, cada vez são mais difíceis, portanto, uma das soluções pode passar também pelo arrendamento, aqui já são estruturas familiares onde como mínimo terá de haver um T2, Portugal tem a realidade própria, a grande faixa das famílias portuguesas tem 2 filhos, portanto, é entre tipologias T2 e T3 a volta das localizações preferenciais e secundárias.

3.4.2.4 Mediação Imobiliária

O que temos assistido no mundo inteiro é que todos os segmentos de atividade e toda a nossa vida é levada por inovações, e nós devemos aplicar as inovações ao desempenho das nossas atividades pessoais e profissionais. Ao longo deste tempo que tenho estado afeto a esta atividade enormes, brutais, colossais realidades entraram no mercado principalmente na questão da internet, que tem como oferta hoje uma grande largura de banda, permite ter a vida deste segmento profissional completamente diferente, hoje todo suporte é possível ser feito a distância, mesmo em países distantes, e conseguimos seleccionar uma casa que queiramos contratar, seja para compra ou para arrendamento quase que permite isso, pessoalmente acho que nunca se dispensa poder ver fisicamente o imóvel, mas hoje as ferramentas que oferece a internet permite que no caso da mediação imobiliária oferecer aos proprietários, aos promotores e aos clientes ferramentas que permitem estar mais próximas uns dos outros.

Funciona bem, claro que com raríssimas excepções, e que isso nunca seja autónomo da componente humana, que é quem alimenta a facilidade de utilização das ferramentas em relação a oferta, que são os proprietários e os promotores, que contactam os agentes imobiliários para que os possam ajudar com a procura que existe para os produtos deles, e a evolução da ligação de um ao outro é cada vez mais efectiva, haverá sempre espaço para melhorar, mas acho que a oferta é bastante grande, aliás, Portugal tendo as melhores redes de internet do mundo, tem programas da área imobiliária que estão por variadíssimos países pelo mundo inteiro e que está na vanguarda do que é esta realidade de poder proporcionar online, trabalhar com o setor imobiliário.

3.4.3 Investimento Imobiliário em Portugal

3.4.3.1 Compra. Licenciamento. Contratação. Venda

Hoje em dia, comprar terra em Portugal, compra-se com bastante segurança, porque, quem define quem são os proprietários, que são as conservatórias, está tudo online, tudo bem cadastrado, raras são as exceções. Portanto, eu vejo como um local seguro onde se pode adquirir ativos imobiliários, não dispensando as *due diligence* legais, como é evidente.

3.4.3.2 Riscos. Fiscalidade. Opções de investimento

Muitos dos investidores só estão em Portugal porque oferece algum delta de rentabilidade em relação ao mercado onde eles estavam, agora, há uma insegurança muito grande com a continuada mudança de políticas relativas a área imobiliária. O imobiliário tem a particularidade de nos acompanhar ao longo da nossa vida, nós temos prédios com 70 – 90 anos e mais que ainda aí estão que ultrapassam a vida do normal ser humano, portanto, qualquer mercado necessita de estabilidade, que é algo interessa para o mercado funcionar bem, não querendo dizer que o mercado é bom apenas quando favorece, mercado é bom quando a procura e a oferta se entendem.

Essa estabilidade não acontece, que evidentemente afeta a fiscalidade, de sobremaneira. Tivemos programas que resolveram vida de Portugal nestes últimos 15 anos, quando caminhava para um abismo sem fundo, houveram políticas que foram adaptadas e agora essas políticas tendem a ser alteradas, e fazendo essas alterações no regime fiscal altera-se o interesse de determinados investidores.

3.4.3.3 Vantagens. Desvantagens. Recomendações

O ponto forte continua a ser um mercado que apesar de tudo, os investidores a sério, aqueles que estão presentes que não vão para Portugal por causa do bom tempo do peixe fresco ou do bom vinho, eles vão e o *drive* é rentabilidade. Hoje, apesar de haver instabilidade legislativa continua a oferecer taxas de retorno maiores que em outros mercados, onde eles possam estar, por isso é que, em teoria, em termos filosóficos, os mercados mais estáveis que oferecem menos risco têm *yields* mais baixas, os mercados menos estáveis que oferecem mais risco têm *yields* mais altas, portanto, este pode ser o entendimento em Portugal, que eles aceitam investir em Portugal por *yield* que tem um delta maior do que aquele produto alternativo que eles têm dentro de outros mercados mais estáveis.

Recomenda-se que haja estabilidade nas políticas económicas e fiscais em relação ao imobiliário, as pessoas precisam saber com o que contam e não de orçamento em orçamento, é de uma forma continuada.

3.4.4 Porquê Angola?

Há demasiadas similaridades entre Angola e Portugal, assim como, características próprias de ambos os países. Quando comecei em 2009 percebia-se que era um mercado com grande liquidez, havia muito dinheiro para investir, havia pouco produto de qualidade e nas condições adequáveis entrar no mercado, principalmente faltava uma coisa que era quem ajudasse a oferta e a procura, no fundo os consultores imobiliários vulgarmente conhecida como mediação imobiliária, em que nestes primeiros anos foram dedicados ao mercado comercial e empresarial, portanto, aqui torna-se evidente uma das grandes oportunidades foi a identificação da quase completa ausência de consultores que ajudassem quer o mercado empresarial quer o particular a concretizar a intenção da contratação das necessidades que tinham pelo imobiliário, digo isto porque, normalmente uma empresa só necessita o espaço onde trabalhar e Angola não era assim, necessitava do espaço onde acomodar os colaboradores expatriados que tinham e algumas, principalmente no setor petrolífero, tinham centenas de apartamentos, portanto, aqui foi quase como o criar das primeiras regras, que ainda nem sequer tinha, para começar e profissionalizar este segmento económico.

3.4.5 Mercado Imobiliário em Angola

3.4.5.1 Suas características

Passamos de um mercado extremamente líquido, onde até se pode dizer que existia a falta de respeito pelo dinheiro, para uma situação que o mercado está completamente parado. O denominador comum da fase em que vivemos é o desejo das famílias angolanas em ter a sua casa. Mas, fruto das dificuldades económicas do país desde a 8 – 9 anos, tem sido bastante complicado para que esse sonho se torne possível, porque os custos de construção com cenários inflacionistas e muito dependentes de produtos do exterior tiveram de crescer. De recordar que em 2014 o câmbio era de 100,00 Kz – USD 1,00 e agora temos a 940,00 Kz – USD 1,00, isto é uma loucura que torna as finanças bastante complicada, ou seja, das famílias não oferece disponibilidade para financeira para aquisição de imóveis.

