

iscte

INSTITUTO
UNIVERSITÁRIO
DE LISBOA

Investimento Imobiliário alavancado na Banca

João Maria de Almeida Tavares Pavia de Magalhães

Mestrado em Gestão

Orientador:

Professor Doutor Diptes Chandrakante Prabhudas Bhimjee, Professor Auxiliar Convidado

ISCTE-IUL Instituto Universitário de Lisboa

Outubro, 2023

iscte

**BUSINESS
SCHOOL**

Investimento Imobiliário alavancado na Banca

João Maria de Almeida Tavares Pavia de Magalhães

Mestrado em Gestão

Orientador:

Professor Doutor Diptes Chandrakante Prabhudas Bhimjee, Professor Auxiliar Convidado

ISCTE-IUL Business School

Outubro, 2023

Agradecimentos

É com a maior satisfação que agradeço a todos os que acompanharam este percurso acadêmico e me permitiram atingir os meus objetivos pessoais, académicos e profissionais, bem como a todos os que contribuíram significativamente para este trabalho.

Ao longo da minha pesquisa, contactei vários profissionais, entre investidores e consultores imobiliários a intermediários de crédito, que acrescentaram muito valor a esta dissertação. Gostaria, desde já, de lhes agradecer pela sua colaboração e disponibilidade em compartilhar o seu conhecimento e experiência com todos aqueles que lerem o meu trabalho.

Ao Professor Doutor Diptes Chandrakante Prabhudas Bhimjee, que me guiou ao longo deste desafio, gostava de lhe enviar os meus agradecimentos.

Finalmente, quero agradecer à minha família, que esteve sempre presente e disponível ao longo deste percurso académico. Todos eles foram chave para a conclusão do Mestrado em Gestão, e os grandes responsáveis pela conclusão deste projeto.

A todos muito obrigado.

Resumo

A presente Dissertação investiga a prática da alavancagem financeira no contexto dos investimentos imobiliários e qual é o seu impacto no setor bancário. Procurará compreender de que forma os investidores utilizam a Banca, para adquirir imóveis, e escalar o portfólio.

Embora esta estratégia seja utilizada no mundo imobiliário, ainda tende a ser alvo de críticas devido aos seus riscos inerentes, o que poderá estar relacionado, de certo modo, com a falta de informação e de educação financeira. Neste sentido, este trabalho abrirá caminho para uma melhor compreensão de como aumentar a carteira de investimentos através dos financiamentos.

Investir usando dinheiro emprestado não é a forma correta de abordar o tema, a maneira ideal é afirmar que o investimento imobiliário assente no crédito permite expandir o portfólio, diversificar os ativos e aumentar potencialmente o retorno dos investimentos. Não obstante, deve estar assente que a alavancagem aumenta a vulnerabilidade financeira.

Será importante recuar um pouco atrás na história, a fim de entender como se formou a crise do *subprime*, visto que os ciclos económicos são uma das temáticas mais abordadas nesta matéria. Durante períodos de crescimento económico, a demanda por imóveis e o acesso ao financiamento podem ser mais favoráveis, enquanto nas recessões, os riscos tendem a intensificar-se.

Em suma, o trabalho enfatiza a interconexão entre o setor imobiliário e o bancário, que ilustra a alavancagem como a estratégia de investimento mais poderosa, devendo, contudo, ser abordada com cautela e com conhecimentos sólidos dos riscos inerentes.

Palavras-chave: Banca; Crédito Bancário; Investimento Imobiliário; Literacia Financeira

Classificação JEL: I250; R310

Abstract

The present Dissertation investigates the practice of financial leverage in the context of real estate investments and its impact on the banking sector. It will seek to understand how investors use banking institutions to acquire real estate and scale their portfolios.

Although this strategy is used in the real estate world, it still tends to be criticized due to its inherent risks, which may be related, to some extent, to a lack of information and financial education. In this sense, this work will pave the way for a better understanding of how to expand an investment portfolio through financing.

Investing using borrowed money is not the correct way to approach the topic. The ideal way is to state that real estate investment based on credit allows for portfolio expansion, asset diversification, and potentially increased investment returns. Nevertheless, it should be noted that leverage increases financial vulnerability.

It will be important to step back in history a bit to understand how the subprime crisis formed since economic cycles are one of the most discussed topics in this matter. During periods of economic growth, the demand for real estate and access to financing can be more favourable, while during recessions, risks tend to intensify.

In summary, this work emphasizes the interconnection between the real estate and banking sectors, illustrating leverage as the most powerful investment strategy. However, it should be approached with caution and a solid understanding of the inherent risks.

Keywords: Bank Loan; Financial Literacy; International Banking; Real Estate Investment

JEL Classification System: I250; R310

Índice geral

Agradecimentos	
Anexos	58
Anexo A. Entrevista ao João Velez, investidor imobiliário	58
Anexo B. Entrevista ao Ricardo Matos, investidor imobiliário	66
Anexo C. Entrevista ao Hugo Pinheiro, CEO da Credível, intermediário de crédito	66
Anexo D. Entrevista ao Pedro Pedrosa, o Senhor do Banco, intermediário de crédito	70
Anexo E. Entrevista ao Tiago Pinto, intermediário de crédito.....	74
Anexo F. Entrevista ao Daniel Henriques, consultor imobiliário	83
Anexo G. Entrevista ao Lucas Silva, consultor imobiliário	87
Capítulo 1. Introdução	1
Capítulo 1.1. Proposta de investigação	1
Capítulo 1.2. Objetivos	2
Capítulo 2. Enquadramento teórico	3
Capítulo 2.1. Ativo ou Passivo?	3
Capítulo 2.2. O perfil do investidor imobiliário.....	3
Capítulo 2.2.1. O mindset do investidor.....	3
Capítulo 2.2.2. As cinco motivações.....	4
Capítulo 2.2.3. O compromisso.....	5
Capítulo 2.3. O mercado imobiliário.....	6
Capítulo 2.3.1. O imobiliário enquanto negócio	6
Capítulo 2.3.2. O imobiliário vs. Outros tipos de investimento.....	9
Capítulo 2.4. Financiamento bancário	11
Capítulo 2.4.1. Crédito à habitação	12
Capítulo 2.4.2. Acesso ao crédito.....	13
Capítulo 2.4.3. Risco do crédito	16
Capítulo 2.4.4. Formas de financiamento	17
Capítulo 2.4.5. Tipos de estratégia de investimento	19
Capítulo 2.4.6. Comissões de financiamento bancário	22
Capítulo 2.4.7. Refinanciamento bancário	26
Capítulo 2.5. Evolução da Euribor, do Rendimento médio das famílias, das Taxas de juro e desemprego.....	26
Capítulo 2.6. A educação, comportamento e literacia financeira	29
Capítulo 2.7. A contextualização da questão da habitação em Portugal.....	30
Capítulo 2.8. Os problemas do investimento imobiliário para a sociedade	32
Capítulo 2.9. A crise imobiliária de 2008 e o seu impacto em Portugal.....	39
Capítulo 3. Metodologia	44

Capítulo 4. Resultados	45
Capítulo 4.1. Discussão dos resultados obtidos	45
Capítulo 5. Considerações finais	48
Capítulo 5.1. Conclusões	48
Capítulo 5.2. Contribuições para um estudo futuro	49
Glossário de siglas	viii
Índice de anexos	vii
Índice de figuras	v
Índice de quadros	v
Referências Bibliográficas	51

Índice de quadros e figuras

Índice de quadros

Quadro 2.4.2. 1. Fases do Processo do Crédito à Habitação (Fonte: Cabrita, 2019).....	14
Quadro 2.4.4. 1. Número de imóveis HPP vs. HS e/ou Investimento (Fonte: INE&PORDATA)	18
Quadro 2.4.6. 1. Painel de Bancos que determina a Euribor (Fonte: Euribor Rates)	22
Quadro 2.4.6. 2. Exemplo do caso do mutuário C no Banco X (Fonte própria)	23
Quadro 2.4.6. 3. Exemplo do MTIC apresentado ao consumidor J (Fonte própria)	24
Quadro 2.4.6. 4. Comissões de financiamento bancário (Fonte: CGD)	24
Quadro 2.7. 1. Distribuição percentual dos alojamentos clássicos ocupados como residência habitual por entidade proprietária (Fonte: Inquérito à Habitação - 1998, 2000).....	32
Quadro 2.8. 1. Principal destino de férias de cidade (originalmente, Europe's Leading City Break Destination) (Fonte: WTA, 2022).....	34
Quadro 2.8. 2. Número de passageiros desembarcados nos aeroportos nacionais (anualmente) (Fonte: INE, 2023)	35
Quadro 2.8. 3. Top cinco nacionalidades com mais Vistos Gold Portugal emitidos (2012-2023) (Fonte: SEF)	37
Quadro 2.8. 4. Golden Visa Portugal - Principais opções de investimento escolhidas no ano 2022 (Fonte: SEF)	38

Índice de figuras

Figura 2.3.1. 1. Triângulo de Tomada de Decisão de Investimento (Fonte própria)	7
Figura 2.3.1. 2. As cinco fases do Processo de Investimento (Fonte própria)	8
Figura 2.4.4. 1. Montante de novos empréstimos à HS (%) (Fonte: Banco de Portugal).....	18

Figura 2.4.5. 1. Evolução do preço das casas à venda em Lisboa (€) (Fonte: Idealista)	20
Figura 2.4.6. 1. Montante de novos empréstimos à HPP contratados consoante a taxa (%) (Fonte: Banco de Portugal)	25
Figura 2.5. 1. Evolução da Taxa Euribor a 3 meses (%) (Fonte: Euribor Rates).....	27
Figura 2.5. 2. Taxa de desemprego: total (%) (Fonte: INE&PORDATA)	27
Figura 2.5. 3. Rendimento médio disponível das famílias (€) (Fonte: INE&PORDATA).....	28
Figura 2.7. 1. Renda média de uma habitação com 100 metros quadrados (€) (Fonte: Confidencial Imobiliário).....	31
Figura 2.8. 1. Preços médio de venda da habitação (€/m ²) (Fonte: Confidencial Imobiliário)	33
Figura 2.8. 2. Número de imóveis registados para alojamento de curta duração em Portugal (esquerda) e em Lisboa (direita) (2010-2019) (Fonte: Conraria et al., 2022).....	37
Figura 2.8. 3. Quadrante do fluxo do dinheiro (Fonte: Kiyosaki, 1997).....	39
Figura 2.9. 1. Valor médio dos CVC de imobiliário em Portugal (€) (Fonte: INE, 2015a) ...	41
Figura 2.9. 2. Global house prices index (€) (Fonte: FMI, 2022).....	42
Figura 2.9. 3. Evolução da venda de casas em Portugal (€) (Fonte: INE, 2015).....	43
Figura 2.5.3. 1. ICCHN (%) (Fonte: INE)	50

Índice de anexos

Anexos	58
Anexo A. Entrevista ao João Velez, investidor imobiliário.....	58
Anexo B. Entrevista ao Ricardo Matos, investidor imobiliário.....	58
Anexo C. Entrevista ao Hugo Pinheiro, CEO da Credível, intermediário de crédito.....	58
Anexo D. Entrevista ao Pedro Pedrosa, o Senhor do Banco, intermediário de crédito	58
Anexo E. Entrevista ao Tiago Pinto, intermediário de crédito	58
Anexo F. Entrevista ao Daniel Henriques, consultor imobiliário.....	58
Anexo G. Entrevista ao Lucas Silva, consultor imobiliário	58

Glossário de siglas

AL – Alojamento Local

AML – Área Metropolitana de Lisboa

AMP – Área Metropolitana do Porto

ARI – Autorização de Residência para Atividade de Investimento

BCE – Banco Central Europeu

BP – Banco de Portugal

CC – Cartão do Cidadão

CCV – Contrato de Compra e Venda

CE – Comissão Europeia

CIRS – Código do Imposto sobre o Rendimento das Pessoas Singulares

CPCV – Contrato de Promessa Compra e Venda

DSTI – *Debt service-to-income ratio*

EFTs – *Exchange Traded Funds*

EUA – Estados Unidos da América

Euribor – Euro Interbank Offered Rate

FINE – Ficha de Informação Normalizada Europeia

FMI – Fundo Monetário Internacional

HPP – Habitação Própria Permanente

HS – Habitação Secundária

IBAN – *International Bank Account Number*

ICCHN – Índice de Custos de Construção de Habitação Nova

IES – Informação Empresarial Simplificada

IpC – Indicador per Capita

IRS – Imposto sobre o Rendimento de Pessoas Singulares

IS – Imposto de Selo

IVA – Imposto de Valor Acrescentado

LTV – *Loan-to-value*

MTIC – Montante Total Imputado ao Consumidor

NRAU – Novo Regime de Arrendamento Urbano

ONG – Organização Não Governamental

PPC – Percentagem do Poder de Compra

RNH – Residentes Não Habituais

SEF – Serviços de Estrangeiros e Fronteiras

TAEG – Taxa Anual de Encargos Efetiva Global

TAN – Taxa Anual Nominal

TRA – Taxa de Retorno Anual

UE – União Europeia

WTA – *World Travel Awards*

Capítulo 1. Introdução

O investimento imobiliário tem sido uma das formas mais tradicionais e seguras de aplicação do capital ao longo dos anos. Investir neste mercado oferece uma série de oportunidades, para os investidores nesta era de constantes mudanças e incertezas económicas e financeiras.

Os imóveis oferecem diversas vantagens em comparação com outros ativos, como a estabilidade, a diversificação, a geração de uma renda passiva e a proteção contra a inflação.

No entanto, embora se apresente como uma estratégia atrativa para aqueles que desejam preservar e aumentar o seu património, o investimento imobiliário não é uma atividade isenta de riscos, sobretudo para os investidores que fazem crescer a sua carteira de ativos através da alavancagem bancária. Esta requer algum conhecimento, planeamento e uma análise cuidadosa do mercado, de modo que é fundamental compreender os diferentes tipos de investimento disponível, bem como os fatores que afetam o valor dos imóveis e as estratégias para maximizar os retornos.

Além disso, serão discutidos os benefícios e os riscos associados ao investimento imobiliário, assim como as tendências anteriores e atuais do mercado imobiliário. Ao longo da presente Dissertação, procurar-se-á traçar o perfil do investidor imobiliário, descrevendo qual deve ser o *mindset*; qual a sua motivação e o que lhe irá permitir ter resultados; e em que assenta o seu compromisso pessoal.

No final desta Dissertação, espera-se que os leitores tenham uma compreensão mais aprofundada deste tema, que é o investimento imobiliário alavancado na Banca.

Capítulo 1.1. Proposta de investigação

A problemática a explorar no desenvolver deste trabalho irá ao encontro do desconhecimento e da falta de informação, que existe relativamente à forma como as pessoas conseguem alavancar o portefólio de ativos imobiliários com poucos capitais próprios. Por outras palavras, investir com recurso ao capital da banca.

Ao longo deste trabalho, serão analisadas as motivações do investidor imobiliário, assim como investigadas a ligação do imobiliário como um negócio e o compromisso pessoal com a carteira de investimentos imobiliários. Será, de igual modo, possível compreender diversos

conceitos relativos a este mundo, cujo entendimento é fundamental para uma boa prática e para alcançar o sucesso.

Tal como em todos os negócios é fundamental conhecer o processo em todas as suas etapas, para que este possa ser bem-sucedido. Neste sentido, esta Dissertação irá descrever e analisar criticamente o processo do investimento imobiliário.

Capítulo 1.2. Objetivos

Esta Dissertação vai então procurar esclarecer como é que pessoas com poucos recursos financeiros podem investir em imobiliário.

Terá como objetivos: (1) definir o perfil do investidor imobiliário, de que forma varia o seu *mindset* dos demais, assim como qual o compromisso que tem consigo próprio, para alcançar os seus objetivos; (2) comparar o investimento imobiliário com outros tipos de investimentos, analisando o custo de oportunidade e fazendo escolhas em função disso; (3) entender como usar adequadamente capitais alheios, por exemplo, através da Banca, por forma a possibilitar o investimento e a criar uma fonte adicional de rendimento extra; (4) distinguir os vários tipos de investimento imobiliário, de modo a deter o melhor conhecimento possível do tema central da presente Dissertação; (5) recolher dados estatísticos antigos e atuais passíveis de estabelecer um contraste, que permitam aprender com a trajetória histórica, nomeadamente as variações da taxa de juro, a variação dos preços das habitações, e as bolhas imobiliárias; (6) sentir um maior domínio sobre os vários conceitos do mundo imobiliário; e (7) conjugar as informações e problemáticas recolhidas, para retirar conclusões.

Capítulo 2. Enquadramento teórico

Capítulo 2.1. Ativo ou Passivo?

Um ativo é algo que, como se diria no *quotidiano*, *enche os bolsos de dinheiro*. Por outras palavras, um ativo é algo que gera um rendimento a curto e/ou longo prazo, como os títulos financeiros (ações e/ou obrigações), os direitos de autor, as patentes, os imóveis, os arrendamentos, ou os terrenos.

Já o passivo apresenta-se como tudo aquilo que *tira o dinheiro do bolso*. Um rendimento passivo caracteriza-se por tudo aquilo que traz despesa, tal como o carro, os impostos, os juros, ou o consumismo.

Mas é possível converter um passivo num ativo. Expondo o seguinte caso prático e hipotético da S^{ra}. Mónica, que além da casa onde reside, é proprietária de um outro imóvel, que terá recebido numa herança. Por forma a analisar os dois tipos de atitudes, será apresentada uma primeira abordagem, que será a ativa e uma segunda abordagem, que será a passiva. Deste modo será possível concluir qual a abordagem mais inteligente do ponto de vista económico e financeiro.

- 1^a. Atitude – A S^{ra}. Mónica arrenda a casa, que terá recebido através da herança, convertendo-a num ativo, ao estar a gerar um rendimento.
- 2^a. Atitude – A S^{ra}. Mónica fica com a casa, que terá recebido através da herança, no entanto opta por a deixar fechada, uma vez que ainda não decidiu o que irá fazer com ela, tornando-a num passivo, isto é, uma despesa.

Um caso de um passivo que rapidamente se poderia tornar um ativo é um carro. Atualmente, ao colocar o veículo ao serviço da *Uber* ou outra aplicação de cariz semelhante; esta permitir-lhe-á converter um ativo, ao gerar rendimentos com ele, sendo que neste caso, quanto mais horas trabalhar, mais valor irá gerar.

Capítulo 2.2. O perfil do investidor imobiliário

Capítulo 2.2.1. O *mindset* do investidor

O investidor imobiliário está obrigado a dominar o processo do investimento imobiliário e a ter o *mindset* certo para conseguir alavancar a sua carteira de ativos.

O objetivo passa por deter uma carteira de ativos superior à dos passivos. O foco dos investidores está em utilizar o seu capital para comprar ativos, que estejam sempre a gerar mais capital, pois será este reinvestimento, que os permitirá alavancar o seu portefólio. Por algum motivo é que se afirma que a *multiplicação* é o fenómeno matemático preferido dos investidores de sucesso, pois é o que lhes permite construir a verdadeira riqueza.

O que os investidores objetivam é poder usar o seu dinheiro de uma forma inteligente e segura. Para isto, é fundamental que o investidor imobiliário domine todo o processo e detenha a informação, de forma que *the safety of an investment process depends on how much information an investor can gather* (em português, *a segurança de um investimento depende da quantidade de informação recolhida*) (Magalhães, 2014).

Assim, o conhecimento aprofundado do domínio imobiliário pode contribuir de forma muito positiva, para o investidor poder multiplicar os seus rendimentos, ao ser um poderoso veículo de expansão financeira (Mendes, 2021).

Capítulo 2.2.2. As cinco motivações

O investidor deve ter a sua motivação bem definida. A razão pela qual o investidor quer investir em imobiliário deve estar clarificada através da definição prévia dos seus objetivos, do percurso e da estratégia.

A decisão de investir é impulsionada por uma necessidade do futuro, que conduz o indivíduo a realizar um esforço ou uma ação, em função da vontade e do desejo de investir. A decisão é, de igual modo, fortalecida pelo conhecimento e pela literacia financeira, pelo que é importante mencionar que os investidores aprendam a gerir o comportamento financeiro para o seu bem-estar monetário. Este bem-estar pode ser avaliado a partir da soma do rendimento atual e do valor do presente com o rendimento do futuro (Aminatuzzahra, 2014). De acordo com o autor, esta decisão de investimento baseia-se na performance do portfolio e da correspondente rentabilidade e risco (Aminatuzzahra, 2014).

A *primeira motivação* poderá ser a alocação eficiente e vantajosa de capital. O foco estará sempre em investir, mas para tal é necessário ter capital disponível. Neste sentido será importante gerá-lo através de outra atividade. E, posteriormente, reinvestir o que foi gerado no imobiliário. O objetivo poderá passar por manter esses imóveis, como uma reserva de dinheiro ou gerar uma rentabilidade passiva ao arrendá-los, por exemplo.

A *segunda motivação* poderá estar relacionada com a criação de determinado estilo de vida através da independência financeira.

A *terceira motivação* prende-se com a criação de uma segunda fonte de rendimento, para cobrir as despesas extras, como as férias; ou meramente para reforçar o orçamento pessoal e/ou familiar; ou ainda por pura ambição.

A *quarta motivação* é de carácter altruísta, ao tratar-se de acrescentar valor à sociedade, nomeadamente através do restauro de imóveis nas zonas antigas; bem como, através da elevação dos padrões nacionais de arrendamento.

Finalmente, a *quinta motivação* consiste em gerar mais-valias com as transações imobiliárias. A mais-valia é a diferença entre o valor pelo qual determinado imóvel foi vendido e o preço pelo qual foi primeiramente comprado. Esta diferença pode ter um carácter positivo (*mais-valia*) ou negativo (*menos-valia*), consoante o resultado do valor calculado.

Capítulo 2.2.3. O compromisso

O investidor imobiliário deve comprometer-se consigo mesmo a cumprir os objetivos e a estratégia que definir. Ele terá de ser resiliente, de modo a estar preparado financeira e psicologicamente para as flutuações adversas.

É fundamental que o investidor seja racional e analise o seu investimento baseado em factos e números, desconectando-se emocionalmente do imóvel, uma vez que *successful investors are normally disconnected of emotions, letting the fear and greed of others to play into their benefit* (Magalhães, 2014).

Os investidores devem tomar boas decisões, as decisões certas da maneira certa no momento certo (Hunt, Osborn, & Schermerhorn, 2011). O processo de tomada de decisão envolve efetuar escolhas com base na informação disponível, com as alternativas resultantes dessa informação (Gilboa & Marinacci, 2011), isto é, o custo de oportunidade. Em abstrato, a maior parte dos investidores percebe-se como decisores racionais, ou seja, possuem informações perfeitas, diferenciam todas as alternativas, conhecem todas as consequências e determinam uma escala de preferência completa.

No entanto, a realidade demonstra que muitas vezes, os investidores estão sujeitos a uma racionalidade limitada (Colquitt, Lepine & Wesson, 2011). Importa referir que a racionalidade limitada significa que os responsáveis pela tomada de decisão são, na prática, incapazes de conhecer todas as informações e alternativas para efetuar a escolha ideal (Simon, 1982).

Os mercados imobiliários são caracterizados pela sua heterogeneidade e pelas suas informações imperfeitas. A literatura sugere que a opção política mais eficaz para este tipo de

mercado é a de fornecer informações úteis e oportunas aos investidores (Schwartz & Wilde, 1982).

A necessidade imobiliária aumentou, e inclusive, evoluiu drasticamente nos últimos anos. Muitos investidores acreditam que o investimento neste setor continuará a ser uma forte fonte de vantagem competitiva no futuro (Top & Ali, 2021). Na maior parte dos países da Europa, o setor imobiliário tem vindo a ser considerado um dos mais importantes ativos em rápido desenvolvimento. Neste sentido, a gestão estratégica do setor imobiliário envolve formular uma estratégia, tendo em consideração os aspetos internos e externos com os quais se está a competir no mercado.

Capítulo 2.3. O mercado imobiliário

Capítulo 2.3.1. O imobiliário enquanto negócio

O investimento é uma forma de esforço ou um conjunto de recursos que são armazenados com o objetivo de obter lucros no futuro. São vários os fatores que influenciam as decisões de investimento, nomeadamente a motivação, a educação e o comportamento financeiro.

Neste sentido, o imobiliário pode ser visto como uma opção de investimento de poupança. Os imóveis para investir são representados por aqueles que podem gerar um retorno esperado para o proprietário.

A fim de gerir e liderar os negócios ao melhor nível de desempenho possível, bem como de forma a obter vantagem competitiva, as empresas imobiliárias necessitam de utilizar abordagens eficazes de gestão estratégica. Mas, como referido anteriormente, para este efeito são necessárias ferramentas de educação financeira (*ver 2.6. A educação, comportamento e literacia financeira*).

De acordo com Tandelilin (2010), os investidores baseiam-se numa *Teoria de Fatores*, que os influencia na tomada de decisões. O capital mínimo de investimento é um dos fatores que devem ser tidos em conta antes de decidir investir, sendo que neste fazem parte o cálculo de fundos previsto para o investimento, os fundos mínimos necessários, e um maior interesse em investir.

Com base na *Teoria Económica*, um investimento pode ser perspectivado como sacrificar o valor presente para a incerteza do futuro, mas com uma quantidade razoável de retorno, refletindo o nível de risco e liquidez correspondente (Pinho, 2015).

Na tomada de decisão, o investidor decide de acordo com um triângulo, apelidado de *Triângulo de Tomada de Decisão de Investimento* (ver figura 2.3.1.1.):

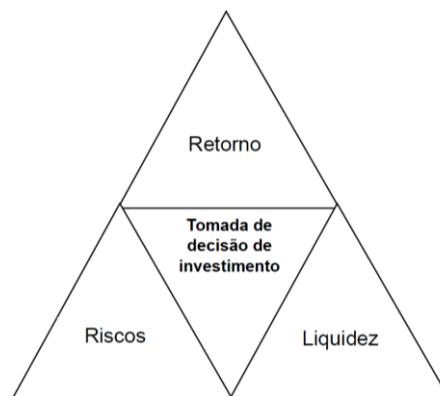


Figura 2.3.1. 1. *Triângulo de Tomada de Decisão de Investimento* (Fonte própria)

O triângulo pretende representar os três parâmetros básicos tidos em conta na hora de tomar uma decisão. Aqui, o investidor analisa o investimento de acordo com o *retorno* (esperado), o *risco* (assumido) e a *liquidez* (do investimento). A relação entre estas variáveis é descrita pelo comportamento do investidor geral (Bade & Hirth, 2016).

Neste sentido, a visão de um retorno futuro pode não ter em consideração a dimensão financeira, mas a dimensão global abarcará a satisfação das necessidades e os desejos do investidor (Bradbury & Divecha, 2020).

De modo ajudar os investidores imobiliários a desenvolver e implementar uma abordagem baseada no impacto dos seus investimentos, desenvolveu-se uma estrutura orientada para a ação, que permite auxiliar e orientar a tomada de decisão em qualquer fase do ciclo.

O *Processo de Investimento* representa-se como uma ferramenta de orientação para as instituições passarem por um processo de identificar as áreas de impacto, identificar e executar oportunidades de investimento, medir o impacto *ex-ante* e *ex-post*, bem como reorientar as capacidades institucionais e o capital (Bade & Hirth, 2016).

