

MARKETBEAT

MERCADO IMOBILIÁRIO PORTUGUÊS

UMA PUBLICAÇÃO DE RESEARCH DA CUSHMAN & WAKEFIELD

 **CUSHMAN &
WAKEFIELD**
Soluções Imobiliárias Globais

PRIMAVERA 2009



PORTUGAL

MAPA DE PORTUGAL CONTINENTAL E ILHAS



A República de Portugal ocupa geograficamente uma área total de 92.090 km², permanecendo as suas fronteiras inalteradas desde o século XIII. Localizado na Península Ibérica, Portugal é o país mais a oeste da Europa, fazendo fronteira com o Oceano Atlântico a oeste e a sul e com Espanha a norte e a este. Além do território continental, o país inclui ainda os arquipélagos dos Açores e da Madeira.

Portugal conta com uma população de 10,6 milhões de habitantes, correspondendo a uma densidade populacional de 115 habitantes por km².

A divisão administrativa do território português é feita em três níveis de áreas. O primeiro nível inclui 18 distritos e as regiões autónomas dos Açores e da Madeira. Estes são depois subdivididos em 308 concelhos e 4.260 freguesias.

Lisboa é a capital de Portugal e a maior cidade do país com 500.000 habitantes (2 milhões na área da Grande Lisboa). O Porto é a segunda maior cidade com 222.000 habitantes (1,3 milhões na área do Grande Porto).

Portugal é um estado democrático cujos órgãos de soberania são o Presidente da República, a Assembleia da República, o Governo e os Tribunais. O Presidente da República, eleito a cada 5 anos, é actualmente Aníbal Cavaco Silva. A eleição dos 230 deputados da Assembleia da República ocorre a cada 4 anos, após a qual é nomeado o Primeiro-Ministro (actualmente José Sócrates) que seguidamente constitui o Governo.

O país foi um dos membros fundadores da NATO (1949), é membro das Nações Unidas (1955) e aderiu à União Europeia em 1986.

ÍNDICE

INTRODUÇÃO

PORTUGAL.....	2
ÍNDICE.....	2
SUMÁRIO EXECUTIVO.....	3

ECONOMIA

ECONOMIA.....	4
---------------	---

MERCADO DE RETALHO

RETALHO.....	5
CONJUNTOS COMERCIAIS.....	5
CENTROS COMERCIAIS.....	6
RETAIL PARKS.....	6
COMÉRCIO DE RUA.....	7
NOVAS ENTRADAS - RETALHISTAS.....	7
VALORES DE MERCADO.....	7

MERCADO DE ESCRITÓRIOS

ESCRITÓRIOS.....	8
MAPA DE ESCRITÓRIOS DE LISBOA.....	8
OFERTA.....	9
PROCURA.....	10
VALORES DE MERCADO.....	11

MERCADO INDUSTRIAL

INDUSTRIAL.....	12
MAPA INDUSTRIAL – ÁREA METROPOLITANA DE LISBOA.....	12
PRINCIPAIS EIXOS INDUSTRIAIS – REGIÃO DE LISBOA.....	12

MERCADO HOTELEIRO

HOTÉIS.....	14
ANÁLISE DOS PRINCIPAIS INDICADORES.....	14
INVESTIMENTO.....	16

MERCADO RESIDENCIAL

RESIDENCIAL.....	17
RESIDENCIAL URBANO.....	17
RESIDENCIAL TURÍSTICO.....	18

MERCADO DE INVESTIMENTO

INVESTIMENTO.....	19
INVESTIMENTO POR SECTOR (2008).....	19
FUNDOS DE INVESTIMENTO.....	20
PERSPECTIVAS FUTURAS.....	20

LEGISLAÇÃO

LEGISLAÇÃO.....	21
LICENCIAMENTO COMERCIAL.....	21
FUNDOS E SOCIEDADES DE INVESTIMENTO IMOBILIÁRIO PARA ARRENDAMENTO HABITACIONAL (FIAH).....	22

CUSHMAN & WAKEFIELD

CONTACTOS.....	23
----------------	----

SUMÁRIO EXECUTIVO

A crise que tem vindo a assolar os mercados financeiros internacionais desde 2007, e o abrandamento da actividade económica mundial, conduziu a uma recessão económica à escala global, à qual a Europa e Portugal não ficaram imunes. Os dados mais recentes do Banco de Portugal revelam um cenário difícil para a economia portuguesa, marcado por uma quebra no crescimento do PIB e do consumo privado.

O mercado imobiliário foi o primeiro sector da economia real a sentir os efeitos da crise em Portugal e tem sido um dos principais afectados. De uma forma transversal, todos os sectores do imobiliário nacional revelaram dificuldades na segunda metade de 2008 e em 2009 esta situação deverá manter-se, ou mesmo agravar-se.

O mercado de retalho é marcado por uma inquestionável disparidade entre a oferta e a procura. O crescimento da oferta parece não dar sinais de abrandamento, mantendo-se um forte nível de actividade, com um número significativo de conjuntos comerciais projectados. Do lado da procura é evidente a maior retracção dos retalhistas, que face ao enquadramento económico actual e à maturidade do sector, são cada vez mais cautelosos na sua expansão.

No mercado de escritórios, a crise económica e financeira foi também sentida e influenciou as tomadas de decisão de ocupantes e proprietários. No entanto, os grandes negócios do ano, com especial destaque para a ocupação do Office Parque Expo pelos Tribunais de Lisboa, contribuíram fortemente para o total de metros quadrados colocados. Assim, contrariamente ao que seria esperado, 2008 foi um ano de ocupação recorde no mercado de escritórios de Lisboa. Foram transaccionados cerca de 230.000 m² de espaços de escritórios no mercado, representando um aumento de 16% face a 2007.

O mercado industrial, por regra pouco activo no nosso país, sentiu também a crise. Não obstante os anúncios de negócios de arrendamento de grandes naves logísticas e de instalação de novas unidades fabris feitos no primeiro semestre do ano, na segunda metade de 2008 a cautela de ocupantes e investidores foi clara, e poucas decisões foram tomadas. Em 2009, tendo em conta as dificuldades sentidas pelo sector automóvel e de grande consumo, o sector logístico deverá atravessar tempos difíceis.

No turismo, os efeitos do abrandamento económico sentiram-se mais tarde, mas não restam dúvidas quanto ao seu impacto na performance da hotelaria nacional em 2008 e 2009. A procura hoteleira anual registou um decréscimo assinalável, devido à actual situação económica do Reino Unido e Espanha, que trazem a Portugal muitos turistas.

O mercado residencial em 2008 foi marcado por uma subida das taxas de juro nos primeiros nove meses do ano, com um acesso ao crédito cada vez mais difícil, tendo sido o primeiro sector a sentir os efeitos da actual conjuntura.

A par com o mercado residencial, a actividade de investimento, transversal a todos os sectores do mercado imobiliário, sentiu já no 3º trimestre do ano os efeitos da crise financeira e económica que se vive mundialmente. O volume de activos transaccionados no final do ano foi pouco acima de 500 milhões de euros, representando uma quebra de mais de 60% face ao ano anterior. No segundo semestre de

LISBOA E MARGEM SUL



2008, apenas 36% do total do ano foi transaccionado neste período, contrariando a tendência deste mercado que em média fecha, nos últimos seis meses do ano, entre 60% a 70% das transacções. Os valores de mercado deverão inevitavelmente manter a sua tendência de quebra, sendo expectável nova subida dos *yields* durante o primeiro semestre do ano. Na segunda metade do ano espera-se alguma estabilidade, especialmente nos activos *prime*, tendo em conta as expectativas de retorno do financiamento bancário.

PONTE 25 DE ABRIL – LISBOA



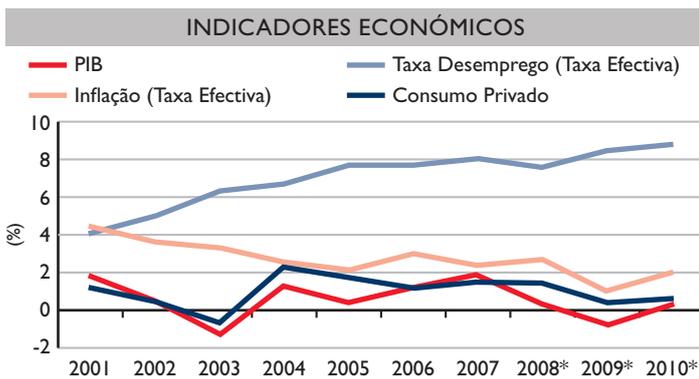
ECONOMIA

A crise que tem vindo a assolar os mercados financeiros internacionais desde 2007, e o abrandamento da actividade económica mundial, conduziram a uma recessão económica à escala global, à qual a Europa e Portugal não ficaram imunes.

O Boletim Económico de Inverno, recentemente publicado pelo Banco de Portugal, revela um cenário difícil para a economia portuguesa, marcado por uma quebra no crescimento do PIB (Produto Interno Bruto) e do consumo privado.

A Comissão Europeia divulgou também, em Janeiro, o Relatório Intercalar para o período 2009-2010, onde se confirma a recessão económica da Europa e se traça um quadro ainda mais sombrio para Portugal.

O mau desempenho da economia portuguesa, registado no último trimestre, obrigou a uma nova revisão em baixa do crescimento do PIB, para apenas 0,3% em 2008, de acordo com os dados do Banco de Portugal. Para 2009, esta instituição espera um crescimento negativo, na ordem dos 0,8%. A recuperação da actividade económica é apontada para 2010, muito embora de forma bastante tímida, com um crescimento residual de 0,3%.



O Banco de Portugal estima uma quebra na taxa de crescimento do consumo privado, passando de 1,4% em 2008 para 0,4% em 2009. Para 2010, estima-se um crescimento marginal deste indicador para 0,6%. A evolução do consumo privado será afectada nos próximos dois anos por um conjunto de variáveis, que produzirão efeitos contraditórios na sua trajectória. Se, por um lado, a redução das taxas de juro do crédito, dos preços do combustível e da taxa de inflação, influenciam de forma positiva o consumo privado, por outro, as condições mais restritivas na concessão de crédito bancário, o aumento do desemprego e o aumento da poupança decorrente da maior incerteza quanto ao futuro, terão certamente um impacto negativo nos gastos das famílias.

A maior discrepância entre as projecções do Banco de Portugal e da Comissão Europeia, esta última mais negativa quanto à evolução da economia portuguesa, surge exactamente nestes dois indicadores – PIB e consumo privado. Relativamente ao primeiro, a Comissão Europeia antecipa uma queda mais acentuada do PIB em 2009, de 1,6%, e, ao contrário do Banco de Portugal, não prevê a recuperação da economia portuguesa já em 2010. Para o consumo privado, a Comissão Europeia

PARQUE DAS NAÇÕES – LISBOA



estima um crescimento negativo de 0,2% em 2009 e para 2010 um crescimento residual de 0,1%.

Este desfazamento de valores é justificado pela diferença entre os dados de referência sobre os quais foram efectuadas as projecções. Ainda assim, o Banco de Portugal indica que, mesmo sem esta diferença de dados, as suas projecções não seriam tão negativas como as da Comissão Europeia, decorrente da maior confiança depositada no impacto das medidas de combate à crise adoptadas pelos vários executivos da União Europeia.

No que diz respeito à variação do Índice Harmonizado de Preços no Consumidor (IHPC), a quebra do preço do petróleo contribuirá em 2009 para uma redução da inflação, que se situará em 1,0%. Em 2010 este indicador deverá subir para os 2%.

As mais recentes projecções da OCDE (Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico) apontam para um crescimento significativo da taxa de desemprego nos próximos dois anos. De acordo com esta organização, em 2008 a taxa de desemprego em Portugal situou-se nos 7,6%, sendo que para 2009 e 2010 se estima que este indicador atinja os 8,5% e 8,8% respectivamente.

LISBOA



RETALHO

O actual contexto do mercado de retalho é marcado por uma inquestionável disparidade entre a oferta e a procura. O crescimento da oferta parece não dar sinais de abrandamento, mantendo-se um forte nível de actividade, com um número significativo de conjuntos comerciais projectados. Do lado da procura é evidente a maior retração dos retalhistas que, face ao enquadramento económico actual e à maturidade do sector, são cada vez mais cautelosos na sua expansão.