3.4.5.2 Fatores que influenciam o mercado. Tendências

Investir no segmento imobiliário. A alternativa tem sido a contratação de arrendamentos, quer em termos de residenciais quer em termos empresariais onde o valor das rendas tem vindo ter acertos importantes, se bem que, no final do ano passado, onde se conseguia ler e identificar era uma estabilização do mercado cambial associa-se até um crescimento ténue da economia havia a intenção das empresas investir, se verificar após o *pós-mass*, foi uma hecatombe da desvalorização e a consequência do aumento da inflação e da dificuldade de famílias e de empresas.

Portanto, em jeito de resumo, só vamos ter mais imobiliário em Angola, porque quase não graas, quando se fala de Angola, é particularmente da grande Luanda, mais propriamente no centro de Luanda e Talatona, também, um pouco nos arredores de Camama e Viana. Houve alguma construção em alguns subsegmentos demasiado evidente neste passado recente, e há excesso de oferta em alguns produtos, noutros não, mas, há aqui também questões políticas subjacentes que limitam a intenção dos investidores se exporem. Por isso, a realidade é que o mercado está parado, arrastando toda a cadeia que o imobiliário pertence nomeadamente os construtores, arquitetos, fiscalização, engenheiros, que são complementares, lembrando que as construtoras dão muitos postos de trabalho.

3.4.6 Investimento Imobiliário em Angola

3.4.6.1 Vantagens. Desvantagens. Recomendações

Uma vantagem é que Angola é um dos países mais ricos do mundo e vai continuar a ser, no que toca a riquezas naturais.

Contudo vai precisar de estabilidade económica e política, e vai precisar de algo que para mim é mais importante num povo e numa sociedade que é a educação. Precisam-se formar pessoas, e não vivemos a distância do interruptor, nada se resolve enquanto não acendermos a luz, temos que plantar para colher, esta é uma das principais dificuldades que existe em Angola, que é a impaciência por aguardar que as coisas aconteçam.

Portanto, a minha recomendação é uma melhor educação um melhor futuro, não no imediato, mas, num futuro próximo, é basicamente isto.

3.5 Entrevista 5: T. V.

Pioneiro no investimento imobiliário em Angola que começou a investir desde 2001. Construiu armazéns, apartamentos, alojamentos turísticos, entre outros. Em 2010, saiu para o mercado português onde fez prédios, hotéis, *resorts*, construção em infraestruturas de quintas. No ramo imobiliário é isso e agora tem estado focado também no ramo da educação, tem agora 71 escolas, dos 12 anos em diante, incluindo adultos, e tem se concentrado bastante nisso.

3.5.1 Porquê Angola?

Em 2001, Angola tinha muitas oportunidades, tinha muita esperança, tinha terminado a guerra, estava em paz, existiam muitas coisas por construir, sendo um país com muito potencial, de boas pessoas e obviamente que houve um *boom* depois disso, nos anos de 2004 – 2008, houve um crescimento grande. Então, foi mesmo por ver um mercado que ia precisar

de ter pessoas que tinham *know-how* e vontade de fazer acontecer, um mercado que ia precisar de escritórios, de *shopping*, então foi mesmo porque havia oportunidade.

3.5.2 Mercado Imobiliário em Angola

3.5.2.1 Suas características

O mercado imobiliário angolano cresceu rápido, se calhar faltou algum planeamento, no lado financeiro, se calhar muitos projetos eram grandes demais e acho que ficamos com alguns projetos que são grandes mesmo para poder encontrar o mercado para ficar neste projeto, porque, com o país a economia a ficar mais lenta e crescer menos, acho que há um problema no que foi construído. O centro de Luanda, não conseguiu despertar os trabalhos do governo para as outras províncias, então foi muito feito em Luanda, muita pressão em Luanda, as outras províncias também começaram a crescer mas eu acho que podia ter havido melhor planeamento, também haviam projetos muito caros na Ilha de Luanda, o terreno e outras coisas assim, acho que houve muito pouco foco na construção para a população, fizeram mais para o alto e o médio, e agora fica mais difícil porque houve muito dinheiro gasto, não houve tanto controlo no que foi feito.

3.5.2.2 Fatores que influenciam o mercado

Penso que os preços estavam muito inflacionados, começou aquela maluqueira de encontrar e comprar terrenos e de construir em torno de tudo isso e hoje ainda estamos a pagar por isso, precisa-se de material e mão-de-obra de qualidade, ter uma lei que funciona porque as vezes também temos um terreno depois não é nosso, depois é e não é, como é que é, tudo isso temos que estar melhor. Penso que também os créditos dos bancos para as pessoas que querem comprar a casa, se uma pessoa está a comprar a casa em kwanzas a inflação ou os juros também são tão altos, fica difícil vender em pessoas do segmento médio baixo. Houve também muitos projetos feitos pelos chineses alguns bem geridos outros menos bem geridos outros não foram para as pessoas que foram construídas, tudo isso é complicado, e complica o mercado, mas, acho que para o futuro já aprenderam muitas coisas de mercado e de empresas, assim como agora tem uma empresa que está a passar por alguns escândalos e depois quando são tão grandes e ficam em crise, deixa o mercado todo em crise, já não pagam aos fornecedores, estes não conseguem importar, fora a dificuldade bem presente das divisas, já se produz algumas coisas mas quando se precisa de material italiano ou alguma coisa diferente, fica difícil.

3.5.2.3 Tendências

Em Angola, as pessoas só querem ter uma casa, precisa de ter uma lei para terra, deixar começarem a construir as casitas deles, mas com infraestruturas feitas pelo governo, mas depois deixar as pessoas construir um tipo de casa porque muitas vezes não trabalham e conseguem fazer com a mão-de-obra própria a casa deles, vai ter que haver aqui um pouco de flexibilidade, não são todas as pessoas que vão ter um apartamento feito por um construtor, há pessoas que vão precisar de ter uma casa e é isso que eles precisam. Então, deve-se começar a ver como se pode oferecer casas modulares, para uma família uma casa modular, que é rápida de montar. Angola tem a sorte de ter bom tempo, não tem invernos frios, com uma casa que tem boa ensoleirada do calor, está OK, então, temos que começar a pensar fora da caixa como é que não construímos mil casas, mas sim como construímos um milhão de casas, e aí tem que ser modular, tem que ser ideias novas, com fundações e infraestruturas mais simples, para fazer isso acontecer.