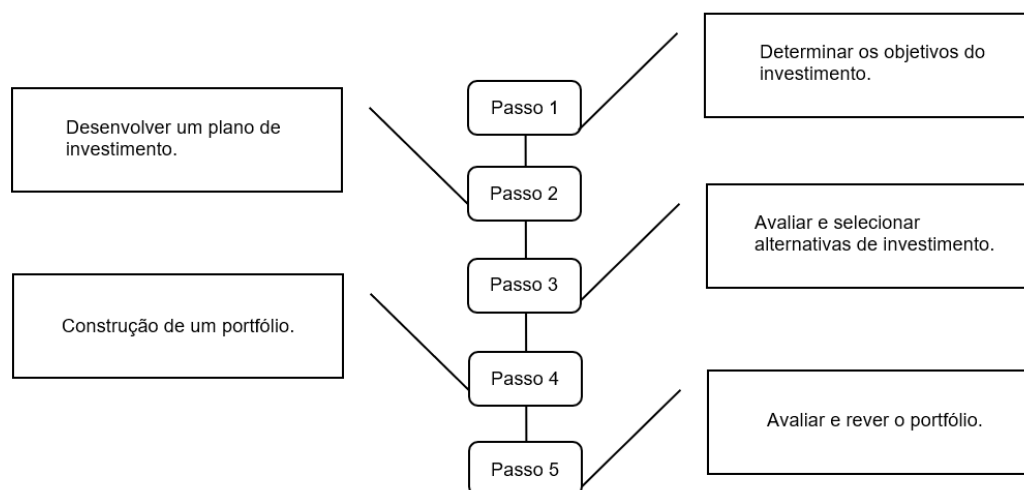


Figura 2.3.1. 2. *As cinco fases do Processo de Investimento* (Fonte própria)

Passo 1: Determinar os objetivos do investimento (ver figura 2.3.1.2.)

Primeiramente, o investidor deve estabelecer os seus objetivos antes de efetivamente realizar o seu investimento. O(s) objetivo(s) de investimento deve ser declarado em termos de tolerância ao risco e preferência de retorno.

O investidor deve ter claro para com ele próprio, o motivo pelo qual quer ou precisa de ganhar dinheiro. Pode ser para a educação dos filhos, para o plano de reforma ou apenas por uma questão de segurança e liquidez. Com base nisto, o investidor deve escolher as alternativas, que melhor se adequem ao(s) seu(s) objetivo(s).

Ao determiná-lo(s), deve ter em conta que eles não permanecem consistentes, isto é, podem sofrer alterações ao longo do tempo, devido às diferentes circunstâncias. Assim sendo, convém estar preparado para a ocorrência de imprevistos.

Passo 2: Desenvolver um plano de investimento (ver figura 2.3.1.2.)

Em segundo, após estabelecer um objetivo, o investidor deve desenvolver um plano de investimento formal consistente com o(s) objetivo(s) definido(s). Este deve especificar a preferência de retorno, a tolerância ao risco, bem como o período de investimento.

Passo 3: Avaliar e selecionar alternativas de investimento (ver figura 2.3.1.2.)

Após estipular um plano adequado, o investidor deverá analisar todas as alternativas disponíveis. Cada uma deve ser avaliada em termos de comparação entre o risco e o retorno. O retorno esperado e o risco associado a cada alternativa devem ser cuidadosamente avaliados à luz do objetivo de investimento.

Assim, após avaliar as alternativas, deve selecionar as que mais se adequarem ao(s) seu(s) objetivo(s). O investidor deve, então, reunir as informações e utilizá-las para escolher os veículos de investimento apropriados. Além das preferências de risco-retorno, os investidores devem ter em conta as considerações fiscais.

Passo 4: Construção de um portfólio (ver figura 2.3.1.2.)

Nesta fase, o investidor deve formar um portfólio de investimentos, que inclui valores imobiliários, que tenham uma boa relação risco-retorno, considerações fiscais favoráveis, *entre outros fatores*. Ao formá-la, o investidor deve maximizar o retorno e minimizar o risco.

Passo 5: Avaliar e rever o portfólio (ver figura 2.3.1.2.)

Finalmente, o último passo do processo defende que o investidor deve realizar avaliações periódicas do desempenho do seu portfólio, relativamente ao(s) objetivo(s) definido(s). Uma vez que os valores imobiliários poderão não ter o desempenho previsto ou não atender ao(s) objetivo(s) inicialmente proposto(s), de modo que pode(m) ter de ser revisto(s).

Alguns valores que antes pareciam atrativos, podem deixar de o ser, devido a fatores externos, por exemplo. De tal modo que os investidores deverão excluir estes valores e adicionar novos. A avaliação e revisão do portfólio são um processo contínuo e de extrema importância ao longo de todo o processo de investimento imobiliário.

Capítulo 2.3.2. O imobiliário vs. Outros tipos de investimento

O investimento no setor imobiliário é uma opção amplamente considerada pelos investidores na altura de procurar diversificação e potencial de retorno. No entanto, também parece importante salientar as outras alternativas disponíveis (Jacintho, 2022).

Uma das principais características do investimento imobiliário prende-se com a possibilidade de adquirir propriedades físicas, como casas, apartamentos, terrenos, ou edifícios comerciais. Tal, proporciona uma sensação de segurança e estabilidade, uma vez que os investidores têm um ativo tangível em mãos. Além do mais, este poderá gerar *cash flow* por meio do arrendamento, o que se torna atraente para os que procuram um rendimento passivo ou até a geração de uma valorização do ativo no longo prazo.

Porém, o investimento imobiliário também enfrenta os seus desafios. Desta forma, é necessário um capital inicial substancial, para adquirir as propriedades, além dos custos contínuos de manutenção e gestão do imóvel.

É neste âmbito, que se poderão procurar alternativas, como os *títulos financeiros* (as ações e/ou obrigações), os *fundos*, as *criptomoedas*, os *commodities*, por exemplo. Este tipo de investimentos oferecem uma maior liquidez e acessibilidade, comparativamente ao investimento imobiliário. Com estas opções, os investidores podem comprar e vender os ativos com relativa facilidade, o que permite uma maior flexibilidade nas estratégias de investimento.

Títulos financeiros

Os títulos são investimentos, cuja renda é fixa, e nos quais os investidores emprestam dinheiro aos governos, empresas ou entidades, e recebem os juros em troca.

→ Ações – As ações proporcionam a oportunidade dos investidores se tornarem acionistas de empresas, assim como participarem no crescimento e sucesso das mesmas.

Fundos

Os fundos são veículos de investimento coletivo, nos quais o dinheiro dos vários investidores é combinado, para formar um *pool* de recursos. Estes são geridos por profissionais, que tomam as decisões de investimento em nome dos próprios investidores, a quem se chama de gestor de fundo.

Criptomoedas

As *criptomoedas* são moedas digitais, que utilizam a criptografia, de modo a garantir transações seguras e a controlar a criação de novas unidades. As mais conhecidas são a *Bitcoin* e a *Ethereum*, entre outras. A característica que melhor as distingue é o facto de serem descentralizadas, o que significa que não são emitidas ou controladas por uma autoridade central, como um banco. Contrariamente, estas operam numa rede *peer-to-peer*, a chamada *blockchain*, que é um registo público de todas as transações realizadas com essa mesma moeda.

Commodities

Os *commodities* são produtos básicos ou matérias-primas, que incluem uma vasta variedade de recursos naturais, produtos agrícolas (trigo, milho, café, açúcar e algodão) e manufacturados, metais (ouro, prata, cobre e platina) e energia (petróleo, gás natural e carvão). São negociados numa bolsa própria para esse fim, onde os compradores e os vendedores acordam o preço e as condições de entrega futura.

Os investidores podem participar neste mercado de várias formas, isto é, além da negociação física dos produtos, também podem investir em contratos futuros de *commodities*, EFTs de *commodities*, fundos de índices, mútuos ou de empresas relacionadas ao setor de *commodities*.

Em suma, podemos afirmar que cada tipo de investimento possui características únicas e implicações específicas em termos de risco, de retorno e de liquidez. A escolha entre investir no setor imobiliário ou noutros tipos de investimento dependerá dos objetivos financeiros do próprio investidor, do seu perfil de risco, das suas preferências pessoais e das condições do mercado na altura.

Assim, é fundamental conduzir uma análise detalhada dos prós e contras de cada opção de investimento, considerando fatores como o horizonte de investimento, a tolerância ao risco, a necessidade de liquidez e as metas financeiras individuais. Deste modo, os investidores poderão tomar decisões mais informadas e alinhadas com as suas necessidades e objetivos de investimento.

Capítulo 2.4. Financiamento bancário

Grande parte das empresas estão mais conscientes quanto aos melhores métodos de financiamento, isto porque utilizam mais recursos financeiros e administrativos e, podem ter um poder de negociação mais forte e uma melhor posição perante os credores.

O financiamento bancário, em si, é o processo através do qual os recursos financeiros são fornecidos aos indivíduos, às empresas ou aos governos, por forma a apoiar as suas atividades, investimentos ou projetos. Este processo desempenha um papel crucial no funcionamento das organizações e da economia.

Há vários tipos de financiamento, no entanto o foco da presente Dissertação está no financiamento bancário à habitação, uma vez que este permite o requerimento de um crédito à habitação, que é hoje fundamental para os investidores aumentarem a carteira de ativos (Rico, 2022).

O *financiamento bancário* é uma das principais formas de obtenção de capital. Neste caso, os bancos desempenham um papel fulcral ao fornecer um empréstimo e linhas de crédito, de modo a atender às necessidades de capital a curto e longo prazo.

Este processo vai delinear-se através de cinco características principais: Empréstimos bancários; Linhas de crédito; Taxas de juro; Avaliação de risco; Requisitos de garantias.

Os *Empréstimos Bancários* são acordos onde o banco fornece uma quantia ao mutuário, que deve ser abatido em parcelas periódicas, ao longo de um período, devidamente determinado. Estes poderão ter ou não garantia, mediante a necessidade de segurança adicional para o banco.

As *Linhas de Crédito* são os acordos em que o banco disponibiliza um montante máximo de fundos, ao qual o mutuário pode ter acesso. Irão permitir-lhe retirar o dinheiro mediante necessidade, e pagar juros apenas sobre os fundos utilizados.

As *Taxas de Juros* são o pagamento de juros sobre o valor emprestado. Estas podem ser *fixas* (permanecem inalteradas durante o período do empréstimo) ou *variáveis* (sujeitas a alterações com base às taxas de referência de mercado) e ainda mistas.

A *Avaliação de Risco* é a análise detalhada, por parte do banco, da capacidade de pagamento, bem como do risco associado ao mutuário antes de conceder financiamento. Vão avaliar fatores como o histórico de crédito, o fluxo de caixa, as garantias oferecidas, e a situação financeira geral para determinar a viabilidade do empréstimo e da taxa de juros aplicada.

Os *Requisitos de Garantias* acontecem apenas com alguns bancos, ou seja, estes exigem garantias, como imóveis ou ativos, como forma de proteção contra a inadimplência do mutuário. Estas garantias podem inclusive ajudar a obter condições de financiamento mais favoráveis.

Cada instituição bancária possui as suas políticas próprias e os seus critérios de concessão de financiamento, pelo que comparar as ofertas dos diferentes bancos, considerar as taxas de juros, as condições de pagamento e as garantias exigidas, poderá ser fulcral no processo de tomada de decisão (Banco de Portugal, s.d.).

Capítulo 2.4.1. Crédito à habitação

O crédito à habitação é uma forma de financiamento bancário, que permite aos indivíduos adquirir uma propriedade, como uma casa ou apartamento, ainda que sem o capital necessário para efetuar a totalidade da compra. É uma forma alternativa de utilização de capitais alheios para atingir o objetivo. Quem pretende utilizar o mínimo de capital próprio possível deve optar por esta alternativa, uma vez que esta permite que os investidores amortizem o valor do imóvel durante um longo período, por meio de prestações mensais (Cabrita, 2019).

Assim como foi anteriormente explicitado, o pagamento do crédito à habitação é efetuado por recurso de prestações mensais ao longo do prazo do empréstimo. Estas vão incluir uma parte do valor principal do próprio empréstimo, além dos juros acumulados. Neste seguimento, conforme os pagamentos forem realizados, o saldo do empréstimo será reduzido gradualmente.

Ainda, ao abordar esta temática, devem ser discutidas teorias e modelos relacionados aos créditos no contexto do crédito à habitação, nomeadamente a Teoria do Custo de Capital; o Modelo de Risco de Crédito; a Teoria da Seleção Adversa e Risco Moral; e o Impacto Macroeconómico do Crédito à Habitação.

A *Teoria do Custo de Capital* explora o modo como as instituições financeiras determinam as taxas de juros para os empréstimos, tendo em consideração o custo de captação (custo que a instituição financeira tem) e o risco associado.

No *Modelo de Risco de Crédito* existem diversos modelos, que avaliam o risco associado. Estes medem a probabilidade de inadimplência dos mutuários, enquanto auxiliam os bancos na tomada de decisão na concessão de empréstimos.

A *Teoria da Seleção Adversa e Risco Moral* consistem em teorias económicas, que analisam os problemas de informação assimétrica, que poderão surgir nos mercados de crédito. A Seleção Adversa refere-se ao termo que os mutuários, que representam maior risco, têm maior probabilidade de procurar empréstimos; enquanto os de menor risco poderão evitar o endividamento. Por sua vez, o Risco Moral ocorre quando os mutuários assumem comportamentos de risco, após a obtenção do crédito.

A *Teoria do Impacto Macroeconómico do Crédito à Habitação* é bastante relevante, uma vez que o crédito à habitação desempenha um papel significativo na economia. E, é possível explorar os efeitos macroeconómicos do próprio crédito no mercado imobiliário, no crescimento económico, bem como na estabilidade financeira.

Capítulo 2.4.2. Acesso ao crédito

Para obter um *crédito à habitação*, os potenciais mutuários precisam atender a certos critérios de elegibilidade, embora este esteja ao alcance de cada um obtê-lo. Tal acontece, de forma que os bancos detenham uma melhor maneira de precisar a avaliação que determina se o mutuário será ou não elegível para o empréstimo. É possível pedir outros créditos, porém, nesta situação, o foco estará no crédito à habitação.

Numa fase inicial é importante verificar a taxa de juro proposta pelo banco, o custo total do crédito, bem como a taxa de esforço, pois isto resumirá qual será o peso que a prestação mensal ao banco irá ter sobre o rendimento do potencial mutuário (Deco Alerta Redação, 2022).

Partindo do pressuposto que o Processo do Crédito à Habitação está dividido em 3 fases, cuja primeira corresponde à Análise e Pré-Aprovação do Crédito, a segunda à Avaliação do

Imóvel e a terceira à Escritura do Imóvel; todas as etapas do processo deverão ser completadas, a fim de obter o financiamento (Sousa, 2017).

A primeira fase do processo denominar-se-á de *Análise e Pré-Aprovação*, onde tal como o nome indica, o banco irá *a priori* aprovar o empréstimo, mediante a capacidade do investidor. A segunda fase prende-se com a *Avaliação do Imóvel*, onde o Banco recorre a uma entidade externa/avaliador para fazer um estudo de valor do imóvel. Na última etapa, *Escritura do Imóvel*, será necessário encontrar o negócio certo, e obter os documentos requeridos para adjudicar a escritura (Sousa, 2017).

Quadro 2.4.2. 1. Fases do Processo do Crédito à Habitação (Fonte: Cabrita, 2019)

1ª. Fase: Análise e Pré-Aprovação do Crédito	
Função: Consiste em saber se o mutuário tem capacidade, e qual a capacidade que tem.	
1	Documento de Identificação (CC)
2	Última Declaração de IRS
3	Contrato de Trabalho ou Declaração de Efetividade
4	Recibos Vencimento (últimos 3 meses)
5	Nota de Liquidação do IRS (ano anterior)
6	Extratos Bancários (últimos 3 meses)
7	Mapa de Responsabilidades do BP
Caso seja uma Empresa:	
8	Declaração Início de Atividade
2ª. Fase: Avaliação do Imóvel	
Função: Procura analisar o valor de mercado do imóvel em questão.	
1	Caderneta Predial
2	Certidão Permanente
3	Certidão de Teor do Imóvel
4	Plantas
3ª. Fase: Escritura do Imóvel	
Função: Após ser efetuada a avaliação por parte de uma entidade externa avaliadora, procura-se o imóvel, tendo em conta que há um montante “x” pré-aprovado.	
1	Licença de Utilização
2	Certificado Energético

3	Anúncio do Direito de Preferência
4	Comprovativo de Não Dívida ao Condomínio
Em caso de Hipoteca:	
5	Escritura da Hipoteca (imóvel está livre de ónus e encargos)
Em caso de Arrendamento:	
6	Contrato de Arrendamento
Caso seja um Projeto Aprovado:	
7	Licença de Construção ou Obras
8	Projeto de Construção Aprovado
9	Orçamento das obras com descrição dos trabalhos
Caso seja uma Empresa:	
10	Extratos Bancários da Empresa (últimos 3 meses)
11	Declaração de IVA da empresa (últimos 2 trimestres)
12	IES ou balancete da empresa

Assim como está explicado na figura anterior (*ver figura 2.4.2.1.*), a primeira fase consiste em saber se o mutuário em questão tem capacidade, e qual a capacidade que tem. Uma vez estabelecida a sua capacidade, o banco define o valor máximo do empréstimo, que será uma percentagem do valor da propriedade. Esta variará de acordo com as políticas do banco e as regulamentações governamentais, no entanto tende a variar de 80% (*oitenta por cento*) para habitação secundária, ou de 90% (*noventa por cento*) para habitação própria permanente (*ver 2.4.4. Formas de financiamento*).

Por melhores condições financeiras que apresente, o banco nunca concederá um financiamento de 100% (*cem por cento*), devido aos limites impostos pela lei mais recente para a concessão de novos créditos, aprovada pelo Banco de Portugal a 30 de janeiro de 2018. Esta só terá entrado em vigor a 1 de julho de 2018, mas impôs desde logo fortes condições nos critérios utilizados para avaliar a capacidade dos mutuários de cumprir as suas obrigações. Estas limitações aplicaram-se à concessão de novos empréstimos à habitação, com garantia de hipoteca, e ao consumo, estendendo-se até aos dias de hoje.

Esta medida determinou que nenhum banco poderia emprestar um valor superior a 90% (*noventa por cento*) do valor da escritura de aquisição do imóvel, sendo que a recomendação do BP é de que o LTV deve ser inferior ou igual a 90% (*noventa por cento*), do valor pedido

para os créditos para habitação própria permanente, do valor da avaliação ou aquisição do imóvel (mediante o valor mais baixo entre o valor de aquisição e o de avaliação).

A título de exemplo, o imóvel *X*, será vendido por 65.000€ (*sessenta e cinco mil euros*). O mutuário vai pedir ao banco um crédito para habitação própria permanente. A instituição financeira envia um avaliador ao imóvel, que determina que o valor do imóvel *X* é 85.000€ (*oitenta e cinco mil euros*). Esta avaliação fará com que o banco empreste ao mutuário 90% (*noventa por cento*) do valor de aquisição, ou seja, 90% (*noventa por cento*) dos 65.000€ (*sessenta e cinco mil euros*), uma vez que é o valor mais baixo ($65.000 < 85.000$).

Após ver esta parte definida, o mutuário irá pagar os juros sobre o valor emprestado pelo banco, sendo que a taxa de juro pode ser fixa (permanece constante durante todo o prazo do empréstimo) ou variável (flutua de acordo com as taxas de referência do mercado) ou ainda mista (a taxa pode ser fixa durante um tempo e passar a variável).

Em grande parte dos casos, o banco exige algum tipo de garantia, de modo a proteger a instituição bancária, como uma hipoteca sobre o imóvel adquirido. Isto significa que, em caso de inadimplência, o banco adquire o direito a tomar posse do imóvel, de forma a recuperar o valor que foi emprestado.

Capítulo 2.4.3. Risco do crédito

A elevada exposição do sistema bancário português ao crédito hipotecário, o peso da habitação na riqueza familiar, o risco de taxa de juros com evolução gradual e as suas implicações na inadimplência dos mutuários destacam a necessidade de monitorizar e avaliar os riscos resultantes. Esta análise é efetuada através dos indicadores LTV e do DSTI, frequentemente usados para caracterizar os riscos decorrentes dessa exposição.

Estes indicadores são úteis para avaliar o risco de crédito associado à exposição bancária e às hipotecas. O DSTI pode sinalizar a probabilidade de inadimplência do comprador e correlacionar o valor do empréstimo e/ou prestação mensal com o seu rendimento. Por sua vez, o LTV ao relacionar o valor do empréstimo com o valor do ativo dado como garantia, fornece as informações sobre potenciais perdas para o sistema financeiro em caso de inadimplência do comprador¹.

¹Informação reportada pelos oito grandes grupos bancários (Novo Banco, Banco BPI, Banco Santander Totta, Millennium BCP, Caixa Geral de Depósitos, Montepio Geral, Banco Nacional do Funchal – BANIF – e Grupo de Crédito Agrícola) nos termos das Cartas-Circulares n.º 107/2015/DSC e n.º 6/2016/DES.

Por um lado, alguns fatores explicam a importância do setor imobiliário para a estabilidade financeira e o facto de que a construção e a compra de imóveis são financiadas principalmente por meio do crédito bancário com o imóvel dado como garantia, o que implica que as perturbações no mercado imobiliário possam expor o setor bancário ao risco de crédito, com repercussões na situação financeira. Por outro lado, as condições de financiamento são cruciais para os desenvolvimentos no mercado imobiliário, criando assim uma ligação estreita entre os dois setores com um impacto potencialmente sistémico (Banco de Portugal, 2017).

Ao nível microeconómico, o desempenho é o resultado direto da gestão de vários recursos e a sua utilização eficiente nas atividades operacionais, de investimento, bem como de financiamento. De forma a otimizar os resultados económicos, deve ser dada particular atenção às decisões de gestão. Estas devem basear-se em informações complexas sobre a evolução de todos os tipos de atividades dentro da empresa.

Uma imagem sintética da posição financeira da empresa e o seu desempenho é visível através das demonstrações financeiras anuais, que se tornam, portanto, nas fontes de informação mais relevantes que permitem a análise qualitativa de como os recursos são utilizados durante o processo de criação de valor.

Capítulo 2.4.4. Formas de financiamento

Existem várias formas de financiamento, isto é, diferentes maneiras alternativas de angariação de fundos. O crédito à habitação é direcionado a quem deseja comprar ou construir uma nova casa, e os mais comuns podem ser de dois tipos: (i) crédito para habitação própria permanente e (ii) crédito para habitação secundária.

No caso do (i) crédito para HPP, os bancos poderão financiar até 90% (*noventa por cento*) do valor mais baixo entre o valor da compra e o valor da avaliação. Assim, os investidores procurarão negócios em que o valor da avaliação seja superior ao valor da compra, de modo a despendar o mínimo de capitais próprios possível. O prazo deste tipo de financiamento é de até 40 anos, sendo que existem diretivas do Banco de Portugal, com o propósito de reduzir este período, que entrou em vigor a 1 de abril de 2022 (Banco de Portugal, 2022).

Por sua vez, o (ii) crédito para HS, o mais utilizado pelos investidores, os bancos financiam até 80% (*oitenta por cento*) do valor mais baixo entre o valor de compra e o valor de avaliação, visto que a finalidade não é a habitação do contraente do crédito, mas sim o investimento. Importante mencionar que o Spread reflete o risco do mutuário do valor emprestado pelo banco, descrevendo-se como idiossincrático. O Spread para HS é superior ao Spread para HPP.

Quadro 2.4.4. 1. Número de imóveis HPP vs. HS e/ou Investimento (Fonte: INE&PORDATA)

Anos	HPP	HS	Total
1960	2.338.740	0	2.338.740
1970	2.252.695	75.570	2.328.265
1981	2.769.048	184.121	2.953.169
1991	3.055.504	659.172	3.714.676
2001	3.551.229	924.419	4.475.648
2011	3.991.112	1.133.300	5.124.412
2021	4.142.581	1.104.881	5.247.462

Mediante a análise do *quadro 2.4.4.1.* é evidente que tanto a compra de imóveis para HPP, como para HS tem vindo a sofrer um aumento desde 1970 até aos dias de hoje. Regista uma variação positiva de 1362% nas HS; $[(1.104.881 - 75.150) \div 75.150] \times 100 = 1362\%$. Comparando o aumento da aquisição de HS, e considerando que estas podem ser segundas habitações ou habitações para investimento, é evidente através da *figura 2.4.4.2.* que a compra de HS com recurso a crédito tem-se mantido estável e baixa, por exemplo 6,1% no ano de 2021. Tal leva a crer que o investimento imobiliário está a aumentar, no entanto o investimento com recurso à Banca ainda não é significativo.

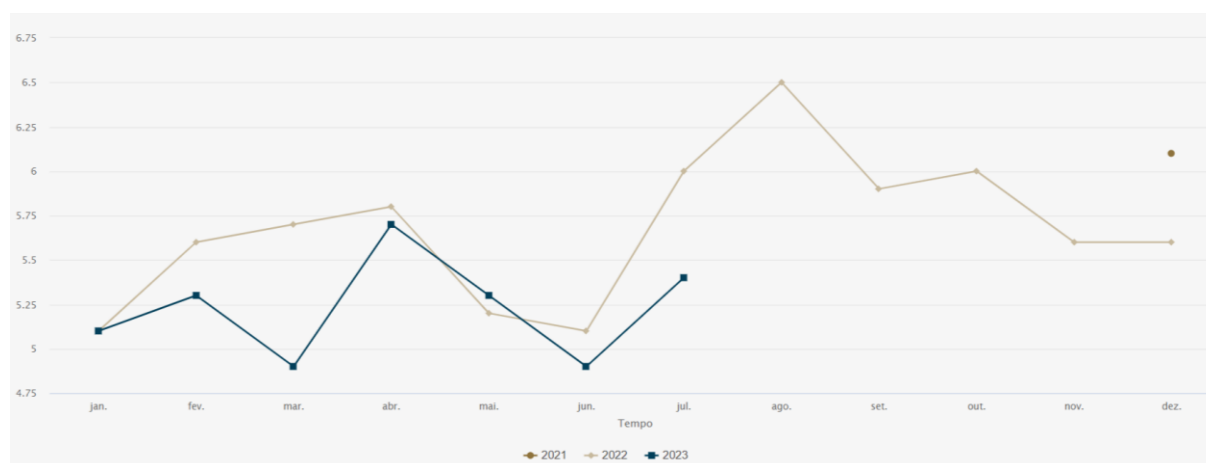


Figura 2.4.4. 1. Montante de novos empréstimos à HS (%) (Fonte: Banco de Portugal)

Além do crédito para habitação, existe também (iii) crédito para construção e (iv) crédito para obras. O (iii) crédito para construção é voltado para os que desejam construir uma casa, e que possuem desde logo o terreno para a construção. Optar por este tipo de financiamento detém pontos positivos, como a possibilidade de pagar os juros ao longo do período de construção do

imóvel. No caso do (iv) crédito para obras, este é mais comum quando os investidores procuram acrescentar valor ao imóvel através da remodelação do mesmo.

Finalmente há, ainda, um crédito específico para outras situações. O (iv) crédito complementar ou multifunções destina-se aos que necessitam de um empréstimo para outras funcionalidades, como as despesas extras com a aquisição do imóvel, a compra de mobiliário, entre outras.

Capítulo 2.4.5. Tipos de estratégia de investimento

Perante o contexto do mercado e perfil do investidor imobiliário, este pode optar por uma estratégia de *buy and hold* (em português, *comprar para arrendar*) ou de *fix and flip* (em português, *comprar e remodelar para revender*), porem cada uma tem as suas especificidades.

Buy and hold

A estratégia de investimento *buy and hold* é uma opção para os investidores que procuram uma renda passiva, e prende-se com a compra e o posterior arrendamento de um imóvel, cujo objetivo assenta em obter um maior *cash flow* mensal.

Esta é uma estratégia, em que o investidor detém os imóveis por um longo período. Embora existam flutuações de mercado a curto prazo, o impacto será reduzido a longo prazo; ou seja, o mercado de longo prazo tende a atenuar a volatilidade de curto prazo (Pinto, 2021).

Uma grande vantagem da estratégia *buy and hold* incide sobre a atenuação do impacto da flutuação dos preços no longo prazo (Pinto, 2021).

Um outro ponto positivo poderá estar relacionado com a valorização do imóvel a longo prazo, como se pode observar pelo que acontece na atualidade (Rohde, 2022). Enquanto há uns anos, em 2015, as casas valiam cerca de 1338€/m² (*mil trezentos e trinta e oito metros quadrados*), hoje valem 3859€/m² (*três mil oitocentos e cinquenta e nove metros quadrados*). Assim, é possível verificar a evolução do valor das casas à venda em Lisboa (*ver figura 4.4*), no período de 2015 a 2023. Ao longo destes oito anos, o valor dos imóveis disparou, alcançando o seu máximo histórico em junho de 2023, ao atingir os 5351€ (*cinco mil trezentos e cinquenta e um*) por m² (*metro quadrado*) (Idealista, 2023).