Esta postura de contenção dos lojistas tem tido um impacto directo na comercialização dos projectos, com os primeiros sinais do desequilíbrio entre a oferta e a procura a surgirem no mercado. No último trimestre foram inaugurados sete conjuntos comerciais com aproximadamente 170.000 m² de ABL (Área Bruta Locável), com taxas de ocupação aquém dos 100% a que o mercado nos havia habituado. A euforia do passado deu lugar a um cada vez mais criterioso processo de selecção e negociação, e cada vez menos margem para projectos com menor potencial.

Este cenário deverá manter-se em 2009, sendo expectável uma natural triagem dos diversos operadores do mercado, decorrente das dificuldades acrescidas que o sector terá de enfrentar com o agudizar do quadro de crise que o país atravessa e com a maturidade do mercado. A colocação dos projectos será dificultada pela contenção e crescente poder de negociação dos retalhistas, que temem o anunciado abrandamento do consumo.

No próximo dia 19 de Abril, entra em vigor o Decreto-Lei nº 21/2009 de 19 de Janeiro, que estabelece o novo regime jurídico de instalação e modificação dos estabelecimentos de comércio a retalho e dos conjuntos comerciais. Este Decreto-Lei resulta da revisão da Lei nº 12/2004 de 30 de Março, tendo como principal objectivo colmatar as dificuldades encontradas durante a sua aplicação.

A definição deste novo regime jurídico procurou essencialmente simplificar os procedimentos e reduzir os prazos de decisão. Os critérios de decisão estabelecidos neste Decreto-Lei procuraram promover o adequado ordenamento do território, salvaguardar a protecção do ambiente, valorizar os centros urbanos existentes, qualificar o emprego e contribuir para a diversidade da oferta comercial à disposição das populações. Mais adiante neste documento, no capítulo de legislação, este tema será tratado com maior detalhe.

CONJUNTOS COMERCIAIS

Em 2008, a oferta total de conjuntos comerciais ultrapassou a barreira dos três milhões de m² de ABL, registando um crescimento de 10% face ao ano anterior. Foram desenvolvidos 13 novos projectos, num total de aproximadamente 310.000 m², com um claro domínio do formato de centros comerciais, responsável por cerca de 83% da área total. Destaque para as zonas do Grande Porto e Centro que apresentaram taxas de crescimento superiores a 20%, concentrando mais de 80% da nova oferta.

A ABL proposta até 2011 mantém os valores impressionantes dos últimos anos. A oferta proposta para este horizonte temporal aproxima-se dos 1,5 milhões de m², com as regiões da Grande Lisboa e Sul a concentrarem 51% das intenções.

ABL ACTUAL POR REGIÃO (2008) TODOS OS FORMATOS

Região	ABL (m ²)	% da ABL Total
Norte (exclui Grande Porto)	393.314	12,4
Grande Porto	669.968	21,1
Centro	641.791	20,1
Grande Lisboa	830.450	26,2
Península de Setúbal	363.876	11,5
Sul	189.264	6,0
Ilhas	84.582	2,7
PORTUGAL	3.173.245	100,0

Fonte: Cushman & Wakefield, Dezembro 2008

ABL PREVISTA POR REGIÃO (2009-2011*) TODOS OS FORMATOS

Região	ABL (m ²)	% da ABL Total
Norte (exclui Grande Porto)	196.589	13,5
Grande Porto	194.489	13,4
Centro	146.982	10,1
Grande Lisboa	474.048	32,5
Península de Setúbal	171.321	11,8
Sul	267.275	18,3
Ilhas	6.000	0,4
PORTUGAL	1.456.704	100,0

Fonte: Cushman & Wakefield, Dezembro 2008

*Estimativa

RUA DO CARMO – LISBOA



No entanto, face ao actual contexto económico, é nossa convicção que muitos destes projectos não irão avançar, não só pela selecção natural decorrente de um mercado maduro, como também pelas dificuldades colocadas aos promotores aquando da obtenção de financiamento. Muito embora cerca de 82% da ABL proposta esteja licenciada, actualmente apenas 500.000 m² de ABL estão em construção, subsistindo um elevado grau de incerteza quanto à concretização de todos os projectos licenciados. São vários os rumores no mercado de projectos adiados ou mesmo abandonados pelos promotores, fruto destas condicionantes.

O ano de 2008 fechou com o anúncio de desistência por parte da Multi Development do projecto Forum Leiria, que iria ser desenvolvido em parceria com o Grupo Lena. De acordo com a informação pública, esta desistência decorre do desajustamento verificado entre a proposta efectuada no âmbito do concurso público lançado em Novembro de 2006 e a realidade actual.

CENTROS COMERCIAIS

O segmento de centros comerciais continua a manifestar um forte nível de actividade, superando mesmo o dinamismo dos últimos anos com a maior entrada de ABL de sempre – 260.000 m². O estabelecimento deste novo recorde deveu-se em grande parte à abertura de dois dos maiores centros comerciais desenvolvidos no país, designadamente o Mar Shopping e o Palácio do Gelo, que em conjunto somam perto de 180.000 m². Estes são os primeiros centros comerciais promovidos em Portugal pelos grupos InterIkea e Visabeira, respectivamente. A FDO inaugurou em 2008 os seus dois primeiros centros comerciais Vivaci, nas Caldas da Rainha e na Guarda.

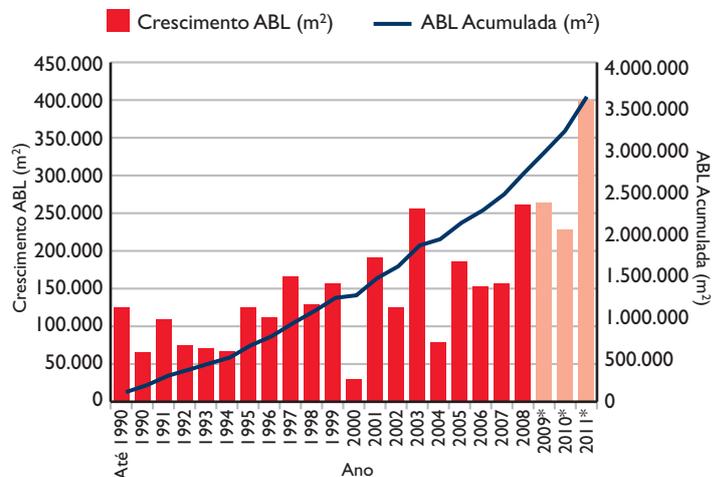
No que se refere à oferta futura, apesar de ser esperado algum abrandamento, resultante da incerteza quanto a alguns projectos, mantém-se um significativo volume de ABL com data de abertura prevista para 2009 e 2010. Entre os centros de maior dimensão previstos, destaque para o Dolce Vita Tejo e Espaço Guimarães para 2009, e Dolce Vita Braga, Aqua Portimão, LeiriaShopping e Fórum Sintra para 2010.

Difícilmente este formato escapará aos efeitos da crise que marca a actualidade. Este será um ano de importantes desafios motivados pela quebra da taxa de crescimento do consumo privado projectada para Portugal e que, naturalmente, produzirá efeitos na actividade dos retalhistas e promotores. A maior disputa por quota de mercado entre os vários projectos exigirá um posicionamento mais adequado dos mesmos, um esforço adicional dos operadores e uma gestão pró-activa que antecipe soluções para as dificuldades que possam surgir.

RETAIL PARKS

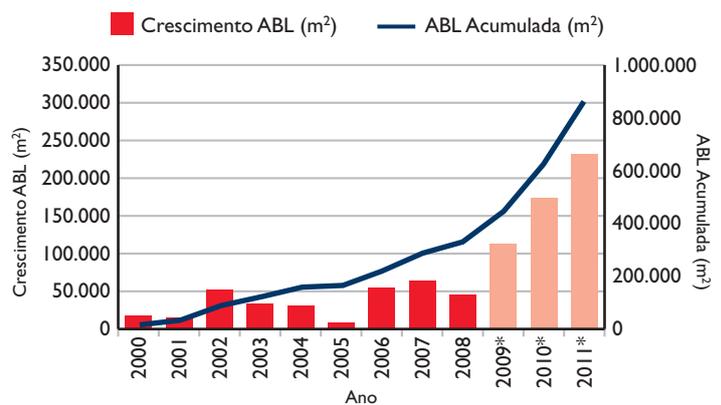
O desenvolvimento do formato de *retail parks* registou um significativo abrandamento face a 2007, tendo sido inaugurados apenas quatro em 2008, totalizando aproximadamente 47.000 m² de ABL. O desenvolvimento do maior projecto esteve a cargo da Capital Invest, com a construção do Santarém Retail Park, cuja ABL ultrapassa os 26.000 m². Foram inaugurados também em 2008 dois *retail parks* do grupo Mateus – City Park Leiria e City Park Penafiel – e o Atlantic Park Carvalhos da Maprel.

EVOLUÇÃO DOS CENTROS COMERCIAIS (1990-2011*)



Fonte: Cushman & Wakefield, Dezembro 2008
* Estimativa

EVOLUÇÃO RETAIL PARKS (2000-2011*)



Fonte: Cushman & Wakefield, Dezembro 2008
* Estimativa

DOLCE VITA TEJO – LISBOA



Apesar de também neste formato ser provável o adiamento de alguns projectos, para 2009 está anunciada a abertura de sete novos retail parks, entre os quais Montijo Retail Park, Portimão Retail Center e M Retail Park na Maia.

A aparente facilidade de desenvolvimento deste formato, aliada a um processo de licenciamento muitas vezes menos dificultado, levou a um rápido crescimento dos *retail parks* nos últimos anos. Em algumas zonas do país verifica-se mesmo uma sobreposição de projectos, o que tem dificultado a sua colocação, exercendo ao mesmo tempo uma pressão descendente nos valores de renda praticados e elevando o risco da comercialização.

COMÉRCIO DE RUA

Se, em geral, é visível uma maior contenção da procura para a abertura de novas lojas, o comércio de rua parece ser a excepção, com um evidente interesse dos operadores neste formato. As zonas do Chiado e da Baixa destacaram-se claramente em 2008, quer em termos de procura, quer em termos de rendas praticadas. Apesar da aparente falta de espaços disponíveis, o Chiado lidera a preferência das marcas, especialmente no sector da moda.

As zonas de escritórios da cidade são, naturalmente, geradoras de importantes fluxos, o que desperta também o interesse dos operadores. Em 2008, o Parque das Nações e o Saldanha destacaram-se pelo crescimento da procura, potenciado pela massa crítica que estas localizações oferecem em termos de população flutuante.

No Parque das Nações, a Avenida D. João II é o destino de eleição dos retalhistas que procuram um espaço nesta zona da cidade. Destaque para a abertura, no passado mês de Dezembro, da nova unidade Supercor do grupo El Corte Inglés no Office Parque Expo. Este empreendimento irá acolher este ano o novo Campus de Justiça de Lisboa, onde irão trabalhar cerca de 2.400 pessoas e são esperados mais de 4.000 visitantes diários.

A Avenida da República, entre o Saldanha e o Campo Pequeno, é outras das ruas de Lisboa em que foi evidenciada uma crescente procura. A escassez de espaços disponíveis nesta artéria faz com que a procura se estenda às ruas adjacentes, como é o caso da Avenida 5 de Outubro, onde igualmente se concentra uma significativa oferta de serviços e escritórios.

NOVAS ENTRADAS – RETALHISTAS

À semelhança do que se verifica em outras áreas de negócio, o actual enquadramento de crise é simultaneamente gerador de oportunidades. Para uma marca que pretenda expandir a sua cadeia de lojas, ou dar os primeiros passos no mercado nacional, esta fase pode revelar-se ideal. Os promotores procuram afincadamente diferenciar os seus projectos e, na generalidade dos casos, estão na disposição de amenizar o risco que comporta a entrada de uma qualquer insígnia num novo mercado.

O ano de 2008 trouxe algumas novidades a este respeito. A comprová-lo está a entrada no mercado da Esprit, Red Oak, Loop, Uterqüe e Zilian, no sector da moda, e da Chili's e Starbucks no sector da restauração.

VALORES DE MERCADO

Apesar da aparente estabilidade evidenciada pelos valores *prime* das rendas de retalho, a realidade actual do mercado é bastante diferente do passado. O contínuo aumento da oferta comercial, o enquadramento económico actual e o crescente poder negocial dos retalhistas, têm originado uma trajectória descendente nos valores das rendas. O caso do formato de *retail parks* é um bom exemplo deste cenário, reflectido na queda da renda *prime* para 10 €/m²/mês.