3.5.2.4 Mediação Imobiliária

Penso que melhorou, mas era uma confusão, tínhamos muitas maneiras de arrendar uma casa, pagar por 1 ano, mas penso que começou assim um pouco por todo lado, mas agora começou a ficar melhor, mas ainda há muito para aprender, há muita formação que pode ser dada, também só vai melhorar se houver lei, coisas para também proteger, quem vai arrendar ou quem vai comprar.

3.5.3 Investimento Imobiliário em Angola

3.5.3.1 Processo de investimento para um investidor. Criação de Valor

É muito difícil, porque quem vai para Angola tem que encontrar um bom projeto, tem que encontrar um projeto a entrar com outros *stakeholders* como o banco e outros para fazer acontecer e depois ter uma maneira de poder vender e encontrar clientes, e tudo isso, então não é fácil, sem esquecer que o dinheiro hoje pode ir para qualquer país do mundo e há outros que têm maneiras melhores da justiça funcionar e de conseguir resolver problemas, menos burocráticos, menos confusões. Então, eu acho que é uma oportunidade de Angola tirar muito dos problemas agora e começar a preparar-se para uma onda que poderia vir mas ainda não está aí, mas se ficar como está é difícil investir.

As vezes dinheiros estrangeiros entram e depois para retirar o dinheiro investido para o país de origem já não é possível, já não há divisas, então é *super* difícil.

3.5.3.2 Compra. Licenciamento. Contratação. Venda

É complicado, se for quem conheça o mercado tudo bem, mas para alguém que não conheça é complicado, mas é difícil porque não consegues ir a um banco para obter financiamento e fazer esse processo todo, o banco também não acredita, questiona como será a terra, o documento legal, então, é complicado.

3.5.3.3 Riscos. Fiscalidade. Opções de investimento

Tem muitos riscos porque não há garantias, até se as coisas correrem bem não há garantias que terás as divisas de volta, acho que esse é o grande risco. Quando um câmbio vai de 450 – 900 Kz em meses, para quem traz dinheiro e investe, mesmo que tenha tido um crescimento de 20%, perdeu 40% do dinheiro, então, é muito.

Os impostos são difíceis, porque uma pessoa as vezes ainda não fez o dinheiro crescer, é muito investimento a pagar impostos antes de ter o lucro e as vezes nem chega a ter o lucro, então, é difícil, mas há oportunidades sempre, mas para tudo correr bem é 1/10 quando deveria ser 8/10.

Angola ainda não está tão preparada, para os fundos entrarem começaram a comprar terrenos e tudo isso porque é complicado, então, aqui ainda continuará a ser o investimento imobiliário direto. Em termos de Crowdfunding e tudo isso, é difícil em Angola porque a lei não protege as pessoas.

3.5.3.4 Vantagens. Desvantagens. Recomendações

Em Angola a vantagem é que haverão projetos porque serão necessários, mas o investidor terá de ter mais apetite de risco, então, vai haver.

Mas obviamente que temos que começar a dar estabilidade e segurança a quem investe cá.

3.5.4 Porquê Portugal?

É um mercado mais maduro, menos volátil, não há tantos para altos e baixos, a propriedade é complexa porque é complicado ter licenças de habitação ou licenças para fazer coisas, então o preço aumenta porque a procura e a oferta, mas é um país que é obviamente mais maduro e mais seguro, mas que também dá para fazer projetos engraçados e com o crescimento que Portugal estava a ter no mundo com pessoas que queriam vir para cá viver e tudo isso também os preços aumentaram bastante.

3.5.5 Mercado Imobiliário em Portugal

3.5.5.1 Suas características

O mercado imobiliário português é muito burocrático, muitas dificuldades, tens um terreno depois precisas de um projeto e mais uma licença mais um *fee* mais isto e aquilo, acho que é por isso que estamos com os preços da habitação alta, por causa da burocracia, do IVA, muita complicação, então, um projeto que poderia ser feito em 2 anos leva 4, 5, 6, 7 anos, nem sabemos, há pouca resposta pelas câmaras, fica difícil um investidor atingir as metas. Ao mesmo tempo, é atrativo porque localiza-se bem no mapa mundial, 2 horas de Londres, 2 horas de Paris, 6 horas de Nova Iorque, é um país com bom tempo, boa comida, boas pessoas, mas é um país que também podia estar a ter mais habitação para as pessoas que hoje em dia não conseguem ter uma habitação, acho que o problema dos juros vai ser drástico e colocará o mercado a abrandar.

3.5.5.2 Fatores que influenciam o mercado

A oferta é muito alta, dizem que o preço das coisas aumentou por causa do *golden visa* e não é bem a verdade, também não por causa dos residentes não habituais, a grande dificuldade em Portugal é mesmo conseguir tirar a burocracia da frente e fazer um projeto acontecer, porque leva tempo e tempo é dinheiro, alguém vai pagar e normalmente é o cliente final. Tivemos oportunidades boas quando os juros estavam baixos, agora com o aumento dos juros será diferente, temos IVA na construção que faz os preços ainda mais altos, então, para ficar competitivo, acho que não é só o governo fazer casas para os mais pobres, já vimos que eles não fazem, não conseguem executar, acho que se houver mais facilidade de fazer negócio e produzir, acho que até para as pessoas mais baixas conseguimos ter licenças rápidas e menos IVA haveria mais produto para todos.

3.5.5.3 Tendências

As casas estão a ficar mais pequenas, 2 quartos a um ano atrás eram 3 quartos, agora está a passar para 2 quartos, para os jovens está a passar para 1 quarto *studios*, procuravam por apartamentos de 100 m² mas hoje em dia já está em 40 m², as pessoas querem estar próximas dos centros urbanos, serviços, redes de transporte, porque as pessoas estão com menos transportes, acho que temos que começar a ver maneiras diferentes fazer o *upgrade* dos *shopping's*, começarmos a pensar um pouco fora da caixa. Em relação ao tamanho das coisas o metro quadrado está a baixar, e as pessoas que estão a comprar maior é fora da cidade, vão a procura de ter uma casa, agora no campo, com a possibilidade de trabalhar remotamente, mas dúvidas que está a mudar para mais pequeno.

Em termos de arrendamento, é melhor arrendar a curto prazo do que a longo prazo, a lei também não protege quem arrenda, e quem arrenda hoje em dia não pode pedir o preço que quer, que também gera dificuldades, então, são mais burocracias mais dificuldades, se calhar muitas pessoas vão começar a retirar do arrendamento, mas o arrendamento acaba por ser a maneira de muitos jovens poderem ter casa, porque não conseguem comprar. Então, acho que também tem que haver mais incentivos para jovens que compram casa pela primeira vez ou famílias jovens ou coisas assim.