Ao considerar os extremos do gráfico (*ver figura 2.4.5.1.*), verifica-se o valor mínimo de 1338€/m² (*mil trezentos e trinta e oito metros quadrados*), em janeiro 2015, e o valor máximo de 3859€/m² (*três mil oitocentos e cinquenta e nove metros quadrados*), em julho 2023. Através destes valores, é exequível calcular a variação da evolução do preço das casas à venda em

Lisboa, em percentagem, que permite analisar em quanto é que foi o aumento:

$$\frac{3859-1338}{1338} \times 100 = 188,42\% \text{ (Idealista, 2023).}$$

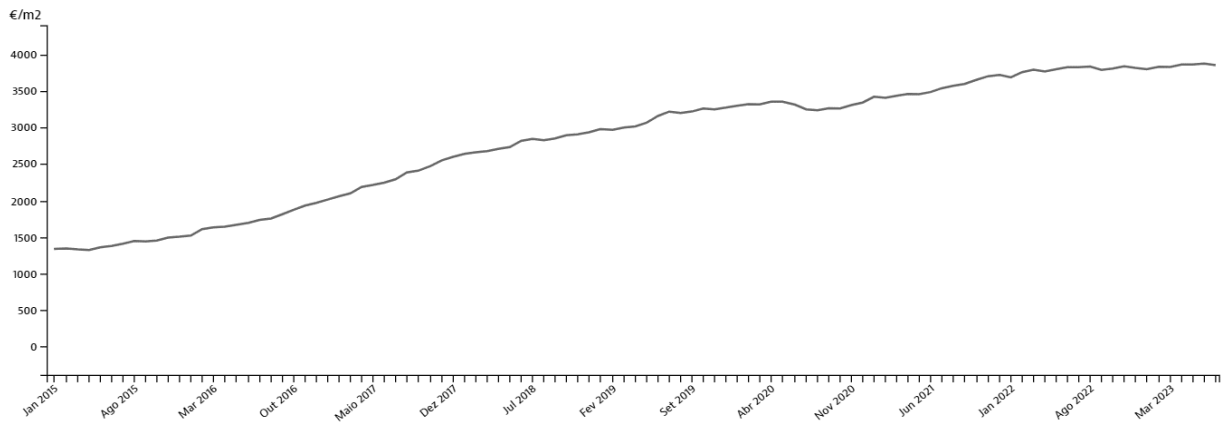


Figura 2.4.5. 1. *Evolução do preço das casas à venda em Lisboa (€)* (Fonte: Idealista)

Fix and flip

Por sua vez, a estratégia de *fix and flip* é uma forma de construção de portfólio mais rápida, que permite ao investidor ganhar uma maior liquidez imediata pela compra, remodelação e venda do(s) imóvel(eis). Esta envolve a compra de imóveis residenciais a preços abaixo do valor de mercado, para renová-los e vendê-los novamente num curto período temporal.

Os principais imóveis-alvo desta estratégia devem ser as casas com mais anos, por serem as mais adequadas e valorizarem mais rapidamente. Neste contexto, a idade média das casas que estão a ser transformadas está a envelhecer nos EUA, apresentando uma média de trinta e sete anos (ATTOM Team, 2022). Este aspeto pode ser explicado pelo simples facto de que as casas mais antigas ou reformadas podem beneficiar de reformas substanciais antes de serem revendidas, mais do que as casas construídas recentemente.

De acordo com Opdyke et al. (2021), ao longo dos anos, o mercado imobiliário, em todo o mundo, transformou-se num veículo para alcançar a riqueza e investimento, através do financiamento da habitação. Neste sentido, os investidores devem completar o seu investimento *fix and flip* num curto período, de forma a maximizar o retorno do seu investimento. O principal determinante para a obtenção do lucro é a rapidez com que o investidor consegue colocar o seu imóvel no mercado.

Do mesmo modo, Akerlof & Shiller (2009) revelaram que o rápido aumento do preço das casas estimulou a procura, o que exponenciou ainda mais os preços das casas. Depken, Hollans & Swidler (2009) analisaram, então, a taxa de retorno durante a bolha imobiliária nos EUA,

onde observaram resultados com TRA superior a 60% (*sessenta por cento*). No entanto, mesmo depois de ajustar o custo de oportunidade, como custos de transação, custo de reforma do imóvel, e honorários do agente intermediário do imóvel, ainda foi possível alcançar uma taxa anual de retorno de 20% (*vinte por cento*) (Depken, Hollans & Swidler, 2009).

Perante uma análise minuciosa sobre os efeitos da localização na estratégia *fix and flip*, concluiu-se que os mercados imobiliários com baixo volume de transações e com um declínio nos valores de propriedade estagnados terão sido comparados com os mercados imobiliários mais dinâmicos, e, por sua vez, caracterizados por uma procura relativamente alta por imóveis.

Este fenómeno terá acontecido devido ao crescimento populacional, ao elevado valor das propriedades, às altas taxas de valorização dos imóveis, bem como à elevada taxa de rotatividade. Os resultados deste estudo permitiram determinar, que a maior parte deste tipo de estratégia de investimento *fix and flip* ocorre nos mercados imobiliários dinâmicos.

A questão que se coloca é: por qual optar?

O mercado de arrendamento e o de venda são mercados distintos, de tal forma que a decisão de um investidor passa por comprar para alugar (*buy and hold*) ou comprar para revender (*fix and flip*).

Recorrendo à história, de forma a entender qual a melhor alternativa a esta questão, a resposta não é conclusiva. Se por exemplo, em 1910 foi aprovado o “*Decreto-Lei de 12-Nov-1910*”, que congela as rendas por um ano; mais tarde, em 1948, o “*Decreto-Lei n.º. 2030/1948*” proibiu o despejo de inquilinos por conveniência.

Nesta altura, a estratégia *buy and hold* deixou de ser atrativa para os investidores, que passaram a apostar na estratégia *fix and flip* devido aos inconvenientes de colocar uma casa no mercado de arrendamento, nomeadamente devido à dificuldade em remover os inquilinos ou em renegociar os contratos de arrendamento.

Em 1955, o governo introduziu a propriedade horizontal com o “*Decreto-Lei n.º. 40333/1955*”, e após alguns anos, começaram a ser evidentes os efeitos deste decreto-lei, quando os inquilinos com maior poder de compra começaram a comprar casa e a verificar que poderiam lucrar com uma venda futura, deixando, assim, a estratégia *buy and hold* de ser atrativa.

Por sua vez, presentemente, devido à elevada procura pelo arrendamento e pela baixa oferta, os investidores estão a apostar na estratégia *buy and hold* devido à subida vertiginosa do valor das rendas, possibilitando aos investidores conseguir elevadas taxas de rentabilidade (Manha, 2012).

Capítulo 2.4.6. Comissões de financiamento bancário

Para além do pagamento da amortização da dívida do empréstimo, existem diversos tipos de taxas e encargos bancários, como as comissões de financiamento, entre as quais o Spread, a TAN, a Euribor, a TAEG, o MTIC.

O *Spread* é o valor estabelecido em função da apreciação do risco mutuário realizado pelo banco. De acordo com o Banco de Portugal (2017), é a componente da taxa de juro, que acresce à taxa referência, isto é, à Euribor, como é chamada em Portugal. O Spread é estipulado pela instituição bancária para cada um dos contratos, mediante fatores como o risco de crédito, que é o rácio entre o valor do empréstimo e do imóvel (LTV) e o custo do seu financiamento.

A *Euribor* é a taxa, cuja base é a média das taxas de juro praticadas pelos empréstimos interbancários, em euros, por um grande número de bancos proeminentes europeus, isto é, um painel de bancos que estipula as Euribor Rates (CGD, 2021). Por outras palavras, pode dizer-se que a Euribor é a taxa que os bancos da Euribor Rates estipularam, de forma a emprestarem dinheiro entre si (Banco de Portugal, 2017). O painel é composto por bancos com notações de solvabilidade ótima, e a escolha dos mesmos é controlada pela comissão diretora da Federação de Bancos Europeus.

Quadro 2.4.6. 1. *Painel de Bancos que determina a Euribor* (Fonte: Euribor Rates)

Painel de Bancos que determina a Euribor	
País	Nome do Banco
Bélgica	Belfius
França	BNP - Paribas Crédit Agricole s.a. HSBC France Natixis / BPCE Société Générale
Alemanha	Deutsche Bank DZ Bank
Itália	Intesa Sanpaolo Unicredit
Luxemburgo	Banque et Caisse d'Épargne de l'État

Países Baixos	ING Bank
Portugal	Caixa Geral de Depósitos (CGD)
Espanha	Banco Bilbao Vizcaya Argentaria Banco Santander CECABANK CaixaBank S.A.
Outros Bancos da UE	Barclays Capital

A *TAN*, ou *Taxa Anual Nominal*, é o somatório do indexante. No seu significado literal, o indexante é o valor de referência para os cálculos; neste caso, o indexante será o somatório da Euribor com o Spread do banco. A título de exemplo, no caso do mutuário C, no Banco X (*ver quadro 2.4.6.2.*):

Quadro 2.4.6. 2. Exemplo do caso do mutuário C no Banco X (Fonte própria)

Caso do mutuário C no Banco X		
<i>Spread</i>	<i>Euribor</i>	<i>TAN</i>
1.5%	-0,5%	1%

A *TAEG*, ou *Taxa Anual Efetiva Global*, consiste na taxa que engloba todos os custos existentes com o financiamento, portanto o custo total do crédito (Banco de Portugal, 2017). No seu cálculo serão incluídos os juros, as comissões, os impostos (como o Imposto de Selo de 0.8% (*zero vírgula oito por cento*) sobre o valor da escritura), a manutenção (por exemplo da conta à ordem, nos casos em que a abertura de conta seja de carácter obrigatório), os seguros (como o Seguro de Vida) e outras despesas (custos com operações de pagamentos e utilização do crédito; remuneração do intermediário, que acontece, maioritariamente, quando se recorre a alguém não vinculado). Resumindo, a *TAEG* é a taxa que permitirá ao investidor perceber efetivamente quanto é que o financiamento irá custar.

O *MTIC*, ou o *Montante Total Imputado ao Consumidor*, representa o custo total do crédito para o consumidor; onde já inclui os custos com os juros, as comissões, os impostos, os seguros, bem como os respetivos encargos. Noutros termos, pode declarar-se como o *Montante Total a Reembolsar*, no entanto este é indicativo e pode variar mediante a alteração da taxa de juro. A título de exemplo (*ver quadro 2.4.6.3.*):

Quadro 2.4.6. 3. Exemplo do MTIC apresentado ao consumidor J (Fonte própria)

MTIC apresentado ao Consumidor J	
Montante do Crédito	48 000.00 €
Custo Total do Crédito	28 301.60 €
Soma do Montante com o Custo Total do Crédito	76 301.60 €
Conclusão: O Consumidor J irá pagar 1.59 € por EUR, que pediu emprestado ao banco.	

As *Comissões de Financiamento* são as (i) *Comissões de Dossier*, a (ii) *Comissão de Avaliação*, e a (iii) *Comissão de Formalização*.

- (i) *Comissões de Dossier* são o início do estudo, quando o banco avalia se as condições do investidor se adequam ao imóvel que procura, em função da taxa de esforço;
- (ii) *Comissão de Avaliação* é quanto vale o imóvel segundo a empresa de avaliação externa, que o banco contrata;
- (iii) *Comissão de Formalização* é paga no ato da escritura e dependerá do valor financiado.

Quadro 2.4.6. 4. Comissões de financiamento bancário (Fonte: CGD)

Comissões de Financiamento Bancário				
(i)	Comissão de Avaliação	239.20 €	230 € acrescido de 4% de Imposto do Selo, que equivaleu a 39.20 €	Valor a pagar à CGD exigida com o pedido de avaliação do imóvel, independentemente da contratação do empréstimo.
(ii)	Comissão de Formalização	202.80 €	195.00 € acrescido de 4% de Imposto de Selo, que equivaleu a 7.80 €	Valor a pagar à CGD exigida com a contratação do empréstimo.
(iii)	Comissão de Estudo	226.20 €	217.50 € acrescido de 4% de Imposto de selo, que equivaleu a 8.70 €	Valor a pagar à CGD exigida até à comunicação da decisão, independentemente da contratação do empréstimo.

		<p>* Comissão com uma redução de 25% face ao valor base (290.00 € EUR + IS) em virtude de ser titular de uma Conta Caixa M, L, Caixazul ou Platinum. *</p>
--	--	--

Posto isto, o investidor imobiliário deverá definir a sua estratégia, e informar-se sobre qual a taxa de juro mais favorável, podendo optar, pela Taxa de Juro Fixa, pela Taxa de Juro Variável, ou ainda pela Taxa de Juro Mista.

Assim como o nome indica, a Taxa de Juro Fixa detém juros fixos, o que permite visualizar melhor o cenário com o qual se irá deparar, ou seja, ter uma maior previsibilidade. Já na Taxa de Juro Variável, os juros são variáveis, variam com a Euribor, podendo compensar durante um determinado período do financiamento, mas causando problemas noutras fases do processo. Por último, a Taxa de Juro Mista contempla um período em que a taxa de juro é fixa e outro em que a taxa de juro é variável. É evidente na *figura 2.4.6.1* a preferência pela taxa de juro variável, no entanto, a taxa de juro fixa e mista tem vindo a crescer e a aumentar a representatividade fruto do aumento exponencial da Euribor.

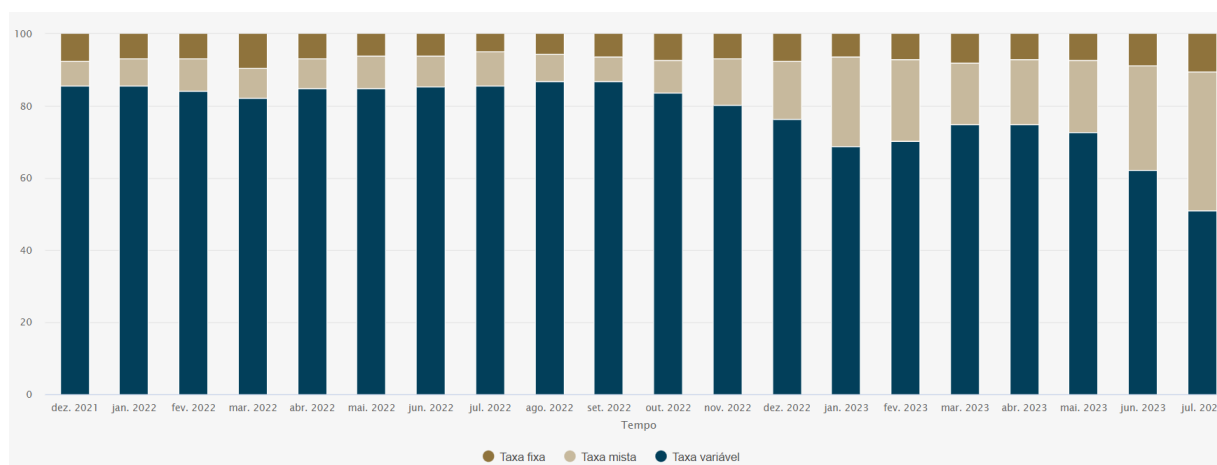


Figura 2.4.6. 1. Montante de novos empréstimos à HPP contratados consoante a taxa (%)

(Fonte: Banco de Portugal)

Capítulo 2.4.7. Refinanciamento bancário

O refinanciamento bancário é parte de uma estratégia “BRRRR”, isto é, *buy* (comprar), *rehab* (reabilitar), *rent* (arrendar), *refinance* (refinanciar), e *repeat* (repetir); cujo objetivo consiste em alavancar o portfólio de imóveis através da hipoteca desse imóvel, e consequente retorno do capital inicialmente injetado no negócio.

De forma a obter um refinanciamento, o imóvel comprado deve ser abaixo do valor de mercado, deve ter pouca ou nenhuma dívida bancária, e deve ter um rácio responsabilidade bancária *vs.* rendimento gerado pelo imóvel, saudável.

Este é um produto bancário, mais conhecido como o crédito com hipoteca. O refinanciamento permite recuperar liquidez mantendo o ativo, e tirando partido do património já existente, como imóveis de herança ou investimentos passados. É natural que, após alguns anos ou décadas de estratégia de *buy and hold*, haja menos dívida sobre os imóveis e os mercados tenham valorizado. O que significa que a probabilidade de recuperar liquidez com base no portfólio já existente é alta.

Capítulo 2.5. Evolução da Euribor, do Rendimento médio das famílias, das Taxas de juro e desemprego

Ao observar a *Evolução das Taxas de Juro da Euribor (ver figura 2.5.1.)*, pode concluir-se que estas poderão ter um impacto significativo na altura de pedir um empréstimo bancário. Isto porque, no caso de as taxas de juros da Euribor aumentarem, os empréstimos vinculados a esta mesma taxa poderão tornar-se mais caros, contraindo parcelas de pagamento elevadas para os mutuários. Tal desfavorece os investidores, pois o seu objetivo é alavancar o seu portfólio com o menor esforço de capital possível. Assim, no caso de as taxas diminuírem, os empréstimos tornar-se-ão mais acessíveis com parcelas de pagamento mais baixas.



Figura 2.5. 1. *Evolução da Taxa Euribor a 3 meses (%)* (Fonte: Euribor Rates)

Neste sentido, a Evolução das Taxas de Juro da Euribor, neste caso a 3 meses, é um fator a ser monitorado de perto pelos investidores imobiliários, as instituições financeiras e bancárias, bem como os indivíduos, que possuem ou pretendem contrair empréstimos vinculados a esta taxa, visto que poderá ter um impacto significativo nas suas finanças e na própria economia do país em geral.

Com o *boom* do mercado imobiliário, os investidores necessitam de recorrer a avaliadores de imóveis especializados para lhes darem um melhor aconselhamento em relação ao valor real de um determinado ativo (Fernandes, 2001). No entanto, é necessário questionar como é que sobra rendimento líquido mensal para estes efeitos e/ou despesas extras, perante os valores aos quais se assiste (*ver figura 2.5.2. e figura 2.5.3.*).

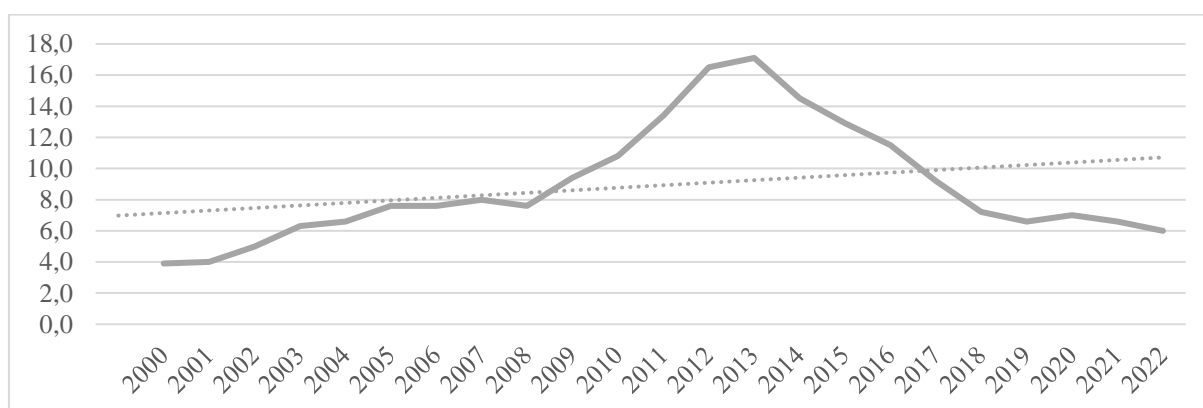


Figura 2.5. 2. *Taxa de desemprego: total (%)* (Fonte: INE&PORDATA)

A *Taxa de Desemprego* é um indicador económico, que permite medir a proporção da população desempregada, em relação ao total da população economicamente ativa. Esta pode ser entendida como uma importante medida, uma vez que avalia a saúde da economia de um país, ao refletir não só a disponibilidade dos empregos, como também a capacidade das pessoas em encontrar um trabalho remunerado.

Por um lado, uma taxa alta pode ser sinónimo de dificuldades económicas, de falta de oportunidades de trabalho, e de um impacto negativo nas condições de vida da população desempregada. Por outro lado, uma taxa baixa poderá significar que uma menor proporção da população ativa se encontra no desemprego, o que é geralmente mais desejável e positivo para a economia. Esta indica que há mais oportunidades de emprego disponíveis, e que a própria economia está a funcionar de forma mais eficiente.

Embora a Taxa de Desemprego seja relevante, é necessário considerar o indicador da *Evolução do Rendimento Médio Disponível das Famílias*, pois este permite medir a variação, de como o nome indica, do rendimento líquido que as famílias têm à sua disposição, mensalmente, após pagarem os impostos. Este indicador reflete a capacidade de poupança de cada família, a sua falta ou não de literacia financeira, bem como a sua capacidade de atender às suas necessidades básicas e realizar as suas despesas.

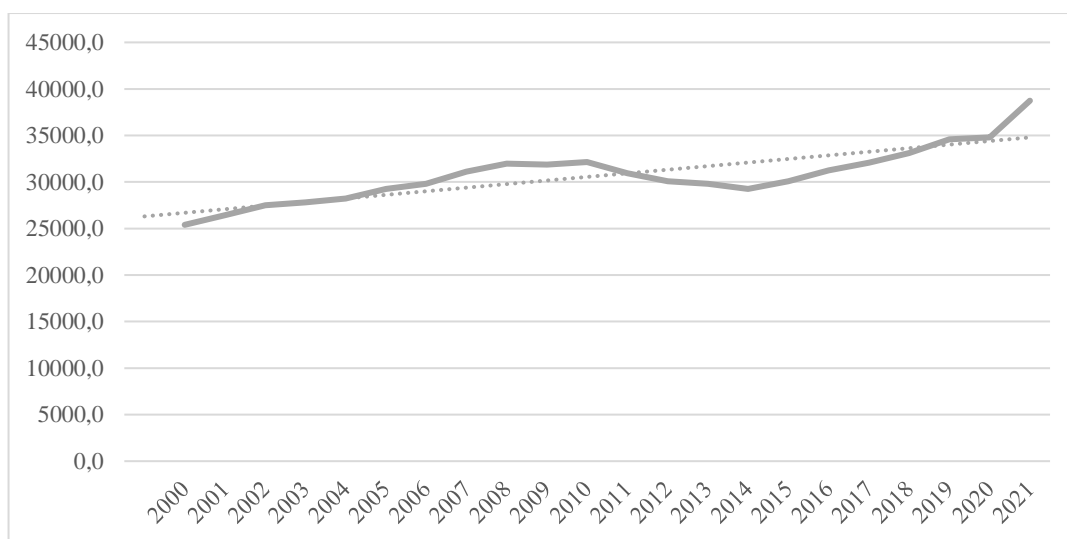


Figura 2.5. 3. *Rendimento médio disponível das famílias (€)* (Fonte: INE&PORDATA)

Neste âmbito devem ser considerados outros fatores, como as variações nos níveis de emprego, os salários, a inflação, as políticas fiscais e sociais. Ainda que os aumentos no rendimento médio disponível deverão indicar sempre melhorias nas condições económicas, um aumento no poder de compra, bem como uma maior capacidade de investimento e de consumo.

Tanto um indicador, como o outro, são importantes para avaliar o bem-estar económico e social de um país, ao fornecerem informações sobre o mercado de trabalho, o nível de emprego, e a capacidade das famílias em gerirem as suas finanças pessoais.

Após a observação e posterior análise dos gráficos, conclui-se que existe uma correlação entre as taxas de juro, a taxa de desemprego e o rendimento médio das famílias. Isto é, a diminuição da taxa de desemprego e conseqüente aumento do rendimento médio das famílias, aumenta o consumo, assim como o investimento. Com o aumento da procura pelo crédito à habitação as taxas de juro vão tendencialmente aumentar.

Capítulo 2.6. A educação, comportamento e literacia financeira

Com a sofisticação tecnológica, cada indivíduo pode facilmente obter conhecimentos sobre literacia financeira. A literacia financeira é constituída por aptidões e competências que permitem ao indivíduo tomar decisões com todos os recursos financeiros que dispõe (Huston, 2010).

Mas, é importante realçar que a literacia financeira depende da capacidade de cada indivíduo ao utilizar o conhecimento e competências adquiridas (Moore, 2003), sem desvalorizar o saber avaliar os mais recentes e complexos instrumentos financeiros, que possivelmente permitirão tomar decisões mais informadas (Mandell, 2007).

A literacia financeira engloba um conjunto de questões, tais como a inflação, o crédito, as taxas de juro, o Spread, a Euribor; a capacidade de os indivíduos fazerem uma boa gestão do dinheiro; os investimentos; os empréstimos; entre outros. Estas questões conjugadas permitem aos mesmos ter o *know-how* que lhes permite poupar, gerir os gastos e as despesas, investir ao seleccionar ou optar pelos melhores produtos financeiros, entre outros (Kefela, 2010).

Neste âmbito será relevante abordar o papel da literacia financeira na sociedade, pois é do interesse de todos os cidadãos protegerem-se das crises financeiras ou, inclusive, das suas más decisões. Porém a eficácia da literacia depende do acesso à informação, que pode ser cada vez mais facilitado, mas também deve ser fidedigno; da educação financeira, que é lecionada nas escolas; do papel da política e das leis que operam no país; do aconselhamento financeiro por parte das instituições competentes (Kozup & Hogarth, 2008).

É evidente que estas entidades devem agir, mas o ponto de partida está em cada indivíduo. O primeiro passo para agir é saber quais as conseqüências de não ter literacia financeira ou de tomar más decisões financeiras, como por exemplo: ser alvo de fraudes; endividamentos; falência; mal-estar financeiro; entre outras (Altintas, 2011). Mas a OCDE (2012) vai ainda mais

longe, ao afirmar que as decisões financeiras dos cidadãos geram consequências tanto a nível pessoal, como também na sociedade onde se inserem.

Desafiar as crenças financeiras convencionais é, de acordo com Kiyosaki (1997) o ponto de partida, para adquirir uma melhor consciência. O autor considera que depender, exclusivamente, do *emprego “para a vida toda”*, ou poupar para a reformar, sem correr qualquer tipo de risco financeiro, não é uma opção viável. Kiyosaki (1997) encoraja os outros a questionarem as crenças, a que foram, desde sempre, inculcados, considerando abordagens alternativas por forma a alcançar a independência financeira.

A prática tem de partir do individual, de forma a aglomerar-se num todo. Os imóveis serão sempre bens de primeira necessidade, uma vez que todos precisam de um teto. Kiyosaki (1997) destaca a importância de entender a diferença entre os ativos e os passivos. Adquirir um ativo, que gere renda passiva, como um imóvel para arrendar, um negócio próprio ou um investimento em ações, é a sugestão do empreendedor; em vez de optar por comprar passivos, como os carros de luxo, que perdem o seu valor e geram muita despesa (Kiyosaki, 1997).

Já se começam a verificar mudanças, nomeadamente nas escolas (Power, Hobbs & Ober, 2011), onde os professores procuram introduzir alguns conceitos de literacia financeira, por exemplo nas aulas de Cidadania.

Tal também se verifica na Tanzânia, onde grande parte da população demonstra ter interesse em querer saber mais sobre a temática financeira como os juros, os empréstimos, as poupanças (FinScope, 2009). A Nigéria e o Malawi são outros bons exemplos de países, que consideram a literacia financeira uma mais-valia para a sociedade (Xu & Zia, 2012).

Capítulo 2.7. A contextualização da questão da habitação em Portugal

Atualmente, os jovens têm dificuldade em sair de casa dos pais, de tal forma que as estatísticas colocam Portugal no topo dos gráficos com a média mais alta da UE, situada nos trinta e três anos.