Naturalmente ainda se verificam algumas excepções, designadamente em projectos *prime* com oferta de espaços limitada, onde os promotores mantêm os valores do passado e o bom desempenho das lojas é, ainda hoje, quase garantido.

RENDAS PRIME DE RETALHO (2º SEMESTRE 2008)

Formato	€/m ² /mês
Centros Comerciais	75
Retail Parks	11
Comércio de Rua – Lisboa (Chiado)	85
Comércio de Rua – Porto (Rua de Santa Catarina)	50

Fonte: Cushman & Wakefield, Dezembro 2008

DOLCEVITA BRAGA – BRAGA



2008 foi um ano em que se atingiu novo recorde de ocupação no mercado de escritórios de Lisboa. Foram transaccionados cerca de 233.000 m² de espaços de escritórios no mercado, representando um aumento de 14% face a 2007.

Tratou-se de um ano atípico. Como em todos os outros sectores do imobiliário nacional, a crise económica e financeira foi sentida de forma intensa e influenciou as tomadas de decisão de ocupantes e proprietários. No entanto, os grandes negócios do ano, com especial destaque para a ocupação do Office Parque Expo pelos Tribunais de Lisboa, contribuíram fortemente para o total de metros quadrados colocados.

As perspectivas para o desempenho do mercado em 2009 encontram-se envoltas numa grande indefinição. É certa uma muito maior sensibilização das empresas para o controle de custos, independentemente da sua saúde financeira. Existirão cada vez mais pressões para a renegociação de contratos por parte dos inquilinos, bem como redução de áreas ocupadas, tendo em conta as previsões de aumento do desemprego.

A procura será naturalmente afectada por todo este enquadramento, mas as esperadas ocupações por parte do Estado e de grandes empresas públicas e semi-públicas (essencialmente no sector das *utilities*) poderão trazer algum alento ao mercado. Por outro lado, movimentos de redução de efectivos e de deslocação para espaços com valores mais competitivos deverão acontecer também, provocando novos negócios, embora a libertação de espaços possa levar a um saldo de ocupação negativo. Neste enquadramento, os projectos de melhor qualidade, em que os proprietários tenham capacidade para assumir uma postura comercial mais agressiva, terão maiores probabilidades de sucesso.

No entanto, a dinâmica do mercado nestes últimos anos, em que de forma gradual os promotores foram corrigindo o excesso de oferta que se vinha sentindo nos primeiros anos da década, contribuiu para um mercado melhor preparado para enfrentar esta crise. A taxa de desocupação do mercado de Lisboa tem vindo a ser corrigida em baixa desde 2005, e ainda que em 2008 se tenha invertido esta tendência, este indicador encontra-se hoje em valores bastante inferiores aos verificados num passado recente. Por outro lado, o volume de projectos previstos não é excessivo, pelo que se espera que a taxa de desocupação se mantenha em níveis sustentáveis.

Os valores das rendas registaram uma ligeira correcção no final do ano, com a queda da renda *prime* para os 19,5 €/m²/mês. Em 2009, os valores poderão sofrer correcções, sendo provável novo ajuste da renda *prime*.

As rendas médias, sobretudo em zonas menos procuradas, deverão registar a maior quebra. O movimento de correcção de valores no mercado deverá acontecer de forma mais evidente no tipo de incentivos concedidos, nomeadamente contribuições para obras, rendas escalonadas e carência de rendas, tendência muito frequente no mercado de Lisboa, em que o valor nominal da renda se tenta preservar a todo o custo, por parte dos proprietários.

As zonas com maior destaque em 2009 deverão ser o Parque das Nações e a zona 3, que cada vez mais se assumem como uma forte alternativa ao centro da cidade para os grandes ocupantes, essencialmente devido

à dimensão da oferta e aos valores de renda mais competitivos. O CBD (*Central Business District*) poderá sofrer algum impacto em 2009, tendo em conta que os seus tradicionais ocupantes pertencem a alguns dos sectores mais afectados pela crise, nomeadamente o financeiro e de consultoria.

OFERTA

No final de 2008, a oferta total de escritórios na Grande Lisboa totalizava 4,33 milhões de m², correspondendo a um crescimento de 3% em relação ao ano anterior.

A zona que registou um maior crescimento foi o Parque das Nações, com um aumento de 31%, o que corresponde a 71.000 m², que se referem quase na sua totalidade ao Office Parque Expo, concluído na segunda metade do ano.

Durante 2008, apenas as zonas 4, 5 e 6 verificaram a conclusão de novos edifícios. Na sua maioria, estes edifícios eram para ocupação própria ou pré-arrendados a uma só entidade, ficando apenas 14.500 m² por ocupar.

Com 62.000 m², o Office Park Expo foi o principal projecto concluído em 2008. Promovido pela Norfin, é um conjunto de dez edifícios de escritórios, com altura variável entre três e oito pisos, totalmente arrendado ao Ministério da Justiça.

ESCRITÓRIOS GRANDE LISBOA – OFERTA TOTAL

Zona	Oferta Total (m ²)	
	2007	2008
1. Prime Central Business District	565.420	566.901
2. Central Business District	1.043.676	1.043.676
3. Novas Zonas de Escritórios	403.404	403.404
4. Zonas Secundárias de Escritórios	451.513	488.264
5. Parque das Nações	229.932	300.932
6. Corredor Oeste	847.501	865.379
Sub-Total (1-6)	3.541.446	3.668.556
7. Zonas Não Consolidadas	662.285	656.699
TOTAL	4.203.731	4.325.255

Fonte: Cushman & Wakefield

PRINCIPAIS EDIFÍCIOS CONCLUÍDOS (2008)

Empreendimento	Zona	Promotor	Área (m ²)
Edifício Agência Marítima Europeia e Observatório Europeu Droga	4	Administração Porto Lisboa	15.000
Espaço do Infante	4	Realia Business	1.600
Edifício Panoramic	5	Orchidea	9.000
Office Park Expo	5	Norfin	62.000
Arquiparque II – Edifício A	6	Multi Development / Banif	3.200
My Office	6	Rebuilt	2.500
Office Estoril	6	IGS	3.800

Fonte: Cushman & Wakefield

Invertendo a tendência iniciada em 2005, os níveis de desocupação em 2008 aumentaram para 8,48%, um crescimento de 4,2% face ao ano anterior.

O maior aumento aconteceu na zona 1, que atingiu uma taxa de desocupação de 11,21%. Os tradicionais ocupantes desta zona da cidade têm sido bastante afectados pela crise financeira. Devido à escassez de edifícios novos e às rendas elevadas, esta tem sido uma zona preterida em favor de outras mais periféricas da cidade.

Apesar de continuar a apresentar os níveis de desocupação mais elevados, destaque para o Parque das Nações que tem mantido a tendência de correcção iniciada em 2006. No final do ano, a taxa de desocupação nesta zona situava-se nos 18,05%.

Tal como a zona 1, também o Corredor Oeste registou um aumento da taxa de desocupação para os 15,66%. Historicamente preferida para a ocupação de grandes áreas, antevê-se que as operações de redução de trabalhadores tenham maior impacto nesta zona.

Relativamente à oferta futura de escritórios, esta continua a diminuir prevendo-se que, até 2011, sejam concluídos cerca de 235.000 m². Estes valores demonstram a contínua correcção dos promotores face aos níveis de procura do mercado e à incerteza do seu comportamento no enquadramento actual. Muitos optam agora por suspender os seus projectos e aguardar por sinais mais positivos do mercado.

Nas zonas 1 e 4 a oferta de espaços novos estagnou e, neste momento, apenas estão planeados pequenos projectos, nomeadamente o edifício Duque de Palmela 23, na zona 1, e a futura sede do Banco BIG, na zona 4. A zona 7 tem igualmente um único projecto em construção, as Natura Towers.

A zona do Parque das Nações continua a ser a que mais contribui para a oferta futura, tendo recentemente começado as obras de construção dos edifícios Espace e Explorer, que somam cerca de 15.000 m², e do Báltico Office Center, com cerca de 12.000 m².

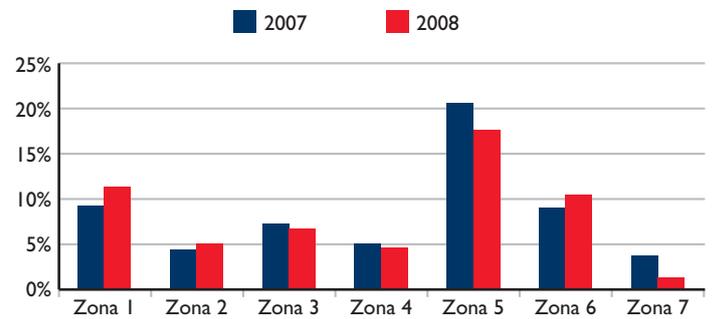
A zona 3 apresenta o segundo nível mais elevado de oferta futura, principalmente devido às Torres do Colombo. Tratando-se de dois edifícios com 29.000 m² cada, a conclusão do primeiro, Colombo Oriente, deverá ocorrer já em Março de 2009. O Metropolis, projecto da Multi Development no Campo Grande, junto ao Estádio de Alvalade, deverá também iniciar a sua construção em 2009. As questões de licenciamento pela Câmara Municipal de Lisboa parecem ter sido por fim resolvidas.

A grande novidade vai para o CBD, onde os trabalhos de construção do Amoreiras Jardim deverão começar em breve. Promovido pela Temple, este é um projecto misto de escritórios, retalho e residencial. Os seus cerca de 17.500 m² de escritórios virão compensar a falta de oferta nova de qualidade nesta zona da cidade.

PROCURA

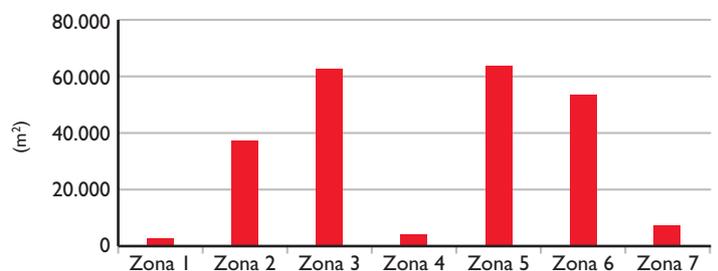
Numa tendência atípica à conjuntura actual, os níveis de absorção de 2008 bateram o recorde estabelecido em 2007, fechando em cerca de 233.000 m².

ESCRITÓRIOS GRANDE LISBOA – TAXA DE DESOCUPAÇÃO



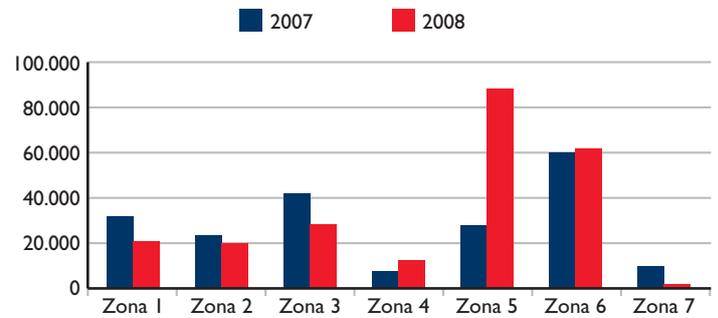
Fonte: Cushman & Wakefield, LPI

ESCRITÓRIOS GRANDE LISBOA – OFERTA FUTURA (2009-2011)



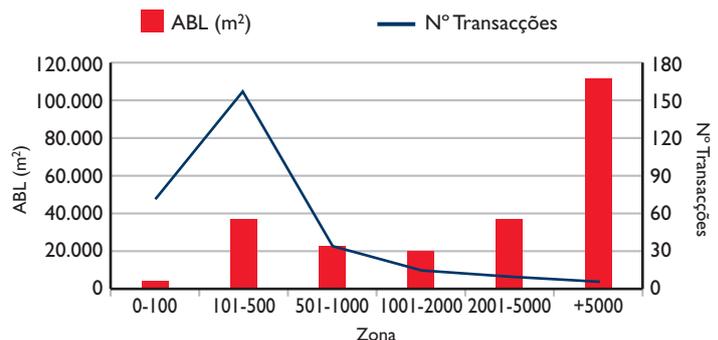
Fonte: Cushman & Wakefield

ESCRITÓRIOS GRANDE LISBOA ABSORÇÃO POR ZONA (2008)



Fonte: Cushman & Wakefield, LPI

ESCRITÓRIOS GRANDE LISBOA TRANSACÇÕES POR DIMENSÃO (2008)



Fonte: Cushman & Wakefield / LPI

Para este resultado contribuiu, em muito, o já referido negócio do Office Park Expo, para onde um total de 25 serviços do Ministério da Justiça se irão deslocar já este ano. Aliás, o elevado nível de procura por parte de entidades públicas durante o ano transacto foi decisivo, tendo sido responsável por cerca de 42% da absorção total.