3.5.5.4 Mediação Imobiliária

Em Portugal, havia muitos a vender para pouco produto, mas era um tempo que era bom, penso que isso vai virar e passará a ser mais complicado, mas aqui usam tudo, o digital, as lojas, uma variedade de maneiras de fazer. Penso que Portugal uma das únicas maneiras para fazer dinheiro é imobiliário, construir, vender, as pessoas conseguirem ter uma segunda casa para arrendar e fazer o retorno daí. Então o imobiliário aqui é mais maduro e isso também é muito importante.

3.5.6 Investimento Imobiliário em Portugal

3.5.6.1 Processo de investimento para um investidor. Criação de Valor

Portugal, obviamente que, há muita procura aqui por grupos grandes que querem fazer investimentos, mas agora também, estamos a ver alguns dos grupos a não acharem tão interessante como antes. Portugal, também não está com uma legislação ou uma ideia clara do que vai dar aos investidores, estão a mudar de ideias, como já vimos em várias coisas como o Mais Habitação, e quando não há essa segurança as pessoas encontram outro sítio para pôr o dinheiro.

3.5.6.2 Compra. Licenciamento. Contratação. Venda

A compra em Portugal é mais simples, mas acredito que agora vai ficar mais complicado, porque os bancos estão com medo da situação do crédito malparado.

3.5.6.3 Riscos. Fiscalidade. Opções de investimento

Portugal, o risco é sempre tempo, não é tanto o sistema bancário, mas é a burocracia e isso custa muito dinheiro.

É muita carga fiscal e tudo isso vai para o produto final, as pessoas depois dizem que está tudo caro, então, são muitos impostos, são muitas coisas, obviamente vai ser caro.

Os fundos vão começar a comprar mais, mais e mais, porque eles estão com muito dinheiro, assim sendo, as pessoas vão ter que arrendar mais, porque será cada vez mais difícil ser dono de um imóvel, é pena, mas é a verdade, penso que é o que está a começar a acontecer. Já vemos também isso a acontecer nos EUA, normalmente, estamos um pouco atrás.

Comprar uma coisa em Crowdfunding é muito difícil, por vezes nem dá para ser feito, então, temos que mudar e ver maneiras porque as pessoas vão começar a viver de maneiras diferentes, construir coisas juntas em comunidade, mas a vantagem é que é um país seguro tem vários valores e muita gente quer vir cá viver, mas ao mesmo tempo está a ficar mais e mais complicado.

3.5.6.4 Vantagens. Desvantagens. Recomendações

De Portugal a vantagem grande é que temos muitos compradores e é fácil avançar caso tenha o dinheiro e tiver a oportunidade é possível fazer o negócio temos mais casos de sucessos do que casos de insucessos. Podia ser mais barato.

A solução ou recomendação é que haja menos burocracia, é isso que se precisa.

Terminadas as entrevistas de análise aos mercados e aos investimentos imobiliários português e angolano, no capítulo seguinte teremos uma breve discussão e conclusões deste trabalho.

4 DISCUSSÃO E CONCLUSÕES

4.1 Discussão

Esta secção de discussão visa analisar os resultados desta investigação e dar a minha opinião sobre o que foi aprendido. A opinião será dada na mesma sequência que foram entrevistados os investidores onde irei contrastar os mercados e investimentos dos dois países.

4.1.1 Portugal vs Angola

Portugal é um destino atrativo para se investir, dada a sua condição como país cosmopolita, aberto, inovador e competitivo para viver, trabalhar ou visitar. Possui vantagens estruturais devido ao seu clima, localização e geografia, tem estabilidade política e favoráveis indicadores socioeconómicos. A combinação das suas infraestruturas com alto nível, proximidade à orla costeira, segurança e acessibilidade atrai os reformados estrangeiros, empreendedores, estudantes e investidores de empresas internacionais que cada vez mais escolhem Portugal como base para as suas operações europeias. Criou um regime legal e fiscal atrativo, a 10 anos, com isso captou atenção de investimento estrangeiro. Focou-se nas áreas metropolitanas de Lisboa e Porto, onde se registou um crescimento significativo, transformando várias áreas rurais para urbanas. Tem um mercado imobiliário segmentado e heterogéneo, com características e dinâmicas próprias, que se verifica sincronização de preços entre as principais cidades.

Angola é um destino para o futuro com muita margem de crescimento, onde falta tudo ser feito, ou seja, tem enorme potencial pela sua riqueza natural. É um país de enormes oportunidades em todos os setores de mercado. Tem uma cultura e um povo muito fácil de se conviver. O país está em desenvolvimento, precisa de um governo que crie políticas que visam o seu crescimento, com foco na educação e profissionalização da camada jovem. O seu mercado principal é na capital, Luanda. Teve um pequeno crescimento nos anos 2002 – 2010, fruto da paz e esperança que floresceu em todo povo. Tem um mercado imobiliário mais centrado na capital e há uma disparidade considerável com as outras cidades.

4.1.2 Mercado Imobiliário Português vs Angolano

O mercado imobiliário português é maduro, tem demonstrado resiliência e capacidade de recuperação, tal que é um dos primeiros a ressurgir das várias crises, e tem contribuído para o fortalecimento de outros setores da economia. Nos últimos anos, tem registado um aumento significativo do investimento estrangeiro, apesar dos problemas de escala. Está a viver pressões inflacionárias e subida das taxas de juro que poderão levar a uma

desaceleração do setor imobiliário e a correção de preços. Mas, é uma economia estimulada por verbas vindas da União Europeia. Vive um contexto macroeconómico adverso, há um grande desequilíbrio entre a oferta e a procura, há também muitas alterações nos regimes fiscal e legal, que poderão afastar algum tipo de investidores, mas tem grandes oportunidades devido a procura ser elevadíssima. Em relação a sustentabilidade, tem havido investimentos significativos com certificações BREEAM e LEED, e até mesmo em termos de conforto e bem-estar, WELL, mas ainda é muito pouco, precisa envidar mais esforços para que a pegada ecológica se faça sentir de modos a termos uma construção mais amiga do ambiente.

O mercado imobiliário angolano é menos maduro e atravessa um período considerável de estagnação e com perspectivas de mudança por definir. Foi abalado pela inflação e pela crise cambial. É um ótimo momento para se comprar, uma vez que, a oferta está elevadíssima, com uma visão a pensar no futuro. Tem um nível de burocracia nas instituições que carece de ter um conhecimento correto da forma como opera-se nesse mercado, quando isso não é feito dificulta o investimento, ou seja, precisa de políticas mais flexíveis para o setor imobiliário e que deveriam ser olhadas como estratégicas visto a forma como o imobiliário influencia no mercado de emprego, comércio e serviços. Para quem pretende criar valor imediato no imobiliário deve procurar assessoria devidamente especializada no setor, uma vez que existem claras oportunidades. Em relação a sustentabilidade, começam a nascer projetos que pensam na pegada ecológica, uma economia verde e sustentável, sendo mesmo, uma grande oportunidade para este mercado podendo se destacar dos outros se mantiver o seu desenvolvimento com prioridade em abraçar projetos de investimento que visem os objetivos de desenvolvimento sustentável.

