

# **Mercado Imobiliário em Portugal**

FRANCISCO MOREIRA BRAGA \*

## **Introdução**

Uma particularidade muito própria da realidade portuguesa, que é a elevadíssima percentagem de proprietários da sua própria habitação, cuja origem está no quase desaparecimento do mercado de arrendamento motivado por decisões políticas que enviesaram as mais elementares regras da livre iniciativa de que resultou o desinteresse dos investidores por este mercado, levou-nos a estudar e a caracterizar o mercado da habitação em Portugal, sua evolução recente e perspetivas futuras, conclusões que aliás não se afastam do propósito de posterior resolução do Conselho de Ministros<sup>1</sup> no sentido de uma dinamização do mercado de arrendamento.

Procuramos retratar o mercado de habitação em Portugal e a sua evolução recente, a qual veio influenciar de forma decisiva as suas actuais características, assentes numa notória distorção das regras de mercado no sector do arrendamento e da existência de uma elevadíssima percentagem de proprietários da sua própria habitação.

Pretende-se com este trabalho, não um estudo exaustivo, mas caracterizar em traços gerais o mercado de habitação em Portugal, bem como a evolução que o mesmo tem sofrido no passado recente, resultado de decisões políticas e sua consequente tradu-

---

**JURISMAT**, Portimão, n.º 2, 2013, pp. 199-216.

\* Docente, ISMAT; ex-Diretor de Risco de Crédito do Barclays Bank plc - Sucursal em Portugal; Solicitador.

<sup>1</sup> Resolução do Conselho de Ministros n.º 20/2011, de 17 de Março, publicada no Diário da República, 1.ª série – N.º 58 – 23 de Março de 2011. Posteriormente veio a ser publicada a Lei 31/2012 de 14 de Agosto que entrou em vigor a 12 de Novembro de 2012 e que procede à revisão do regime jurídico do arrendamento urbano.

ção legislativa, da forma como as condições proporcionadas pelo sistema financeiro português e respetivas opções em termos de política de crédito o têm vindo a condicionar e influenciar e, mais recentemente, talvez de forma ainda não totalmente consciente, da mudança de paradigma em curso no mercado de emprego que cada vez mais levará, sobretudo os mais jovens, a ponderar as vantagens proporcionadas, quando a opção é o arrendamento, no que à mobilidade diz respeito, em contraposição às limitações impostas pela opção por aquisição de habitação própria no que se refere à disponibilidade para aceitação de ofertas de emprego em locais mais distantes.

De referir ainda, que parte significativa do presente texto se baseia na experiência profissional vivida pelo autor durante mais de duas décadas no seio do sistema bancário português, nomeadamente no exercício de diversas funções diretivas no Barclays Bank plc.

### **1. O congelamento das rendas e a degradação do parque habitacional**

Há quem afirme existirem duas formas de destruir uma cidade, a primeira por via de bombardeamento, a segunda por via do congelamento das rendas.

E se nem Lisboa nem o Porto foram sujeitas a bombardeamentos, foi precisamente pela instabilidade social causada pelas grandes guerras ocorridas na Europa que ambas foram sujeitas ao congelamento das rendas, como veio a confirmar o art.48º da Lei 2030 de 22 de junho de 1948. Previa esta Lei a possibilidade de atualização das rendas, que corresponderiam no máximo a um duodécimo do valor tributável dos imóveis, excepto nas cidades de Lisboa e Porto, *enquanto ao senhorio não se facultasse a avaliação*. Na verdade, não foram as rendas que foram *congeladas*, mas sim as avaliações de imóveis que deixaram de ser levadas a cabo, o que implicou, na prática, uma impossibilidade para os senhorios de procederem à atualização das rendas.

Basta passearmo-nos pelas zonas históricas daquelas duas magníficas cidades para, em ambas, nos ser dado constatar o grau de abandono e de degradação a que chegaram, e cujos esforços de recuperação por parte dos municípios não conseguem fazer reduzir a frequência com que notícias de derrocadas de prédios e de famílias desalojadas são disputadas pelas diferentes estações televisivas para os “diretos” de abertura dos noticiários.

