



comunicação e coordenação:  
Francisco Rocha Antunes  
promotor imobiliário

1 parte: a promoção imobiliária hoje  
exposição de 15 m + discussão de 15 m

2 parte: o negócio da reabilitação,  
características específicas  
exposição de 15 m + discussão de 15 m

3 parte: os mitos mais correntes do negócio  
da reabilitação

O edificado é sempre valioso

Na reabilitação cada caso é um caso  
Mais vale recuperar que fazer de novo

Recuperar é mais barato

apresentação de cada mito : 5 minutos  
discussão de cada mito: 15 minutos

4 parte: o mercado imobiliário do Porto  
exposição de 15 m + discussão de 15 m

perguntas recebidas por mail

Conclusão: que negócios fazer?

convidados:

José Silva – economista  
participantes da Baixa do Porto  
todos os interessados em discutir o assunto



# 1ª parte

## A promoção imobiliária hoje

O mundo mudou

Até o mercado imobiliário mudou!

O tempo é a variável decisiva

Os actores não são os mesmos

A sustentabilidade é o desafio determinante

O enquadramento legal mudou muito



## O mundo mudou

A globalização aumentou exponencialmente o volume de capitais disponíveis para investimento

A mobilização de agentes económicos à escala planetária é muito forte

As regiões, não os países, competem entre si

A rede é o modelo do século XXI

A concorrência das regiões é pela retenção e atracção de talento

A pressão para a competição é enorme, impulsionada por um mercado de consumidores cada vez mais esclarecidos, mais exigentes e mais ricos, ou seja, com maior poder que nunca

A questão ambiental é a grande questão da sociedade, e como tal da economia, neste século



## Até o imobiliário mudou!

A promoção imobiliária é uma actividade recente em Portugal e pouca gente a conhece

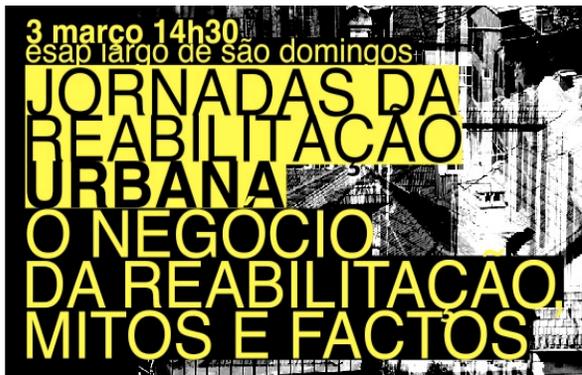
A promoção imobiliária é a actividade que desenvolve a transformação do espaço de forma profissional e sistemática

A organização profissional da actividade implicou a separação das fases e dos actores

A pressão do investimento obrigou ao aparecimento de regras de medida de desempenho

A normalização induzida pelos mercados financeiros impõem novas regras e exige uma coisa nova: transparência

A especialização aumentou o número de intervenientes na cadeia de criação de valor



## O tempo é a variável decisiva

Estamos num mercado com excesso de capacidade instalada

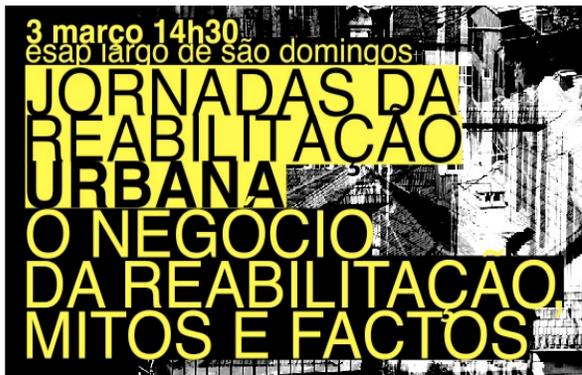
Há uma concorrência enorme pelas oportunidades de investimento

Isso significa que só se pode competir se soubermos garantir a remuneração dos capitais

Os tempos de preparação dos investimentos são críticos, porque permitem aumentar a eficiência do investimento de forma significativa

O euro alterou profundamente o nível de exigência: taxas de juro baixas não permitem margens de erros significativas

Os gestores sofrem hoje a ditadura da TIR, a Taxa Interna de Rentabilidade



## Os actores mudaram

Aquilo que hoje é feito pela promoção imobiliária sempre foi feito pelos construtores

A complexidade do investimento reduziu a construção a uma parte de um processo que interessa apenas manter dentro de limites controlados

A ULI define 5 grandes fase da promoção e a construção é apenas a 4ª

A capacidade de controlar um processo integrado é decisiva.