4.1.3 Investimento Imobiliário Português vs Angolano

Um investidor em Portugal, tem várias oportunidades de criar valor, nomeadamente, na compra e venda de imóveis, arrendamento, remodelação, reabilitação urbana e promoção imobiliária, sendo a mais rentável a de luxo, devido aos altos custos de construção e a burocracia institucional. O processo de compra da terra e imóveis é bastante simples, assim como o da venda, mas o intermédio, é bem mais complexo, o licenciamento e as respostas são muito burocráticas, ou seja, tem um risco elevado, quando se trata de promoção imobiliária, sem esquecer, a instabilidade legislativa. Outros fatores como a inflação, custos de construção, contribuem para deixar mais difícil a tomada de decisão do investidor. Tem outras opções e tendências de investimento, das quais os fundos funcionam razoavelmente bem e existe procura neste tipo de investimento.

Um investidor em Angola, tem oportunidade de criar valor, no imediato, estando assessorado de uma boa estratégia. Pode comprar imóveis agora e esperar o mercado revitalizar e sim, poderá ser possível. Tem riscos associados que precisam naturalmente de uma assessoria

eficaz, desde o processo de compra do terreno e imóveis, burocracia institucional, tem uma lei que regula o setor imobiliário que precisa ser ajustada fomentando o crescimento do setor, o licenciamento é criterioso, a mão-de-obra de qualidade com preços acessíveis é ligeiramente limitada. A área fiscal é moderada, mas precisa pensar em atrair investidores. A tendência fiscal não devia ser agravada, ou seja, de modos a evitar que o investidor se afaste, mas sim pensar no setor imobiliário como fonte de riqueza e crescimento, isso sim traria mais oportunidades de crescimento efetivo atraindo mais investidores nacionais e internacionais. A crise cambial é o grande desafio para os investidores, ou seja, ninguém pretende investir num mercado que não consegue ou não tem garantias de que conseguirá garantir lucros do seu investimento, e que na maioria das vezes, quando acontece este momento, possivelmente já teve uma depreciação cambial considerável que aumenta o risco de comprometer os seus lucros. É um mercado em claro processo de crescimento e que apresenta os seus desafios para quem quer investir, mas para quem o fizer de forma respeitando as suas características consegue ter margens de lucros muito altas. Os fundos de investimento imobiliário estão a nascer agora e vão existindo alguns sinais de procura para este tipo de produto.

4.1.4 Vantagens Portugal vs Angola

Portugal tem a grande vantagem de ser um país muito bem localizado e ser seguro, num mundo onde a insegurança é imensa, é um destino muito atrativo para se viver, estudar e investir.

Angola tem a vantagem de ser um país com grande riqueza natural, ótimo clima e ter tudo por se fazer.

4.1.5 Desvantagens Portugal vs Angola

Portugal é um país burocrático com uma legislação fiscal instável.

Angola é um país burocrático e precisa de uma melhor regulamentação para o imobiliário, que em alguns casos funciona de forma empírica.

4.1.6 Recomendações

Portugal deve criar uma política ou legislação estável e de longa duração, sem possibilidade de alterar num período de 10 a 20 anos. Deve focar-se no investimento sustentável da construção e no bem-estar das pessoas, porque tem pouco produto no mercado, mas muito desadequado para se viver, principalmente, no verão e no inverno. Deve eliminar a burocracia nos licenciamentos e manter os benefícios fiscais de modos a continuar a atrair investidores, mas selecionar investidores com o perfil de construir a pensar no futuro verde

e saudável, tornando um lugar agradável de estar, elevando a sua qualidade de vida, preservando o ambiente.

Angola deve aproveitar este período para criar programas e políticas que possam atrair investimento externo, estes devem ser inclusivos e bem distribuídos geograficamente. Simplificar os processos de compra, licenciamento, contratação e venda, assim como, criar um regime fiscal atrativo para o investimento local e estrangeiro.

Quer Portugal quer Angola, deveriam tirar proveito da relação que lhes liga trocando experiências de modos a desenvolverem-se e a afirmarem-se cada vez mais fortes no mercado imobiliário, nos projetos de investimento e oferecer soluções claramente vantajosas aos investidores que atuam ou pensam em atuar nestes mercados. Há muita coisa que Angola deve aprender com Portugal, tirando partido da sua experiência e posicionamento na Europa, assim como, Portugal deve usar da sua maturidade e experiência em relação a Angola criando oportunidades de desenvolvimento que levem a coesão e solidez que ambos os mercados precisam.

Podemos perceber que, quando associamos visão de futuro em desenvolvimento sustentável, resiliência, ter as pessoas no centro, e as pessoas estão nas cidades então é aqui que está o centro de gravidade e onde se deve atuar (Neves, 2021).

Se queremos um futuro melhor, então, devemos pensar nas cidades do futuro. Porque estas são os principais agentes que afetam a nossa pegada ecológica e é aqui que estão os motores da prosperidade económica, logo, torna-se vital sermos inovadores. E a inovação terá a perspetiva tecnológica associada também ao digital, mas terá também a inovação institucional, aquela onde se alteram as regras do jogo (Neves, 2021).

4.2 Conclusões

Com a realização do presente Projeto pretendia-se fazer a análise comparativa de projetos de investimento imobiliário entre Portugal e Angola. Neste sentido foi feita uma revisão de literatura sobre ambos os mercados, e, também, foram feitas 5 entrevistas, heterogéneas, para as referidas análises, com investidores e mediadores experientes, de modos a conseguirmos perceber como se deve investir nesses dois mercados, especificamente, no setor imobiliário, tentando também perceber como eles se comportam nos dias de hoje.