Algumas das razões, que poderão, eventualmente, justificar este retardar prendem-se com as elevadas rendas (*ver figura 2.7.1.*) e preços no mercado imobiliário, bem como a dificuldade na poupança para a entrada do empréstimo à habitação, ou ainda, a instabilidade laboral e os baixos salários, e finalmente, a inflação (Mendes, Morais & Silva, 2018).

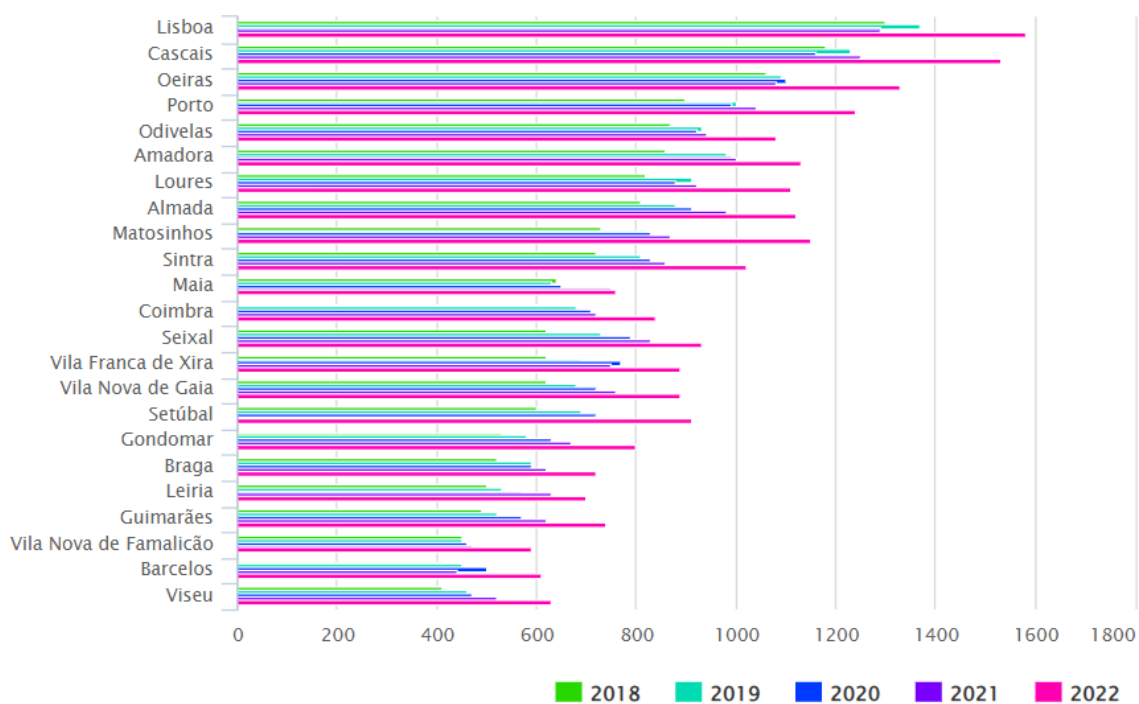


Figura 2.7. 1. Renda média de uma habitação com 100 metros quadrados (€) (Fonte: Confidencial Imobiliário)

Todos os fatores, anteriormente, mencionados estão interligados, podendo inclusivamente serem consequências uns dos outros. Tal como foi abordado no ponto anterior (*ver 2.6. A educação, comportamento e literacia financeira*), a falta de educação financeira impede o indivíduo de optar pelas melhores opções financeiras.

Portugal confronta-se com um grave problema urbano na habitação, entre 2011 e 2021 (INE), o país verificou que 50% (*cinquenta por cento*) da população reside em trinta e um municípios nos centros urbanos (Censos, 2021), localizados na sua maioria dentro da própria AML e/ou da AMP.

De acordo com os dados do EPCC (2019), nos trinta e um dos trezentos e oito municípios, o poder de compra per capita alcançou um nível alto, ultrapassando a média nacional, com particular destaque para o território da AML e da AMP. O *Indicador per Capita (IpC)* do poder de compra permite traduzir o poder de compra manifestado, neste caso, pelos vários municípios. Já se falava em crise e em dificuldades económicas, quando o município lisboeta apresenta um *IpC* de 205,62 (*duzentos e cinco vírgula sessenta e dois*); o mais alto português.

Através do *IpC* foi possível calcular a *Percentagem do Poder de Compra (PPC)*, que avalia o grau de concentração do poder de compra nas várias regiões do país. Neste sentido retiraram-se os dados de que ambas as áreas metropolitanas concentravam dois terços; isto é; 66,1% (*sessenta e seis vírgula um por cento*) do poder de compra (EPCC, 2019).

Além da análise da capacidade financeira das famílias, é importante perceber se a população reside na casa que efetivamente comprou, ou se opta por arrendar uma casa, até porque Portugal apresenta uma taxa elevada de habitantes com casa própria, em comparação com a UE.

De acordo com os dados obtidos com o Inquérito à Habitação – 1998 (2000); concluiu-se que 95,5% (*noventa e cinco vírgula cinco por cento*) dos alojamentos ocupados enquanto residência frequente eram do setor privado. Desta percentagem, o valor que realmente interessa é o peso do próprio ocupante; que ronda os 64,3% (*sessenta e quatro vírgula três por cento*).

Quadro 2.7. 1. *Distribuição percentual dos alojamentos clássicos ocupados como residência habitual por entidade proprietária* (Fonte: Inquérito à Habitação - 1998, 2000)

NUTS II	Entidade Proprietária						Total
	Setor Privado			Setor Público			
	Próprio	Pais ou outros familiares	Particulares ou empresas privadas	Estado	Autarquias locais	Instituições sem fins lucrativos	
Norte	58,0	9,6	26,7	1,5	3,6	0,6	100
Centro	78,7	6,2	14,0	0,4	0,4	0,4	100
LVT	60,8	4,5	29,7	1,9	2,0	1,1	100
Alentejo	69,4	7,8	17,1	3,5	0,9	1,4	100
Algarve	74,8	6,5	15,0	0,4	2,6	0,8	100

Capítulo 2.8. Os problemas do investimento imobiliário para a sociedade

A habitação é o principal ativo da maioria das famílias (Conraria et al., 2022: p.23), visto que todo e qualquer seio familiar necessita de um teto para viver. É neste enquadramento, que grande parte dos investidores vêem o imobiliário como o melhor investimento.

No entanto ao ser considerado como o melhor mercado de investimento tem uma elevada procura, onde vão recair a maioria dos investidores, o que resulta num aumento expressivo do valor dos imóveis (Conraria et al., 2022). Neste sentido são vários os fatores, que poderão influenciar um aumento dramático nos valores das habitações, e um conseqüente conjunto de conseqüências negativas para a economia portuguesa (*ver figura 2.8.1.*) (Conraria et al., 2022).

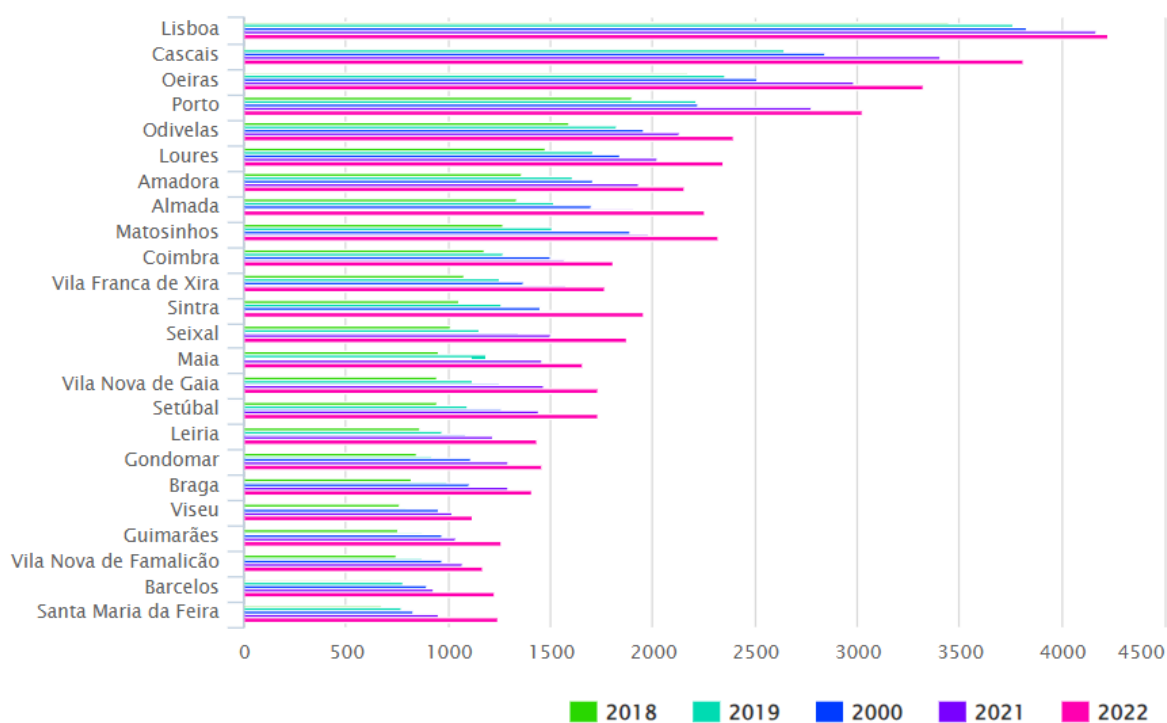


Figura 2.8. 1. Preços médio de venda da habitação (€/m²) (Fonte: Confidencial Imobiliário)

Um fator que está associado a este aumento do preço médio de venda da habitação é a diminuição de oferta e o excesso de procura. No caso de se verificar uma queda no preço da habitação, os bancos poderão reagir ao restringir as condições de acesso ao crédito, o que gerará uma crise de crédito com impacto económico (Conraria et al., 2022).

Paralelamente a estas questões, há uma particularidade na questão do investimento imobiliário que tem vindo a causar cada vez mais controvérsia em Portugal. O investimento em alojamento local tem sido cada vez mais discutido, uma vez que há um maior número de investidores a profissionalizar-se neste tipo de mercado de curta duração, o que *demonstra que a função residencial de habitação está a ser eliminada e convertida em função turística* (Gant & Gago, 2019:p.17).

Nos últimos anos, Portugal tem visto o seu espaço ser invadido por uma enchente de turistas, o que disparou rapidamente os preços imobiliários no passado recente (Conraria et al., 2022). Se para os portugueses, estes valores são impraticáveis, para os estrangeiros não, uma vez que estão habituados aos valores altos praticados nos seus países, estes valores são atrativos tendo em conta as condições climáticas, o conforto e a amabilidade do povo português, o que poderá explicar este *boom* turístico que faz tornar o investimento em Alojamento Local muito rentável ao albergar os turistas.

Portugal é, inclusivamente, considerado um dos países mais baratos para se fazer turismo, o que constitui uma mais-valia para o próprio país, ao aumentar o produto da economia, além de, simultaneamente, constituir um problema grave no excesso de procura para habitação (Gant & Gago, 2019).

O número de passageiros que entram nos aeroportos nacionais (Lisboa, Porto e Faro) é agravado ao longo dos anos. Fator possivelmente potenciado com a atribuição dos prémios *World Travel Awards*, que elegem a cidade de Lisboa, em 2009, 2010, 2013, 2019 e 2022, ou do Porto, em 2020, como principal destino de férias de cidade (originalmente, *Europe's Leading City Break Destination*) (ver quadro 2.8.2.).

Quadro 2.8. 1. *Principal destino de férias de cidade (originalmente, Europe's Leading City Break Destination)* (Fonte: WTA, 2022)

Ano	Cidade, País
2022	Lisboa, Portugal
2021	São Petersburgo, Rússia
2020	Porto, Portugal
2019	Lisboa, Portugal
2018	Atenas, Grécia
2017	Genebra, Suíça
2016	Lyon, França
2015	Genebra, Suíça
2014	Genebra, Suíça
2013	Lisboa, Portugal
2012	Londres, Portugal
2011	Istambul, Turquia
2010	Lisboa, Portugal
2009	Lisboa, Portugal

Tal como abordado no parágrafo anterior, o número de passageiros que tem vindo a chegar aos aeroportos nacionais (Lisboa, Porto e Faro) tem alcançado valores astronómicos. No ano de 2009, os turistas que chegaram a Portugal rondaram os 11.323.556 (*onze milhões trezentos e vinte e três mil quinhentos e cinquenta e seis*) milhões, aumentando para 12.245.278 (*doze milhões duzentos e quarenta e cinco mil duzentos e setenta e oito*) no ano seguinte (INE, 2023),

períodos em que a cidade de Lisboa recebeu o prémio de principal destino de férias de cidade (WTA, 2022) (ver quadro 2.8.3.).

Quadro 2.8. 2. Número de passageiros desembarcados nos aeroportos nacionais (anualmente)

(Fonte: INE, 2023)

Período (Ano)	Número de passageiros desembarcados nos aeroportos nacionais
2022	24.619.443
2021	10.660.309
2020	7.888.398
2019	26.643.442
2018	24.818.560
2017	23.082.260
2016	19.700.048
2015	17.252.679
2014	15.565.348
2013	14.114.001
2012	13.425.029
2011	13.131.352
2010	12.245.278
2009	11.323.556

A tendência tem sido de crescimento ao longo de todos os anos. Em 2011 e 2012, os números subiram para cerca de treze milhões de turistas. Já em 2013 aumentou para os catorze milhões, sendo que Lisboa voltou a ganhar o prémio. No ano de 2019, os valores foram brutalmente altos, atingindo os vinte e seis milhões de turistas com a cidade lisboeta novamente a brilhar nos prémios *World Travel Awards* (WTA, 2022).

Nos dois anos seguintes, o mundo foi abalado por uma avassaladora pandemia, o covid-19, que fez descer consideravelmente os números, uma vez que estava estritamente proibido viajar (INE, 2023).

Com o dissipar da pandemia, as condições dos viajantes melhoraram significativamente, o que possibilitou o regresso à normalidade. Posto isto, os números arrancaram para os 24.619.443 (*vinte e quatro milhões seiscentos e dezanove mil quatrocentos e quarenta e três*) milhões de turistas (INE, 2023), onde Lisboa arrasou mais uma vez na Europa (WTA, 2022).

A única vez que se tinha assistido a um valor mais histórico foi no ano de 2018 com um valor de 24.818.560 (*vinte e quatro milhões oitocentos e dezoito mil quinhentos e sessenta*) milhões de turistas.

Ao visualizar estes números, compreende-se que haverá alguma necessidade de mais AL para albergar todos os turistas que chegam não só às grandes cidades, mas a todo o país em geral. Contudo, isto tem consequências graves para a população residente, que acaba por ser expulsa da sua residência permanente, ao não verem os seus contratos serem renovados, ou porque simplesmente não existem casas para arrendamento de longa duração. Para além disso, o maior poder de compra dos compradores estrangeiros faz com que estes acabem por ditar a procura e elevar a média dos preços da habitação. É claramente evidente que existe uma crise habitacional em Lisboa, dada a elevada procura e a baixa oferta de habitação.

O Governo e a Câmara Municipal propõem a aposta nas habitações de renda acessível e na construção de mais habitações, alegando que isso irá influenciar a lei da procura e da oferta, o que consequentemente irá fazer com que os preços baixem. Outros países propõem medidas mais rígidas, por exemplo, a Nova Zelândia proibiu o investimento especulativo, isto é, comprar imóveis para posteriormente vender no futuro.

A estas propostas juntaram-se as preocupações dos residentes do centro lisboeta, o que potenciou a formação de diversas organizações, tais como ONG. *“Morar em Lisboa”* e *Habita* entre as mais conhecidas devido à sua força de vontade e ao empenho que colocaram na causa da habitação em questão (Conraria et al., 2022).

O *Movimento Carta Aberta “Morar em Lisboa”* apela aos Governos, aos deputados e aos órgãos do Município, para a necessidade de uma nova política de habitação (Conraria et al., 2022). O acesso à habitação em Lisboa é um privilégio, que não está disponível para todos; algo que não é compatível com uma política transparente e participada por parte dos cidadãos, onde sempre residiram. Neste âmbito há algumas medidas, que deveriam ser implementadas, e que foram redigidas na carta, entre elas: (1) uma política de habitação que priorize o arrendamento; (2) uma política que incentive a colocação no mercado de propriedades devolutas; (3) uma política que defina parcerias com os setores privado e social; (4) uma política que crie mecanismos de controlo de rendas, através de uma política fiscal devidamente ajustada; (5) uma política que trave os despejos (Pinheiro, 2017).

O *Movimento Habita* é definido como uma *Associação pelo Direito à Habitação e à Cidade*, que se iniciou em 2017, durando até aos dias de hoje. Assenta em cinco pilares base fundamentais, sendo que o (1) incide sobre a ação coletiva; o (2) incide sobre a solidariedade ativa, que coloca como principais características a solidariedade, a escuta ativa e a ajuda mútua;

o (3) incide sobre o lema “*Ninguém larga a mão de ninguém*”; o (4) incide sobre formar ativistas, visto que estudar e adquirir as competências necessárias é fulcral em toda e qualquer atividade; o (5) incide sobre o companheirismo transnacional, que essencialmente assenta na estruturação de redes transnacionais, por forma a enfrentar o sistema (Habita, 2017).

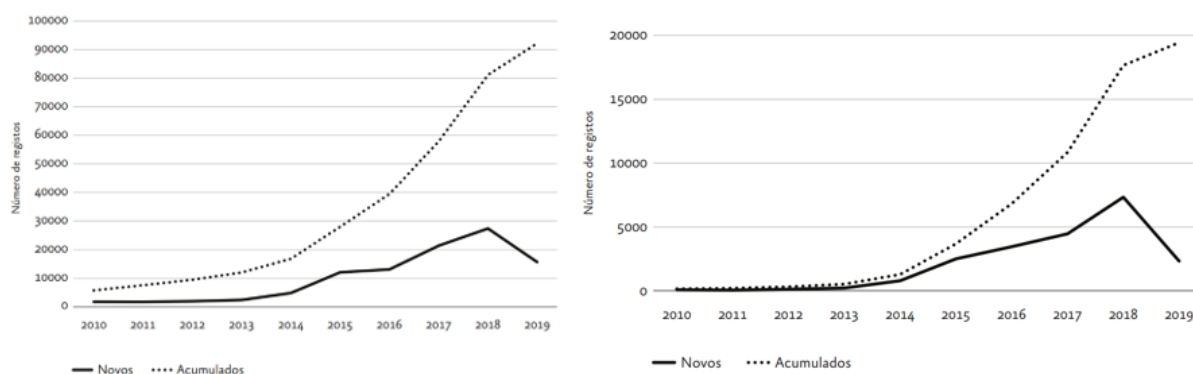


Figura 2.8. 2. *Número de imóveis registados para alojamento de curta duração em Portugal (esquerda) e em Lisboa (direita) (2010-2019)* (Fonte: Conraria et al., 2022)

Ao observar o gráfico (*ver figura 2.8.4.*), é evidente o aumento progressivo do investimento em AL, apesar disso é perceptível que a partir de 2018 houve um decréscimo no número de registos de imóveis para o AL, o que coincidiu com a suspensão de novos registos nas áreas cuja densidade dos AL fosse superior a 25% (*vinte e cinco por cento*), por parte do Município de Lisboa. Em 2019 houve uma nova diminuição, o que gerou uma extensão da proibição a zonas adjacentes (Conraria et al., 2022).

Quadro 2.8. 3. *Top cinco nacionalidades com mais Vistos Gold Portugal emitidos (2012-2023)* (Fonte: SEF)

Países	Número de Vistos Gold Portugal emitidos
China	5.366
Brasil	1.229
EUA	713
Turquia	592
África do Sul	550

O Visto Gold Portugal ou ARI é um programa, que oferece aos investidores a possibilidade de obtenção do visto de residência permanente em Portugal, após a realização de alguns investimentos, entre eles a compra de imóveis, o investimento em património histórico-cultural, a transferência de capital e investimentos em fundos qualificados (Bicudo, 2023). Dentro das possibilidades de investimento, os investidores tendem a ter preferências, passíveis de observar de seguida (*ver quadro 2.8.6.*).

Quadro 2.8. 4. *Golden Visa Portugal - Principais opções de investimento escolhidas no ano 2022* (Fonte: SEF)

Principal opção de investimento	Valor investido (€)	Percentagem investida (%)
Mercado imobiliário	€500k	42%
Reabilitação de imóveis	€350k	37%
Fundos de investimento	€500k	18%
Transferências de capital	€1.500m	2,40%

Os Vistos Gold, à semelhança das isenções fiscais dos RNH resultam em fortes distorções no mercado da habitação e arrendamento pela procura imobiliária da elite capitalista que procura multiplicar o lucro através da especulação imobiliária (Mendes, Morais & Silva, 2018). Dentro desta elite capitalista, destacam-se cinco nacionalidades ao deterem mais Vistos Gold Portugal (2012-2023) (*ver quadro 2.8.5.*): China, Brasil, EUA, Turquia e África do Sul.

Os Vistos Gold, que trazem benefícios fiscais a quem investe em Portugal, fizeram disparar a aposta no investimento imobiliário em alojamento local. O facto de o alojamento local ser um tipo de investimento sazonal, isto é, não existe um contrato de longa duração, faz com que, em qualquer momento, um investidor consiga vender o imóvel sem ter o problema em vendê-lo com um inquilino permanente, que é um grande entrave à venda (Gant & Gago, 2019).

O investimento imobiliário leva a que os compradores afluentes fiquem cada vez mais afluentes e que os cidadãos desfavorecidos fiquem cada vez mais desfavorecidos; em Portugal “os 10% mais pobres detêm 2,4% do rendimento, os 20% mais pobres têm 6,9% do rendimento, ao passo que os 20% mais ricos concentram 41,5% da riqueza.” (Mendes, Morais & Silva, 2018:p.232).

A propósito desta citação, torna-se de extrema relevância discriminar o Quadrante do Fluxo do Dinheiro (*ver figura 2.8.7.*), proposto por Kiyosaki (1997). Conhecido como o pai da educação financeira, Kiyosaki (1997) defende que 80% (*oitenta por cento*) da população se

situa do lado esquerdo do quadrante e possui 20% (*vinte por cento*) da riqueza; contrariamente aos outros 20% (*vinte por cento*) da população, que se situa do lado direito do quadrante e possui 80% (*oitenta por cento*) da riqueza. O lado esquerdo do quadrante contempla os empregados e os trabalhadores por conta própria, que Kiyosaki (1997) defende trocarem tempo por dinheiro, enquanto do lado direito estão os proprietários de negócio e investidores, que colocam o capital a trabalhar para eles.



Figura 2.8. 3. *Quadrante do fluxo do dinheiro* (Fonte: Kiyosaki, 1997)

Capítulo 2.9. A crise imobiliária de 2008 e o seu impacto em Portugal

A crise imobiliária de 2008, conhecida como a *crise da dívida supprime*, despoletou nos Estados Unidos da América e alargou-se ao resto do Mundo sob a forma de uma crise financeira global.

A crise que aparentemente começou no ano de 2008, na realidade teve início em 1994, altura em que o mercado imobiliário começou a valorizar, emergindo duas características-chave: a sobrevalorização e a sobre confiança. Pensa-se que foi esta valorização desmedida que se terá arrastado até 2008, que potenciou a crise, gerando uma bolha imobiliária cada vez maior e mais grave.

De acordo com Mariano (2018), esta crise teve a sua origem, quando o governo norte-americano entrou no mercado imobiliário com os *lenders* (nos EUA) – o *Freddie Mac* e o *Fannie Mae*. Os *lenders* são entidades semiprivadas e estatais, pelo que apesar de serem diretamente financiados pelo governo através de uma linha de crédito, também são geridos por privados, que visavam o lucro. Era uma parceria *win-win* (expressão americana, *que em*

português significa vitória-vitória) para ambas as entidades, até porque permitia ao governo norte americano assegurar a sua presença no mercado imobiliário, bem como no seu financiamento.

Na altura do sucedido havia várias minorias, que não tinham capacidades financeiras para comprar casa própria, por isso o governo viu uma abertura e possibilidade de lhes conceder essa mais-valia. No entanto isto abriu uma precedência, por assim dizer, de tal modo que os *lenders* compravam as hipotecas aos bancos; conseqüentemente os mutuários ficavam a dever a hipoteca aos *lenders*, apesar dos seus baixos rendimentos.

Este fenómeno sórdido tinha de ter um fim, que finalmente estava a chegar quando os *lenders* passaram a vender as hipotecas dos mutuários a investidores e/ou bancos, por todo o mundo. Para todos os efeitos, os *lenders* não tinham risco, uma vez que adotavam a estratégia de compra e venda, assim como os bancos, porém isto criou um efeito de bola de neve. Após atingir o seu maior volume, a bola de neve viria a explodir, pois isto significaria uma crise a nível mundial, visto que as hipotecas já teriam sido vendidas a investidores de todo o mundo (Mariano, 2018).

A crença, que o mercado imobiliário norte americano era o melhor, estava dissipada por todo o mundo. Os bancos emprestavam dinheiro em condições demasiado favoráveis, facilitando a subida vertiginosa do imobiliário, e isso aliado ao facto das avaliações imobiliárias aos ativos serem inflacionadas fez com que a insolvência dos créditos não pudesse ser mais disfarçada e o mercado imobiliário começou a sofrer uma crise sem precedentes (Mariano, 2018).

O banco central federal norte americano, para atenuar as conseqüências baixou as taxas de juro, o que aumentou, novamente, a liquidez e o acesso ao crédito. No entanto isto gerou apenas mais conflito ao permitir que qualquer cidadão peça um financiamento da hipoteca, a pagar baixíssimas taxas, o que terminou na questão do refinanciamento das hipotecas.

Através do refinanciamento, com uma hipoteca já concluída, o mutuário tem capacidade de vender uma parte da hipoteca já paga, por forma a contrair uma segunda hipoteca, cujo objetivo deveria ser liquidar o pagamento da primeira. O crash deu-se quando o intuito se tornou no consumismo desenfreado, ou seja, o refinanciamento das próprias casas era usado para comprar carros, roupa, tecnologia, entre outras coisas supérfluas, devido à facilidade de acesso ao crédito e ao refinanciamento (Mariano, 2018).

Finalmente, o banco central federal norte americano entende que a economia não necessita de maior estimulação, pelo contrário o crescimento brutal deve ser travado, de modo que subiram as taxas de juro, por forma a dificultar o acesso aos créditos. Com taxas mais elevadas,

os mutuários deixaram de refinar hipotecas, pois este não compensava devido aos valores exacerbados.

A *crise da dívida subprime* instalou-se, todos aqueles que tinham pedido hipotecas, começaram a entregar as casas aos bancos, sendo que o valor que estas valiam realmente, em muitos casos, era inferior ao valor da dívida dos credores, uma vez que os preços dos imóveis estariam sobrevalorizados. E assim, os bancos entraram em crise, embora para garantirem a sua segurança financeira, tenham anteriormente assinado seguros de que reverterem a seu favor, caso as hipotecas não sejam pagas (Mariano, 2018).

A bolha imobiliária rebentou em 2008. Gaffney et. al (2015) procurou encontrar explicações através do *Modelo dos Ativos Reais*, que está relacionado com a evolução e apreciação do valor do solo. Este modelo procura explicar a hipótese da subida e queda dos valores do solo, resultantes de alterações da economia real. Para o estudo deste modelo foram analisados cinco ciclos imobiliários. Uma vez que não existe uma quantificação para o valor do capital do solo, o estudo assentou sobre o valor total dos imóveis. Este estudo baseou-se nos valores médios de todas as transações imobiliárias, mais propriamente nos CCV, em Portugal, entre 2000 e 2014 (ver figura 2.9.1.).