Os promotores imobiliários, ao terem essa capacidade de gestão do processo integrado, controlam a formação de valor de uso e como tal comandam todo o processo

Os utilizadores e os investidores de longo prazo são os actores permanentes

O numero de agentes envolvido no processo de transformação dos espaços não cessa de aumentar



## A sustentabilidade

A maioria dos capitais que procuram o investimento em imóveis são capitais de longo prazo, de fundos de pensões e de reformas

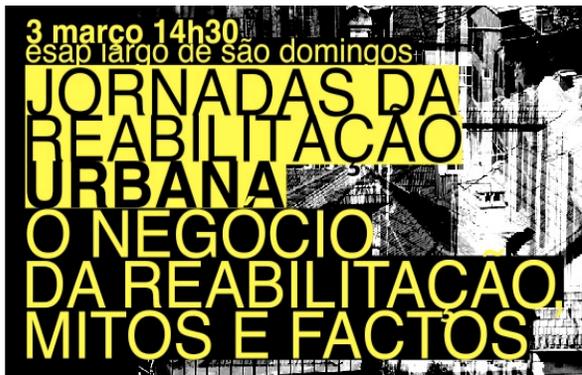
Os investidores procuram rendimentos duradouros e valorizações sustentáveis a longo prazo

a procura da melhor rentabilidade a longo prazo implica a procura de soluções cada vez mais sustentáveis

A responsabilidade ambiental é uma prioridade económica

A reciclagem é importante mas se integrada na cadeia de valor

Existe um conflito entre reciclagem e preservação do edificado



## O enquadramento legal mudou

As leis que enquadram este sector ou mudaram, ou são novas ou estão em revisão

O enquadramento fiscal mudou

A eficiência fiscal ainda mudou mais

A lei do arrendamento urbano finalmente existe, embora sem funcionar ainda

As regras de ordenamento do território estão num grande impasse

Há um Programa Nacional que regula o ordenamento, pela primeira vez

Há leis novas sobre a construção e sobre a responsabilidade dos agentes

Há novos formatos de intervenção estatal: as SRU's

# 1º período de discussão





## 2ª parte

# As especificidades do negócio da reabilitação

A reabilitação implica sempre manter alguma coisa.

A análise inicial dos imóveis a reabilitar é crucial para a definição de um processo de reabilitação

O ponto essencial do processo é a identificação dos usos potenciais que melhor aproveitem as características predominantes ou distintivas dos imóveis

A fase complicada do processo é a análise da viabilidade com um número elevado de graus de liberdade, ou com demasiadas incógnitas abertas, por um lado, e com um número elevado de constrangimentos de facto e legais por outro

A reabilitação é uma actividade com uma elevada incorporação de conhecimento aplicado

A maior vantagem da reabilitação é a possibilidade de aproveitar o valor criado ao longo de gerações em benefício dos actuais utilizadores dos espaços



A reabilitação implica  
sempre manter alguma  
coisa

Reabilitar é voltar a dar condições de utilização

As condições de utilização são limitadas pela manutenção de algumas características

A ideia de reabilitar é essencialmente a de aproveitar alguma coisa que está feita e que perdeu valor de uso

Há níveis diferentes de exigência de manutenção de características que vão desde a simples referência a uma qualquer preexistência até à integral recuperação de um edifício histórico

A falta de consenso sobre o que é fundamental manter e o que é acessório é uma fonte imensa de problemas para o negócio.