Devido ao negócio do Ministério da Justiça, a zona com maior nível de ocupação foi o Parque das Nações, que registou um crescimento exponencial face a 2007. No final do ano, foram colocados nesta zona mais de 85.000 m². De realçar a elevada actividade no Art's Business Center onde foram colocados, entre outros, o BNP Paribas, a DHL e a Capital Mix, num total de mais de 12.000 m². No edifício Adamastor, cerca de 4.500 m² distribuídos por 12 pisos foram ocupados pelo Banco de Portugal.

Pela primeira vez desde 2004, e apesar de ter registado o maior número de transacções, a zona do Corredor Oeste perdeu a primazia e foi a segunda mais procurada, tendo atingido uma ocupação de cerca de 62.000 m². Os maiores negócios foram a ocupação de 10.500 m² no Taguspark, pelo Serviço de Estrangeiros e Fronteiras, e de todo o edifício Atrium por diversos serviços da Câmara Municipal de Oeiras.

Relativamente ao tipo de transacções ocorridas, este ano foi de algum modo atípico. Se por um lado aconteceram várias ocupações de grande dimensão, também se verificou um número mais elevado de pequenas transacções, inferiores a 500 m². Assim, e apesar de o número total de negócios ter diminuído para 301, houve um significativo aumento da área média para 773 m², cerca de 160 m² mais do que 2007. Como tem vindo a ser habitual, a zona com maior área média foi o Parque das Nações, com 3.282 m².

VALORES DE MERCADO

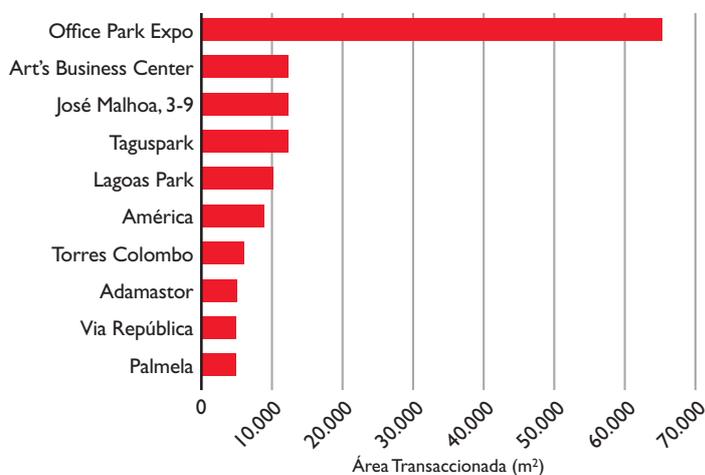
A situação actual da economia e a escassez de oferta de qualidade teve impacto na renda *prime* que, pela segunda vez durante o ano de 2008, verificou uma ligeira descida, fechando nos 19,5 €/m²/mês.

O bom nível de procura que se verifica no Parque das Nações permitiu que esta tenha sido a única zona a registar um aumento no seu valor *prime*, em comparação com 2007, situando-se nos 18 €/m²/mês.

As empresas começam a demonstrar uma diminuição de interesse na zona do Corredor Oeste. No entanto, os proprietários têm conseguido manter os níveis de renda *prime* nos 14 €/m²/mês, em grande parte devido às contrapartidas que oferecem aos ocupantes.

Durante 2009, espera-se que a preocupação das empresas em controlar os seus custos fixos passe por um aumento das renegociações de contratos, bem como algumas situações de diminuição de área ocupada, devido ao previsível aumento do desemprego. A pressão para as rendas descerem será uma tendência verificada pelos proprietários no Corredor Oeste e poderá alargar-se a todo o mercado, com os proprietários a tentarem aliciar inquilinos com outro tipo de benefícios contratuais.

ESCRITÓRIOS GRANDE LISBOA – EMPREENDIMENTOS COM MELHOR DESEMPENHO (2008)



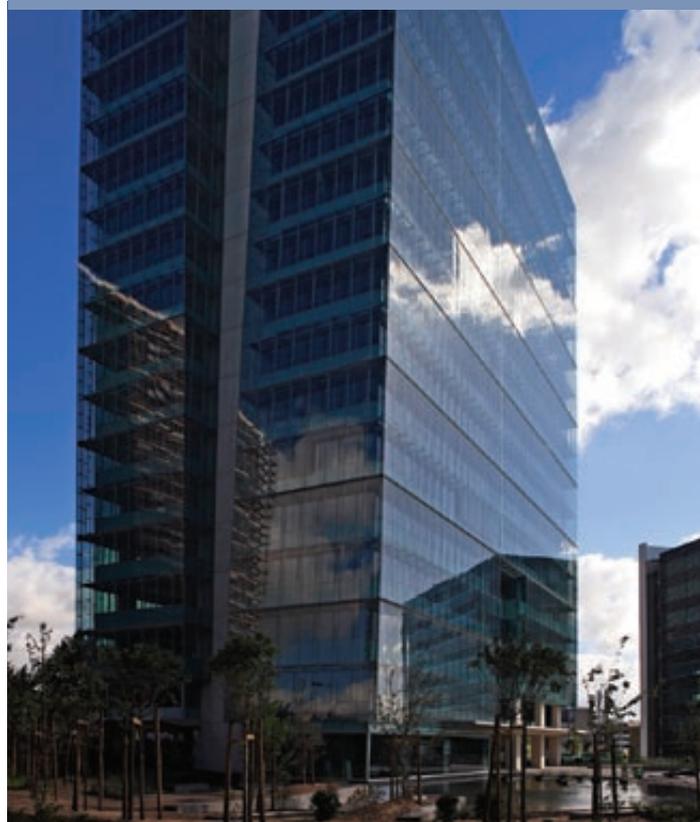
Fonte: Cushman & Wakefield / LPI

ESCRITÓRIOS GRANDE LISBOA – RENDAS (2008)

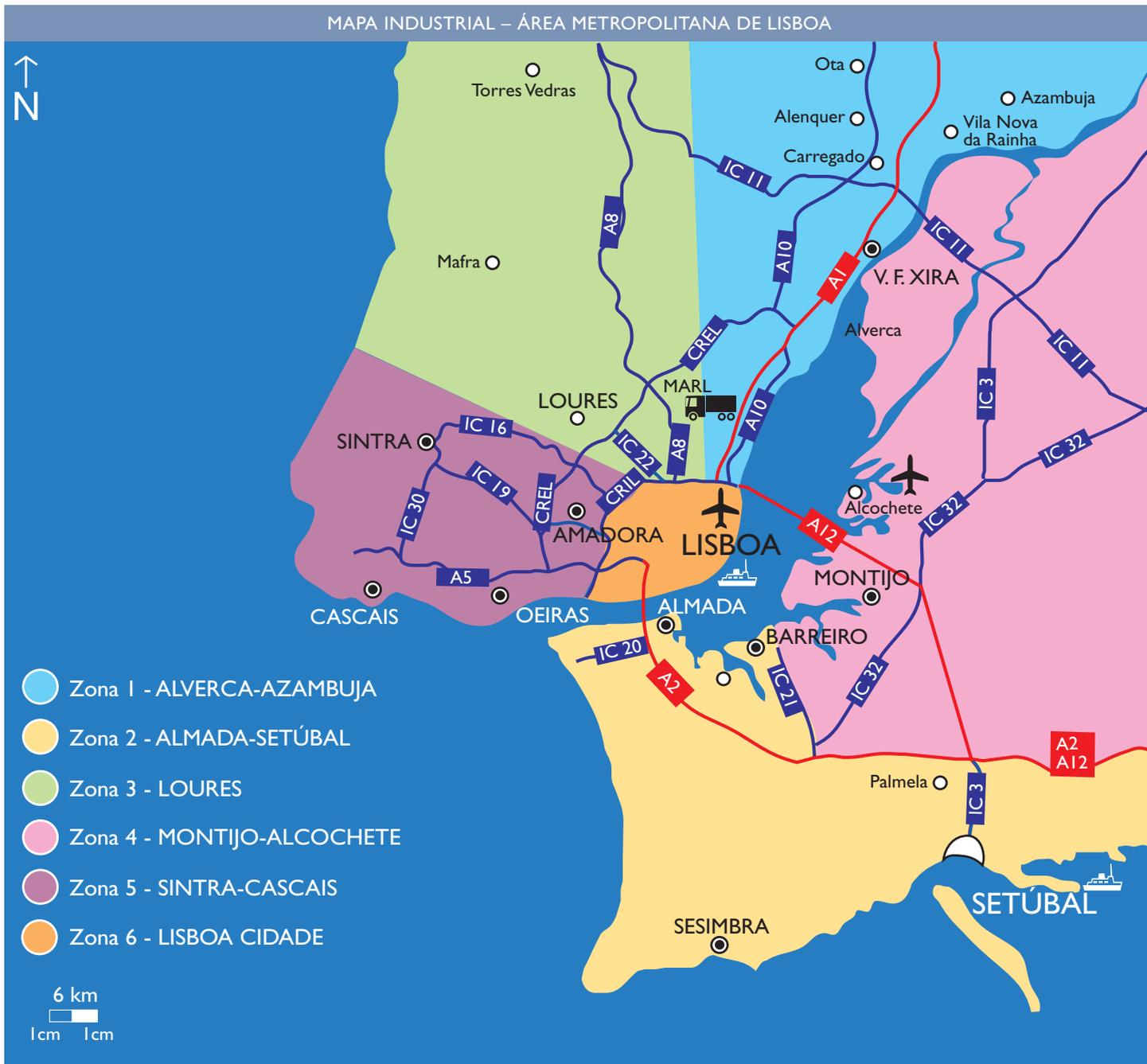
Zona	Média (€/m ² /mês)	Prime (€/m ² /mês)
Prime Central Business District	17,50	19,50
Parque das Nações	16,00	18,00
Corredor Oeste	12,00	14,00

Fonte: Cushman & Wakefield

OFFICE PARK EXPO – LISBOA



INDUSTRIAL



PRINCIPAIS EIXOS INDUSTRIAIS – REGIÃO DE LISBOA

Zona	Eixo	Zonas	Intervalo de Rendias Praticadas (€/m ² /mês)	Oferta	Procura
1	Alverca-Azambuja	Póvoa de Santa Iria, Alverca, Vila Franca de Xira, Azambuja, Carregado	4,00-4,75	Elevada	Moderada
2	Almada-Setúbal	Almada, Seixal, Quinta do Anjo, Palmela e Setúbal	3,00-3,50	Elevada	Reduzida
3	Loures	Loures, Odivelas, São Julião do Tojal, MARL	4,00-4,50	Moderada	Moderada
4	Montijo-Alcochete	Montijo e Alcochete	3,25-3,75	Elevada	Reduzida
5	Sintra-Cascais	Sintra, Cascais, Oeiras e Amadora	4,00-5,00	Moderada	Reduzida
6	Lisboa Cidade	Entre Sta. Apolónia e Parque das Nações	–	Reduzida	Reduzida

Fonte: Cushman & Wakefield

O mercado industrial em Portugal tem sido há muito dominado pelo sector da logística, que na década de 90 registou um crescimento exponencial no nosso país. Em oposição, no sector industrial os anos 80 e 90 caracterizaram-se por uma redução gradual do tecido industrial nacional, com a deslocalização das unidades fabris para os países asiáticos e, mais recentemente, para a Europa de Leste.

Durante o ano de 2008, a crise foi já sentida no mercado industrial. Não obstante os anúncios de negócios de arrendamento de grandes naves logísticas e de instalação de novas unidades fabris feitos no primeiro semestre do ano, na segunda metade de 2008 a cautela de ocupantes e investidores foi clara, e poucas decisões foram tomadas. A crise de crédito afectou de forma considerável este sector imobiliário, em que um negócio de ocupação exige, pelas suas características específicas, o recurso ao financiamento em grandes montantes. Trata-se de espaços normalmente adaptados aos utilizadores, construídos à medida e com recurso a capitais alheios.

No segundo semestre de 2008, a tomada de decisão tornou-se um processo mais longo, em que são colocadas mais exigências por parte dos ocupantes e pedidas mais garantias por parte dos investidores. Esta tendência deve manter-se ainda durante o ano de 2009.