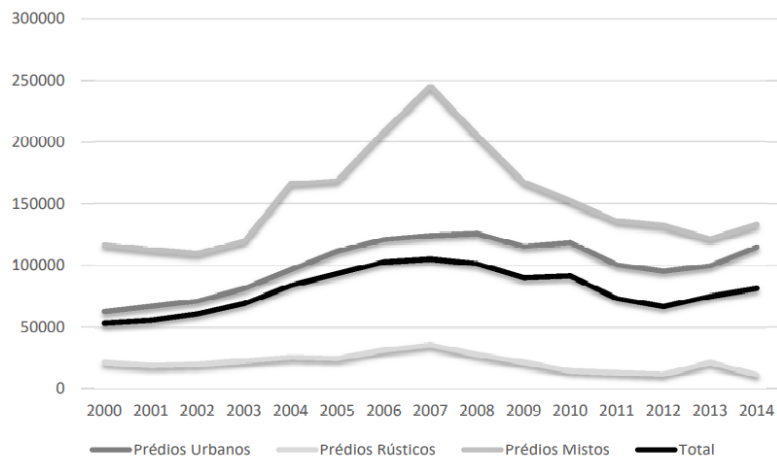


Figura 2.9. 1. Valor médio dos CVC de imobiliário em Portugal (€) (Fonte: INE, 2015a)

O pico foi atingido em 2007, precisamente no momento que antecedeu a crise; e ao longo de 2000 e 2007 verifica-se uma subida exponencial na ordem dos 97% (*noventa e sete por cento*). Em 2008, o valor médio dos CCV ainda se manteve constante, embora entre 2008 e 2012 a queda dos valores tenha sido na ordem dos 34% (*trinta e quatro por cento*).

Segundo o INE (2008) foi em 2007 que se verificaram menos transações de imóveis, tendo caído 18,72% (*dezoito vírgula setenta e dois por cento*) face a 2000. Entre 2008 e 2014, existiu um ciclo de depressão nos preços dos bens imobiliários, após a bolha imobiliária ter rebentado; o que torna evidente que Portugal esteve perante uma bolha imobiliária.

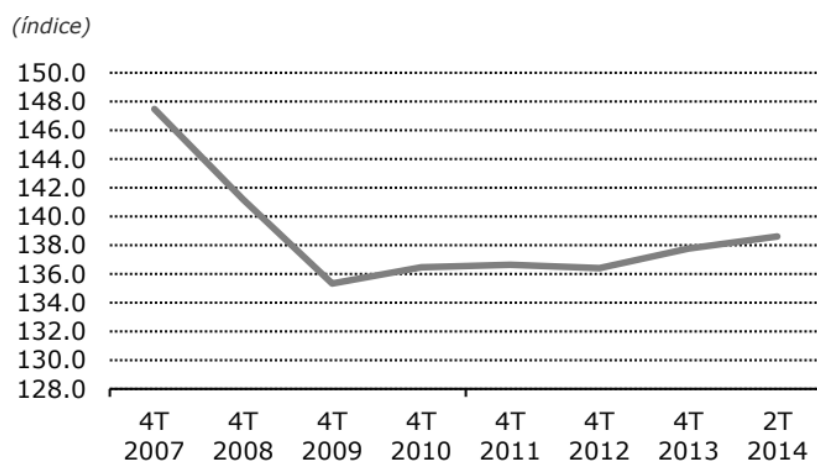


Figura 2.9. 2. *Global house prices index (€)* (Fonte: FMI, 2022)

Agora, após a visualização do gráfico (*ver figura 2.9.2.*), é possível verificar que depois da acentuada queda em 2008, este se manteve inalterado até 2012, pois a partir de então começou a verificar-se um ligeiro aumento até 2014. De acordo com o FMI (2022), Portugal é um país cuja economia se encontra em recuperação, devido às tendências díspares do mercado imobiliário (FMI, 2022). Acontece que o país revela uma tendência negativa e prolongada no que diz respeito aos preços das casas em Portugal; algo que se demonstrou bastante desfavorável, nomeadamente quando em 2010 já havia países menos afetados a mostrar sinais de recuperação das quedas de 2009 (Mendes, 2014).

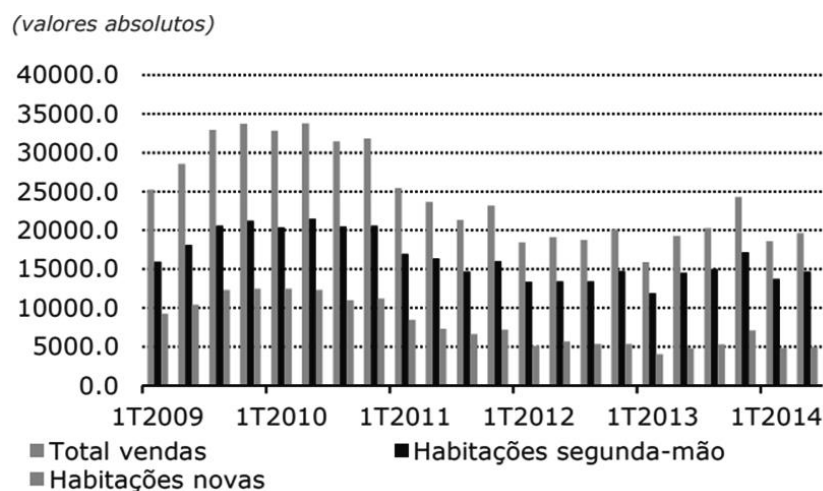


Figura 2.9. 3. *Evolução da venda de casas em Portugal (€)* (Fonte: INE, 2015)²

Apesar de demorar, o preço das casas acabou por descer, o que consequentemente gerou uma queda no número de imóveis vendidos em Portugal, chegando a registar-se um máximo de 33.805 (*trinta e três mil oitocentos e cinco*) casas vendidas ao longo do 1.º Semestre de 2010, comparativamente ao 1.º Semestre de 2013 em que se venderam apenas 15.927 (*quinze mil novecentas e vinte e sete*) imóveis, o que significa uma bruta queda de 52,89% (*cinquenta e dois vírgula oitenta e nove por cento*) $(\frac{15.927-33.805}{33.805}) \times 100 \approx -52,89\%$ (*ver figura 2.9.3.*) (Mendes, 2014).

Desde a crise de 2008 que o acesso ao crédito está progressivamente mais difícil, uma vez que o LTV, que é o rácio de financiamento garantido, tem vindo a diminuir (Manha, 2012). Além desta componente, acrescenta-se a falta de oferta a que hoje se assiste no mercado imobiliário português.

Esta crise justificou um Plano de Intervenção da Troika através do FMI, da CE e do BCE para aumentar a competitividade e reequilibrar a economia. Esta intervenção resultou em consequências duras para a população devido ao aumento dos impostos, facilitação dos despedimentos, novas reformas, como o NRAU (Ministério das Infraestruturas e da Habitação, 2006) que facilitou os despejos dos inquilinos e originou um aumento nos valores das rendas.

² O gráfico está filtrado em três grupos, sendo o primeiro o *Total vendas*; o segundo correspondente às *Habitações segunda-mão*; e o terceiro às *Habitações novas*.

Capítulo 3. Metodologia

Na presente Dissertação serão feitas entrevistas a investidores e consultores imobiliários e a intermediários de crédito, de forma a recolher dados através de um método qualitativo. Atendendo à natureza da metodologia realizada, é passível concluir que a base não é inteiramente objetiva, na medida que cada entrevistado poderá responder livremente consoante a sua experiência no mercado imobiliário. É, ainda importante mencionar que a linguagem das entrevistas poderá não ser a mais correta, visto que foram conversas informais e, posteriormente transpostas para texto.

O principal objetivo desta metodologia é colmatar a lacuna patente do medo de investir, devido a uma grande falta de conhecimento e de informação. Neste sentido, ao transmitir a informação, em primeira mão, de alguns investidores, consultores e intermediários de crédito, ao serem estes o elo entre o mercado imobiliário e a Banca, possibilitará ao principal interessado entender quais as principais alternativas bancárias.

Assim, com base na amostra serão escolhidas as principais respostas e dá-las a conhecer, de maneira a expor as diferentes opiniões de cada entrevistado. As questões colocadas poderão ser mais enviesadas ou gerais em função de cada um. As entrevistas estão devidamente estruturadas, e o seu objetivo passará por esclarecer todas as dúvidas, erros e medos de quem gostaria de investir e entrar neste mercado, mas não sabe como. As entrevistas estarão disponíveis na sua totalidade nos Anexos, porém a disponibilização do nome de cada entrevistado dependerá da abertura de cada um para o efeito. Como tal, no início de cada entrevista será solicitado o consentimento informado de cada participante, que estará de igual modo disponível nos Anexos.

Capítulo 4. Resultados

Capítulo 4.1. Discussão dos resultados obtidos

Após a interpretação das entrevistas, depreende-se que os investidores e intermediários de crédito enaltecem o potencial da alavancagem imobiliária recorrendo ao crédito, e por esse motivo, a maioria do portefólio dos investidores entrevistados é alavancado na Banca. Estes afirmam que os investidores com capitais próprios demoram mais tempo a crescer, embora tenham menos riscos associados. Já os consultores imobiliários entrevistados apresentam ser mais conservadores e alertar para os riscos do investimento com financiamento bancário.

Inicialmente, os investidores defendem que deve ser incrementada a estratégia “*fix and flip*” de forma a conseguir rapidamente escalar o capital, para reinvestir, em detrimento da estratégia “*buy and hold*”, uma vez que esta leva mais tempo para recuperar o capital investido. Numa fase mais avançada, defendem a diversificação para a estratégia “*buy and hold*”. Os consultores enaltecem que o mercado de arrendamento é bastante atrativo em oposição ao mercado de compra e revenda, que é mais perigoso, devido à pouca oferta no mercado. Porém deixam sempre clara a posição de que a escolha depende do perfil do cliente, e que há clientes a optar por ambas as estratégias.

A importância de boas taxas de rentabilidade numa estratégia “*buy and hold*” é, também, mencionada, sobretudo devido às taxas de juro, e, sobretudo, uma vez que a Euribor está a apresentar máximos históricos. De acordo com os intermediários de crédito, a preferência pelo tipo de taxa de juro depende consideravelmente do ciclo económico que se atravessa, não obstante afirmam que a taxa mista tem vindo a ter um crescimento brutal.

A preferência dos investidores pela taxa de juro variável, nomeadamente na estratégia “*fix and flip*” foi bastante referida, devido à sua comissão de amortização de 0,5%, face à taxa de juro fixa, cuja comissão sobe para 2%. No caso de uma estratégia “*buy and hold*” poderá fazer sentido uma taxa fixa, para uma maior previsibilidade da rentabilidade, ou uma taxa variável no caso da Euribor estar num momento mais baixo, ou ainda, uma taxa mista em que durante 2 anos, por exemplo, a taxa é fixa e depois volta a ser variável. A taxa mista poderá ser uma boa estratégia numa fase de incerteza, como é o caso da altura que se vive atualmente, devido à imprevisibilidade do BCE e FED.

A maior parte das operações realizadas pelos investidores imobiliários são com recurso à Banca, e não com capitais próprios. Neste sentido tendem sempre a recorrer a intermediários

de crédito, para conhecer a melhor alternativa de crédito do mercado. A procura dos investidores por intermediários de crédito tem vindo a aumentar cada vez mais. As pessoas já não olham com desconfiança para estes, como outrora fizeram, devido ao facto de o serviço ser gratuito. Apesar deste progresso em Portugal, noutros países como Espanha e França, o mercado da intermediação de crédito é bem maior e existem perspectivas de um maior crescimento do serviço.

Os intermediários de crédito enaltecem que o seu serviço de intermediação é gratuito, facto desconhecido por grande parte da população. Quem paga este serviço são os bancos, o que se revela uma vantagem não só para os mutuários, como também para os bancos, que só pagam a comissão ao intermediário, caso este efetivamente venda o crédito. Ainda, este serviço permite que o cliente escolha a melhor opção disponível no mercado em função das opções propostas pelo intermediário. Este vai tratar de todo o processo, desde a negociação até à escritura, o que poupa tempo aos mutuários. No melhor dos cenários o banco oferece diretamente este serviço ao cliente, o mesmo que ofereceria através da intermediação.

O financiamento permite a qualquer comum mortal investir em imobiliário, enquanto o investimento com recurso a capitais próprios já ultrapassa a poupança média do português. E, ainda que seja possível investir noutros mercados, os investidores consideram o imobiliário como o ativo, que sofre menores flutuações, comparativamente com outros investimentos, como é o caso das *criptomoedas* ou do *trading*. Não obstante, poderá haver alguns fatores vantajosos para o mutuário, tal como os investidores consideraram, aqueles que trabalham por conta de outrem tendem a ter uma mais-valia no processo de financiamento, uma vez que o salário oferece maior confiança e segurança ao banco, em relação aos rendimentos de uma empresa, pois estes são variáveis e muitas vezes fiscalmente otimizados. Além destes, é importante ter em conta a taxa de esforço, bem como a DSTI, no momento da aprovação bancária.

Há ainda algum medo de investir com dívida, patente nas pessoas, e, é por isso, que os investidores consideram que a chave para o descontruir é a formação e a aprendizagem individual, sobretudo com quem já o fez e teve resultados. Independentemente do recurso do investidor, a principal fonte de segurança básica para os investidores é comprar imóveis abaixo do valor de mercado, de forma a gerarem lucro, mas, ainda é fundamental ter um fundo de reserva que cubra as responsabilidades. Todos os investidores alertaram para o risco de ficar sem o imóvel e, que este poderia e deveria ser acautelado através de formação e aconselhamento de investidores experientes no mercado imobiliário.

Os intermediários enaltecem a falta de literacia financeira, a importância que estes detêm em melhorar os índices de literacia financeira nomeadamente sendo professores dos seus clientes na sociedade. Ainda, há pouco tempo, um estudo deixava Portugal no penúltimo lugar da Europa, como um dos piores países com níveis de educação financeira. Os consultores acreditam que algumas das situações de incumprimento no pagamento da dívida, de que têm conhecimento, poderão estar relacionadas com a iliteracia financeira. Os intermediários também têm monitorizado situações de incumprimento bancário, porém verificam-nas em menor quantidade, defendendo que devido ao elevado valor de mercado da habitação, não faz qualquer sentido entrar em incumprimento, tendo em conta a facilidade da venda e amortização da respetiva dívida ao banco. Todavia, todos devem estar em alerta para a análise pormenorizada dos riscos. No fundo, tanto os investidores como os intermediários, e ainda, os consultores defendem a formação como uma ferramenta fundamental em todas as operações no mercado imobiliário.

Em suma, à semelhança dos investidores, também os intermediários consideram a Banca fulcral para investir no imobiliário, considerando-o o parceiro mais barato e fiável. Por outras palavras, os consultores imobiliários defendem que a Banca e o imobiliário estão diretamente relacionados, revelando-se uma excelente opção de investimento e, que muitos dos seus clientes investem com recurso ao financiamento bancário. Assim sendo, é importante salientar o papel fundamental dos intermediários de crédito em analisar a capacidade do mutuário para amortizar a dívida, ou não, assim como aconselhá-lo nesse sentido, por forma a não entrar em inadimplência. Posto isto, investir com recurso ao banco é uma ótima ferramenta, quando dominamos o processo e mitigamos o risco.

Capítulo 5. Considerações finais

Capítulo 5.1. Conclusões

Conclui-se que o processo de investimento alavancado na Banca é complexo, o investidor deverá dominar todas as vertentes do imobiliário e da Banca, optando por prescindir dos seus recursos financeiros atuais, com o intuito de colher no futuro (Silva, 2021). Portanto, o investidor tem de fazer escolhas, analisar bem o custo de oportunidade de cada opção de investimento de forma a ganhar vantagem competitiva.

Esta tomada de decisão acarreta condicionantes sociodemográficas, que poderão reduzir o risco da carteira, como o investimento em diferentes ativos. Existem vários fatores da sociedade que influenciam a tomada de decisão do investidor, desde a taxa de juro, ao rendimento disponível, ao preço da habitação. A componente psicológica é também muito importante durante todo o processo, não só pelo *mindset* do investidor, bem como pelos enviesamentos cognitivos aos quais estará sujeito, que de certo modo irão afetar a sua decisão.

Historicamente está comprovado que é rentável investir em imobiliário quer pela estratégia de *buy and hold* quer pela estratégia de *fix and flip* de acordo com Opdyke et al. (2021).

Existe muita polémica em torno da falta de informação facultada à população ou da escassez de literacia financeira nas escolas, no entanto isto é um fenómeno que deve partir de cada um. É evidente de que há um trabalho a ser feito por parte das entidades reguladoras competentes, não obstante cada individuo deverá esforçar-se por efetuar a sua própria pesquisa e ir à procura de material, que lhe confira a possibilidade de entender mais acerca do assunto. E, finalmente, lhe reconheça a coragem que tanto precisa, para investir.

É evidente ao longo desta Dissertação que o imobiliário é um dos investimentos com maior potencial de multiplicação por ser dos poucos investimentos que o Banco empresta dinheiro para alavancar. Tendo sempre em atenção a sobre alavancagem que pode ser perigosa caso os investidores entrem em incumprimento com o Banco, e por isto o Banco defende-se através de uma rigorosa análise da DSTI e LTV dos mutuários nomeadamente a taxa de esforço. Estes pontos foram estudados através da Teoria do Custo de Capital, no Modelo de Risco de Crédito, na Teoria da Seleção Adversa e Risco Moral e ainda na Teoria do Impacto Macroeconómico do crédito à Habitação.

Alguns dos riscos identificados foram o aumento da taxa de juro, o risco de inadimplência, ou seja, o investidor não pode pagar a hipoteca, o risco de mercado, o valor do imóvel pode ter flutuações como na crise do *subprime* e ainda o risco de despesas imprevistas.

Este estudo permitiu-me perceber que, embora o investimento imobiliário tenha vindo a aumentar nos últimos anos ainda não existem muitas pessoas a investir em imobiliário com recurso ao crédito devido á falta de literacia financeira, no entanto este valor está a crescer, tal como evidenciam os investidores, intermediários e consultores entrevistados.

Em jeito de conclusão, é concebível afirmar com clareza que os objetivos propostos foram impactados com sucesso. Através da leitura da Dissertação “*O Investimento Imobiliário alavancado na Banca*” é atingível a compreensão deste pequeno grande mundo que é a Banca, o Crédito Bancário, o Investimento Imobiliário, e a Literacia Financeira. Quem lê atentamente esta Dissertação, aufere o lado positivo da dívida ao banco, que é o principal objetivo imposto. Sendo de maior ou igual importância compreender os pequenos detalhes preconizados, como a postura do investidor, a explicação da preferência de um negócio em detrimento de outro, ou a percentagem de capital próprio e capital alheio alocado a um investimento que deve ser tida em conta na tomada de decisão.

Capítulo 5.2. Contribuições para um estudo futuro

Uma boa hipótese a ser colocada num estudo futuro poderá estar relacionada com o modo como a inflação, no campo da construção, desde a mão de obra aos custos dos materiais, impactou este aumento expressivo do imobiliário.

Os custos dos materiais de construção, assim como a própria mão-de-obra não têm sido alvo de objeto de estudo, no entanto após uma forte investigação sobre o tema da presente Dissertação, foi-me possível deparar com uma intensa falta de informação relativamente à relevância desta área no que diz respeito ao imobiliário. É fulcral a construção no ramo imobiliário, e, portanto, de que modo o aumento dos custos de construção, influenciará a vertiginosa subida de preços dos imóveis.

Assim, a meu ver, considero que este seja o objeto certo a ser estudado futuramente, visto que os custos de construção ainda não deram tréguas desde o ano de 2009, após a *crise do subprime*; e, além do mais, nunca tinham verificado um aumento tão expressivo como no ano de 2022 ao atingir os 11,9% com o ICCHN (*ver figura 2.5.3.1.*).

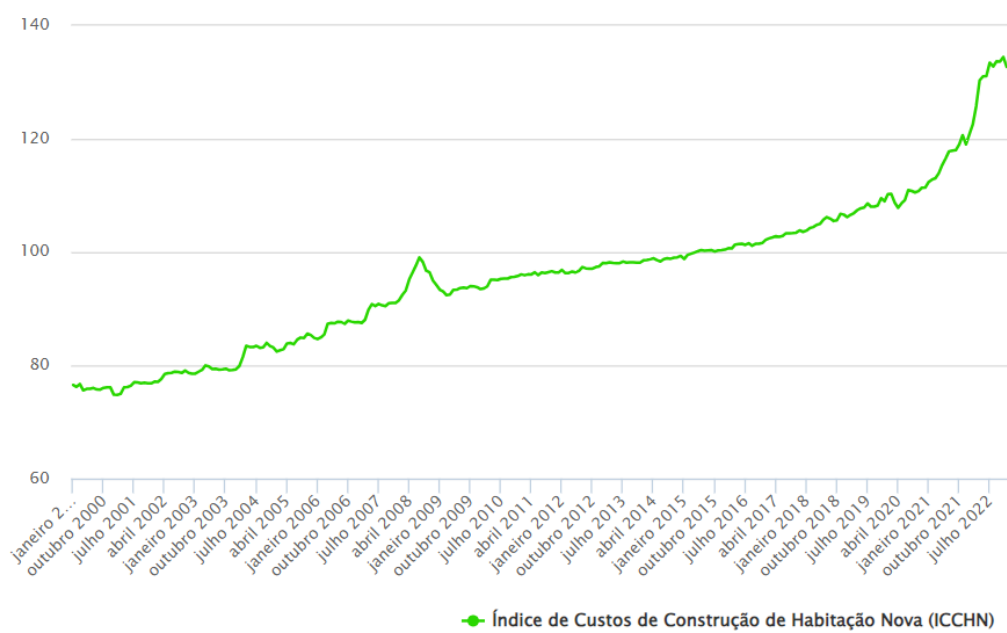


Figura 2.5.3. 1. ICCHN (%) (Fonte: INE)

Referências Bibliográficas

Aguiar-Contraria, L., Barros, V. G., Batista, P., Brinca, P., Castro, E. A., Duarte, J. B., Gonçalves, D., Huget, R., Lourenço, R. F., Marques, J. L., Peralta, S., Reis, V., Santos, J. P. dos & Soares, M. J. (2022). O mercado imobiliário em Portugal. Resumos da Fundação, 15. Fundação Francisco Manuel dos Santos.

Akerlof, G. A., & Shiller, R. J. (2009). *Animal spirits: How human psychology drives the economy, and why it matters for global capitalism*. Princeton University Press.

Altintas, K. M. (2011). The Dynamics of Financial Literacy within the Framework of Personal Finance: an Analysis Among Turkish University Students. *African Journal of Business Management*, 5(26), 10483–10491.

American Economic Association. (2023). American Economic Association: JEL Guide. Aeaweb, Resources, JEL Guide.

Aminatuzzahra. (2014). Perceptions of the influence of financial knowledge, financial attitudes, social demography against financial behavior in individual investment decision making (Case study in student management masters Diponegoro University). Thesis. Financial Management Master of Management at Diponegoro University. Unpublished Report.

Aníbal, S. (2023). Portugal esta entre os mais vulneráveis ao risco de crise no imobiliário. Público, Economia, FMI.

Asikin, B., Roespinoedji, R., & Saudi, M. H. M. (2020). Influence of Return on Assets (ROA), Return on Equity (ROE), and Earning Per Share (EPS) of Stock Price (Survey on Corporate Advertising, Printing, and the Media listed on the Indonesia stock exchange Period 2015-2019). *Solid State Technology*, 63(3).

ATTOM Team. (2022). U.S. Foreclosure Activity Drops To An All-Time Low In 2021. ATTOM.

Baihaqqy, M. R. I., Disman, Nugraha & Sari, M. (2020). The Correlation between Education Level with Understanding of Financial Literacy and its Effect on Investment Decisions in Capital Market. *Journal of Education and e-Learning Research*, 7(3): 306-313. doi: 10.20448/journal.509.2020.73.306.313

Bade, M. & Hirth, H. (2016). Liquidity cost vs. real investment efficiency. *Journal of Financial Markets*, 28: 70-90. doi: 10.1016/j.finmar.2015.10.001

Banco de Portugal. (2023). Montante de novos empréstimos à habitação secundária, por percentagem. Banco de Portugal, BP Stat.

Banco de Portugal. (2017). Taxas de juro no crédito à habitação. Banco de Portugal, Portal do Cliente Bancário.

Banco de Portugal. (s.d.). Objetivos e princípios. Banco de Portugal, Eurosistema.

Bicudo, T. (2023). Visto Gold Portugal: o que é, quanto custa e como obtê-lo. Global Citizen Solutions.

Boyarchenko, N., Giannone, D., & Tobias, A. (2019). Vulnerable Growth. *American Economic Review*, 109 (4): 1263-89. doi: 10.1257/aer.20161923

Bradbury, H., & Divecha, S. (2020). Action methods for faster transformation: Relationality in action. *Action Research*, 18(3), 273–281. doi: 10.1177/1476750320936493

Cabrita, A. (2019). Crédito habitação: um guia com tudo o que precisa saber. Doutor Finanças.

CGD. (2021). O que é a Euribor e como influencia a sua carteira? Caixa Geral de Depósitos, Saldo Positivo.

Cocola-Gant, A. & Gago, A. (2019). Airbnb, buy-to-let investment and tourism-driven displacement: a case study in Lisbon. *Environment and Planning A: Economy and Space*. doi: 10.1177/0308518X19869012

Colquitt, J. A., Lepine, J. A. & Wesson, M. (2011). *Organizational Behavior Improving Performance and Commitment in the Workplace*. New York: McGraw Hill International Edition.

Confidencial Imobiliário. (2022). Custos associados à construção de habitação nova (Índice de base 100; 2015 = 100). Confidencial Imobiliário, Base de dados.

Confidencial Imobiliário. (2022). Renda média em euros de uma habitação com 100 metros quadrados. Confidencial Imobiliário, Base de dados.

Confidencial Imobiliário. (2022). Preço médio de venda da habitação (valores em euros por metro quadrado). Confidencial Imobiliário, Base de dados.

Crété, E., Hendriks, E., Hosta, J., & Opdyke, A. (2021). Incorporating Local Building Practices in Response. *Roadmap for Research: A Collaborative Research Framework for Humanitarian Shelter and Settlements Assistance* (15), 129-136. InterAction.

Deco Alerta Redação. (2022). Pedir um empréstimo ao banco: tudo o que é preciso saber. Idealista News.

Depken, C. A., Hollans, H. & Swidler, S. (2009). An Empirical Analysis of Residential Property Flipping. *The Journal of Real Estate Finance and Economics*, 39(3): 248.263. doi: 10.1007/s11146-009-9181-3

Dymond, S. K., Gaffney, J. S. & Ruppard, A. L. (2015). Influences on Teachers' Decisions About Literacy for Secondary Students With Severe Disabilities. *Exceptional Children*, 81(2), 209-226. doi:10.1177/0014402914551739

EPCC. (2019). Estudo sobre o Poder de Compra Concelhio – 2019. Instituto Nacional de Estatística, I.P. (ed.2021). População e sociedade, Condições de vida e cidadania.

Fernandes, A. A. (2001). Velhice, solidariedades familiares e política social: itinerário de pesquisa em torno do aumento da esperança de vida. *CIES-RN - Artigos em revistas científicas nacionais com arbitragem científica*, 36: 39-52. Repositório Aberto do ISCTE – Instituto Universitário de Lisboa.

FMI. (2022). Portugal: Políticas para uma economia forte. Da equipa do FMI para Portugal Departamento Europeu do FMI. IMF, Países em Foco no FMI.

Fogli, A. & Perri, F. (2015). Macroeconomic Volatility and External Imbalances. *National Bureau of Economic Research*, 20872. doi: 10.3386/w20872

GCS. (2023). Golden Visa Portugal: Estatísticas e Números de 2023. Global Citizen Solutions, Mercado Imobiliário, Imóveis em Portugal.

Gilboa, I., & Marinacci, M. (2011). Ambiguity and the Bayesian Paradigm. *Research Gate*. doi: 10.1017/CBO9781139060011.008

Habita. (2017). O que fazemos. Habita, Associação pelo Direito à Habitação e à Cidade, Quem Somos, O que fazemos.

Honohan, P., & King, M. (2009). Cause and Effect of financial Access Cross-Country Evidence from the Finscope Surveys, Working Paper. Prepared for the World Bank.

Hunt, J. G., Osborn, R. N., & Schermerhorn, J. R. (2011). *Organizational Behavior*. Wiley, 9.