Foram abordados os conceitos de projeto, de investimento e de imobiliário. Vimos o conceito de projeto, bem como as suas fases e características, conseguimos também perceber as partes envolvidas no projeto que chamamos “*stakeholders*”, que são os indivíduos ou organizações em que seus interesses são afetados. Nesta sequência, realçamos também, quais são as partes externas, que devem existir as boas práticas para mediar as partes e a orientação foi que deve-se resolver as diferenças entre as partes favorecendo o cliente. Vimos também, o

conceito de investimento, sua relação com a economia e a necessidade dos recursos financeiros para execução dos projetos, caracterizou-se um projeto de investimento e que a avaliação do mesmo estabelece cenários que tornam possível a tomada de decisão, assim como, observou-se os critérios adotados para classificar os vários tipos de projetos de investimento, no qual os do setor imobiliário dentro da relação entre investimentos, incluindo, as métricas usadas nas decisões de investimento e financiamento para analisar o retorno do investimento, e as respectivas fontes de financiamento. Por último, fizemos a distinção do imobiliário como produto “bem imóvel” da imobiliária como empresa que presta serviços neste setor. Assim como, a sua relação com o solo, subsolo, destino, analogia, acesso e representação, observando diferentes tipos.

Aferimos que, o mercado imobiliário é um dos setores principais da economia de qualquer país, em que, as suas características transversais levam do consumo ao investimento, colocando um peso forte nos agentes bancários envolvidos, cujos, estão ligados diretamente com a economia dos agregados familiares, que tem como principal investimento a aquisição de um bem imóvel, quer seja para satisfazer a sua necessidade social, do bem estar adquirindo uma casa própria, quer seja como plataforma para criação de riqueza, atendendo a outras necessidades da sociedade em geral, construindo, adquirindo, industrializando, arrendando e vendendo. Observamos também, os fatores que influenciam a variação dos preços dos imóveis num mercado.

Vimos que, o mercado imobiliário português, possui características muito boas, começando pela localização excelente, estando praticamente no centro do mundo onde tudo acontece, e próximo dos principais mercados imobiliários, facilitando muito a ação dos seus investidores, em termos geográficos. É um país seguro, de boas pessoas, boa comida, bom clima e boas praias, muito turismo, grandes oportunidades de ganhar dinheiro no imobiliário dada a enorme procura e escassa oferta de produtos neste setor, tanto residencial como escritórios e retalho. A mediação imobiliária funciona perfeitamente bem, usando toda a inovação, sem esquecer que a internet é de alta qualidade no país. Portugal é considerado como um mercado maduro.

O investimento imobiliário português, começa por ser seguro na fase da compra e pelo facto de estar devidamente regulamentado, fomenta, rigor, transparência e qualidade nas transações, assim como, também oferece opções de investimento indireto, como fundos de investimento imobiliário. Tem uma grande diversidade de investidores estrangeiros como norte-americanos, franceses, britânicos, chineses, brasileiros e outros, ou seja, é atrativo. Por outro lado, reclama-se muito da instabilidade dos regimes legais e fiscais, que já foram mais competitivos e estão a tomar medidas que poderão vir a prejudicar essa atratividade atual, nomeadamente, a retirada dos vistos *gold*, alteração dos benefícios dos residentes não

habituais, programa Mais Habitação, IVA na construção e acima de tudo a burocratização e demora excessiva na concessão de licenças e análises dos projetos pelas câmaras municipais.

Vimos também que, o mercado imobiliário angolano, apesar de ser um país que possui muita riqueza natural, com um clima tropical fabuloso, continua a ser um país que precisa de tudo, com enormes oportunidades, mas, está em crise nos variados setores, nomeadamente, político, social e económico, que obviamente afetam, gravemente, o setor imobiliário. A dependência do setor petrolífero, a grave instabilidade cambial e a inflação que se agravam a mais de 8 anos, a falta de políticas claras e eficientes para o desenvolvimento eficaz do setor imobiliário, não permitem criar um ambiente de atratividade, no imediato, para o investimento nesse setor que tem um grande papel na economia dos países. O governo precisa claramente pensar no setor imobiliário como uma das estratégias principais para desenvolver o país e alavancar a economia. Usar essa experiência dos últimos 10 anos e refletir de modo a estar preparado para que quando a nova onda for para Angola, a mesma se desenvolva e se torne num país de excelentes oportunidades para os investidores entrarem e permanecerem nele. Para que isso aconteça, o país precisa investir muito forte na educação das pessoas, desburocratizar todas as áreas de investimento, inclusive as do governo, criando leis que protejam os investidores internos e externos, assim como, oferecer benefícios fiscais atrativos.

Por fim, podemos concluir que, ambos os mercados, português e angolano, precisam de criar estabilidade para os investidores, tanto na parte fiscal como na legal. Assim como, percebemos que, o mercado imobiliário português é uma clara opção para captar investidores e investimento estrangeiro no ramo imobiliário, porque se cria valor, apesar da sua inconstância legislativa. Também percebemos que, o mercado imobiliário angolano continua a ser de grande desafio para um investidor estrangeiro (mesmo o residente), sendo muito difícil no cenário atual captar investimento no setor imobiliário, uma vez que este mercado está estagnado e as perspetivas do mesmo continuam inconclusivas pelas ações e estratégias do atual governo, embora, continua a ser um país que tem potencial para se fazer tudo, e que de repente, com boas políticas pode ser um potencial mercado a ser investido novamente.

Ambos, precisam de olhar para o setor imobiliário como gerador de soluções para o desemprego e apostar em modelos de construção e de gestão dos ativos imobiliários através de soluções amigas do ambiente, cidades do futuro, sustentáveis e inteligentes. Devem investir a pensar nas pessoas e o seu bem-estar e não apenas nos lucros ou benefícios.

Portugal e Angola deveriam, pela sua relação, tirar proveito das suas experiências e andar de mãos dadas levando a cabo projetos de investimento imobiliário a pensar numa economia verde e sustentável. Há muito que aprender e caminhar, os dois países podem retirar grandes frutos se trabalharem em conjunto, em que um pode retirar da experiência do outro grandes

exemplos e se posicionarem no mercado internacional de forma mais moderna e sustentável. Muitas são as oportunidades nesta possível cooperação entre os dois países, desde que tenham essa visão e a implementem de forma a marcar um lugar seguro e notável no futuro dos investimentos no setor imobiliário para os seus interessados. Angola deve aproveitar a experiência de Portugal no que toca a lei da terra e retirar boas soluções para melhorar nesse aspeto, que é sempre crítico para um investidor.

A cadeia de valor do imobiliário é igual em qualquer país, ou seja, tem sempre os mesmos personagens, embora em cada país funciona de modo distinto requerendo dos investidores um conhecimento mais pormenorizado do respetivo mercado onde pretende atuar. Assim como, os objetivos de desenvolvimento sustentável são para todos os países em que se precisa de pensar em construir agregando qualidade e conforto para os seus futuros usuários, sendo assim, o setor imobiliário deve ter impacto no cumprimento desses objetivos para que se tenham cidades mais modernas, mais confortáveis, mas também mais saudáveis.