Os principais negócios em 2008 foram o arrendamento de 22.000 m² na plataforma logística da Tiner em Palmela pela DHL/Excel, a ocupação de 14.000 m² pela Modelo Continente em Aveiras, e um arrendamento na Zona Industrial da Figueira da Foz de uma plataforma logística de 10.000 m² a um ocupante na área da saúde.

Não existem hoje dúvidas quanto ao impacto da crise económica na actividade industrial em Portugal, facto que se confirma com os anúncios sucessivos de fábricas com processos de despedimento colectivo e paragens de produção em curso, e outras mesmo em risco de encerramento. A actividade logística será também certamente outro dos perdedores: sectores como o automóvel, têxtil, farmacêutico e de grande consumo, que em 2009 irão sofrer um impacto acentuado, são os principais clientes dos operadores logísticos, contribuindo no conjunto com cerca de 50% para o seu volume de negócio⁽¹⁾.

Quebras nestes importantes sectores da nossa economia resultam de forma directa em quebras de volume para os operadores logísticos, que desta forma não só não poderão ocupar novos espaços como também, no limite, poderão ter que racionalizar a sua ocupação actual.

Este enquadramento obriga a um repensar dos novos projectos logísticos que estão projectados para as áreas da Grande Lisboa e Grande Porto. No âmbito do Portugal Logístico, que tinha como objectivo em 2006 a construção de 12 novas plataformas logísticas, hoje, passados 4 anos, apenas um destes projectos iniciou os trabalhos de construção. A Plataforma Logística de Castanheira do Ribatejo, promovida pelo grupo espanhol Abertis, encontra-se já em construção, estando os primeiros espaços prontos para ocupar no início de 2010. No total, esta plataforma irá contar com 500.000 m² de área bruta de construção. Trata-se de um projecto que será colocado no mercado de forma gradual, num período que deverá rondar os dez anos.

Ainda no âmbito do Portugal Logístico, para a Plataforma Logística do Poceirão, cujo concurso foi ganho pelo consórcio formado pelas empresas Bento Pedroso, Mota-Engil Ambiente e Serviços, Espírito Santo Resources e OPCA, foi já anunciado o começo dos trabalhos de construção, estando a conclusão dos primeiros espaços prevista para 2010/2011. No seguimento das últimas notícias que apontam para a necessidade de reequacionar a Plataforma Logística da Maia/Trofa, o Governo responde com uma aceleração do processo de desenvolvimento da Plataforma Logística de Leixões.

O eixo Alverca-Azambuja é uma zona em que os novos projectos se colocam com relativa facilidade e que tem sofrido menor pressão nos valores praticados.

A zona de Palmela, zona 2, tem registado nos últimos anos algumas dificuldades no escoamento dos seus produtos. Esta dificuldade deverá agravar-se em 2009, tendo em conta a crise anunciada no sector automóvel.

A zona de Loures mantém o seu crescimento estagnado por limitações geográficas; no entanto, importa salientar as excelentes acessibilidades desta zona.

Após alguma euforia momentânea, com o anúncio do aeroporto, a zona de Montijo-Alcochete está neste momento estagnada. No entanto, logo que o novo aeroporto se concretize, o interesse por esta localização deverá ressurgir.

A zona de Sintra-Cascais, caracterizada por uma ocupação muito dedicada à pequena armazenagem e pequenas indústrias químicas, tem registado no último ano maior interesse.

As rendas de mercado no final de 2008 revelam a situação difícil vivida no sector. A quase ausência de transacções não permite confirmar estes valores através de dados empíricos, pelo que as rendas presentes na tabela anterior revelam a nossa opinião sobre a tendência do mercado. Esta tendência é, sem qualquer dúvida, de quebra, dada a dificuldade na colocação de espaços, generalizada em toda a Grande Lisboa.

ARMAZÉM IMOPOLIS – LEIRIA



(1) Dados publicados no Ranking e Atlas dos Operadores Logísticos 2008

HOTÉIS

O sector do turismo terá sentido mais tardiamente que outros os efeitos do abrandamento do crescimento económico, mas não restam dúvidas que este teve, já em 2008 (e terá ainda durante 2009), um forte impacto na hotelaria nacional.

A procura hoteleira anual registou um decréscimo assinalável, em resultado de os principais mercados emissores para Portugal – Reino Unido e Espanha – serem aqueles que, na Europa, mais sentem os efeitos da crise. Importa salientar a situação particular dos britânicos que, devido à forte desvalorização da Libra face ao Euro, perderam poder de compra nos destinos dentro da zona Euro. Este fenómeno afecta sobremaneira a procura dirigida a destinos turísticos como o Algarve, bem como as vendas do residencial turístico.

A procura turística total deverá registar, em 2009, uma forte quebra, com diminuição do número e da distância percorrida em viagem, e preferência por destinos internos ou de proximidade. Neste enquadramento, destinos relativamente periféricos, como Portugal, podem ser mais fortemente afectados.

As companhias aéreas, elemento fundamental na cadeia de valor do turismo, foram especialmente prejudicadas com a crise global – nomeadamente durante o primeiro semestre do ano, quando os preços do combustível atingiram máximos históricos. Este enquadramento obrigou a diversos ajustamentos à oferta, especificamente nas rotas e frequências menos rentáveis, onde se viram obrigadas a reduzir a capacidade.

Do lado da oferta hoteleira, e não obstante as novas aberturas em 2008 se manterem nos níveis dos anos anteriores, as notícias de novos investimentos têm sido escassas nos últimos meses, situação que se deverá manter em 2009.

A dificuldade de financiamento é uma das causas mais evidentes para o adiamento, ou mesmo cancelamento, de novos investimentos hoteleiros. Por outro lado, a quebra no nível de desempenho da hotelaria tem exigido que as atenções se foquem na gestão diária e na definição de estratégias para enfrentar a descida na procura que já se faz sentir e deverá perdurar durante todo o ano de 2009. Até à data

não se verificaram ainda reduções drásticas de preços; no entanto, e com o avançar do ano, considerando as quebras que se adivinham nas taxas de ocupação, alguns hoteleiros podem vir a ser forçados a adoptar este tipo de medidas.

Em Portugal, o número e volume de transacções de hotéis foi relativamente reduzido em 2008, devendo manter-se baixo no primeiro semestre deste ano. Porém, é provável que na segunda metade do ano se verifiquem algumas fusões e aquisições, com a integração de unidades hoteleiras independentes ou de menor dimensão em cadeias hoteleiras e/ou grupos de maior dimensão.

ANÁLISE DOS PRINCIPAIS INDICADORES

A evolução dos principais indicadores de turismo em Portugal retrata a dificuldade já vivida pelo sector no segundo semestre de 2008. Se, na primeira metade do ano, os resultados ainda se situavam em patamares satisfatórios, os dados de fecho de ano confirmam o efeito da crise internacional neste sector estratégico da economia portuguesa.

Durante o ano de 2008, os proveitos da hotelaria registaram um crescimento de apenas 0,9%, evolução muito inferior à registada em 2007, cerca de 11%. O número de dormidas registou um decréscimo de 1,5%, com um impacto nos proveitos por dormida, que aumentaram apenas 2,4%, metade do crescimento verificado em 2007.

A nível regional, a evolução do número de dormidas foi díspar. As regiões dos Açores, Algarve e Lisboa foram claramente as que mais sofreram o impacto da quebra da procura, em oposição à Madeira que conseguiu, em 2008, uma taxa de crescimento das dormidas consideravelmente superior à média nacional. As regiões Norte, Centro e Alentejo tiveram uma evolução praticamente nula face a 2007.

No que se refere a novas unidades hoteleiras, a crise que hoje se vive no sector não impediu ainda um ritmo de aberturas equivalente ao que se tem registado nos últimos anos. Assim, no ano passado foram inauguradas em Portugal 30 novas unidades hoteleiras, totalizando uma nova oferta de cerca de 3.600 quartos. Tratam-se, na sua maioria,

INDICADORES TURÍSTICOS NACIONAIS – EVOLUÇÃO (2007-2008)

Indicadores	2007	2008	Crescimento Médio Anual
Movimentos de Passageiros nos Aeroportos (Milhões)	26,7	27,4	2,7%
Hóspedes (Milhões)	13,4	13,5	0,7%
Dormidas (Milhões)	39,7	39,2	-1,5%
Proveitos Hotelaria (Milhões)	1.943,6	1.960,4	0,9%
Proveitos por Dormida (Milhões €)	48,91	50,06	2,4%

Fonte: INE e ANA; análise Cushman & Wakefield

CRESCIMENTO DAS DORMIDAS NOS ESTABECIMENTOS HOTELEIROS – SEGUNDO A REGIÃO (2007-2008)

Anos	Total	Norte	Centro	Lisboa	Alentejo	Algarve	Açores	Madeira
2007	5,8%	10,0%	9,8%	6,3%	12,3%	3,8%	0,4%	4,6%
2008	-1,5%	0,3%	0,6%	-3,0%	-0,7%	-3,4%	-4,8%	3,4%

Fonte: INE; análise Cushman & Wakefield

de unidades das categorias 4 e 5 estrelas, sendo de salientar uma maior concentração na zona Norte e na Grande Lisboa.

No que se refere aos dados de tráfego aéreo, em linha com o verificado nos indicadores da procura hoteleira, estes apresentaram comportamentos diferenciados nos três principais aeroportos nacionais. A Madeira e Lisboa tiveram um crescimento positivo, ainda que moderado, na ordem dos 1,2% e 1,6%, respectivamente. No que se refere ao Algarve, o número de passageiros diminuiu, tendo sido esta, sem

qualquer dúvida, a região do país que mais sofreu em 2008, com a crise internacional. Este facto é facilmente explicado pela situação económica vivida nos seus principais mercados emissores, o Reino Unido e Espanha. O Algarve, a par com a Madeira, é o destino de férias que mais turistas internacionais recebe, pelo que é natural que tenha sido esta zona do país a primeira a sentir os efeitos da crise. A excepção da Madeira é, na nossa opinião, justificada pelas novas rotas aéreas *low cost* inauguradas em 2008, e também pelo tipo de turismo que esta zona recebe. Trata-se de uma procura fidelizada e de idade

PRINCIPAIS ABERTURAS (2008)

Hotel	Localização	Categoria	Quartos
Aqua Hotel	Ovar	3 estrelas	57
Aquafalls Spa Hotel	Vieira do Minho	5 estrelas	22
Axis Viana Business & Spa Hotel	Viana do Castelo	4 estrelas	88
Charcas Lagoon Resort	Montargil	4 estrelas	40
Club Hotel Riu Guaraná	Albufeira	4 estrelas	500
Convento dos Capuchos Rural Hotel	Monção	Hotel Rural	24
Curia Palace Hotel	Curia	4 estrelas	100
Douro Palace Resort Hotel	Baião	4 estrelas	60
Eurostar das Letras	Lisboa	5 estrelas	107
Fénix Garden	Lisboa	3 estrelas	94
H2otel Congress & Medical Spa	Unhais da Serra	4 estrelas	90
Hotel Casino Chaves	Chaves	4 estrelas	78
Hotel Lido Atlântico	Madeira	4 estrelas	148
Hotel Residence Conde de Carvalhal	Madeira	3 estrelas	18
Hotel Star Inn Porto	Porto	3 estrelas	206
Hotel Vincci Baixa	Lisboa	4 estrelas	66
Ibis Alfragide	Alfragide	2 estrelas	129
Internacional Design Hotel	Lisboa	3 estrelas	55
M'AR De AR Aqueduto	Évora	5 estrelas	64
Mareta Beach	Sagres	4 estrelas	18
Mareta View	Sagres	4 estrelas	17
Meliã Madeira Mare	Funchal	5 estrelas	220
Paredes Suites & Residence Hotel	Paredes	3 estrelas	76
Pestana Porto Santo	Porto Santo	5 estrelas	275
Porto Bay Falésia	Albufeira	4 estrelas	310
Quinta da Romaneira	Alijó	5 estrelas	14
Robinson Quinta da Ria	Vila Real de Santo António	4 estrelas	279
The Vine	Funchal	5 estrelas	79
Turim Alameda	Lisboa	4 estrelas	80
Vip Grand Lisboa	Lisboa	5 estrelas	295

Fonte: Cushman & Wakefield (Lista não exaustiva)

PASSAGEIROS AEROPORTUÁRIOS – REGIÕES DO ALGARVE, LISBOA, PORTO E MADEIRA (2008)

Regiões	Total	Varição (%)	Low Cost	Varição (%)
Algarve	5.447.200	-0,43	3.697.931	11,84
Lisboa	13.603.620	1,58	2.216.745	7,56
Porto	4.534.829	13,75	1.885.245	51,17
Madeira	2.446.924	1,18	312.634	*

Fonte: INE, ANA; análise Cushman & Wakefield
* Sem leitura, rotas low cost com início em Outubro de 2007

mais madura, portanto menos vulnerável aos efeitos da crise. Em Lisboa, a evolução positiva do número de passageiros terá sido fruto do aumento das rotas *low cost* para a capital.