Huston, S. J. (2010). Special Issue: Financial Literacy. *The Journal of Consumer Affairs*, 44(2), 296-316. doi: 10.1111/j.1745-6606.2010.01170.x

Idealista. (2023). Evolução do preço das casas à venda, Lisboa. Idealista.

Instituto Nacional de Estatística, I.P. (2008). Anuário Estatístico de Portugal 2007. O INE, I.P. na Internet. INE, I.P., Lisboa-Portugal.

Instituto Nacional de Estatística, I.P. (2000). O Inquérito à Habitação - 1998. O INE, I.P. na Internet. INE, I.P., Lisboa-Portugal.

Instituto Nacional de Estatística, I.P. (2015). Estatísticas da Construção e Habitação 2014. O INE, I.P. na Internet. INE, I.P., Lisboa-Portugal, ISBN 978-989-25-0310-3.

Instituto Nacional de Estatística, I.P. (2021). Censos 2021: Portugal perdeu 2% da população residente. ePortugal.gov.

Instituto Nacional de Estatística, I.P. – Contas Nacionais Anuais; Inquérito ao Emprego & PORDATA. (2023). Rendimento médio disponível das famílias. O INE, I.P. na Internet. INE, I.P., Lisboa-Portugal.

Instituto Nacional de Estatística, I.P. – Inquérito ao Emprego & PORDATA. (2023). Taxa de desemprego segundo os Censos: total e por sexo (%). O INE, I.P. na Internet. INE, I.P., Lisboa-Portugal.

Instituto Nacional de Estatística, I.P. – Inquérito aos aeroportos e aeródromos. (2023). Passageiros desembarcados (N.º) nos aeroportos por Localização geográfica, Tipo de tráfego e Natureza do tráfego; Mensal. O INE, I.P. na Internet. INE, I.P., Lisboa-Portugal.

Instituto Nacional de Estatística, I.P. – X Recenseamento Geral da População (1960); I, II, III, IV, V, VI Recenseamentos Gerais da Habitação (1970); & PORDATA. (2023). Habitação Própria Permanente vs. Habitação Secundária e/ou Investimento. O INE, I.P. na Internet. INE, I.P., Lisboa-Portugal.

Instituto Nacional de Estatística, I.P. & PORDATA. (2023). Taxa de investimento: total e por ramo de atividade. O INE, I.P. na Internet. INE, I.P., Lisboa-Portugal.

Jacinto, J. V. (2022). Real Estate: entenda o que é e como funciona esse tipo de propriedade. Fiis.

Kefela, G. (2010). Implications of Financial Literacy in Developing Countries. *African Journal of Business Management*, 5(9), 3699–3705.

Kiyosaki, R. T. (1997). *Rich Dad, Poor Dad*. Tech Press, Inc.

Kozup, J., & Hogarth, J. M. (2008). Financial Literacy, Public Policy, and Consumers' Self-Protection — More Questions, Fewer Answers. *The Journal of Consumer Affairs*, 42(2), 127–136.

Leitão, L. (2023). Retrato da crise habitacional em 5 gráficos. Eco Sapo, Imobiliário.

Magalhães, M. M. C. (2014). *Value investing and financial statement analysis*. [Dissertação de mestrado, ISCTE-IUL]. Repositório Aberto do ISCTE – Instituto Universitário de Lisboa.

Mandell, L. (2007). Financial Literacy of High School Students. Em Xiao J.J. (Ed.). *Handbook of Consumer Finance Research*, New York: Springer, 163–183.

Manha, A. C. H. (2012). *To buy? To rent? To each its own*. [Dissertação de mestrado, ISCTE-IUL]. Repositório Aberto do ISCTE – Instituto Universitário de Lisboa.

Marczewski, T. (2022). *Flipy Nieruchomości - Wszystko, Co Musisz Wiedzieć O Flippingu*. Porównywarka Pożyczek.

Mariano, A. (2018). A crise de 2008 (a crise do “subprime”) explicada de forma simples. Arrow Plus, Imobiliário.

Marriott, N., & Mellett, H. (1996). Health Care Manager’s Financial Skills: Measurement, Analysis and Implications. *Accounting Education*, 5(1), 61–74.

Mendes, L. (2020). Nova geração de políticas de habitação em Portugal: Contradições entre o discurso e as práticas no direito à habitação. *Finisterra*, LV(114), 77-104. doi:10.18055/Finis19635

Mendes, P. M. (2014). A Evolução do Mercado Imobiliário Português. BPI, E.E.F, *Mercados Financeiros*, 64-70.

Mendes, L., Morais, L., & Silva, R. (2018). Direito à habitação em Portugal: comentário crítico ao relatório apresentado às Nações Unidas 2017. *Revista Movimentos Sociais e Dinâmicas Espaciais*, 7(1), 229-243.

Ministério da Justiça. (1910). “Decreto-Lei de 12-Nov-1910”. *Diário do Governo*, 34(novembro): 397-412.

Ministério da Justiça. (1948). “Decreto-Lei nº. 2030/1948”. *Diário do Governo 1ª. Série*, 143(junho): 529-538.

Ministério da Justiça. (1955). “Decreto-Lei nº. 40333/1955”. *Diário do Governo 1ª. Série*, 223(outubro): 879-886.

Ministério das Infraestruturas e da Habitação. (2006). “Decreto-Lei nº. 6/2006”. *Diário da República 1ª. Série-A*, 41(fevereiro): 1558-87.

Mister Finanças Pessoais. (2020). Ativo vs Passivo. Rankia.

Moore, D. (2003). Survey of Financial Literacy in Washington State: Knowledge, Behavior, Attitudes, and Experiences. Social and Economic Sciences Research Center Technical Report 03-39, Washington State University.

Moore, T. (2022). Active Income vs Passive Income. Sofi.

OECD. (2012). OECD/INFE: High-Level Principles on National Strategies for Financial Education.

Pinheiro, L. (2017). A nossa intervenção na Assembleia Municipal de Lisboa. *Morar em Lisboa, Atividades*.

Pinho, M. M. (2015). *Macroeconomia: Teoria e Prática Simplificada*. Edições Sílabo. ISBN: 978-972-618-800-1

Pinto, L. (2021). Buy and Hold: Entenda a estratégia que fez de Warren Buffet um fenômeno. Expert.

Portugal. (1965). Decreto-Lei n.º 46373, de 9 de junho. Diário do Governo, n.º 129/1965, Série I, páginas 796-806.

Power, M. L., Hobbs, J. M., & Ober, A. (2011). An Empirical Analysis of the Effect of Financial Education on Graduating Business Students' Perceptions of Their Retirement Planning Familiarity, Motivation, and Preparedness. *Risk Management and Insurance Review*, 14(1), 89–105.

Pramudjono. (2015). The Influences of Organizational Culture, Moral Hierarchy Level, and Motivation towards the Teacher's Commitment. *American Journal of Educational Research*, 3(1), 20-24. doi: 10.12691/education-3-1-5.

Redação. (2021). Crédito habitação: que tipos de financiamento existem? *Idealista News*.

Rico, N. (2022). Crédito à habitação: todos os documentos necessários. *Deco proteste*, Dinheiro: Comprar e vender casa.

Rohde, J. (2022). Os prós e contras de uma estratégia de compra e manutenção de imóveis. *Roofstock*.

Rodrigues, F. (2022). O que é o spread no crédito habitação? *Doutor Finanças*.

S.A, Priberam Informática. “Indexante.” *Dicionário Priberam*, dicionario.priberam.org/indexante

Schwartz, A. L., & Wilde, L. L. (1982). Imperfect information, monopolistic competition, and public policy. *The American Economic Review*, 77(2), 18-23. doi: 131.215.225.157

SEF. (2023). Outros Mapas Estatísticos. *Serviços de Estrangeiros e Fronteiras*.

Silva, M.G. (2021) *Bolsa – Investir nos mercados financeiros*, 10ª edição, Bookout.

Simon, H. A. (1982). *Models of Bounded Rationality: Empirically Grounded Economic Reason*, 3, MIT Press, Cambridge.

Smirti. (2017). *Investment Process*. *Management Notes*.

Sousa, B. A. P. de. (2020). *A evolução do setor imobiliário*. [Dissertação de mestrado, Universidade de Lisboa, Faculdade de Ciências]. *Repositório Aberto da Universidade de Lisboa*.

Sousa, C. A. de. (2017). *Todos os documentos que os bancos podem pedir para aprovar o seu Crédito Habitação*. *Doutor Finanças*.

Trading Economics. (2023). *Portugal – Taxa de Juro | 1998-2023 Dados*. *Trading Economics*.

Triami. (2023). *Euribor painel de bancos*. *Euribor Rates*.

Triami. (2023). *Taxa Euribor 3 meses*. *Euribor Rates*.

World Travel Awards. (2022). Europe's Leading City Break Destination 2022. World Travel Awards.

Xu, L., & Zia, B. (2012). Financial Literacy Around the World: An Overview of the Evidence with Practical Suggestions for the Way Forward, Policy Research Working Paper 6107.

Anexos

Anexo A. Entrevista ao João Velez, investidor imobiliário

Entrevista ao João Velez – Investidor Imobiliário

1 – Olá João, é um prazer tê-lo aqui hoje para discutir a sua experiência como investidor imobiliário. Pode começar por nos contar um pouco sobre si e o que o motivou a entrar no mercado imobiliário?

João Velez: Começou porque eu percebi que trabalhar em Portugal não era um caminho para ir a lado nenhum e percebi rapidamente que com o imobiliário, especialmente alavancado com o dinheiro do Banco, que poderias alocar uma pequena parte, mas no final ficares com o lucro para ti, obviamente retirando despesas. E isto é uma forma de alavancagem gigante para alguém que está a começar a vida, que está a trabalhar numa empresa e que tem acesso a crédito, que era o meu caso na altura, foi uma alavanca gigante que me permitiu começar a investir. Quando comecei foi numa ótica. A minha primeira ótica de todas foi de rendimento, portanto era comprar o imóvel e tê-lo em rendimento. Depois também percebi que se eu queria uma valorização mais rápida, construir *equity* mais rapidamente, então o caminho numa fase inicial era compra e revenda. Este foi um bocado do meu processo, em que estive a trabalhar, passei por 3 empresas, estive 6 ou 7 anos na Phillip Morris e comecei a investir em 2017, por isso nos últimos anos na empresa já tinha a compra e revenda de imóveis em paralelo. Basicamente o que eu ganhava de salário era para as despesas do dia-a-dia, e onde eu ganhava dinheiro era a investir em imobiliário. Foi este o caminho. Além disso tenho uma paixão grande pela área, gosto de obra, gosto de arriscar, gosto de tentar perceber tendência antes das coisas acontecerem. Isto é um negócio de pessoas e como eu gosto de trabalhar com pessoas desde a aquisição, procura, depois obra, e depois no final a venda, então senti-me em casa.

2 – Já investe em imobiliário há quantos anos?

João Velez: Comecei a investir em 2017, o primeiro imóvel, como te disse, foi com o objetivo inicial de rendimento, depois percebi que isto não era escalável e, portanto, eu iria demorar muito tempo a ganhar o mesmo dinheiro que poderia fazer num único flip. Na altura eu fiz as contas e com o primeiro imóvel demoraria, salvo erro, 6 ou 7 anos, se as leis não mudassem em Portugal, em Airbnb a fazer o mesmo dinheiro que poderia fazer se vendesse logo. Ao vender logo ganho novamente capacidade de financiamento, o Banco começa a ver que tenho histórico

e transações, eu ganho conhecimento para fazer novos flips no futuro. E foi assim que eu comecei.

3 – Já investiu em imobiliário com recurso à banca?

João Velez: Quase todas as operações que eu faço é com recurso à Banca. No final do dia, se tu tiveres crédito ilimitado, digamos assim, o que vai interessar é o teu retorno, *cash on cash*. Se tu metes 10.000€ numa operação de 100.000€ e ganhas 10%, ganhas 10% sobre 100.000€ e não sobre os teus 10.000€. Enquanto se meteres esses 10.000 na bolsa e ganhares 10% ganhas 1000€; mas se ganhares 10% sobre os 100.000€ ganhas 10.000€, ou seja, tens o retorno *cash on cash* de 100%. Isto é quase uma batota, quase um truque e quem sabe o que está a fazer, tem aqui um veículo gigante para geração de riqueza, que eu acredito que esta nas mãos de todos, e não é nada complexo como fazer análise técnica, andar a fazer *trading*, ou estar em criptomoedas, que são ativos com um risco gigante ou flutuações gigantes, que vais dormir e não sabes o que vai acontecer. O imobiliário é uma das classes de ativos mais seguras e além disso é uma classe de ativos que te dá imensas possibilidades de saída do negócio, tu podes revender o negócio a um particular, podes passar o negócio a um outro investidor, podes colocar a arrendar, dentro do arrendamento podes colocar em *short-term*, *medium-term*, *long-term*, podes te focar em mercados estrangeiros ou português, podes fazer permuta. Portanto tens uma data de saídas do imóvel, logo isso também foi algo que me atraiu imenso.

4 – Qual a percentagem de imóveis que tem na sua carteira com recurso a capitais do banco?

João Velez: Até agora sempre banca. Neste momento estou numa fase em que vou começar a funcionar com alguns trabalhadores privados, em que numa ou outra operação poderei não recorrer à Banca. Portanto estamos aqui a falar num percentual de 80-100, de futuro 60-80 na minha estratégia para agora.

5 – Excelente. Agora, gostaria saber mais sobre o seu ultimo investimento, em que comprou um imóvel com recurso à Banca. Pode contar um pouco sobre esse projeto?

João Velez: O último foi a aquisição de uma pequena moradia, que adquiri com dois créditos, primeiro um crédito de aquisição e depois um crédito de obra. Uma habitação secundária, portanto, tive de colocar 20%, depois funcionei com crédito de obra exatamente com as mesmas condições do crédito inicial, a mesma duração e a mesma taxa de juro, em que simplesmente tive de ir adiantando o dinheiro para a obra e no final pedi as tranches, ou seja, pedi o crédito de obra de volta. Foi um imóvel que basicamente foi comprar, estudar a obra, fazer a obra e depois coloquei e passado 1 ou 2 meses estava a ser vendido.

6 – Como é que desconstruiu o medo que existe na sociedade de investir com dívida?

João Velez: Acima de tudo, o medo, ou como é que uma pessoa não tem medo é com formação, é formando-se, é estando acompanhada de outras pessoas que já o fizeram, que têm experiência e nos conseguem guiar. É garantir que minimizamos a possibilidade de falhar. Como estamos a falar de imobiliário há sempre um risco reduzido porque há um ativo, há uma contrapartida. Por exemplo, o Banco fica sempre com a hipoteca do imóvel, portanto se as coisas correrem mal, o Banco vai buscar o imóvel. Foi assim que eu fiz para desconstruir este medo, e o facto de ser jovem é catalisador de uma menor aversão ao risco.

7 – Recorre a um intermediário de crédito para o ajudar com a pré aprovação bancária?

João Velez: É assim, eu tenho uma relação bastante boa no Banco que uso atualmente, que é o Santander, e privilegio bastante as relações, portanto tenho feito diretamente. A verdade, é que ultimamente, já tenho começado a trabalhar com intermediários, mesmo com pessoas que querem investir comigo e que me pedem ajuda, eu recomendo sempre um intermediário, porque no final do dia a pessoa não tem de pagar absolutamente nada e o intermediário vai negociar por ela. Eu acho que não invalida que a pessoa tente fazer por si também, ir aos bancos que acha que tem melhor oferta e ir lá negociar e tentar ver o que consegue. Este é o meu feedback em relação à intermediação. A intermediação quem paga é o Banco, portanto não tem risco para quem está a comprar, nunca se perde nada em trabalhar com um intermediário de crédito.

8 – Entendo. Como foi o processo de obtenção do financiamento bancário? Quais foram os principais desafios?

João Velez: Em relação à Banca, eles querem estar seguros, por isso os rendimentos, a renda tem de estar tudo direitinho, para eles considerarem. Portanto quem trabalha em empresas próprias ou unipessoais ou quem é empresário pode ser um problema porque muitas pessoas fazem alguma otimização fiscal com a sua própria empresa e isso aos olhos do Banco não é muito bem visto. O que interessa ao Banco é o IRS, os últimos recibos, entradas e saídas das contas, que vêm nos extratos, o Mapa de Responsabilidades, portanto o processo bancário é mais fácil para quem está a trabalhar para outrem, para uma empresa qualquer que não a própria, uma vez que os rendimentos são *in gross*, enquanto para os empresários que têm as suas próprias empresas e fazem alguma otimização fiscal é um bocadinho mais complexo trabalhar com a Banca, no entanto não deixa de ser possível.

9 – E quanto à gestão do imóvel? Como planeia obter o retorno do investimento?

João Velez: A gestão tenho sido eu a fazer, mas estou numa fase de transição em que já tenho algumas pessoas a ajudarem-me. Em relação a como pretendo ter lucro no negócio é simples, é comprando o imóvel abaixo do valor de mercado, esse é sempre o foco e é o que me dá segurança. O segundo ponto e se estivermos a falar de arrendamento, ou seja, de um ativo que

se quer ter para longo prazo é estar a trabalhar em áreas com um potencial interessante a nível de rentabilidade, ou seja, um montante que se consegue ir buscar com as rendas vs. o custo de aquisição, há tipicamente zonas em Portugal mais interessantes que outras.

10 – Já entrou alguma vez em situação de stress por não conseguir pagar a amortização da dívida sobre um financiamento bancário para investimento?

João Velez: Felizmente nunca tive em nenhuma situação de stress, porque também felizmente todos os negócios imobiliários que fiz até hoje correram bem. Comecei em 2017, portanto também apanhei um *bull run* do mercado. É verdade que agora as coisas estão um bocadinho mais complexas, mas por causa disso estou a mudar a minha estratégia, estou focado em conseguir preços de entrada ou de compra melhores, para garantir que mesmo que exista um abrandamento do nº de transações ou mesmo que algumas zonas do país sofram reduções de valor do metro quadrado, portanto valor de venda, mesmo que isso aconteça, estou e tenho uma margem confortável em todos os negócios que entro. Portanto neste momento estou muito mais criterioso na compra, uma vez que com as taxas de juro a subir, é uma exigência. As pessoas que não têm cuidado, neste momento, a entrar no mercado com uma taxa Euribor mais Spread a rondar os quase 5% pode correr muito mal e, portanto, há que ter cuidado e estudar muito bem o assunto.

11 – Qual a estratégia de investimento que mais utiliza? Buy and Hold, Fix and Flip? Ambas? Em que momentos da sua carreira de investidor utilizou uma ou outra estratégia?

João Velez: Numa fase inicial, que uma pessoa não tem muito capital, não faz sentido outra estratégia que não seja *fix and flip*, portanto compra e revenda. Porque se a pessoa compra e coloca no mercado de arrendamento, a rentabilidade e o tempo que vai levar, nunca vai permitir escalar o negócio. Enquanto se a pessoa tiver olho e conseguir comprar coisas abaixo do valor de mercado e revendê-las, pode conseguir retornos de *cash on cash* de 100%, 200%, 300%, é quase uma batota. Acho que para um investidor que já tem um património grande, faz sentido começar a diversificar, primeiro dentro de *real estate*, passando a ter ativos que detém no longo prazo para arrendamento, e futuramente por outra classe de ativos. Mas acho que tem de ser uma pessoa que já está com bastante capital acumulado e tem bastante património, porque numa fase inicial *fix and flip* sempre.

12 – Muitos investidores conservadores preferem a taxa de juro fixa pela maior previsibilidade do montante da prestação. Outros preferem a taxa variável por ser tendencialmente mais baixa. Como olha para esta questão?

João Velez: Para quem está a fazer *flip*, faz sentido sempre a variável. Existe uma taxa de reembolso antecipado de 0.5% no variável, enquanto no fixo é 2%. Tendo em conta que é expectável deter o ativo, que vamos revender, durante um prazo de 6 a 8 meses, não faz sentido, na minha opinião, neste momento, ainda, optar por outra coisa que não seja uma taxa variável para *fix and flip*. Quem vai ter um imóvel para longo prazo para rendimento já pode fazer sentido uma taxa fixa, assim como pode fazer sentido uma taxa mista, que é fixa durante um x número de anos, por exemplo nesta fase, em que existe bastante incerteza em relação às políticas que o Banco Central Europeu e FED vão adotar, pode fazer sentido fazer um bloqueio de uma taxa durante alguns anos para passar um período de maior incerteza e depois ir novamente para a taxa variável de seguida. Quem quiser ser mesmo altamente conservador pode jogar com uma taxa fixa para a duração do crédito, desde que obviamente o cash-flow esteja lá, portanto depois de pagar as despesas ao Banco e todas as despesas com o imóvel, e aquilo que se coleta de renda menos o imposto gere um cash-flow positivo e que contribua depois positivamente para a taxa de esforço dessa pessoa, para que possa voltar a financiar-se, para voltar a adquirir novos imóveis para arrendamento.

13 – Quão mais rápido consegue atingir os seus objetivos ao alavancar a sua carteira de imóveis por recorrer à banca em alternativa a investir só com capitais próprios?

João Velez: Em relação ao quão mais rápido, acho que é só pegar numa calculadora. Se eu estiver à espera de poupar 100.000€ para investir num imóvel de 100.000€, que não vou ter de poupar 100.000€, vão ser 100.000€ mais custos de aquisição (IMT e imposto de selo) e custos com a escritura, portanto vão ser cento e tal mil. Tendo em conta que a poupança média do português, da última vez que vi, são 16.500€, e o salário médio está nos 1000 e poucos euros, e olhando para as rendas e para o custo de vida, o que vai acontecer é que a pessoa nunca vai investir no imobiliário, portanto fica completamente fora do mercado. Enquanto se usar crédito e começar, por exemplo, por fazer uma primeira transação com Habitação Própria Permanente precisa de 10% mais encargos. É uma diferença de precisar cento e qualquer coisa mil euros, para precisar de treze ou catorze ou quinze mil euros, que é um número abaixo da poupança média de cada português; logo um português pode investir num imóvel de 100.000€ com recurso ao banco, enquanto muito pouca gente tem cento e qualquer coisa mil euros, para investir num imóvel de 100.000€. A lógica é que é muito mais rápido investir com a Banca. É claro que existe um risco, existe o risco de se as coisas correrem mal de a Banca ficar com o imóvel, ou a pessoa ficar com o seu nome manchado no Banco de Portugal, mas eu acredito que se a pessoa apostar em formação, estiver bem acompanhada, tiver pessoas com experiência à sua volta, investir em mercados interessantes, se calhar investir em mercados expostos a

estrangeiros em que existe grande déficit de oferta e que exista muita procura, a pessoa tem sempre uma grande segurança, e no limite se fizer uma boa compra pode colocar o imóvel em arrendamento, e essa renda que a pessoa vai buscar dá para cobrir todos os custos, embora ficando obviamente com a capacidade de crédito um pouco mais limitada.

14 – Considera que perde vantagem na negociação de um imóvel por recorrer à banca face a outros investidores que estejam dispostos a comprar o imóvel a pronto pagamento? Como enfrenta este desafio?

João Velez: Em relação a usar a Banca vs. o vendedor preferir um cliente capital próprio. Eu acho que um CPCV sem cláusula de financiamento bancário, ou seja, um CPCV onde a pessoa perde o sinal se não cumprir, na verdade até é mais um benefício para quem está a vender, porque se por acaso a pessoa não cumprir, ela fica com o sinal e vai vender a seguir o imóvel a uma outra qualquer pessoa. Eventualmente pode haver algum caso de um vendedor mais tradicional ou convencional que prefira vender a uma pessoa que tenha cash, mas diria que mais de 90% dos casos, as pessoas estão em pé de igualdade por usarem o Banco, desde que estejam disponíveis, ou seja, saibam que estão a fazer um bom negócio, e estejam disponíveis para dar um sinal no CPCV, que estão a arriscar porque não vão ter a cláusula de financiamento bancário no CPCV. Se colocarem essa cláusula pode prejudicar na negociação, mas se não prejudicar, é sempre melhor colocar essa cláusula, caso venha uma avaliação muito abaixo. A verdade é que se vier uma avaliação muito abaixo é sinal de que a pessoa fez provavelmente uma má compra, portanto se for lá um perito avaliador avaliar o imóvel e percebe que o imóvel vale abaixo daquilo que foi o valor escriturado isto é um alerta para a pessoa.

15 – Por último, que conselho daria a outros investidores imobiliários que consideram utilizar financiamento bancário para adquirir imóveis?

João Velez: Os conselhos que eu dou é informem-se bem, informem-se, informem-se, falem com pessoas que já tenham passado pelo processo. E não se atirem como eu vejo muitas vezes pessoas atirarem-se sem terem conhecimento, sem saberem o que está envolvido, sem saberem o que é uma taxa de juro, o que é o Spread, o que é a Euribor, como é que tudo isto funciona, sem saberem às vezes quais é que vão ser os impostos de aquisição, ou quais é que vão ser os custos de abertura de crédito. Embora toda esta informação esteja nas FINE, e o Banco passe às pessoas, a verdade é que as pessoas não estão para ler muitas vezes um documento com 20 ou 30 páginas e muitas vezes não têm noção do que é que está a acontecer. Muitas pessoas não têm noção por exemplo na prestação quanto é que é juro e quanto é que é capital, e as pessoas têm de perceber isso antes de investir. Portanto eu diria sempre que devem apostar muito forte em formarem-se e em rodearem-se de pessoas que já tenham experiência e que saibam como é

que se trabalha com os Bancos, antes de avançarem e depois correr mal, porque não o fizeram com conhecimento de causa.

16 – Excelentes conselhos, João. Agradecemos a partilha da sua experiência e conhecimento connosco hoje. Desejo-lhe muito sucesso no seu investimento em imobiliário.

João Velez: Espero que isto te ajude, boa sorte e força aí!

Anexo B. Entrevista ao Ricardo Matos, investidor imobiliário

Entrevista com o Investidor Imobiliário Ricardo Matos

1 – Olá Ricardo, é um prazer tê-lo aqui hoje para discutir a sua experiência como investidor imobiliário. Pode começar por me contar um pouco sobre si e o que o motivou a entrar no mercado imobiliário?

Ricardo Matos: Experimentação. Olhei para o imobiliário como um veículo para alocar algum do capital realizado em trabalhos por conta de outrem e negócios próprios.

2 – Já investe em imobiliário há quantos anos?

Ricardo Matos: 5 anos

3 – Já investiu em imobiliário com recurso à banca?

Ricardo Matos: Sim.

4 – Qual a percentagem de imóveis que tem na sua carteira com recurso a capitais do banco?

Ricardo Matos: 60-80% do portfolio

5 – Excelente. Agora, gostaríamos de ouvir sobre o seu último investimento, em que comprou um imóvel com recurso à Banca. Pode nos contar um pouco sobre esse projeto?

Ricardo Matos: Imóvel adquirido para reconstrução e posterior revenda com necessidade de projeto aprovado na câmara municipal. Como vai ser um ciclo longo (12-16 meses), para revenda, optamos por descapitalizar ao mínimo neste investimento, recorrendo a um financiamento com 50% LTV.

6 – Como é que desconstruiu o medo que existe na sociedade de investir com dívida?

Ricardo Matos: Experimentação. O primeiro investimento foi feito com crédito. Planeei os encargos mensais e se os mesmos seriam suportáveis por mim mesmo que o investimento não

produzisse rendimento durante um longo período. Verificando-se esta condição como validada, avancei mesmo com receios emocionais.

7- Recorre a um intermediário de crédito para o ajudar com a pré aprovação bancária?

Ricardo Matos: Sim.

8 – Entendo. Como foi o processo de obtenção do financiamento bancário? Quais foram os principais desafios?

Ricardo Matos: Velocidade desde a aprovação à concretização das compras com mútuos com hipoteca.

9 – E quanto à gestão do imóvel? Como planeia obter o retorno do investimento?

Ricardo Matos: Revenda do imóvel a 12-16 meses. Toda a gestão feita internamente pela empresa.

10 – Já entrou alguma vez em situação de stress por não conseguir pagar a amortização da dívida sobre um financiamento bancário para investimento?