Não deixam de ser no mínimo peculiares, diversas disposições constantes no Decreto-Lei nº157/2006 de 8 de agosto,<sup>2</sup> que aprova o regime jurídico das obras em pré-

<sup>2</sup> Entretanto alterado pela Lei 30/2012 de 14 de agosto.

dios arrendados, ao preverem a possibilidade de realização de obras coercivas por parte dos municípios, ou mesmo por parte dos inquilinos, e respetivo ressarcimento do seu custo através do recebimento das rendas. Não pela previsão dessa possibilidade em si mesma, que parece perfeitamente aceitável e pacífica, mesmo recomendável, mas pelo facto de a legislação que recentemente tem vindo a lume, parecer fazer crer, aos olhos dos cidadãos, serem os senhorios os responsáveis pelo estado de degradação a que chegaram os imóveis de que são proprietários, sem que o próprio Estado reconheça a sua quase exclusiva responsabilidade nessa matéria, pelo facto de à custa do património dos senhorios, e por via legislativa, e ao longo de décadas, a estes últimos ter sido imposto *subsidiarem* as rendas das habitações, não só dos eventualmente mais desfavorecidos, mas da população em geral.

O congelamento das rendas prolongou-se ao longo dos anos, de décadas mesmo, prevendo o Decreto-Lei nº47.334, de 25 de novembro de 1966, no seu art.10º a suspensão das avaliações fiscais prescritas em 1948 para Lisboa e para o Porto, não sem que, como se pode ler no preâmbulo do Decreto-Lei nº321-B/90 de 15 de outubro, o próprio Ministro da Justiça de então, tenha deixado de reconhecer as implicações que tal opção teria na deterioração do património imobiliário ao declarar que “ (...) *como foi afirmado em 1966 pelo então Ministro da Justiça, em comunicação à Assembleia Nacional, "da inalterabilidade das rendas, no mercado em permanente evolução, há-de resultar por força a progressiva deterioração de uma parcela não despreciando do património imobiliário nacional, fenómeno a que os poderes públicos não devem assistir impassíveis"*.

Na senda da anterior legislação, também a revolução que ocorreu em 1974, e desta feita, quiçá, influenciada pelas correntes ideológicas preponderantes à época, numa torrente de sucessivos Decretos-Lei, de que Pinto Furtado<sup>3</sup> destaca o DL 445/74, de 12 de setembro e que tentaram de alguma forma por cobro a diversos fenómenos sociais que então se verificavam, não só manteve em Lisboa e Porto mas veio alargar a todos os concelhos do país a suspensão das avaliações fiscais para atualização de rendas.<sup>4</sup>

Apesar de mais recentemente, desde a publicação de diversas normas como o Decreto-Lei 148/81, de 4 de Junho e a Lei nº 46/85, de 20 de Setembro e, sobretudo, da publicação do Regime do Arrendamento Urbano pelo Decreto-Lei 321-B/90 de 15 de Outubro, se ter permitido a celebração de contratos de arrendamento urbano de renda livre, já no que se refere aos contratos vigentes à data da entrada em vigor da lei nova, cujas rendas se encontravam e mantêm muito desfasadas relativamente ao

<sup>3</sup> Jorge Henrique da Cruz Pinto Furtado, pag. 231, *Manual de Arrendamento Urbano*, Volume I, 4ª Edição, 2007, Edições Almedina SA.

<sup>4</sup> O que, tendo em linha de conta as taxas de inflação anuais à época (ver quadro III), facilmente se depreende a rapidez e a dimensão da degradação do valor das rendas de casa.

que seria uma renda normal de mercado, apenas medidas muito tímidas foram adotadas no que se refere à sua atualização. Neste contexto, como referem os seus autores na nota prévia, “a Lei nº31/2012, de 14 de agosto (...) introduz profundas e significativas alterações aos vários diplomas que, em conjunto, constituem o Regime Jurídico do Arrendamento Urbano (...)”.<sup>5</sup>

A própria Lei 6/2006 de 27 de fevereiro que aprovou o NRAU – Novo Regime de Arrendamento Urbano e revoga o RAU – Regime de Arrendamento Urbano, que tinha como um dos seus objetivos mais publicitados a implementação de um sistema de atualização das rendas antigas, em virtude da sua complexidade e da manutenção de uma preocupação centrada nos baixos rendimentos dos arrendatários, uma vez mais à custa do património dos senhorios, acabou por não produzir os efeitos alegadamente pretendidos.

Considerando ser seu propósito a atualização das rendas mais antigas, mas prevendo a própria lei, nos seus artigos nºs 37º e 38º, no caso de arrendatários com mais de 65 anos de idade - porventura a maioria do segmento das rendas mais baixas - de forma cega e independentemente do rendimento auferido por estes, que esse mesmo aumento seria processado de forma faseada ao longo de 10 anos e que a nova renda não poderia nunca exceder o valor correspondente a 4% do valor patrimonial atualizado, e isto apenas se o estado da habitação fosse classificado de bom ou de excelente, poderemos concluir, pese embora a bondade da iniciativa, da timidez da solução apresentada.