INVESTIMENTO

Em 2008 a actividade de investimento hoteleiro em Portugal foi bastante prejudicada pela crise financeira, tendo a crescente dificuldade de acesso a financiamento afectado a quase totalidade dos investidores. Efectivamente, várias transacções acabaram por não se concretizar durante o segundo semestre do ano, apesar da vontade das partes. A mais recente degradação dos níveis de desempenho hoteleiro e

as fracas perspectivas económicas para o curto e médio prazos, bem como a evidente incapacidade de financiamento, começam a sugerir uma tendência de revisão em baixa dos preços de venda, com os poucos investidores activos a adoptar crescentemente uma postura oportunista.

Em 2008 realizaram-se apenas sete transacções hoteleiras, quase todas referentes a hotéis já construídos e em funcionamento, a maioria de 4 estrelas. Na área dos *resorts*, o projecto Costa Terra, em Melides, foi adquirido pelo grupo económico liderado pelo empresário Pedro Queiroz Pereira.

INVESTIMENTO EM HOTÉIS – TRANSACÇÕES (2008)

Hotel	Localização	Quartos	Categoria	Comprador	Vendedor
Hotel D. Luís	Leiria	48	3 estrelas	JP Caetana, S.A.	n/a
Hotel Cristal	Carvoeiro – Algarve	118	4 estrelas	Grupo Baía Grande	Investidor Internacional
The Lince Azores Great Hotel	Açores (Ponta Delgada)	154	4 estrelas	The Lince Hotels & Resorts	Grupo Bensaúde
Costa Terra Resort (Projecto)	Grândola	n/a	5 estrelas	Pedro Queiroz Pereira	Grupo Volkart
Hotel Dom Henrique	Sagres – Algarve	18	4 estrelas	Sagres Holidays - Ian Howard	n/a
Termas de Monfortinho e Herdade da Poupa	Idanha-a-Nova	139	4 estrelas	AA-Iberian Natural Resources & Tourism S.A.	Espírito Santo Saúde
Quinta do Alto de São João	Ponta do Sol, Madeira	11	4 estrelas	Grupo de Empresários Estónios	Proprietário

Fonte: Cushman & Wakefield

HOTEL VILA BALEIRA – PORTO SANTO



HOTEL CRISTAL – CARVOEIRO



RESIDENCIAL

O enquadramento de subida das taxas de juro vivido nos primeiros nove meses do ano, aliado a condições cada vez mais exigentes no acesso ao crédito, marcou a evolução do sector residencial português em 2008. Após uma primeira fase de negação do lado dos promotores e de uma atitude de esperar para ver do lado dos compradores, os últimos meses do ano confirmaram que o mercado residencial seria um dos primeiros em Portugal a reflectir a crise financeira mundial.

As correcções da Euribor, impressionantes quando comparamos os valores de Setembro face a Dezembro de 2008, não foram ainda suficientes para despertar um mercado que entrou este ano numa realidade drasticamente diferente da vivida nos últimos anos.

Em 2009, não obstante a evolução favorável da Euribor, os baixos níveis de confiança dos consumidores, em muito provocados pela incerteza sobre a estabilidade profissional, irão condicionar fortemente a decisão de compra de habitação das famílias portuguesas. Este ano não será, para a grande maioria da população portuguesa, um ano de investimento em bens duradouros como a habitação; esta atitude de cautela irá, sem dúvida, afectar o sector residencial.

RESIDENCIAL URBANO

O mercado residencial urbano de habitação usada verificou efectivamente um abrandamento no número de transacções, com alguma correcção nos valores efectivos de venda feita no final de 2008. Este ajuste justificou-se essencialmente por duas razões:

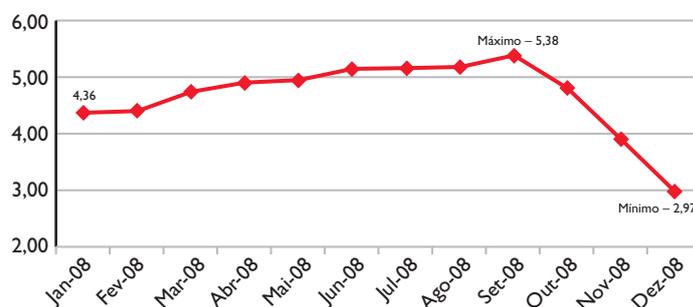
- Saída do estado de negação e aceitação, por parte de quem vende, de que sem uma maior flexibilidade na negociação dificilmente se concretizariam transacções.
- A necessidade inadiável da venda, motivada pelo aumento das taxas de juro e por vezes agravada pelo acumular de duas hipotecas - situação verificada nos casos em que a compra de casa nova foi feita sem que a venda da anterior habitação tivesse ocorrido.

Na tentativa de proteger as famílias com maiores dificuldades no pagamento das prestações das suas casas, o governo anunciou a criação de um Fundo de Investimento Imobiliário para Arrendamento Habitacional (FIIAH). Este fundo liquida a hipoteca ao banco e, tornando-se proprietário, permite aos anteriores mutuários, agora arrendatários, a troca das inflacionadas prestações mensais por rendas mais moderadas. Verificar-se-á também a ausência de custos inerentes à propriedade do imóvel tais como IMI (Imposto Municipal sobre Imóveis) e seguros a que obriga o crédito hipotecário tradicional.

Esta medida, que incluía ainda a possibilidade de recompra da casa, pecou por tardia. A sua publicação em Diário da República só foi feita no último dia do ano, data em que as taxas de juro, ao contrário do que se verificava no dia do seu anúncio, já se encontravam em mínimos históricos.

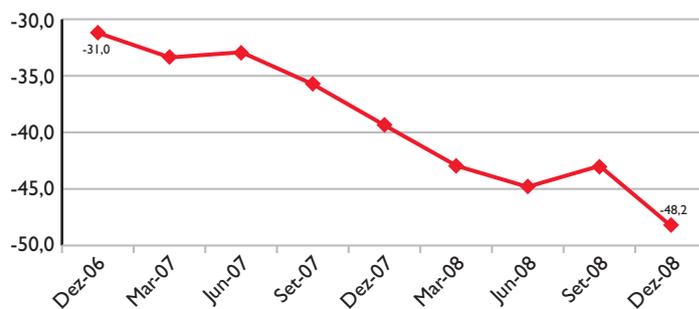
O mercado residencial urbano de habitação nova verificou um segundo semestre ainda mais crítico. Com uma dinâmica extremamente reduzida no mercado de usados, e sem correcções significativas dos valores de venda, os últimos meses de 2008 foram caracterizados não por um abrandamento, mas antes por uma paragem quase completa.

EVOLUÇÃO DA EURIBOR A 6 MESES (2008)



Fonte: Banco Central Europeu

EVOLUÇÃO DO INDICADOR DE CONFIANÇA (DEZ / 2006 - DEZ / 2008)



Fonte: INE

Com um produto final resultante da aquisição de terrenos a preços baseados em expectativas de mercado bem diferentes das actuais, os valores de venda anunciados para as casas novas afastaram-se ainda mais de um mercado com menor liquidez e uma crescente dificuldade de acesso ao crédito.

Como seria de esperar, o clima de instabilidade, e sobretudo os custos e as dificuldades de concessão de crédito, fizeram aumentar a procura para arrendamento, o que acabou por ser uma opção para os proprietários que não conseguiam vender as suas casas e para quem não teve capacidade financeira para as adquirir.

Com o continuado endurecimento das condições de acesso ao crédito e a persistente redução dos níveis de confiança dos consumidores, muitos deles sobre-endividados e atentos para a possibilidade de perda de emprego, 2009 não se adivinha um ano positivo para a dinâmica do mercado residencial urbano no nosso país.

Para os que não pretendam trocar de casa e mantenham a sua situação laboral estável, 2009 será um ano mais fácil e desafogado que 2008, em virtude das taxas de juro e níveis de inflação hoje registados e que se prevê venham a manter em valores historicamente baixos. No entanto, as famílias com necessidade de contrair dívida nova em 2009 para compra de habitação, terão dificuldade em aprovar o seu crédito, em evitar entradas de 20% ou 25% de capitais próprios e em obter *spreads* equivalentes aos praticados nos últimos anos.

Por outro lado, 2009 poderá também ser um ano de oportunidade para quem ainda não é proprietário, mas apenas se não se vir forçado a recorrer ao crédito, pelo menos para a totalidade do valor do imóvel.

Neste enquadramento, acreditamos que 2009 deve ser o ano por excelência do arrendamento, a procura deverá manter-se nos níveis de 2008 ou mesmo crescer. No entanto, esta procura não será previsivelmente correspondida por uma oferta desejável, quer em quantidade, quer em qualidade.

Na realidade, o mercado de arrendamento poderá, em 2009, não só constituir uma alternativa para os promotores como para os proprietários ou para quem procure soluções de habitação. Claro está que sem uma revisão séria do NRAU (Novo Regime de Arrendamento Urbano) e da política fiscal prevista para o arrendamento urbano, esta oportunidade poderá nunca ser aproveitada.

A reabilitação ou recuperação de edifícios parece-nos também uma tendência a manter-se, mas com especial atenção para os valores de aquisição dos prédios urbanos, face a uma futura situação de mercado ainda muito incerta.

Para as promoções em curso, com escoamento de produto como imperativo para 2009, sugere-se uma análise séria às tabelas de preços e políticas de negociação. Tendo sempre em conta a salvaguarda das relações comerciais entre o promotor e as famílias já proprietárias ou promitentes compradores das promoções em causa.

RESIDENCIAL TURÍSTICO

No mercado de residencial turístico em Portugal, a crise está definitivamente instalada, sendo evidentes quebras acentuadas na procura e com os novos projectos a serem adiados pelos investidores sempre que possível.

As vendas internacionais do imobiliário em Portugal dependem fortemente do mercado inglês, e a crescer à crise já instalada, a continuada desvalorização da libra impactou fortemente as decisões de compra do já conhecido *overseas property market*. Esta é a realidade não só em Portugal, mas também em França e em Espanha, destinos de eleição do mercado britânico e principais concorrentes de Portugal.

Efectivamente, para o mercado britânico, esta desvalorização afectou não só o custo real das propriedades, como também, e não menos importante, o custo de vida na zona Euro para a população inglesa. Este factor é crucial para quem decide adquirir uma segunda habitação fora do seu país, seja ela para investimento, gozo de férias ou estadias mais prolongadas.

Aos factores já mencionados juntou-se igualmente a desvalorização do imobiliário e o crescimento do nível de desemprego em Inglaterra e na Irlanda, fazendo com que os dois principais mercados alvo de produto residencial turístico e de segunda habitação se retraíssem, confirmando aliás a tendência do último semestre de 2007 e do primeiro de 2008.

O mercado irlandês, não exposto à desvalorização cambial, deixou praticamente de marcar presença, pelo menos com a pujança que o caracterizou até 2007. Este desaparecimento justifica-se por um lado

pelo perfil e reduzida dimensão do próprio mercado, e por outro pela carteira de propriedades internacionais que o mesmo já detém, e que foram adquiridas por valores hoje dificilmente transaccionáveis.

Em termos de soluções, 2008 foi o ano em que muito se falou de mercados alternativos, regimes de co-propriedade e direitos de utilização, mas estas opções, e ainda que sustentadas de forma racional, levarão algum tempo a provar serem suficientes para dinamizar novamente as vendas de produto residencial turístico.