Ricardo Matos: Não

11 – Qual a estratégia de investimento que mais utiliza? Buy and Hold, Fix and Flip? Ambas? Em que momentos da sua carreira de investidor utilizou uma ou outra estratégia?

Ricardo Matos: Ambas. *Buy and hold* para alocar capitais já existentes. *Fix and flip* para gerar ainda mais capital para novos ativos *buy and hold* com melhor qualidade e maior volume de capital investido.

12 – Muitos investidores conservadores preferem a taxa de juro fixa pela maior previsibilidade do montante da prestação. Outros preferem a taxa variável por ser tendencialmente mais baixa.

Como olha para esta questão?

Ricardo Matos: Prefiro taxa variável numa fase de construção de portfólio. Taxa fixa para investimentos de longa duração cujo objetivo não seja refinar a pelo menos 10 anos.

13 – Quão mais rápido consegue atingir os seus objetivos ao alavancar a sua carteira de imóveis por recorrer à banca em alternativa a investir só com capitais próprios?

Ricardo Matos: Numa proporção de 1:3. Com capitais próprios consigo comprar 1 imóvel. Com os mesmos capitais próprios e alavancado na banca a 60-70%, consigo 3 ou 4

14 – Por último, que conselho daria a outros investidores imobiliários que consideram utilizar financiamento bancário para adquirir imóveis?

Ricardo Matos: Planeamento do fluxo de caixa a curto, médio e longo prazo. É importante gerir a dívida e a sua flutuação, especialmente quando os financiamentos são indexados.

Importante manter um fundo de reserva que cubra as responsabilidades, e saber constantemente qual o período de responsabilidades que temos em reserva, dadas as condições atuais e futuras do mercado (ex. saber que tenho 6 meses de prestações em reservas, mas que quando a taxa de juro atualizar (a subir) passo a ter apenas 4)

15 – Excelentes conselhos, Ricardo. Agradecemos a partilha da sua experiência e conhecimento connosco hoje. Desejamos-lhe muito sucesso nos seus investimentos em imobiliário.

Ricardo Matos: Obrigado eu!

Anexo C. Entrevista ao Hugo Pinheiro, CEO da Credível, intermediário de crédito

Entrevista ao Hugo Pinheiro, intermediário de crédito e fundador da Credível – Empresa de Intermediação de Crédito

1 – Olá Hugo. Obrigado por estar aqui hoje para partilhar informações sobre a sua função como intermediário de crédito. Para começar, pode-me dizer o que o motivou a tornar-se um intermediário de crédito e como descreve o seu papel?

Hugo Pinheiro: Basicamente eu trabalhei na banca durante 9 anos. Gosto muito de trabalhar e de ajudar pessoas. E quando trabalhamos só numa instituição estamos só a defender aquela instituição. O serviço de intermediação de crédito é fantástico, trabalhamos com vários bancos, não estamos condicionados absolutamente com nada, ajudamos efetivamente as pessoas, por outro lado o nosso trabalho é gratuito, ou seja, as pessoas não nos pagam nada, o que nos tira também uma pressão e conseguimos chegar a toda a gente que nos procura. Resumindo, é o poder ajudar as famílias a poupar e melhorar o seu estilo de vida.

2 – Entendido. Pode-me contar sobre as suas principais responsabilidades e tarefas que realiza como intermediário de crédito?

Hugo Pinheiro: Negociar com os bancos pelo cliente. A nossa principal missão é que o cliente contrate o melhor crédito habitação possível para as necessidades dela ou dele. A nossa maior valia é ser gratuito. A nossa responsabilidade é fazer a melhor negociação possível e levar os clientes a conseguirem contratar, conscientes do que estão a contratar, sem aqueles créditos com gordurinhas, e aqueles produtos que o cliente depois não precisa nem a curto, nem a médio, nem a longo prazo.

3 – Sente que tem havido um crescimento na procura por intermediários de crédito? Porquê?

Hugo Pinheiro: Sim, claramente que tem havido um crescimento grande na procura. Porque também cada vez há mais intermediários de créditos, cada vez estamos a utilizar mais meios, mais vias para anunciar e promover a nossa atividade. Cada vez a concorrência é maior também. Portanto tem havido um crescimento, e acho que também porque as pessoas vêm que é efetivamente uma ajuda. Antigamente se calhar olhavam com alguma desconfiança, porque era gratuito, pensavam como é que eles ganham dinheiro. Atualmente não, é tudo muito claro e conseguem perceber como é que é o nosso negócio e que efetivamente conseguem poupar connosco.

4 – Sente que muita gente ainda opta por ir diretamente ao banco em detrimento de um intermediário de crédito por considerar que é um serviço pago pelo próprio e não pelo banco?

Hugo Pinheiro: Não vou mentir que há de tudo, mas também há muita gente que tem ou confiança com o seu banco e balcão ou o seu gestor ou porque vou lá uma vez e efetivamente, ou por preguiça não querem verem outras opções. Há de tudo. No entanto nós temos visto que cada vez mais, há pessoas que recorrem a intermediários de crédito.

5 – Qual é o valor que um intermediário de crédito acrescenta face a banco?

Hugo Pinheiro: O que nós fazemos é não defendemos um banco, nós apresentamos as melhores condições do mercado adaptada àquela pessoa. Vamos negociar não só o Spread, comissões, como o Seguro de Vida, o Seguro Multirriscos. Claro que o Banco não vai querer que vocês façam estes Seguros fora do Banco, e quando negociamos pelos nossos clientes, claro que isto é uma das nossas premissas principais. Isto quer dizer que logo à cabeça estamos a poupar milhares de euros aos clientes só com esta pequena negociação, que o Banco obviamente nunca vos ia propor. E depois cada Banco tem o seu target, cada Banco tem o seu interesse por determinado tipo de cliente e nós conseguimos ajudar face a isso.

6 – É importante que os clientes entendam completamente as implicações financeiras de um empréstimo. Como ajuda a garantir que os clientes tomam decisões informadas?

Hugo Pinheiro: Sim, isso é fundamental. Atualmente é muito difícil os clientes não terem acesso a isso, porque os Bancos analisam com base na DSTI, na taxa de esforço os clientes não podem ir além de 50% da DSTI. Fazemos muito algo, que atualmente está muito na voga, e toda a gente fala, mas já vem desde há 5 anos para cá, que é a taxa stressada, ou seja, os Bancos stressam a taxa, para prevenir futuros aumentos da Euribor e isto foi um caso que ajudou muitas das famílias. E obviamente que nós falamos sempre com o cliente; o cliente tem sempre

indicação da FINE (Ficha de Informação Normativa Europeia), tem sempre indicação de todo o quadro de reembolso e de todas as condições, e muitas vezes nós temos de apresentar ao cliente, porque o cliente é que decide sempre.

8 – Tem mais clientes a optar pela taxa de juro fixa ou variável? Depende da circunstância e conjuntura económica?

Hugo Pinheiro: Sim, a taxa fixa. Quando as taxas estão negativas, obviamente que nós quando apresentávamos uma taxa fixa ao cliente, o cliente torcia muitas vezes o nariz, porque as taxas fixas são historicamente mais caras do que as variáveis, à primeira vista e nas primeiras prestações. Depois obviamente nós não temos uma bola de cristal para ver o que é que vai acontecer, mas a economia é feita de ciclos e sabemos sempre que mais cedo ou mais tarde sobe, ou mais cedo ou mais tarde desce. Neste momento mais do que uma taxa fixa ou variável, estamos a olhar muito para as taxas mistas para passar este momento mais controlado de taxas altas, ou seja, fixar aqui a taxa entre 2, 3, 4 anos para depois voltar a uma taxa variável. Fixar taxa neste momento para o longo prazo, ou seja, a 30 ou 40 anos pode fazer sentido, claro, isto tem muito a ver com o perfil do cliente.

9 – Qual a percentagem dos seus clientes que vos solicita ajuda para financiamento à habitação com o intuito de investir em imobiliário? Esta percentagem tem vindo a aumentar ou a diminuir? Porquê?

Hugo Pinheiro: Há cerca de 1 ano e qualquer coisa não tínhamos muitos clientes para investimento. Eu, neste momento, tenho estado em vários podcasts, em vários eventos, em várias sessões, com muitos investidores, e com o intuito de formar investidores, e sim, subiu substancialmente. Nós atualmente, 15% ou 20% já são investidores, que nós sabemos, uns compram HS e acabam por investir e não é a primeira opção, e não são dados muito efetivos, mas acredito que andarà à volta disto.

10 – Conhece casos de clientes que investiram em imobiliário com recurso ao crédito bancário e que entraram em incumprimento? Algum caso em que o imóvel lhes foi retirado?

Hugo Pinheiro: Muito sinceramente e nós temos perguntado e monitorizado sempre com os Bancos e não há, atualmente, grandes créditos em incumprimento no Banco. Do nosso lado não conheço nenhum caso que tenha entrado em incumprimento quer seja para habitação, quer seja para investimento. E desculpem, mas eu acho que neste momento quem entra em incumprimento, ou perde a casa é por pura ignorância, porque é muito fácil atualmente vender uma casa e nunca entrar em incumprimento com o Banco. Portanto não tenho conhecimento sobre isso, mas eu acho que não há mesmo.

11 – Tendo em conta que também é investidor imobiliário como vê a possibilidade de alavancar a sua carteira de imóveis com o recurso à banca?

Hugo Pinheiro: Eu acho que a Banca é fundamental para quem quer estar no mercado imobiliário, para quem quer alavancar e para estar nisto a sério. É o parceiro mais barato, é o parceiro mais fiável e é o parceiro que temos de ter nesta jornada como investidores imobiliários.

12 – Considera que a sociedade tem o conhecimento necessário para tomar as decisões financeiras, certas? Nomeadamente no crédito à habitação.

Hugo Pinheiro: Infelizmente não, porque não se ensina na escola, não há grandes alertas para mexer no dinheiro, no entanto quem neste momento procura, já consegue encontrar muita coisa boa e até gratuita. Há muitas páginas gratuitas, há muitos cursos que já se fazem em Portugal, no entanto muito ao nível do digital. No entanto nós também temos de ter em casa alguma curiosidade, e temos de ter sim alguma curiosidade de ir à procura. Quem está sentado e vai apenas e só pela via educacional ou normal da escola não vai ter e se não for à procura, muito dificilmente vai ter, e não vai estar preparado.

13 – Obrigado por partilhar estas informações valiosas, Hugo. Foi ótimo aprender mais sobre o seu papel como intermediário de crédito.

Hugo Pinheiro: Abraço, obrigado!

Anexo D. Entrevista ao Pedro Pedrosa, o Senhor do Banco, intermediário de crédito

Entrevista ao Pedro Pedrosa – O Senhor do Banco, intermediário de crédito

1 – Olá Pedro, obrigado por estar aqui hoje para partilhar informações sobre a sua função enquanto intermediário de crédito. Para começar, pode-me dizer o que o motivou a tornar-se um intermediário de crédito, e como descreve o seu papel?

Pedro Pedrosa: Eu estive 10 anos a trabalhar num Banco Comercial, até ter decidido chegar a acordo para vir embora. Na altura em que saí, não tinha qualquer intenção de me tornar intermediário de crédito, pretendia ir procurar trabalho noutra área, mas o pouco tempo livre que estive em casa, permitiu-me pesquisar algumas coisas e estudar um pouco melhor a intermediação de créditos e achei que seria uma oportunidade de aplicar o conhecimento que tinha e ajudar pessoas. Ainda hoje, imensos intermediários de créditos, limitam-se a enviar simulações aos clientes e a dizer “a melhor é esta...”. Eu queria algo mais do que isso, um

intermediário deve ser alguém que está presente no processo desde antes mesmo dele se iniciar, antes de existir imóvel para compra, até ao dia da escritura. Imensa coisa acontece nesse período, muita coisa pode correr mal e ter alguém a acompanhar pode sem dúvida fazer toda a diferença. É isso que tentamos fazer e fico até “ofendido” quando alguém resume o nosso trabalho a enviar umas simulações e ponto. Fazemos e queremos continuar a fazer muito mais do que isso.

2 – Entendido. Pode contar-me mais sobre as suas principais responsabilidades e tarefas que realiza como intermediário de crédito?

Pedro Pedrosa: Muitos intermediários de crédito trabalham de forma distinta, por isso vou explicar como nós trabalhamos, não sendo necessariamente igual em todo o lado. Então, nós começamos por falar com a maioria dos nossos clientes (ou potenciais, nessa altura), antes mesmo de terem um imóvel escolhido. É frequente quem nunca comprou casa ter imensas dúvidas de como proceder e nós tentamos preparar e orientar nesse sentido, sendo que, muitas vezes, esta primeira conversa serve para o cliente perceber que não vai conseguir comprar casa nesta altura, mas permite-nos dar-lhe um “guia condutor” para conseguir comprar casa mais tarde. Temos imensos clientes com quem falámos 1, 2 ou 3 anos atrás e hoje voltam “prontos” para avançar com a compra. Depois, estamos sempre disponíveis para analisar os Contratos Promessa de Compra e Venda, (CPCV’s), dos clientes, pois é frequente existirem lá “armadilhas” para os compradores e tentamos evitar que “caiam” nelas. Posto isto, inicia-se procura por soluções de crédito adequadas à necessidade de cada um. Pedimos propostas aos Bancos, fazemos um resumo num só PDF de todas as propostas, enviamos tudo ao cliente e ligamos de seguida, para explicar tudo ao pormenor, cada detalhe que diferencia uma proposta da outra. Digo sempre aos meus clientes que o nosso trabalho não é dizer-lhes o que fazer, mas sim dar-lhes toda a informação para que eles possam escolher conscientes da escolha que estão a fazer. Depois do Banco escolhido, iniciamos o processo junto do banco e vamos acompanhando todo o processo, desde a aprovação do risco, à confirmação do preço (spread), à avaliação do imóvel, que imensas vezes corre menos bem e temos de contestar a avaliação para tentar ajudar o nosso cliente a avançar com o processo, que é mais um procedimento que imensos intermediários se recusam a fazer, umas vezes por desconhecimento, outras porque dá imenso trabalho. Depois disto resolvido, avançamos com os seguros e reunimos a documentação toda para a escritura. Atualmente, já não temos capacidade para acompanhar os clientes na escritura, como já fizemos em tempos, mas na véspera, ligamos a todos os clientes para os preparar para o dia seguinte e saberem exatamente com o que contar. E aí sim, com a escritura, o nosso trabalho termina, pese embora, com a boa relação que mantemos com os

clientes, inúmeras vezes somos contactados para esclarecer pequenas dúvidas ou mesmo para procurar melhores soluções, caso as condições de mercado se alterem.

3 – Sente que tem havido um crescimento na procura por intermediários de crédito? Porquê?

Pedro Pedrosa: Sim, sem dúvida. E acredito que irá continuar. Em França e Espanha, o mercado de intermediação de crédito é bem maior do que em Portugal e acredito que cá, vai continuar a crescer. A credibilidade da Banca tem-se vindo a perder nos últimos anos e é cada vez mais normal procurar-se uma entidade independente para ajudar nestes processos. Isto, aliado à falta de tempo que temos, para andarmos à procura de soluções. Só acho que deveria haver mais rigor na autorização de intermediários de crédito, porque atualmente, qualquer pessoa faz um curso de 70€ que só ensina legislação e é intermediário de crédito, sem nunca ter tido qualquer experiência com um único crédito habitação e isso faz com que muita gente esteja a ser “cobaia” desses novos profissionais, que um dia até poderão ser muito bons, mas quando começam nada sabem e haverá sempre clientes a “sofrer” pela falta de experiência. Julgo que deveria haver um curso bem mais complexo do que o que existe, para uma melhor preparação destes novos profissionais que vão continuar a aparecer. Antigamente, os intermediários eram essencialmente ex-bancários, que, melhores ou piores profissionais, tinham experiência, mas atualmente, qualquer pessoa de qualquer atividade se torna intermediário de crédito, sem saber nada sobre o tema.

4 – Sente que muita gente ainda opta por ir diretamente ao banco em detrimento de um intermediário de crédito por considerar que é um serviço pago pelo próprio e não pelo banco?

Pedro Pedrosa: Sim, embora veja que essa dúvida tem vindo a cair, mas ainda é frequente muita gente achar que é um serviço pago e ainda muita gente não ouvir sequer falar sobre o serviço. No início mais do que hoje, eu chegava a perder clientes ao dizer que era um serviço gratuito, pois as pessoas duvidam e deveriam pensar que haveria algo por detrás e acabavam por desistir. Hoje, pela dimensão e notoriedade da marca O Senhor do Banco, já não noto tanto que isso aconteça, mas é ainda comum não saberem que é um serviço gratuito para o cliente.

5 – Qual é o valor que um intermediário de crédito acrescenta face a banco?

Pedro Pedrosa: Um Banco, ou um bancário, neste caso irá sempre defender a sua proposta como a melhor de todas, logo aí, o cliente sai a perder. Um intermediário tem várias propostas para apresentar e tal como disse antes, nem sou eu a escolher o Banco, eu limito-me a explicar as diferenças e é o cliente quem vai escolher o que entende ser melhor. Há muitas formas de fazer a nossa proposta parecer melhor, como ajustando seguros para uma cobertura menos boa

ou apontando para indicadores que nos “penalizam” menos. É importante ter alguém independente para ter outro “olhar”. Mas mais do que isso, repito que o nosso trabalho é mais do que apresentar simulações e é sempre mais fácil falar com um intermediário caso surja alguma dúvida, do que tentar ligar para uma agência bancária onde muitas vezes não se atendem telefones. Além disso, os bancos não funcionam todos de maneira igual e por vezes, um banco pode recusar uma proposta que outro aceitaria. Nós sabemos isso, os clientes não, pelo que, é frequente um cliente ir ao seu Banco, que lhe recusa a proposta e o cliente desiste por achar que se o próprio Banco disse não, então todos os outros dirão e não é necessariamente assim.

6 – É importante que os clientes entendam completamente as implicações financeiras de um empréstimo. Como ajuda a garantir que os clientes tomam decisões informadas?

Pedro Pedrosa: Sim, claro. É até frequente nós tentarmos levar os clientes a desistir de avançar no momento, ou focarem-se num imóvel mais barato. Digo muitas vezes, “de que adianta aprovar-lhe o empréstimo se você não o conseguir pagar”? Isto porque muita gente foca-se tanto na aprovação, que nem faz contas às implicações que irá ter no seu orçamento e é nosso dever tentar dar essa orientação. Eu prefiro perder um processo de crédito e ganhar um cliente para o futuro, do que garantir um processo hoje e perder o cliente para sempre. Honestidade e transparência, implica muitas vezes ter de dizer que “não é possível”, ou mesmo sendo possível, “não é aconselhável” de se fazer. E o curioso, é que não é muito comum termos clientes “chateados” por dizermos “não dá”. Diria que o que acrescentamos, é que sempre que dizemos que não dá, tentamos explicar o que é necessário para que possa dar e talvez por isso, tenhamos tantos clientes que nos procuram 1, 2 anos depois da nossa primeira conversa. Comprar casa é provavelmente o maior investimento que a maioria das pessoas vai fazer na vida, por isso não deve ser algo desinformado.

9 – Qual a percentagem dos seus clientes que vos solicita ajuda para financiamento à habitação com o intuito de investir em imobiliário? Esta percentagem tem vindo a aumentar ou a diminuir? Porquê?

Pedro Pedrosa: Não sei dar uma percentagem, mas será certamente baixa. Desde que O Senhor do Banco se iniciou em 2017, claramente que tem vindo a crescer e o interesse pelo imobiliário como forma de investimento tem aumentado muito nos últimos anos, mas nós temos uma grande parte dos clientes a comprar casa para viver, por isso ainda assim, os investidores são em menor número. Agora, o imobiliário é historicamente um bom investimento a longo prazo e havendo cada vez mais informação sobre isso, julgo que no futuro continuará a crescer como forma de investimento sustentável, além de que, o imobiliário físico permite uma alavancagem

que outros tipos de ativos não permitem, permitindo assim chegar-se mais longe em menor período.

10 – Conhece casos de clientes que investiram em imobiliário com recurso ao crédito bancário e que entraram em incumprimento? Algum caso em que o imóvel lhes foi retirado?

Pedro Pedrosa: Não, que eu tenha conhecimento não. A maioria dos nossos clientes que recorrem a crédito habitação para investimento, já voltaram para repetir o processo, por isso é normal virmos a manter contacto. Agora, também é comum que a maioria das pessoas que nos procura com esse intuito, já sejam pessoas mais informadas, que já estudaram um pouco esta forma de investimento e não se “atirem de cabeça” só porque ouvem dizer que é uma boa opção. E sempre que alguém nos aparece e vemos que é inexperiente, nós também tentamos dar uma “miniaula” logo na primeira chamada para terem atenção a certos pontos importantes por isso não me espanta que não seja comum essas situações de incumprimento.

11 – Considera que a sociedade tem o conhecimento necessário para tomar as decisões financeiras, certas? Nomeadamente no crédito à habitação.

Pedro Pedrosa: Não de todo, até porque há imensa informação errada. Eu vejo constantemente artigos da comunicação social a “venderem a ideia” de que o correto é olhar para a TAEG para escolher o melhor empréstimo e eu digo que se o fizerem, sem saber o que estão a comparar, vai dar asneira. Há bancos que metem seguros de vida com cobertura IAD, outros ITP, uns a 50%, outros a 100%, uns com multirriscos com fenómenos sísmicos, outros sem outro nem sequer muda o valor do Multirriscos, quer estejamos a falar de um imóvel de 50.000€ ou 1.000.000€, mantém o valor para efeitos de simulação, o que terá impacto na TAEG. Resumindo, a TAEG só serve como exemplo, quando garantimos que tudo o que estamos a comparar é comparável, de outra forma, não é para esse indicador que vamos olhar, mas sim como um todo. Esse é apenas um dos exemplos, onde vemos informação partilhada e errada, por isso é normal que mesmo muita gente que se tente manter informada, continua a não saber tudo como devia. Além disso, a falta de literacia financeira em Portugal é enorme, ainda há pouco tempo um estudo deixava-nos no penúltimo lugar na Europa. Eu acho que deveria ser algo que deveria começar a ser estudado logo nas escolas, mas infelizmente, nunca foi sequer um tema que fosse tocado por todos os nossos governantes.

12 – Obrigado por partilhar estas informações valiosas, Pedro. Foi ótimo aprender mais sobre o seu papel como intermediário de crédito.

Pedro Pedrosa: Obrigado eu pelo interesse.

Entrevista ao Tiago Pinto – Intermediário de crédito

1 – Olá Tiago, obrigado por estar aqui hoje para partilhar informações sobre a sua função enquanto intermediário de crédito. Para começar, pode-me dizer o que o motivou a tornar-se um intermediário de crédito, e como descreve o seu papel?

Tiago Pinto: Olá João, o que me motivou foi o facto de conseguir conciliar duas paixões e um objetivo. As paixões são a área financeira e o investimento imobiliário e o objetivo era deixar de ser trabalhador por conta de outrem e ser empreendedor, responder a mim, por mim!

2 – Entendido. Pode contar-me mais sobre as suas principais responsabilidades e tarefas que realiza como intermediário de crédito?

Tiago Pinto: A principal é sem dúvida um diagnóstico de situação atual, análise de planos futuros de alavancagem e, para ambos, em conjunto com o cliente, decidir quais as melhores estratégias e defender o processo junto dos bancos no sentido de obter as propostas mais adaptadas e otimizadas para cada cliente. O contributo para a literacia financeira é também um foco constante. Depois a parte menos entusiasmante, mas que faz parte e é necessária para atingir o objetivo final do cliente é todo o trabalho processual e burocrático, uma vez que com a nossa intermediação o cliente após decidir qual a solução que prefere implementar, apenas tem de validar e assinar documentação, todo o trabalho processual fica por nossa conta!

3 – Sente que tem havido um crescimento na procura por intermediários de crédito? Porquê?

Tiago Pinto: Claramente. Os números não enganam, os maiores bancos na contratação de crédito habitação dizem, com orgulho e satisfação, que a cota de produção intermediada já supera os 60 a 70% em muitos casos. Os mais tarimbados não têm dúvida em afirmar que no futuro a contratação de CH vai estar apenas a cargo dos intermediários de crédito vinculados e os bancos vão ser apenas as “fábricas do crédito”. O porquê, na minha ótica, é muito simples e é a junção dos seguintes fatores: serviço gratuito para o cliente; serviço que apesar de ter custo para o banco permite algo que qualquer empresa pretende que é apenas ter custo se vender produto, e saber com rigor qual vai ser esse custo em função do volume de produto vendido; permitir externalizar mais uma atividade bancária, contribuindo assim para a redução de custos fixos (colaboradores, instalações, marketing/publicidade, etc.); permitir ao cliente poupar muito tempo e muito dinheiro.

4 – Sente que muita gente ainda opta por ir diretamente ao banco em detrimento de um intermediário de crédito por considerar que é um serviço pago pelo próprio e não pelo banco?

Tiago Pinto: Sim, parece-me que a maior parte dos clientes que contratam sem intermediação fazem-no por 3 razões, por esta ordem de frequência: não saber que existe o serviço de intermediação; ter falsas crenças sobre o serviço de intermediação (acharem que vai ter custo é talvez a maior) e por fim estarem tão fidelizados ao banco onde são clientes que não equacionam procurar noutro lado nem pedir ajuda para negociar nesse banco.

5 – Qual é o valor que um intermediário de crédito acrescenta face a banco?

Tiago Pinto: Literacia, esclarecimento e análise desinteressada/isenta (não acho que os gestores bancários não sejam honestos, mas têm de defender o que têm!), poupança de tempo e, muito importante, melhores condições (no melhor dos cenários o banco oferece diretamente ao cliente o mesmo que ofereceria ao cliente através de intermediação)

6 – É importante que os clientes entendam completamente as implicações financeiras de um empréstimo. Como ajuda a garantir que os clientes tomam decisões informadas?

Tiago Pinto: Quando apresento as propostas aos meus clientes faço-o com recurso a uma folha de cálculo que permite simular aumentos e diminuições de montante, prazo, spread, indexante, seguros, etc. Nesse momento alerta para efeitos de subidas dos indexantes, tabelas de projeção de seguro vida (muito importante e impactante no custo real), MTIC real, crosseling, entre outros. Para além disso, desde o primeiro momento tento transmitir o máximo de informação possível, em linguagem adaptada ao conhecimento técnico de cada um, de forma que a decisão seja o mais ponderada possível, aumentando assim a probabilidade de cumprimento por parte do cliente e a resiliência do sistema como um todo.

8 – Tem mais clientes a optar pela taxa de juro fixa ou variável? Depende da circunstância e conjuntura económica?

Tiago Pinto: Até há cerca de um ano atrás a taxa variável dominava por completo. Nos últimos meses a contratação em taxa fixa cresceu ligeiramente, mas o que cresceu exponencialmente foi a contratação em taxa mista. Aliás, atualmente a taxa variável representa apenas metade da contratação. Claramente depende da conjuntura económica, residualmente na viabilidade, mas diria que se verifica muito o ditado que diz “casa roubada trancas à porta”!

9 – Qual a percentagem dos seus clientes que vos solicita ajuda para financiamento à habitação com o intuito de investir em imobiliário? Esta percentagem tem vindo a aumentar ou a diminuir? Porquê?

Tiago Pinto: João tenho a perfeita noção que os meus números não são significativos da realidade da intermediação de crédito, mas no meu caso, em 2022, 67% dos mútuos intermediados por mim foram de investidores imobiliários. Em 2023 acredito que a % vai ser até ligeiramente superior. Na minha carteira de clientes tem vindo a aumentar significativamente e tenho a noção que no mercado como um todo também. Porquê? Primeiro porque faz sentido e é vantajoso desde que otimizado e bem planeado. Segundo porque há cada vez mais conhecimento disponível sobre o assunto e o imobiliário e o investimento está na moda!

10 – Conhece casos de clientes que investiram em imobiliário com recurso ao crédito bancário e que entraram em incumprimento? Algum caso em que o imóvel lhes foi retirado?

Tiago Pinto: Não conheço nenhum cliente particular nessa situação, felizmente!

11 – Tendo em conta que também é investidor imobiliário como vê a possibilidade de alavancar a sua carteira de imóveis com o recurso à banca?