A reabilitação de imóveis sem uso compatível não é um negócio, é um custo geral do condomínio ( o conjunto dos contribuintes)



## A análise inicial é crucial

A capacidade de caracterizar correctamente é fundamental para a possibilidade e necessidade de reabilitar

As cópias dos projectos aprovados e, idealmente, executados, são a base ideal de qualquer análise

A necessidade, corrente, de utilizar formas alternativas de diagnóstico é um dos factores que mais encarece o investimento

A falta de rigor durante décadas na declaração e depósito do que foi construído é um ónus considerável ao processo

O tempo necessário para fazer um diagnóstico correcto é elevado, o que penaliza fortemente a rentabilidade do investimento

É importante perceber que este tempo é um custo do actual proprietário do imóvel

Se alguém quiser vender um imóvel para reabilitar, o melhor que pode fazer é descobrir tudo sobre o que foi feito antes de o pôr à venda



## A identificação dos usos potenciais

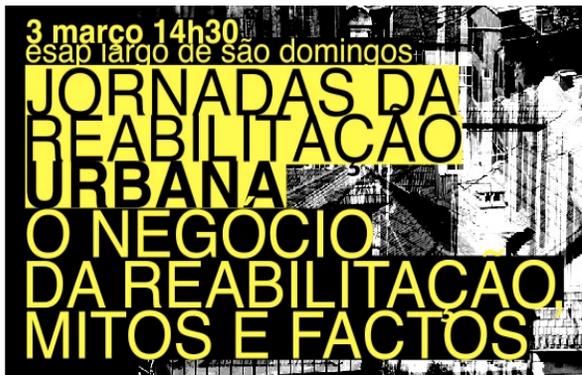
É fundamental identificar quais os usos potenciais que valorizam a ocupação do imóvel a recuperar

Tem de se assumir que se deve reabilitar de acordo com as necessidades de quem mais valoriza o uso, porque é quem pode pagar mais por essa ocupação e assim viabilizar o negócio

A identificação desses usos é difícil e deve-se recorrer tanto quanto possível a tipos testados de ocupação, senão cá pelo menos noutras terras

A reabilitação como negócio só é bem sucedida se tiver quem esteja disposta a valorizar a ocupação de um imóvel recuperado. Se não se tiver identificado com consistência os potenciais ocupantes, o negócio é ruinoso

A identificação dos usos potenciais é um processo exigente e quase sempre partilhado, que depende de duas capacidades: experiência e visão



## A dificuldade de encontrar a viabilidade

O processo de definição do plano de negócio é moroso, já que exige uma sequencia de tentativas e análises que não são simples

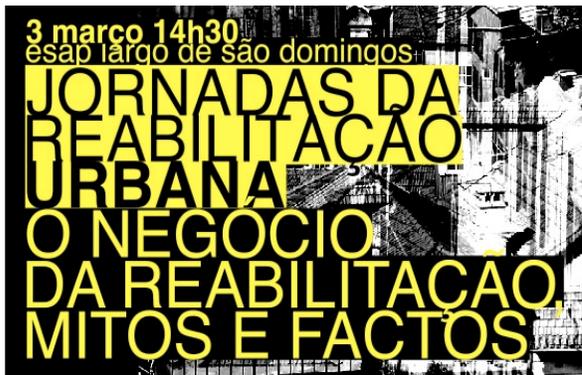
A maior das dificuldades é que, ao contrário dos outros negócios imobiliários, não é prudente assumir premissas simples

Uma das formas recomendadas é identificar previamente as condições imprescindíveis para o negócio e sujeitar o plano de negócios à verificação dessas condições

Essa sequencia de análises é custosa e demorada, como disse, e não é fácil encontrar profissionais que estejam disponíveis para investir seriamente no processo

A parte mais delicada é a da quantificação das incertezas associadas ao processo

Quanto maior a incerteza, maior a rentabilidade exigida para correr o risco de investimento



## O uso intensivo de “massa cinzenta”

O negócio de reabilitação exige um esforço considerável de análise e projecto antes de se encontrar a equação económica do investimento

A novidade do processo, e a falta de existência de experiências partilháveis, é um obstáculo importante