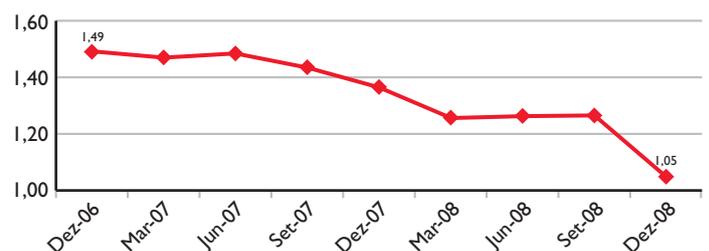
O ano termina também pautado pelo adiamento *sine die* do lançamento de projectos já anunciados e pelas dificuldades financeiras registadas por parte de alguns empreendimentos com comercialização em curso. Estas situações poderão traduzir-se em boas oportunidades para quem queira investir no domínio do residencial turístico, aproveitando os valores de entrada que acreditamos poderem ser interessantes este ano.

Para 2009, estima-se que a oferta instalada, onde já se incluem alguns projectos lançados no ano que terminou, cubra claramente uma ténua procura. Recomendam-se criteriosas opções de investimento nas áreas do marketing, sendo também crucial uma maior flexibilização na negociação, amplitude de oferta de produto e atenção redobrada à concorrência, num ano em que mais que nunca, cada potencial cliente, deverá ser considerado como uma rara oportunidade de negócio.

O tipo de procura também deverá alterar-se, pendendo mais para opções de *lifestyle*, e.g., aquisições com intuito de utilização e não tanto na vertente do investimento. Seja como for, a relação de preço / qualidade do imóvel, disponibilização e qualidade de serviços assumirá, do nosso ponto de vista, um papel crítico no momento da decisão. As já gastas promessas de rendimentos garantidos, ou de valorização do activo, suportadas exclusivamente numa marca internacional responsável pela exploração turística do empreendimento, perdem hoje força como argumento de venda.

Mesmo sendo muito incertas as tendências e dinâmica futuras que caracterizarão a procura de uma segunda habitação, acreditamos que Portugal se manterá nos lugares cimeiros das preferências nos mercados internacionais, tendo mesmo potencial para superar a vizinha Espanha que tem, neste momento, um grave problema de excesso de oferta para resolver. Importa no entanto afirmar que, sem uma política séria e consistente de promoção do país no estrangeiro, dificilmente conseguiremos afirmar-nos como a tão desejada “Califórnia da Europa”.

EVOLUÇÃO DA LIBRA FACE AO EURO (DEZ/2006 - DEZ/2008)



Fonte: Banco Central Europeu

(Contribuição de Ricardo Roquette, consultor imobiliário independente)

INVESTIMENTO

À semelhança do mercado residencial, a actividade de investimento imobiliário, transversal a todos os sectores do mercado, foi a primeira a sentir, no seu dia a dia, os efeitos da crise financeira e económica que se vive mundialmente. Ao contrário do mercado ocupacional, que manteve em 2008 um bom nível de actividade, a partir do terceiro trimestre do ano passado o mercado de investimento verificou uma retracção evidente. Foi clara a dificuldade de liquidez sentida pelos fundos nacionais e também uma muito maior cautela na tomada de decisão por parte dos investidores estrangeiros.

O investimento institucional no imobiliário está ligado intimamente aos mercados de crédito; a alavancagem é importante para qualquer negócio de investimento, pelo que a crise de financiamento que se começou a sentir no segundo semestre do ano passado, e ainda hoje se mantém, teve efeitos nefastos neste sector. O volume de activos transaccionados foi pouco acima de 500 milhões de euros, representando uma quebra de mais de 60% face ao ano anterior. No segundo semestre de 2008 foram transaccionados apenas 36% do volume total transaccionado no ano, contrariando a tendência deste mercado que em média fecha, na última metade do ano, entre 60% a 70% das transacções. Este facto confirma a dualidade que se verificou no mercado de investimento em 2008, um primeiro semestre activo e uma segunda metade de ano praticamente deserta de transacções.

Também o segundo semestre foi vivido de forma díspar: o terceiro trimestre caracterizou-se, no início, por uma atitude menos negativa no mercado, com a notícia da forte liquidez dos fundos alemães, que teriam intenção de efectuar aquisições na Europa. Nos últimos meses do ano, os resgates consideráveis que estes fundos sofreram, acabaram com esta posição agressiva de compra, e com as esperanças que ainda restavam no mercado.

A origem do investimento manteve-se nos moldes dos anos anteriores, com um peso de cerca de 50% de investimento estrangeiro. No entanto, o tipo de negócio alterou-se, tendo sido mais frequentes as transacções de menor dimensão. O valor médio transaccionado em 2008 foi inferior a 10 milhões de euros, o valor mais baixo nesta década para este indicador.

INVESTIMENTO POR SECTOR

O sector de actividade que recebeu maior volume de investimento em 2008 foi o de escritórios, responsável por cerca de 40% das transacções. O investimento afecto ao retalho retrata a postura de maior cautela dos investidores face a este tipo de activos, que aplicaram neste sector pouco mais de 20% do montante total, cerca de 100 milhões de euros. Importa também referir o peso atribuído a outros usos, cerca de 13%, que corresponde na sua quase totalidade a investimentos em imóveis afectos ao sector da saúde.

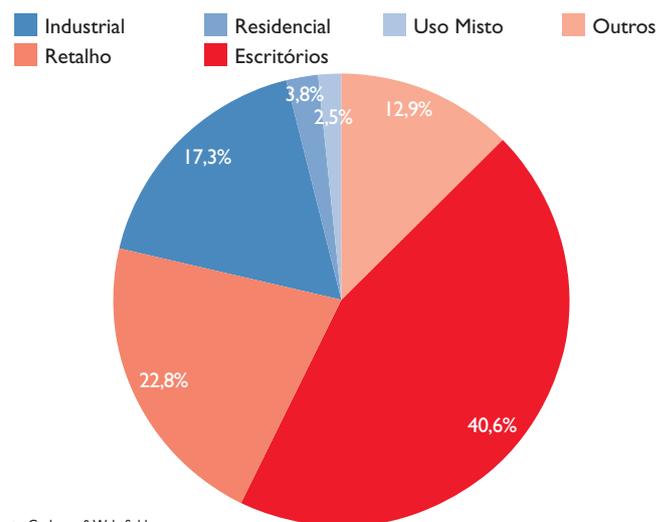
Os valores de mercado sofreram inevitavelmente um impacto negativo na segunda metade de 2008. Face aos valores de fecho de ano de 2007, os *yields* de mercado reflectiram no final do ano uma subida de 75 pontos base, em escritórios e centros comerciais, e 100 pontos base em *retail parks* e industrial.

INVESTIMENTO NACIONAL vs. INVESTIMENTO ESTRANGEIRO



Fonte: Cushman & Wakefield

INVESTIMENTO POR SECTOR



Fonte: Cushman & Wakefield

PRIME YIELDS (2008)

Sector	2007	2008
Escritórios – Yield Bruto	5,75%	6,50%
Retalho – Centros Comerciais – Yield Líquido	5,00%	5,75%
Retalho – Retail Parks – Yield Líquido	5,75%	6,75%
Industrial – Yield Bruto	7,00%	8,00%

Fonte: Cushman & Wakefield

FUNDOS DE INVESTIMENTO

A indústria nacional dos Fundos de Investimento Imobiliário (FII) tinha, em Dezembro de 2008, um total de 231 fundos afectos a 37 sociedades gestoras e era responsável pela gestão de um montante de 9,3 mil milhões de euros de activos. Este valor reflecte uma ligeira quebra face a Junho de 2008, data em que este indicador se situava nos 9,5 mil milhões de euros.

A Fundimo era, no final de 2008, a sociedade gestora que concentrava o maior volume de activos sob gestão, com uma quota de 12,7%, seguida pela Interfundos e pela ESAF, com quotas de, respectivamente, 10,7% e 10,1%. As dez maiores sociedades gestoras eram responsáveis, no fecho do ano, por mais de 70% do total da indústria.

Os sectores de actividade mais procurados pelos fundos nacionais são os escritórios e indústria, que representam mais de 50% do total dos activos sob gestão. O retalho apenas conta com um peso de 16%. Esta alocação dos activos por sector de actividade não tem registado alterações ao longo dos últimos anos, sendo comum uma maior canalização dos investimentos para o segmento de serviços.

No que se refere à composição das carteiras, entre activos imobiliários e outras participações, é de notar uma evolução crescente do peso do endividamento nos fundos imobiliários nacionais. Desde Junho de 2006, em que os FII registavam, em média, um endividamento de cerca de 14%, verificou-se um crescimento da alavancagem nestes veículos que, no final do primeiro semestre de 2008, se situava nos 20%. Também o montante de liquidez dos fundos verificou um decréscimo no período 2006/2008, passando de 6,4% em 2006 para 5% em Junho de 2008.

PERSPECTIVAS FUTURAS

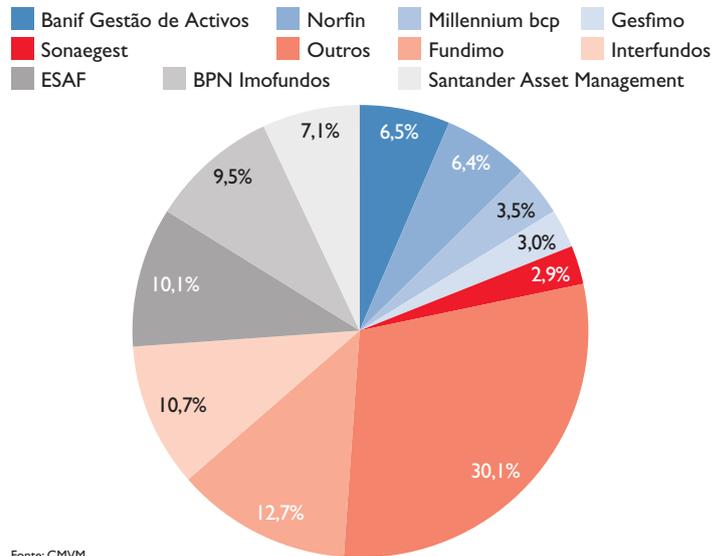
Para 2009, esperamos um tímido regresso ao mercado dos grandes investidores estrangeiros, que contam com liquidez e esperam um amenizar das condições de financiamento junto das instituições de crédito. A posição é, no entanto, muito mais cautelosa do lado dos compradores, sendo o processo de tomada de decisão mais longo e muito mais exigente.

Os imóveis com maior atractividade serão sem dúvida os activos *prime*, bem localizados, com bons inquilinos, suportados por contratos de arrendamento seguros. Os sectores de actividade mais procurados serão os escritórios e comércio de rua, sendo expectável uma redução na procura de centros comerciais. O sector industrial, tradicionalmente apenas procurado por investidores nacionais, começa hoje a despertar algum interesse nos investidores estrangeiros. No entanto, sempre em activos de logística, *prime* e com dimensão que justifique a compra fora do país de origem.

Os fundos de investimento nacionais deverão manter as dificuldades de liquidez sentidas em 2008, sendo que, pontualmente, se verificam já estratégias de marketing agressivas para a obtenção de fundos.

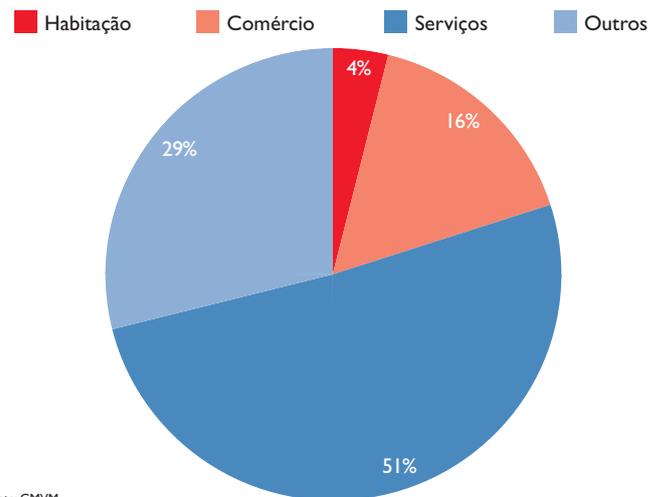
As operações de *sale & leaseback* por parte de empresas que não têm no imobiliário o seu *core business*, são uma tendência que, até à data, se verificou em reduzida escala no mercado nacional. Trata-se de uma estratégia que, em muitos casos, pode aliviar consideravelmente os

QUOTA DE MERCADO DAS SOCIEDADES GESTORAS DOS FII



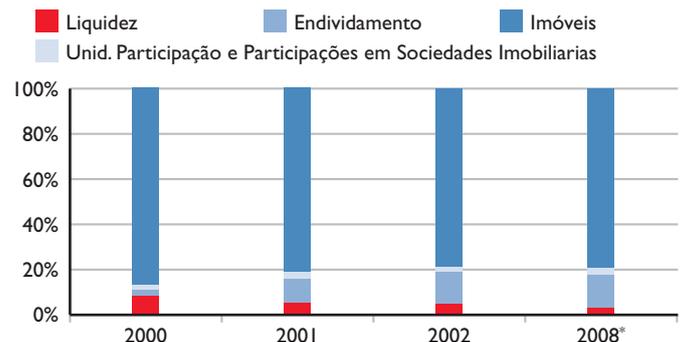
Fonte: CMVM

INVESTIMENTO POR SECTOR DE ACTIVIDADE



Fonte: CMVM

EVOLUÇÃO DA COMPOSIÇÃO DA CARTEIRA DOS FUNDOS DE INVESTIMENTO IMOBILIÁRIO



Fonte: CMVM
* Dados de Junho de 2008

LEGISLAÇÃO

balanços das empresas, libertando fundos para outras áreas. Esta poderá merecer mais consideração em 2009, ano em que a liquidez assume uma importância crucial. No entanto, os gestores nacionais têm, até hoje, resistido a esta opção. Tradicionalmente, só em empresas com sérias dificuldades de financiamento assistimos a operações deste tipo. É natural que, nestes casos, o investidor esteja reticente em correr o risco de saída do inquilino.