Tiago Pinto: Já está alavancada! A minha atividade quer como intermediário quer como investidor vai de encontro à minha convicção que a grande vantagem do investimento imobiliário em relação a todos os outros é a facilidade, preço e segurança da alavancagem... desde que feita com critério e planeamento que preveja cenários mais e menos pessimistas.

12 – Considera que a sociedade tem o conhecimento necessário para tomar as decisões financeiras, certas? Nomeadamente no crédito à habitação.

Tiago Pinto: Gostava de responder de outra forma..., mas claramente não tem tanto conhecimento quanto desejável. Um inquérito recente do Eurobarómetro, revelou que Portugal é o país do espaço comunitário com menor percentagem de inquiridos classificados com um 'nível elevado de literacia financeira' (11% vs. 18% de média na UE) ... este dado julgo responder bem a esta pergunta. Por isso dedico uma parte importante do meu tempo à promoção da literacia, seja individualmente a cada cliente seja de forma coletiva via redes sociais e eventos de grupo.

13 – Obrigado por partilhar estas informações valiosas, Tiago. Foi ótimo aprender mais sobre o seu papel como intermediário de crédito.

Tiago Pinto: Obrigado, João, pelo teu dinamismo e consideração pelo meu trabalho.

Entrevista ao Daniel Henriques – Consultor Imobiliário

1. Olá Daniel, obrigado por estar aqui hoje. Para começar, pode-me contar um pouco sobre sua experiência e formação no setor imobiliário enquanto consultor imobiliário?

Daniel Henriques: Olá João. A minha experiência no imobiliário e formação. Eu já tinha no meu passado profissional aspiração ao setor industrial nomeadamente a empresas de construção, quer se queira quer não, tem uma grande fatia de relevância no setor imobiliário. A minha experiência mais focada no imobiliário em si, na compra e venda ou na mediação imobiliária, começou há 8 anos, quando eu decidi dar um novo rumo à minha vida e decidi também fazer uma mudança geográfica, porque eu sou de Aveiro. Tenho 43 anos e decidi dar um novo rumo à minha vida do ponto de vista profissional e pessoal também, então vim para Lisboa trabalhar no setor imobiliário diretamente, portanto a minha experiência neste setor é de 8 anos. Do ponto de vista de formação, o meu passado profissional já tinha aqui uma vertente ligada ao imobiliário, mas no imobiliário em si, a formação é mais na ordem de todo o tipo de formação que eu consiga. Depois temos a parte prática, que é a mais importante e aquela que nos ensina mais, e os resultados também são um reflexo disso. Eu acho que tenho mais formação do ponto de vista empresarial, do que propriamente na mediação, porque a mediação bem feita são microempresários a trabalhar e acho que é mais importante ter formação do ponto de vista empresarial, do que propriamente do ponto de vista da mediação, porque depois a mediação adapta-se.

2. Investir em imóveis com recurso a crédito é uma estratégia de investimento. Qual a sua opinião relativamente a este tema?

Daniel Henriques: Claramente que a Banca e o crédito são uma excelente opção para termos como alavancagem no nosso negócio, por vários motivos, e dependente sempre da realidade de cada um e da altura desse investimento. Primeiro porque nos permite com pouco ter acesso a um investimento alto, portanto com pouco dinheiro podemos iniciar o nosso negócio. Segundo porque é o melhor parceiro de negócios, na prática, o mais barato na maioria das vezes, e o que chateia menos. Para além disso, é também uma boa solução no que diz respeito a rentabilidade do capital investido vs. retorno, além de que é uma boa forma de alavancagem do nosso negócio. Como é obvio, a questão da mentalidade conservadora, o recurso a crédito é mau, e isto aconteceu devido a vários motivos ou incidentes ao longo da história, que fizeram com que as pessoas tivessem receio de comprar com recurso a crédito. Temos de conseguir separar o que

é comprar ativos e passivos. O crédito só funciona mal quando e para comprar passivos e não ativos. Mesmo quando for para comprar ativos, o crédito pode não ser bom, se for acima daquilo que são os níveis de segurança. Há níveis de risco, posso estar alavancado com pouco ou com muito, e isso poderá criar-me alguns riscos para o futuro. Aquilo que eu aconselho sempre é sim, usem crédito como vosso parceiro de negócios, mas de uma maneira responsável. Temos sempre uma medida que podemos estar alavancados com 40% ou 60%, isto é ser conservador ou responsável. Mas estar associado a um crédito para comprar ativos é sempre bom.

3. Sente que tem cada vez mais clientes investidores? Qual a percentagem de clientes investidores e clientes finais? E destes clientes investidores qual a percentagem que investe com recurso a crédito?

Daniel Henriques: Esta pergunta vai um pouco de encontro com o que eu disse na outra. É óbvio que estando alavancado na Banca, eu consigo crescer muito mais rápido, por isso mesmo é que se chama alavancagem. Se no meu negócio eu tenho recurso a crédito, eu vou crescer muito mais rápido. Mas isto depende de pessoa para pessoa, de cliente para cliente, há clientes que são mais conservadores, que usam raramente ou nunca, e há clientes que gostam mais de risco e usam muito a Banca para alavancagem. Há outros que são medianos, que usam uma percentagem da Banca, e outra de capitais próprios, e são obviamente os mais equilibrados.

4. Quão mais rápido os seus clientes conseguem atingir os seus objetivos ao alavancar a sua carteira de imóveis por recorrer à banca em alternativa a investir só com capitais próprios?

Daniel Henriques: Claro que o nosso negócio cresce mais rápido se estivermos alavancados com a Banca, no entanto estamos mais expostos ao risco. Quanto mais exposto ao risco, maior é a rentabilidade ou o crescimento, mas obviamente o risco também está associado à falência, portanto quanto mais conservador se for, menos se corre o risco de correr mal. Claro que isto difere sempre de cliente para cliente, e depois também há alturas, em que apetece estar mais alavancado com a Banca e noutras não. Por exemplo, neste momento vivemos numa altura em que as taxas de juro são históricas, e a maior parte dos clientes prefere ter a Banca como um investimento, investir na Banca como rentabilidade, do que propriamente pedir à Banca para serem parceiros de negócio. Mas de uma maneira geral, a maior parte das empresas têm dívida, porque só assim é que é possível crescer. As pessoas crescem na mesma com capitais próprios, mas demoram mais tempo ou muito mais tempo. Depende do perfil do investidor. Na minha opinião, eu acho que o equilíbrio é o melhor, permite-nos crescer e estar em segurança, neste momento com as taxas de juro como estão, é difícil escolher. O risco tem de ser sempre muito calculado, a identificação do negócio, se é para compra e venda ou se é um negócio rápido, se

é um negócio para rentabilidade e consegue fazer face à despesa da Banca e ainda ter um retorno. Portanto depende sempre do negócio, mas ter a Banca como parceiro, no geral, é ter um sócio, e a Banca é o sócio mais barato, e o que incomoda menos, mas quando algo corre mal também é o infalível, quando há um incumprimento.

5. Qual a estratégia mais utilizada pelos seus clientes investidores “Comprar, remodelar e vender” ou “Comprar e arrendar”? Qual a percentagem de cada um?

Daniel Henriques: Depende muito do perfil do cliente. Mas como queres percentagens, diria 30% ou 40% “Comprar, remodelar e vender”. Se calhar em 2015 a 2019, a maior parte comprava para remodelar e revender, porque estávamos com taxas de juro negativas, com um mercado pequeno e um crescimento muito grande do ponto de vista da valorização do ativo, e é muito atrativo quando compras, fazes uma obra, colocas para venda e tens logo uma rentabilidade muito grande e tens ali segurança que o mercado vai consumir o teu produto. Nessas alturas é mais comum ter clientes a comprar, para remodelar e revender.

Quando tens uma taxa de juro como tens hoje, e a inflação aos níveis que estamos, os investidores fazem contas e aparecem os investidores que gostam de comprar e colocar no mercado de arrendamento, que permite ter segurança para o futuro, mas isto depende do cliente. O cliente não se encaixa só numa situação, pode encaixar-se em todas as situações ou só numa situação. O mercado de arrendamento está muito mais ativo, o de compra e da venda está mais escasso, o mercado está mais perigoso, portanto depende sempre das alturas, mas o mercado é dinâmico e o mesmo cliente pode estar em todas as vertentes.

6. Quais são os principais riscos associados ao investimento imobiliário com recurso a crédito, e como é que os investidores podem mitigá-los?

Daniel Henriques: Nós estamos numa indústria, como em qualquer outra, onde se eu tenho um negócio muito alavancado na Banca, se eu não tenho apoio para fazer face a esse investimento, é muito comum ouvir falar das falências. A Banca tem uma atitude bastante arrogante e de proteção à história relativamente aos seus parceiros, até porque é a indústria financeira que regula o mundo, por isso é que na maior parte das vezes não permitem falhas. Existem processos de negociação com a Banca, que nos permitem suavizar alguma situação em que possamos estar numa situação mais difícil, mas isto tudo tem um limite, mas é obvio que é preciso que as pessoas conheçam como é que trabalha uma instituição bancária. É muito importante conhecer com quem é que se trabalha, quem é o parceiro, com que ferramentas trabalha. É ok correr riscos, mas também é ok assumir a responsabilidade desses riscos. Ter a Banca como parceiro é ok, mas também temos de ter noção de que se isso corre mal, as coisas complicam-se. A grande parte dos clientes recorre à Banca, uns com mais consciência, outros

sempre mais conservadores. Isto é como na bolsa, tudo é um risco, a vida é um risco, o negócio é um risco. E na história temos vindo a ser espetadores de variadíssimas coisas que acontecem, e vão continuar a acontecer, porque há sempre um risco associado. Por exemplo, no mercado imobiliário está a acontecer agora com as taxas de juro, o dinheiro fica muito mais caro, os investidores estão a sentir dificuldades, as empresas, as pessoas, mas só estão porque a procura pela parte do cliente está a diminuir, porque como é mais caro, as pessoas têm menos acesso. Acontece que o meu plano de negócios provavelmente não vai estar de acordo com aquilo que vai acontecer, por isso posso correr riscos maiores. A minha sugestão para isto é o equilíbrio, é não estar demasiado expostos, tentar de alguma forma trabalhar com algum capital próprio e com a Banca, mas isto também depende do tipo de cliente. Se é um cliente que está a começar, ele não vai ter capitais próprios, portanto vai ter de perceber que não é a melhor altura para arriscar, porque não tem conhecimento nem segurança para investir. Isto é tudo muito bonito, porque só se fala das histórias de sucesso, e não dos milhares de histórias de insucesso. Quanto mais conservadores formos, menos risco corremos.

7. Tem conhecimento de algum cliente que tenha entrado em situação de stress por não conseguir pagar a amortização da dívida sobre um financiamento bancário para investimento? Ou mais grave que tenha entregado a casa por inadimplência para pagar o imóvel?

Daniel Henriques: Claro que sim, eu já ando nisto há algum tempo, não só no mercado imobiliário, como na indústria de trabalho, e tenho conhecimento de centenas de milhares de histórias, que aconteceram no passado, de pessoas que perderam empresas com 400 empregados, faturações de milhões; com pessoas que perderam património construído por décadas da família; pessoas que perderam casa; pessoas que perderam carro; pessoas que perderam a vida; pessoas que se suicidaram; coisas que enfim, aconteceu de tudo e vai continuar a acontecer, porque isto é do ser humano. Isto está sempre associado ao mesmo, existem pessoas mais conservadoras, que não gostam de estar expostas ao risco; existem pessoas mais reguêradas, que têm algum risco, mas é mais reguêrado; e existem pessoas que estão totalmente expostas ao risco, portanto estas naturalmente, quando acontece algo mais complicado do ponto de vista da demanda da oferta e da procura, é óbvio que estas vão acontecer coisas que não são previstas. Portanto, claro que sim, já assisti a tudo, a pessoas que perderam a casa, o carro, a mulher, a vida, tudo, e por isso é que isto é um negócio sério. A vida, os negócios, a coragem, é preciso ter alguma cabeça, conhecimento, coragem para estarmos neste mundo, porque tudo pode acontecer, independentemente. Por mais conhecimento que as pessoas tenham, que hoje

é muito maior do que no passado, vai continuar a acontecer, porque há uma parte irracional que vai sempre ser carregada, por maior que seja a nossa parte racional.

8. Sente que um investidor que investe com recurso a crédito bancário perde vantagem no mercado pela concorrência com investidores que trabalham a pronto pagamento? Como é que os investidores que recorrem a financiamento podem ultrapassar este handicap?

Daniel Henriques: Depende do que estamos a falar, porque existem modelos bancários, que nos permite ter acesso ao dinheiro do banco, como se fosse nosso, portanto vou para o mercado com rapidez e liquidez, associado ao meu parceiro que é a Banca. As pessoas que trabalham com capitais próprios estão, na verdade, ao mesmo nível que estas pessoas, não diferem nada, a não ser a margem de lucro, porque um tem de pagar ao seu sócio. No entanto esse que tem o apoio da Banca tem mais força, portanto é capaz de poder estar mais presente em mais negócios, por isso isto é sempre muito relativo.

A pergunta eu acho que vem de acordo com o ir agora fazer uma proposta de uma casa, e de repente eu chego e não tenho dinheiro, mas há ali alguém que tem capitais próprios, e por isso vai ser mais competitivo. Isso é falta de preparação, porque uma pessoa que trabalhe com a Banca, o que tem de fazer é numa fase inicial, fazer o negócio com a Banca, para que esta liberte os fundos, ou pelo menos, esteja preparada para quando ele identificar o negócio. Quando ele identifica o negócio, ele não tem de dizer que vai com recurso a crédito, tem o sócio já totalmente preparado, para que quando se identifique o negócio, avançar. A maioria das pessoas o que faz, é óbvio, encontra o negócio e depois é que vai falar com o banco e isso aí claro que torna o negócio mais complicado para a parte dele, mas só por uma razão, quem vende não tem tanta segurança. Isto está sempre relacionado com a segurança, tanto para quem compra como para quem vende. O que uma pessoa com capitais próprios dá é mais rapidez e mais segurança, ou não, se a pessoa que trabalha com a Banca, tiver já o sócio bem preparado, também lhes dão solidez, segurança e rapidez. Depende da preparação que as pessoas têm, se for com capitais próprios sim ganha vantagem, se for bem preparado é praticamente igual. A rentabilidade ganha-se um bocadinho menos porque tem de pagar ao sócio, mas também se pode alavancar mais, portanto acaba por compensar.

9. Por fim, que conselhos daria a alguém que está a considerar investir em imóveis com recurso a crédito pela primeira vez?

Daniel Henriques: Eu acho que numa fase inicial é muito importante antes de se fazer o que quer que seja, as pessoas têm de obter o mais importante, que é formação. O mais importante e o nosso maior ativo é aquilo que nós sabemos. É muito importante que o primeiro investimento, antes de ser numa casa, seja nele próprio. Este é o maior conselho que eu posso dar. E isto faz-

se através de workshops, de seguir pessoas que estão dentro da área, de cursos, livros, é muito importante que se aposte no conhecimento antes de comprar uma casa. A partir do momento que a pessoa faz este investimento, tudo aquilo que eu disser já não é necessário, porque as pessoas já têm esse conhecimento, por isso vão perceber o que têm de fazer, de que forma e consoante a realidade dela. Não é escola, não é universidade, não é nada disso. A procura tem de ser intensa, eu tenho de chegar a determinada altura e sentir-me confortável para que possa avançar. A minha sugestão é, não façam nada daquilo que não percebam, só porque o outro que está ao lado fez, ou só porque está na moda. Se faz qualquer coisa, tem de pelo menos ter bases para fazer, caso contrário podem correr um grande risco.

10. Muito obrigado pelo seu contributo que será uma mais-valia para esta dissertação.

Daniel Henriques: Grande João, obrigado! Há aqui perguntas mais difíceis de responder, porque isto depois dispara para muito lado, mas no geral existem três tipos de investidor: o conservador, o mediano, o de alto risco. O investidor tanto pode ser para compra e venda, como para arrendamento, como pode ser para ser produtor de construção, como pode ser só para fazer parte do negócio em que ele não faz nada. Existem investidores para tudo, existem investidores que investem o seu dinheiro em alguém, como por exemplo o João Gonçalves, que trata depois de tudo e ele só procura ali uma rentabilidade do negócio. Essa pessoa normalmente é como nós, quando investimos em ações, estamos à espera de que a pessoa que gere a empresa faça as coisas bem, para valorizar e nos dar a melhor rentabilidade. Alavancado ou não com a Banca vai sempre depender do tipo do investidor que somos e é óbvio que se eu tiver um parceiro/sócio, que estiver na disposição de investir em mim, eu vou provavelmente conseguir resultados mais rápidos, mas também tenho mais riscos associados. Se eu tiver menos esforço na Banca, provavelmente vou crescer menos rápido, mas também com menos riscos associados. No final do dia, aqueles que na história se seguram são sempre aqueles que estão a meio caminho, esses aí é que vão sempre conseguindo combater as adversidades e passar pelas crises de uma forma mais mediática. Conseguem crescer e ao mesmo tempo manter; os conservadores crescem também, mas mais devagar; e aqueles que são mais agressivos, uma grande percentagem corre mal, mas também uma grande percentagem enriquece, porque é alto risco.

Anexo G. Entrevista ao Lucas Silva, consultor imobiliário

Entrevista a Lucas Silva – Consultor Imobiliário da Remax

1. Olá Lucas, obrigado por estar aqui hoje. Para começar, pode-me contar um pouco sobre sua experiência e formação no setor imobiliário enquanto consultor imobiliário?

Lucas Silva: Bom dia João. Para te contar um pouco sobre a minha história e experiência no setor imobiliário. Eu entrei no mundo imobiliário há cerca de 3 anos e meio, tem sido um tempo de muita aprendizagem e crescimento, tenho evoluído ano após ano. Num primeiro ano de Remax faturei mais de 100.000€ em comissões imobiliárias, angariei cerca de 30 imóveis; no segundo ano faturei mais de 250.000€ e angariei cerca de 80 imóveis; no terceiro ano faturei 750.000€ e este é o meu quarto ano de Remax, que está a correr muito bem, tenho aprendido muitas formas de investimento, estratégias, aprender a lidar com pessoas nas diversas áreas da vida delas. Sou muito feliz nesta área e sinto-me bastante concretizado.

2. Investir em imóveis com recurso a crédito é uma estratégia de investimento. Qual a sua opinião relativamente a este tema?

Lucas Silva: Investir em imóveis com recurso a crédito é uma estratégia que muitos investidores utilizam tanto em Portugal como no estrangeiro. A minha opinião relativamente a isso é que se o investidor conseguir investir com capitais próprios, fazer esse investimento acaba por ser, na minha ótica, mais seguro, porque nunca estamos dependentes da Banca. Contudo, investir em imobiliário com recurso a crédito também acaba por ser uma estratégia boa porque conseguimos negociar um período de carência, em que o investidor pode remodelar o imóvel e fica apenas a pagar os juros, ou seja, consegue otimizar e comprar em vez de uma casa, duas casas, por exemplo com o dinheiro que tem disponível. Contudo, acaba por não ser tão seguro, esta é a minha opinião sobre isto. Se quiseres um crescimento rápido percebo perfeitamente que se faça o crédito para conseguires em vez de uma casa, comprares três, e começares a remodelar as três. Se quiseres um investimento mais seguro, aconselho-te a fazeres com capitais próprios e a comprares uma casa. Pessoalmente, sou mais apelativo dos capitais próprios, porque a educação que me foi dada foi sempre nunca dar um passo em falso e jogarmos com o dinheiro que não é nosso, acaba sempre por ser um risco muito maior.

3. Sente que tem cada vez mais clientes investidores? Qual a percentagem de clientes investidores e clientes finais? E destes clientes investidores qual a percentagem que investe com recurso a crédito?

Lucas Silva: Sim, cada vez mais. Tenho vendido imensas casas a investidores de 25 anos que recorrem a crédito. Muita gente descobriu que o ramo imobiliário dá dinheiro, muito derivado pela inflação imobiliária e à valorização dos imóveis, as pessoas começaram a ficar mais atentas, e há efetivamente pessoas que são apaixonadas por esta área. Na minha percentagem de investidores, eu diria que 50% são investidores, 50% são clientes finais, e clientes

investidores que recorrem a crédito financeiro cerca de 20%, ou seja, 20% financiamento, 30% capitais próprios.

4. Quão mais rápido os seus clientes conseguem atingir os seus objetivos ao alavancar a sua carteira de imóveis por recorrer à banca em alternativa a investir só com capitais próprios?

Lucas Silva: Relativamente a esta questão foi um pouco o que eu expliquei na questão acima. Se tu investires com a Banca, tens uma vantagem relativamente à pessoa que investe só com capitais próprios. Neste caso tu consegues otimizar o teu investimento, em vez de um imóvel, comprares logo três, negociares períodos de carência, em que ficas apenas a pagar os juros enquanto fazes as obras. Jogar com o dinheiro do banco acaba por alavancar bastante, porque tens logo três investimentos em vez de um único investimento, ou seja, as pessoas conseguem muito mais rapidamente chegar a um elevado patamar de investimentos imobiliários, contudo a queda também pode ser maior, o que também temos de ter em consideração.

5. Qual a estratégia mais utilizada pelos seus clientes investidores “Comprar, remodelar e vender” ou “Comprar e arrendar”? Qual a percentagem de cada um?

Lucas Silva: Eu diria que tenho um pouco de todo, ou seja, comprar e arrendar acaba por ser uma opção dos investidores, mas muitos deles, compram remodelam e vendem, e fazem lucro, e no final do ano compram, por exemplo, uma habitação e põem no mercado de arrendamento. A nível percentual dos investidores com que trabalho, 50% colocam para arrendar, e fazem muito dinheiro com rendas. Tenho um cliente que tem 400 casas em Benfica e as rendas totais dão para comprar duas casas em Benfica por mês, o que é muito bom. E tenho outros clientes que remodelam e vendem, que é para fazer um bolo maior, para depois numa fase mais avançada da sua vida, chegarem ao comprar e arrendar. Comprar e arrendar é estabilidade, à medida que vais tendo imóveis vais gerando renda. Não sei se já leste o livro do Pai Rico, Pai Pobre, mas é basicamente pões o dinheiro a trabalhar por ti, ou seja, podes estar no Dubai e estares a gerar rendas de 5000€, 7000€, 10.000€ sossegado, ou seja, sem estares a trabalhar.

6. Quais são os principais riscos associados ao investimento imobiliário com recurso a crédito, e como é que os investidores podem mitigá-los?

Lucas Silva: Os principais riscos associados ao crédito imobiliário é que o crash total dos Bancos, acaba por ser um grande risco investir com o Banco. Imagina este cenário, pedes um financiamento para um prédio, tens 1M e pedes 4M, constróis o prédio todo, mas não consegues vender as frações todas. Passado o período de carência, vais começar a pagar a prestação que te comprometeste com o Banco, se não tens vendido as frações, acabas por te enforcar, ou seja, não tens liquidez para pagar a prestação ao Banco, isso é o maior risco, na minha ótica, de

recorrer a crédito bancário. Acho e defendo que, as pessoas podem recorrer a crédito bancário, mas têm de ter dinheiro na conta, para que caso algo corra mal esteja lá para assegurar.

7. Tem conhecimento de algum cliente que tenha entrado em situação de stress por não conseguir pagar a amortização da dívida sobre um financiamento bancário para investimento? Ou mais grave, que tenha entregado a casa por inadimplência para pagar o imóvel?

Lucas Silva: Sim, tenho. Tenho muitas experiências de clientes que já se viram muito mal financeiramente. Posso dar-te um exemplo de um cliente meu, que construiu umas casas em Troia, um prédio enorme, entrou a crise, não conseguiu vender as frações. Começaram as prestações do Banco a cair em cima dele, teve de vender tudo, o património da família toda, ou seja, foi do topo ao zero, literalmente. E esses casos são casos de experiência, são casos para aprendermos com isto que acontece, para melhorarmos e termos precaução.

8. Sente que um investidor que investe com recurso a crédito bancário perde vantagem no mercado pela concorrência com investidores que trabalham a pronto pagamento? Como é que os investidores que recorrem a financiamento podem ultrapassar este handicap?

Lucas Silva: Sem dúvida alguma, portanto um cliente que vai recorrer a crédito, precisa de fazer uma avaliação, precisa das cartas de aprovação, diríamos que ele consegue fazer uma escritura num prazo de 40 ou 45 dias. Enquanto um pronto pagamento, tem o capital pronto, e agora temos os direitos de preferência que têm de ser pedidos sempre, mas consegue fazer uma escritura num prazo de 15 dias, o que é muito mais rápido e mais interessante. Ou então consegue fazer logo um CPCV de um valor maior e deixar uma parcela muito pequena para a escritura, que é o que eu tenho feito, portanto sem dúvida alguma, que o investidor que não recorre a Banca tem muito mais vantagem do que ao que recorre. Os investidores que recorrem a crédito não conseguem ultrapassar este handicap. Se eu encontrar uma casa para investimento, fizer uma proposta de 200.000€ pronto pagamento, sinalizo já com 100.000€; depois chega um investidor com uma proposta de 200.00€ que recorre a Banco e dá 10% no CPCV, perdeu, não há hipótese.

9. Como analisa o impacto no mercado imobiliário de fatores como o aumento das taxas de juro, o aumento do valor dos imóveis e rendas, a inflação e a perda do poder de compra das famílias?

Lucas Silva: Isto é uma situação que estamos a viver em Portugal, é muito complicado lidar com isto. Diariamente choca-me ver o que vejo, choca-me ver famílias a juntarem-se para conseguirem comprar uma habitação; choca-me ver famílias a juntarem-se para arrendar um imóvel para conseguirem pagar a renda; choca-me ver jovens da nossa idade a não conseguirem

crédito à habitação com ordenados de 1000€ e 1200€ derivados à taxa de esforço; choca-me ver prestações em que famílias têm obrigatoriamente de vender os seus imóveis para conseguirem viver, porque não conseguem pagar a prestação e comprar alimentação. Têm sido tempos muito duros, acho que o estado tem de mexer-se de alguma forma. Na minha ótica deveria haver uma melhoria na habitação, mas não com estas formas que o governo está a propor, mas sim com incentivos aos construtores, para que possam construir; a redução dos impostos face à construção; ou seja, criar aqui incentivos para que as pessoas conseguissem comprar imóveis, para que os construtores conseguissem construir imóveis. E isso passa obviamente por uma descida na carga fiscal, que um construtor leva para comprar um terreno, para vender a propriedade. Tem de haver aqui um incentivo, para que os construtores construam mais e mais, porque falta habitação em Portugal, e isso deriva do alto valor dos imóveis e das rendas. Portanto mais habitação é a solução.

10. Por fim, que conselhos daria a alguém que está a considerar investir em imóveis com recurso a crédito pela primeira vez?

Lucas Silva: Daria o conselho de, antes de mais contratarem um agente imobiliário para vos conseguir mediar essa situação e, desde já, voluntário-me nesse trabalho, porque acho muito importante terem um consultor a mediar essa situação sobretudo porque vão recorrer a financiamento bancário, ou seja, é muito mais sofisticado o negócio em si. Contudo, é importante encontrarem um imóvel para investimento e darem alguma segurança ao cliente que está a vender o imóvel. Neste caso cálculo que quem vai investir só tenha 10% para dar, portanto é fazer o CPCV, blindar com cláusula bancária, porque normalmente os imóveis para investimento não estão em boas condições de habitação, ou seja, a avaliação irá ser inferior à expectável. Por isso, o investidor poderá ficar aqui prejudicado se só tiver 10%, portanto é muito importante colocar uma cláusula de financiamento bancário, algo que é muito difícil do vendedor aceitar. Contudo, se querem fazer um negócio seguro, não vejo outra forma. É importante também ver se o imóvel tem condições de habitação, ou seja, se tem cozinha e casa de banho, pois o banco só financia caso tenha condições de habitabilidade.

11. Muito obrigado pelo seu contributo que será uma mais-valia para esta dissertação.

Lucas Silva: Obrigado, eu João. Desejo-te todo o sucesso do mundo.