Os investidores imobiliários precisam abraçar estes objetivos o quanto antes colocando de lado as possíveis preocupações com as perdas nos lucros imediatos mas visando muito mais lucros no futuro, porque nota-se claramente que a procura por espaços que respeitam esses objetivos de desenvolvimento sustentável são cada vez maiores e estando a construir e a transformar os construções atuais para essa direção vai coloca-los em vantagem num futuro muito próximo.

Este estudo é contínuo, uma vez que, os mercados são feitos de ciclos, e este ciclo, representa o atual destes mercados acima analisados e comparados. Pretendo continuar a acompanhar o desenvolvimento destes, nos próximos anos, assim como, perceber as futuras tendências e opções de mercados imobiliários para investir de forma segura e com criação de valor bastante atrativa para os investidores que seriamente dignificam esse mercado, e também, para os que futuramente tenham interesse em iniciar uma plataforma de riqueza para o futuro por meio deste setor.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abacus & JLL. (2022). *Relatório de Mercado Imobiliário 2022*. Luanda: Abacus & JLL.
- AIPEX. (08 de Setembro de 2023). *AIPEX*. AIPEX: <https://www.aipex.gov.ao/PortalAIPEX/#!/investimentos/investir/como-investir>
- AMA, A. p. (10 de Setembro de 2023). *ePortugal*. ePortugal: <https://eportugal.gov.pt/categorias-de-atividade/imobiliario>
- AT. (2018). *IRS Regime Fiscal para o Residente Não Habitual*. Autoridade Tributária e Aduaneira.
- Baraňano, A. M. (2004). *Métodos e Técnicas de Investigação e Gestão: Manual de apoio à realização de trabalhos de investigação*. Lisboa: Edições Sílabo.
- Batra, R., & Verma, S. (2017). Capital budgeting practices in Indian companies. *IIMB Management Review*, 29, 29-44. <https://doi.org/10.1016/j.iimb.2017.02.001>
- Block, S. (1997). Capital budgeting techniques used by small business firms in the 1990s. *The Engineering Economist*, 42, 289-302. <https://doi.org/10.1080/00137919708903184>
- Block, S. (2007). Are “real options” actually used in the real world? . *The Engineering Economist*, 56, 255-267.
- Block, S. (2011). Does the weighted average cost of capital describe the real world approach to the discount rate? *The Engineering Economist*(56), 170-180. <https://doi.org/10.1080/0013791X.2011.573618>
- Cebola, A. (2017). *Projectos de investimento de pequenas e médias empresas - elaboração e análise*. Edições Sílabo.
- Conceito.de. (10 de Setembro de 2023). *Conceito.de*. <https://conceito.de/imobiliario>
- Copeland, T. E., & Antikarov, V. (2002). *Opções Reais, Um novo paradigma para reinventar a avaliação de investimentos*. (M. J. Cyhlar, Trad.) Rio de Janeiro: Campus.
- Coutinho, C. P. (2014). *Metodologia de Investigação em Ciências Sociais e Humanas: teoria e prática*. Coimbra: Almedina.
- Crédito Taxa. (10 de Setembro de 2023). *Crédito Taxa*. <https://credito-taxa-servico.pt/investimento-imobiliario-tudo-o-que-deve-saber-antes-de-contratar/>
- Cushman & Wakefield. (2020). *Marketbeat Portugal*. Cushman & Wakefield. <https://www.cushmanwakefield.com/-/media/cw/emea/portugal/insights/marketbeat-portugal-full-edition/2020-cushman--wakefield-marketbeat-portugal-autumn.pdf>
- Cushman & Wakefield. (2023). *Marketbeat Portugal*. Lisboa: Cushman & Wakefield.
- Cuthbert, J. R., & Magni, C. A. (2016). Measuring the inadequacy of IRR in PFI schemes using profitability index and AIRR. *International Journal of Production Economics*, 179, 130-140.
- Damodaran, A. (2002). *Investment valuation: tools and techniques for determining the value of any asset*. John Wiley & Sons.
- Eco, U. (2019). *Como se faz uma tese em ciências humanas*. (A. F. Bastos, & L. Leitão, Trans.) Editorial Presença. <https://doi.org/305.957/10>
- Economy-Pedia. (10 de Setembro de 2023). *Economy-Pedia*. <https://pt.economy-pedia.com/11039323-investment-project>
- Ernest & Young. (2021). *EY Attractiveness Survey Portugal*. Ernest & Young, S. A.
- Fão, M. A. (Dezembro de 2019). O Efeito do Sentimento Económico nos Preços do Mercado. *O Efeito do Sentimento Económico nos Preços do Mercado*, p. 6. http://repositorio.ipv.pt/bitstream/20.500.11960/2294/1/Marta_Fao.pdf
- Fundação Francisco Manuel dos Santos e os autores. (2022). *O mercado imobiliário em Portugal*. FFMS.
- Ghahremani, M., Aghaie, A., & Abedzadeh, M. (2012). Capital budgeting technique selection through four decades: with a great focus on real option. *International Journal of Business and Management*, 7, 98-119. <https://doi.org/10.5539/ijbm.v7n17P98>
- Gitman, L. J., & Vandenberg, P. A. (2000). Cost of capital techniques used by major US firms: 1997 vs. 1980. . *Financial Practice and Education*, 10, 53-68.
- GLA & PLMJ. (2017). *Guia Prático de Investimento Imobiliário em Portugal, Angola e Moçambique*. Lisboa: PLMJ.
- Gomes, J. C. (2018). *Uma Nova Visão Sobre o Imobiliário*. Lisboa: Sabedoria Alternativa.
- Gomes, J. C. (2022). Montagem de Projetos de Investimento. *Montagem de Projetos de Investimento*. Marvila, Lisboa, Portugal: ESAI.