Um breve exemplo de um caso concreto é disso uma prova. Aplicando a nova legislação aprovada e seguindo todos os preceitos legais, que levaram o processo a arrastar-se por cerca de um ano, uma renda de €60,00 referente a um apartamento do tipo T2, localizado na cidade da Amadora, foi possível ser atualizada para um novo valor de €260,00 que, sendo sem dúvida em termos percentuais muito significativo, não deixa de continuar a ser uma renda desfasada da realidade ditada pelo mercado. Sucedeu que, pelo facto de a inquilina ter mais de 65 anos de idade, a referida renda viria a ser paulatinamente atualizada, grosso modo ao ritmo de €20,00 por ano, apenas vindo a atingir o seu novo valor ao fim de um período de 10 anos.

Claramente, como vem sucedendo desde há décadas, o Estado, uma vez mais, e novamente à custa do património dos senhorios mantém um *subsídio* direto às famílias com rendas mais antigas. Referimo-nos ao regime de salvaguarda para agregados familiares de baixos rendimentos, estatuído pelo art.35º da Lei 6/2006 de 27 de fevereiro, já com as alterações introduzidas pela Lei 31/2012 de 14 de agosto, que mantém o conceito de baixos rendimentos para os agregados familiares, cujo RABC

<sup>5</sup> Manteigas Martins, Carla Santos Freire, Carlos Nabais, José M. Raimundo, *Novo Regime do Arrendamento Urbano Anotado e Comentado*, Vida Económica, 2012.

(Rendimento Anual Bruto Corrigido), seja inferior a cinco RMNA (Retribuição Mínimas Nacionais Anuais).<sup>6</sup>

Convenhamos que, no atual panorama da economia portuguesa, estabelecer o conceito de rendimento baixo a este nível, será no mínimo, pouco consistente com as diversas medidas anunciadas pelo governo que prevê para 2013 cortes nas reformas dos pensionistas do Estado, cujo valor exceda os €1.500,00 mensais.

Outro aspeto fortemente desmotivador da opção pelo investimento no mercado de arrendamento tem sido a deficiente proteção jurídica oferecida aos senhorios, que, mesmo perante arrendatários faltosos, através de um procedimento imperativo previsto nos artigos 1079º a 1090º do Código Civil, os obrigava a aguardar pela ocorrência de mora superior a três meses no pagamento da renda para que lhes fosse permitida a resolução do contrato, e que, mesmo após a comunicação ao inquilino faltoso, teriam de aguardar novo período de três meses até poderem entrar com um procedimento executivo para entrega de coisa certa referente ao arrendado e um outro para pagamento de quantia certa referente às rendas vencidas e não pagas, além do que, ainda assistia ao arrendatário faltoso o direito a invocar todo um conjunto de situações previstas nos artigos 930º-A e seguintes do CPC, e aqui enxertados pela mesma Lei que aprovou o Novo Regime do Arrendamento Urbano que lhe permitiriam, em certas circunstâncias, dilatar ainda mais os prazos acima referidos.<sup>7</sup>

<sup>6</sup> O sítio <https://www.portaldahabitacao.pt/pt/portal/legislacao/rmna.html> informava, em consulta efetuada a 29 de Dezembro de 2012 que em 2011, cinco RMNA correspondiam à quantia de €33.950,00.

<sup>7</sup> A Lei 31/2012, de 14 de agosto, veio introduzir alterações significativas aos Códigos Civil e do Processo Civil sobre esta matéria. Como referem os autores na obra referida na anotação 5, pag.123, “O nº 3 deste artigo (1083º CC) contém uma situação objetiva de incumprimento grave por parte do inquilino e que justifica a resolução do contrato de arrendamento, consistente na mora quanto ao pagamento da renda por um prazo superior a dois meses, prazo que anteriormente à alteração introduzida pela Lei nº 31/2012, de 14 de agosto, era de três meses.” Realçam também os autores, entre outras, duas medidas introduzidas no Código Civil cujo objetivo será, sem dúvida, agilizar o processo de resolução do contrato de arrendamento: “A redação introduzida pelo nº 4 (art.1083º CC) cria um novo fundamento de resolução do contrato de arrendamento e que consiste em o arrendatário se constituir em mora superior a 8 dias, no pagamento da renda, por mais de quatro vezes seguidas ou interpoladas (ou seja, pelo menos 5 vezes) durante 12 meses.” Na mesma obra (pag.124) referem-se os autores ao encurtamento de um outro prazo importante ao sublinharem que “A alteração constante do nº 3 (art.1084º CC) reduz de três meses para um mês o prazo de que o inquilino, a quem foi resolvido o contrato por mora no pagamento da renda, dispõe para poder considerar sem efeito a resolução, através do pagamento das rendas em mora acrescidas de 50%.” De referir ainda o anúncio pelo governo, da previsão da criação do denominado BNA (Balcão Nacional de Arrendamento) dentro do mesmo objetivo de agilização do processo de despejo de inquilinos incumpridores e da desjudicialização deste procedimento que ficará a cargo de agentes de execução e de notários.

