

# Ainda sobre como atrair investidores para o arrendamento aos portugueses?



**Hugo Santos Ferreira**  
Presidente da APPII - Associação Portuguesa de Promotores e Investidores Imobiliários.  
www.appii.pt

É bem sabido que o dinheiro vai para onde se sente bem e nos últimos cinquenta anos é evidente que não se sentiu bem no investimento em arrendamento habitacional nacional.

A legislação do arrendamento com regras penalizadoras para os proprietários, únicas na Europa e em que o nosso Parlamento e os partidos à esquerda do Hemiciclo têm feito por pior ainda mais, vêm afastando os investidores nacionais e internacionais, isto quando se assistia a um crescente interesse internacional por este tipo de ativos de rendimento na Europa e nos EUA.

Como podemos inverter esta tendência? É certo que os investidores gostam de segurança jurídica e fiscal e que, no caso do arrendamento habitacional português, a experiência passada traz um sentimento de expropriação dos rendimentos que os investidores legitimamente esperavam, associado a uma ausência de liberdade de livremente dispor dos seus bens. Os contratos de arrendamento chamados na gíria de “vinculísticos” criaram uma forte desvalorização no parque habitacional português e enquanto os investidores não sentirem segurança não vão voltar a investir.

Acreditamos que o caminho para o sucesso do arrendamento habitacional passa por uma desconstrução da teia criada ao longo dos anos no plano fiscal, legislativo e que para “reanimar o paciente” muito doente serão necessários várias doses de “reanimação”.

Como podemos, em concreto, atrair investidores com o perfil promotor imobiliário para o arrendamento? Para um investidor com este perfil o essencial é que haja acima de si investidores com perfil *Core*, que adquiram os seus edifícios construídos e os coloquem no arrendamento. Para que os investidores *Core* venham é necessário que o produto arrendamento acessível seja financeiramente viável. Do ponto de vista do promotor imobiliário há que assegurar que os seus custos são tão baixos quanto possível, sendo sabido que os seus principais custos são os terrenos, o tempo de licenciamento, o custo de construção, as áreas mínimas exigidas para cada tipologia habitacional e a tributação do imobiliário.

Assim, todas as medidas que permitam reduzir estes custos são também aquelas que vão contribuir para criar um mercado

de arrendamento acessível em Portugal. No âmbito dos terrenos, criar condições de acesso a terrenos estatais, ou municipais. No âmbito do licenciamento, criar mais certezas e tempos garantidos no licenciamento. No que toca aos custos de construção, dinamizar modelos de construção industrial, atrair trabalhadores e mitigar os aumentos dramáticos dos custos dos materiais e da mão de obra. É ainda necessário rever as áreas mínimas exigidas para cada tipologia habitacional. Também na tributação, há que alargar a redução do IVA e bem já decretada no programa do Governo a toda a construção nova para arrendamento, como prever isenções de IMT na compra dos terrenos ou edifícios para construção de arrendamento e reduções ao nível do IRC, IRS e IMI, terminando por reduzir a TRIU e as demais taxas de licenciamento.

E então como atraímos os tais investidores com perfil *Core* para o arrendamento? Em primeiro lugar, há que assegurar que os modelos de arrendamento criados e as rendas a praticar tornam este investimento financeiramente viável. O principal risco do investidor *Core* e também *Core+* é a segurança dos seus fluxos (rendas a receber), por isso medidas como garantia de rendas pelo Estado ou Municípios ou mesmo pagamento das rendas diretamente aos investidores seriam uma medida muito bem recebida.

Já há alguns regimes fiscais interessantes - dos quais destacamos o regime de taxas reduzidas em sede de IRS e o regime das SIGI - mas que, pelo fraco volume de investimentos que têm gerado, carecem também de medidas complementares e de ser melhoradas.

Por outro lado, é conhecida a morosidade da justiça portuguesa e a dificuldade de cobrança de rendas em atraso pelo que se afastarmos este risco - e o Estado, através da máquina fiscal, têm mecanismos de cobrança mais eficientes que qualquer particular - os investidores ficariam mais descansados e interessados nesta classe de ativos.

Sugerimos que sejam criados mecanismos de atração de investimento de Perfil *Core* e *Core+* pensados para cada categoria de investidores, do pequeno aforrador ao institucional, para dessa forma, conseguirmos atrair o máximo de investimento para o arrendamento.

Para os particulares, sugerimos isenções em sede de IMT, IMI, AIMI e IRS (nas rendas recebidas) e amortização parcial dos custos de

**Acreditamos que o caminho para o sucesso do arrendamento habitacional passa por uma desconstrução da teia criada ao longo dos anos no plano fiscal**

aquisição em sede de IRC por um determinado prazo, como acontece em França. Para os particulares estrangeiros, sugerimos a criação de uma classe de investimento com montantes a definir e sem limite geográfico, para investimento em arrendamento acessível, directo ou através de participação em sociedade que se dediquem ao arrendamento acessível (SIGI ou outra), que qualifique para a obtenção do Golden visa.

Para as PMEs, note-se que há cerca de 1500 empresas com o CAE 68200 - Arrendamento de bens imóveis (residenciais e não residenciais). Não há grandes empresas com este CAE e as poucas médias empresas com o CAE 68200 não se dedicam ao arrendamento habitacional. Sugerimos que a estas empresas seja aplicado o regime das SIGI, com algumas adaptações porque não são empresas cotadas, como por exemplo a ausência de obrigatoriedade de distribuição de resultados, na medida em que o reinvestimento dos resultados em mais imóveis para arrendamento é um dos principais objetivos. Sugerimos a mesma isenção de IMT, IMI e AIMI.

Quanto às SIGIS, acreditamos que o regime destas sociedades é interessante e adequado mas ainda não descolaram porque há falta de produto habitacional de rendimento disponível no mercado e relativamente ao arrendamento acessível ainda não estão criadas as condições para que esse investimento seja rentável. O programa para descolar precisa de alguns acertos fiscais, para nos tornarmos mais parecidos e tão competitivos como o mercado de SOCIMIS espanholas e certamente mais SIGIS portuguesas aparecerão.