Em relação a alterações legislativas de relevo, a nova legislação que regula os Fundos de Investimento Imobiliário para Arrendamento Habitacional poderá afectar a operação diária dos fundos de investimento nacionais, que encontram nesta lei um enquadramento mais favorável para canalizar os seus investimentos para o sector de habitação. Na secção de legislação deste documento este tema será tratado com maior detalhe.

Os valores de mercado deverão inevitavelmente manter a sua tendência de quebra, sendo expectável nova subida dos *yields* durante o primeiro semestre do ano, em particular para activos não *prime*. Esta correcção em alta dos *yields* deverá ser, em média, de 50 pontos base e comum a todos os sectores. Na segunda metade do ano espera-se alguma estabilidade, tendo em conta as expectativas de retorno do financiamento bancário, ainda que restringido e com melhor ajustamento ao risco dos activos subjacentes.

ESTAÇÃO DO ROSSIO – LISBOA

**LICENCIAMENTO COMERCIAL**

No passado dia 8 de Janeiro foi promulgado o Decreto-Lei nº 21/2009 que define o novo regime jurídico da instalação e modificação dos estabelecimentos de comércio a retalho e dos conjuntos comerciais. Este decreto entra em vigor no próximo dia 19 de Abril e resulta da revisão da Lei nº 12/2004 de 30 de Março. A sua revisão estava já prevista num prazo de três anos após a sua entrada em vigor, no seguimento de um relatório de avaliação da sua aplicação.

A revisão da Lei nº 12/2004 teve como principal objectivo simplificar e agilizar o processo de licenciamento, bem como incluir, ou reforçar, determinados aspectos nos critérios de decisão. Assim, este novo regulamento vem dar maior importância aos temas do ordenamento do território, protecção ambiental, valorização dos centros urbanos, criação de emprego e responsabilidade social dos promotores.

As principais alterações introduzidas pelo Decreto-Lei nº 21/2009 foram as seguintes:

- exclusão do regime de autorização das empresas de comércio por grosso e das micro empresas;
- inclusão no regime de expansões ou modificações de conjuntos comerciais em funcionamento;
- obrigatoriedade de obtenção de informação prévia de localização (P.I.P.) favorável;
- obrigatoriedade de apresentação da declaração de impacto ambiental favorável, nos casos em que o licenciamento urbanístico assim o exija;
- processo de decisão contínuo, eliminando-se o sistema de fases de candidatura;
- decisão a cargo de uma única entidade, a comissão de autorização comercial (COMAC), que decidirá mensalmente sobre os pedidos de autorização ao nível da NUT III (conjuntos de concelhos).

Foram também feitas alterações no que se refere aos estabelecimentos passíveis de processo de licenciamento, ficando sujeitos ao regime de autorização:

- Estabelecimentos de comércio a retalho cuja área de venda seja igual ou superior a 2.000 m² (na anterior lei o limite era de 500 m²);
- Estabelecimentos de comércio a retalho integrados numa empresa ou grupo que utilize uma ou mais insígnias, cuja área de venda acumulada a nível nacional seja igual ou superior a 30.000 m² (na anterior lei o limite era de 5.000 m²);
- Conjuntos comerciais com uma área bruta locável (ABL) igual ou superior a 8.000 m² (na anterior lei o limite era de 6.000 m²);
- Estabelecimentos e conjuntos comerciais referidos nas alíneas anteriores que desejem reiniciar o seu funcionamento, após um período de desactivação superior a 12 meses.

A alteração na lei com maior relevância para o mercado é a inclusão das modificações dos estabelecimentos e conjuntos comerciais no processo de licenciamento comercial, incluindo as seguintes situações:

- Alteração de localização dos estabelecimentos com excepção de alterações no interior de conjuntos comerciais que não impliquem aumento de área de venda;
- Alteração da tipologia ou aumento da área de venda dos estabelecimentos;
- Alteração de insígnia ou do titular de exploração dos estabelecimentos, que não ocorra dentro do mesmo grupo;
- Alteração de localização ou tipologia dos conjuntos comerciais ou aumento da sua ABL.

As taxas de instalação e modificação dos estabelecimentos e conjuntos comerciais mantiveram-se, com um ligeiro decréscimo. Já no que se refere aos montantes das coimas em caso de incumprimento, estes foram consideravelmente agravados. As taxas em vigor são as seguintes:

- para os estabelecimentos comerciais, a taxa de autorização é de 30 €/m² de área de venda autorizada, à excepção das unidades integradas em conjuntos comerciais, em que o montante é de 15 €/m²;
- para os conjuntos comerciais, a taxa de autorização é de 20 €/m² de ABL autorizada, com um limite máximo de 1.000.000 €.

FUNDOS E SOCIEDADES DE INVESTIMENTO IMOBILIÁRIO PARA ARRENDAMENTO HABITACIONAL (FIIAH)

No dia 31 de Dezembro de 2008, foi publicada a Portaria nº 1553-A/2008 que regula os novos veículos de investimento imobiliário em Portugal, vocacionados na sua totalidade para o sector residencial. A portaria entrou em vigor no passado dia 1 de Janeiro de 2009 e aplica-se aos Fundos de Investimento Imobiliário e às sociedades de investimento imobiliário para arrendamento habitacional⁽¹⁾.

Trata-se de uma medida anunciada pelo governo em Setembro de 2008 e que pretendia, em primeiro lugar, fazer face à subida continua da Euribor (taxa de referência dos empréstimos à habitação em Portugal) e ao seu impacto nos orçamentos disponíveis das famílias. Não obstante o valor inegável desta medida, ela acabou por pecar no *timing* em que foi lançada, pois se, em Setembro de 2008, a taxa Euribor⁽²⁾ se situava próxima dos 5,5%, no último dia do ano esta mesma taxa de referência tinha registado uma quebra impressionante, situando-se abaixo dos 3%.

No entanto, esta medida será ainda uma boa alternativa para as famílias que, em situações económicas mais adversas, podem ver neste instrumento uma solução para a dificuldade que hoje enfrentam, na colocação em mercado livre das suas casas. Ainda que esta seja uma lacuna da lei, esta poderá ser também uma alternativa para os promotores que não consigam escoar os seus produtos, colocando-os junto de um FIIAH. No geral, acreditamos que esta teria sido uma boa medida há uns anos, quando a Euribor atingia máximos históricos; hoje, não terá os mesmos efeitos práticos relevantes.

Os principais aspectos desta normativa, que estabelece as normas que devem reger estes veículos de investimento, são os seguintes:

- Os FIIAH, ou sociedades imobiliárias de arrendamento habitacional, devem ser constituídos por um mínimo de 75% de activos imobiliários situados em Portugal e destinados ao arrendamento de habitação permanente;
- O valor de aquisição do imóvel deve ser acordado entre as partes, não podendo nunca ser superior ao valor resultante da avaliação de peritos avaliadores;
- O valor da renda é também estabelecido entre as partes, a sua actualização é feita de acordo com os coeficientes de actualização publicados anualmente. Não é feita qualquer alusão aos termos do contrato de arrendamento a celebrar, pelo que se aplicará o NRAU;
- O arrendatário tem o direito a exercer uma opção de compra do imóvel a qualquer momento, com um pré-aviso de 90 dias. O valor da opção de compra é o valor da alienação inicial actualizado ao IHPC. Caso esta opção seja exercida antes de dois anos decorridos da aquisição pela sociedade gestora, o valor de compra é acrescido dos encargos suportados até à data pelo FIIAH;
- Se o arrendatário optar por não exercer a opção de compra, no termo do contrato ou na data de uma eventual cessação antecipada, tem ainda assim o direito de receber eventuais mais-valias que o FIIAH venha a receber na venda do imóvel a terceiros. Estas mais-valias serão no entanto deduzidas de rendas vencidas e não pagas e também dos custos de colocação do imóvel. As mais-valias serão devidas ao arrendatário, num prazo máximo de dois anos após cessação do contrato, mesmo em caso de não alienação do imóvel por parte do FIIAH.

Na nossa opinião, a principal carência desta lei é a ausência de um instrumento mais eficaz contra o incumprimento do pagamento das rendas. Este é, sem dúvida, o principal entrave ao desenvolvimento do mercado de arrendamento em Portugal, e o governo mais uma vez esqueceu esta questão. Existe uma ligeira ressalva a este aspecto nos nºs 3 e 4 do artigo 4º, ainda que não suficiente para colmatar esta questão.

(1) Criadas de acordo com legislação a publicar
(2) Euribor 6 meses

CUSHMAN & WAKEFIELD

A Cushman & Wakefield é a maior empresa privada de serviços imobiliários do mundo. Fundada em 1917, a firma tem 221 escritórios em 58 países, contando com mais de 15.000 profissionais de imobiliário. A Cushman & Wakefield fornece soluções integradas aos seus clientes, ao aconselhar, implementar e gerir activamente todas as etapas do processo imobiliário, em representação de proprietários, inquilinos e investidores.



Managing Partner
Eric van Leuven
eric.vanleuven@eur.cushwake.com

Estas soluções incluem não só aconselhamento para venda, compra, financiamento, arrendamento e gestão de activos imobiliários, mas também avaliações, planeamento estratégico e research, análise de portfólios e assistência na selecção de localizações, entre muitos outros serviços.



CONTACTOS



Retalho
Sandra Campos
sandra.campos@eur.cushwake.com



Escritórios
Carlos Oliveira
carlos.oliveira@eur.cushwake.com



Industrial e Terrenos
Ana Gomes
ana.gomes@eur.cushwake.com



Hotéis
Jorge Catarino
jorge.catarino@eur.cushwake.com



Investimento
Luis Antunes
luis.antunes@eur.cushwake.com



Research e Consultoria
Marta Leote
marta.leote@eur.cushwake.com



Avaliações
Ricardo Reis
ricardo.reis@eur.cushwake.com



Gestão Imobiliária
Ricardo Valente
ricardo.valente@eur.cushwake.com



Gestão de Projectos
Matthew Smith
matthew.smith@eur.cushwake.com



Residencial - Consultor Independente
Ricardo Roquette
r.roquette@meo.pt



Para mais informações ou para obter cópias adicionais deste estudo, por favor contacte:

Ana Silva, Directora de Marketing
ana.silva@eur.cushwake.com
Cushman & Wakefield
Av. da Liberdade, 131 - 2º
1250 - 140 Lisboa - Portugal
Tel.: +351 21 322 47 57
Fax: +351 21 343 21 17

Este relatório contém informação publicamente disponível, e foi utilizada pela Cushman & Wakefield no pressuposto de ser correcta e verdadeira. A Cushman & Wakefield declina qualquer responsabilidade, caso se venha a verificar o contrário. Nenhuma garantia ou representação, expressa ou implícita, é feita à veracidade da informação contida neste relatório, e a mesma é disponibilizada sujeita a erros.

Para uma informação mais detalhada e actualizada sobre os variados sectores de imobiliários acceda ao Knowledge Center de Cushman & Wakefield: www.cushmanwakefield.com/knowledge

© 2009 Cushman & Wakefield. Direito reservados.

www.cushmanwakefield.com