Há áreas novas, ou pouco desenvolvidas, no conhecimento aplicado à reabilitação

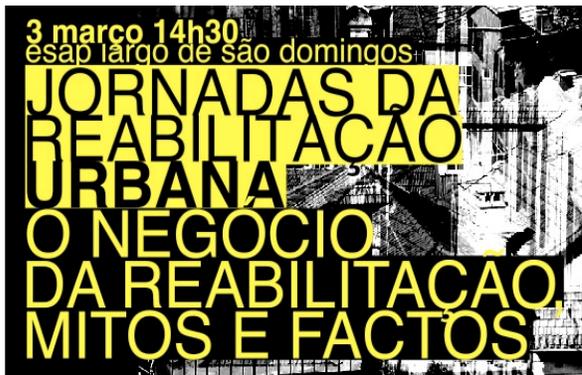
Pode-se identificar zonas de conhecimento a desenvolver:

- o diagnóstico

- o uso de novas técnicas e de novos materiais

- a metodologia da reabilitação física

O papel da universidade, sobretudo se conseguir resistir à tentação de se fechar, é importante



## Conseguir recuperar o valor do passado para o presente

O grande desafio da reabilitação é encontrar o equilíbrio precário entre a manutenção do edificado, ou das suas características essenciais, e a sua plena utilização

Um edifício em ruínas é um pesadelo. E as regras que o impedem de ser reabilitado podem ser as causas dessa ruína.

O valor de um edifício reabilitado é muito elevado porque beneficia de externalidades significativas

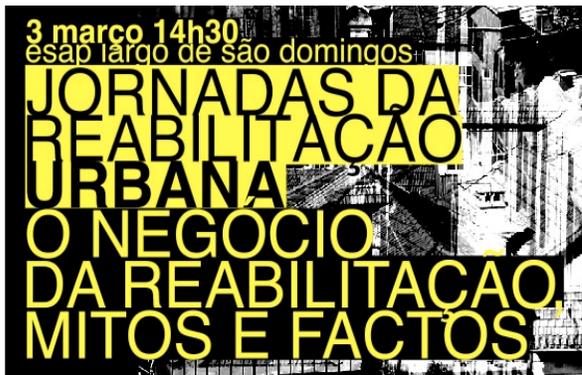
A manutenção de condições para uma normal renovação do edificado é o principal remédio para se reduzir o número de edifícios degradados

O valor de ocupar um edifício com história, se as condições de ocupação forem aceitáveis, é muito elevado porque escasso

As cidades são processos de sedimentação lentos, e se souberem regenerar-se perduram no tempo

2º período de discussão





# Mito #1

## O edificado é sempre valioso

Quem trabalha neste mercado passa a vida a encontrar tesouros ocultos. Tão ocultos que só os respectivos proprietários entendem a fortuna que pedem por eles.

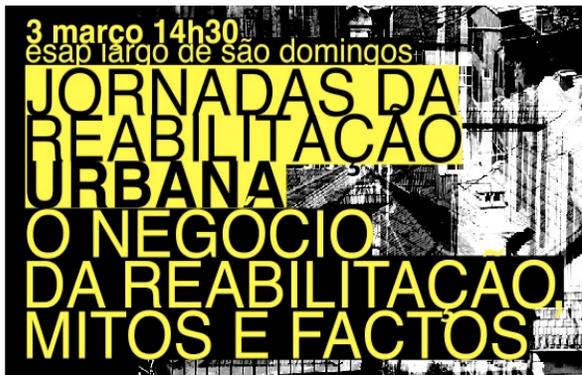
A ideia de que um edifício antigo é sempre valioso resulta da acumulação de memórias que estes edifícios carregam

Há muitos edifícios valiosos mas também há muitos edifícios que não valem mais do que o terreno que ocupam.

Há edifícios que foram construídos com técnicas que hoje são perigosas, como o amianto e que representam um custo muito elevado só na respectiva remoção

A identificação do valor é um processo complexo e tem uma parte colectiva, que é a da percepção do valor da memória. Veja-se o caso recente da antiga sede da Pide em Lisboa e do prédio onde morou Almeida Garrett

Se o valor colectivo for importante, então a colectividade deve compensar o proprietário desse ónus



## Mito #2: Na reabilitação, cada caso é um caso

Um dos maiores problemas da reabilitação é a ausência de uma classificação generalizada, aceite, de tipos de edificado que permita simplificar partes substanciais da análise e da metodologia de reabilitação a seguir