- Graham, J. R., & Harvey, C. R. (2001). The theory and practice of corporate finance: Evidence from the field. *Journal of Financial Economics*, 60, 187-243. [https://doi.org/10.1016/S0304-405X\(01\)00044-7](https://doi.org/10.1016/S0304-405X(01)00044-7)
- Idealista*. (15 de Outubro de 2023). <https://www.idealista.pt/news/imobiliario/internacional/2023/08/31/59289-angola-prepara-nova-lei-para-regular-o-setor-imobiliario>
- João, D. F. (2019). *Direito Imobiliário - Real Estate: Regulação, Enquadramento e Procedimentos*. ZOE Publicações. <https://doi.org/8734/2019>
- Karmperis, A. C., Sotirchos, A., Tasiopoulos, I. P., & Aravossis, K. (2012). Environmental project evaluation: IRR-based decision support with a monte carlo simulation algorithm. *Civil Engineering and Environmental Systems*, 29, 291-299. <https://doi.org/doi.org/10.1080/10286608.2012.716423>
- Kulakov, N. Y., & Kastro, A. B. (2015). Evaluation of nonconventional projects: GIRR and GERR vs. MIRR. *Engineering Economist*, 60, 183-196. <https://doi.org/10.1080/0013791X.2014.1002053>
- Lefley, F. (1996). The payback method of investment appraisal: a review and synthesis. *International Journal of Production Economics*, 44, 207-244. [https://doi.org/10.1016/0925-5273\(96\)00022-9](https://doi.org/10.1016/0925-5273(96)00022-9)
- Lima Jr., J. d. (1993). Planejamento do Produto no Mercado Habitacional. *Planejamento do Produto no Mercado Habitacional*, p. 9. <https://www.unitas.com.br/dash/uploads/sistema/Publicacoes/Planejamento%20do%20Produto%20no%20Mercado%20Habitacional.pdf>
- Lindblom, T., & Sjögren, S. (2009). Increasing goal congruence in project evaluation by introducing a strict market depreciation schedule. *International Journal of Production Economic*, 121, 519-532. <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2006.12.060>
- Machado, M. J. (2022). *Teoria e Investigação em Contabilidade e Finanças*. Lisboa, Portugal: Universidade Lusófona.
- Mascarenhas, J. (2018). *Cidades e Territórios - Inteligentes, Sustentáveis e Inclusivos*. Livros Horizonte. <https://doi.org/441932/18>
- Menezes, C. (2001). *Princípios da Gestão Financeira*. Presença.
- Miranda, M. A. (2020). Evolução dos Preços da Habitação em Portugal: Fundamentos Económicos. *Evolução dos Preços da Habitação em Portugal: Fundamentos Económicos*, p. 4. <https://repositorio-aberto.up.pt/bitstream/10216/131035/2/433979.pdf>
- Mónico, P. G. (Setembro de 2019). Análise de risco de um projeto de investimento por aplicação do Método de Monte Carlo. *Análise de risco de um projeto de investimento por aplicação do Método de Monte Carlo*. <https://iconline.ipleiria.pt/bitstream/10400.8/4620/1/An%C3%A1lise%20de%20risco%20de%20um%20projeto%20de%20investimento%20por%20aplica%C3%A7%C3%A3o%20do%20M%C3%A9todo%20Monte%20Carlo%20-%20Pedro%20M%C3%B3nico%20-%20Mestrado%20Finan%C3%A7as%20Empresariais>
- Neves, J. C. (2017). *Análise de Investimentos Imobiliários*. Lisboa, Portugal: ISEG.
- Neves, P. M. (2020). SDGs, Why? and For Whom? *SDGs, Why? and For Whom?*, p. 216.
- Neves, P. M. (12 de 03 de 2021). Cidades do Futuro que são do Presente. *Smart and Sustainable Cities _ Cidades do Futuro que são do Presente*.
- Pivorienè, A. (2017). Real options and discounted cash flow analysis to assess strategic investment projects. *Economics and Business*, 30, 91-101. <https://doi.org/10.1515/eb-2017-0008>
- PMI. (2021). *Padrão de Gerenciamento de projetos e Guia do conhecimento em gerenciamento de projetos*. Newtown Square, Pennsylvania: PMI.
- Ryan, P., & Ryan, G. P. (2002). Capital budgeting practices of the fortune 1000: how have things changed? *Journal of Business and Management*, 8, 355-364.
- Seabra, C. S. (Outubro de 2015). A Avaliação Imobiliária e a sua relação com o Investimento. *A Avaliação Imobiliária e a sua relação com o Investimento*. Porto, Portugal: ISEP.
- Silva, J. C. (2009). *Macroeconomia II*. Porto, Portugal: FEP-UP.
- Soares, I., Moreira, J., Pinho, C., & Couto, J. (2015). *Decisões de investimento - análise financeira de projetos*. Edições Sílabo. <https://doi.org/395230/15>
- Souza, P. d., & Lunkes, R. J. (02 de Maio de 2016). Capital budgeting practices by large Brazilian companies. *Capital budgeting practices by large Brazilian companies*. <http://www.cya.unam.mx/index.php/cya/article/view/1127/952>
- TFRA. (2019). *Guia Investimento Imobiliário em Portugal*. Lisboa: TFRA.
- Wikipedia*. (10 de Setembro de 2023). *Wikipedia*: <https://pt.wikipedia.org/wiki/Investimento>

Wisniewski, M. S. (2022). O setor imobiliário português: uma análise evolutiva da última década e possíveis impactos causados pela pandemia Covid-19. Lisboa, Portugal: ISG.
<https://comum.rcaap.pt/bitstream/10400.26/41387/1/Tese%20Marcos%20Wisniewski%20an21900250.pdf>

ANEXO

A - Questionário – Entrevistas

Questionário – Entrevista

- 1 – Biografia e Experiência...
- 2 – Porquê Portugal | Angola?
- 3 – Mercado Imobiliário em Portugal | Angola...
 - ➔ Suas características?
 - ➔ Fatores que influenciam o mercado (procura, oferta, turismo, licenças para construção) mão-de-obra, equilíbrio...?
 - ➔ Tendências (tipologia, agregados familiares, arrendamento, aquisição)?
 - ➔ Mediação imobiliária (perfis das empresas, processo de comercialização, acesso online)?
- 4 – Investimento Imobiliário em Portugal | Angola...
 - ➔ Perspetiva geral do processo de investimento para um investidor?
 - ➔ Criação de valor?
 - ➔ Como se compra (terra), licencia, contrata e vende?
 - ➔ Riscos (licenciamento, construção, comercial, inflação, etc)?
 - ➔ Fiscalidade (IMT, IS, IMI, AIMI, IRS, IRC, IVA... SISA, IS, IPU, II, IVA)?
 - ➔ Opções e tendências de Investimento (direto: compra ou construção de um imóvel, ou, indireto: FII - Fundos de Investimento Imobiliário, CRI - Certificados Recebíveis Imobiliários, LCI - Letras de Crédito Imobiliário, e, Equity Crowdfunding ou Investimento Coletivo – compra de quotas de um empreendimento)?
- 5 – Vantagens (pontos fortes) e desvantagens (pontos fracos) de investir em Portugal | Angola?
- 6 – Aspetos a melhorar do Mercado Imobiliário em Portugal | Angola?
 - ➔ Recomendações...