Nos mercados onde a reabilitação funciona houve sempre uma identificação dos tipos relevantes de edifícios a reabilitar e das técnicas que deveriam ser seguidas para o conseguir

A posição das entidades licenciadoras no Porto tem sido a oposta: primeiro compre, depois faça o projecto e no fim nós diremos se pode fazer. Isto mata, como se pode infelizmente constatar, qualquer ideia de investir

Apenas casos excepcionais, em que os imóveis são classificados, é que cada caso deve ser um caso. Em todos os outros devemos tipificar e caracterizar as intervenções, o que é aceitável e o que não é aceitável fazer-se.



## Mito #3

# Mais vale recuperar que fazer de novo

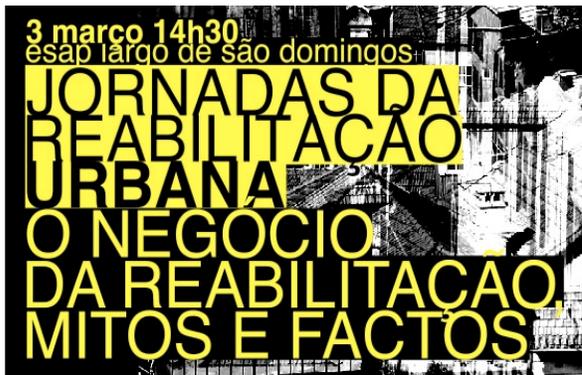
Os edifícios existentes foram construídos com técnicas de construção muito diferenciadas

A maioria dos edifícios foram sendo adulterados, muitas vezes de forma perigosa

A definição de espaço que qualquer edifício propõe servia usos que entretanto se modificaram ou desapareceram

A evolução, independentemente da opinião que tenhamos sobre o seu sentido, foi enorme e a causa principal da desadequação dos edifícios aos seus utilizadores

Um edifício é também um património individual, um investimento acumulado que precisa de remunerar os seus donos.



## Mito #4: recuperar é mais barato

O grau de reabilitação define o custo

A maioria das reabilitações é profunda, porque implica reconversões que permitam adaptar os edifícios a novas exigências

A necessidade de manutenção e os custos de utilização são normalmente subvalorizados

A manutenção é essencial à preservação de qualquer imóvel, e a sua ausência prolongada é a causa da perda de valor e do aumento de custo da reabilitação

A preservação de características dos edifícios impõe constrangimentos fortes à optimização das obras, aumentando o seu custo relativo

Os projectos necessários para cumprir as leis são mais complexos do que em edifícios novos e não são mais baratos

3 março 14h30  
esap largo de são domingos

**JORNADAS DA  
REABILITAÇÃO  
URBANA  
O NEGOCIO  
DA REABILITAÇÃO  
MITOS E FACTOS**

**3º período de  
discussão**



## O mercado imobiliário do Porto

O Porto é uma região, o Noroeste, com 3 milhões de habitantes

A Baixa é o centro dessa região e o valor do centro, se funcionar, é sempre o mais elevado

O investimento público na Baixa foi enorme. Chegou a hora dos investidores e proprietários fazerem a sua parte

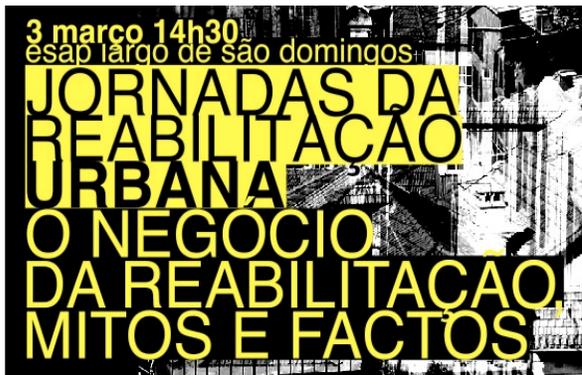
O excesso de oferta de habitação nos concelhos limítrofes é evidente

O ciclo de mercado é outro, como vimos

A percepção do valor de morar no centro está a alterar-se

O turismo está a liderar a alteração de valor de uso

Precisamos de afinar a mobilidade, se melhorar a segurança percebida e limpar e fiscalizar o espaço público fora das horas de expediente.



# E-mail #1

## Hugo Enes

“ os processos de licenciamento camarários, autorizações e outros aspectos burocráticos, são actualmente um entrave a um promotor independente? Ou, por outro lado, para projectos pensados, que respeitem os limites e normas estabelecidas, com uma boa organização, os aspectos burocráticos não são um entrave? Já agora, qual o tempo médio de chegada ao mercado desde a compra à venda de um imóvel recuperado?”



## E-mail #2 Paula Morais

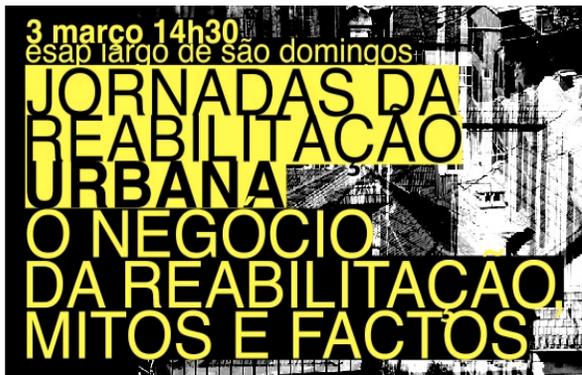
“uma vez que os concursos de ideias são hoje em dia uma ferramenta muito utilizada pelos promotores imobiliários, e importantes formas de encontrar projectos que tragam valor a determinado imóvel, penso que poderá ser útil falar-se sobre a promoção de concursos ( e refiro-me aos de iniciativa privada) no negócio de reabilitação de imóveis.”



# E-mail #3

## Alexandre Burmester

1. Desenvolvimento do tema relacionado entre a compatibilidade da promoção imobiliária e a vertente social
  1. A necessidade do promotor privado desenvolver trabalho de cariz social
  2. A eventualidade de construir a preços controlados com a respectiva promoção e venda
2. Desenvolvimento de produtos imobiliários originais e diferenciados do mercado tradicional, normalmente sedeados nas periferias e zonas novas
  1. Novos conceitos de trabalhar e habitar
  2. Introdução de novas tecnologias e preocupações ambientais



## E-mail #4 Cristina Santos

“... Gostaria era de um debate aberto...

... Gostava de ver revelados os passo dados, os critérios dos investidores, a tacteabilidade do projecto e rentabilidade que garante...

... Ouvir falar do espírito de sacrifício necessário e das hora de trabalho que envolve, bem como os critérios que definem a escolha dos melhores parceiros

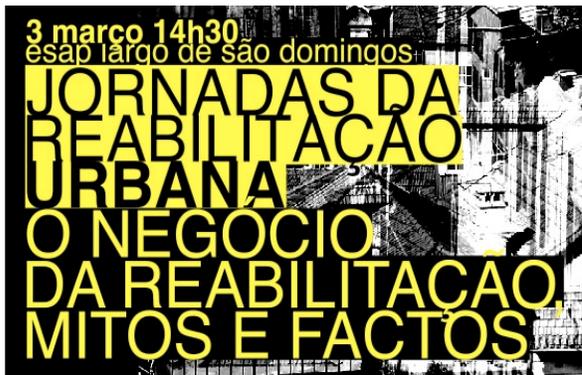
... Factos e coisas palpáveis.”



# Mito #4

## Tiago Azevedo Fernandes

“ Um bom negócio encontra sempre investidores”



## Conclusões: que negócio fazer?

- O mercado do investimento profissional vai crescer significativamente
- O modelo de negócio para os proprietários e investidores mais pequenos vai ser o da reabilitação para arrendamento.
- A partilha de esforços entre arquitectos, investidores e proprietários é o caminho para desbloquear a reabilitação generalizada
- A banca vais ser lentamente atraída para este mercado, e irá financiar quem tiver demonstrado controlar o modelo de negócio
- A reabilitação só vingará se for negócio. Não tenho dúvidas que poderá ser um excelente negócio para quem investir sobretudo conhecimento e tempo nele.