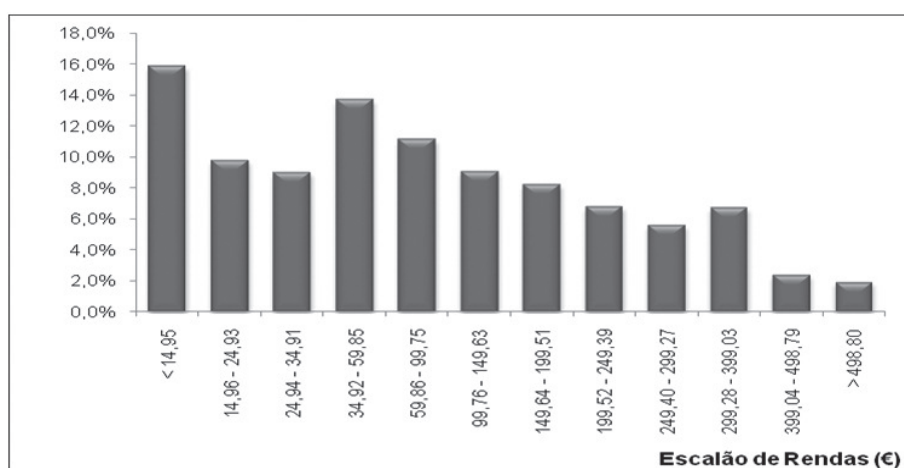
Salvo melhor opinião, esta perspetiva de excessiva preocupação de protecionismo dos arrendatários faltosos, contribui, não para a dinamização, que carece de urgência, de um verdadeiro mercado de arrendamento, mas para o prejuízo dos arrendatários cumpridores. Estes, em virtude da escassez de oferta de casas para arrendar, quantas vezes são compelidos a pagar rendas de valor excessivo e aceitar práticas ilegais por parte de senhorios sem escrúpulos que, aproveitando quantas vezes a ignorância ou inexperiência dos inquilinos, se recusam a celebrar contratos e a emitir recibos, chegando mesmo ao ponto de publicitar esta prática, o que, com a crescente procura, nomeadamente por parte de comunidades imigrantes, se tem vindo a generalizar.<sup>8</sup>

Com este tipo de políticas se vem fomentando e mantendo a existência de uma verdadeira “economia subterrânea” no mercado de arrendamento, onde se por um lado, muitos senhorios deixam de declarar este tipo de rendimentos e de pagar os respetivos impostos, por outro, ficam os inquilinos impossibilitados da dedução à coleta, em sede de IRS, até ao respetivo limite, o valor das rendas pagas.<sup>9</sup>

Ainda no que se refere aos valores das rendas, vejamos a título ilustrativo o quadro que abaixo se reproduz, segundo o qual nos é dado constatar a distorção existente no mercado de arrendamento. Com efeito, ao adicionarmos, primeiro os dois escalões de rendas mais baixas e seguidamente fazendo o mesmo exercício para os quatro escalões menores, concluímos que, de acordo com o censo de 2001, cerca de 25% das rendas existentes se situava abaixo dos €25 mensais e cerca de 50% abaixo dos €60 mensais.

<sup>8</sup> Sobre este tema, de referir as intenções já demonstradas pelo anterior executivo (do 1º Ministro José Sócrates) em resolução do Conselho de Ministros já citada, segundo a qual se previa, por parte do senhorio, o recurso a procedimento mais célere com vista ao despejo e restituição do imóvel, em caso de não pagamento de rendas, o qual ficaria, contudo, reservado apenas a senhorios que tivessem, quando da celebração de contratos de arrendamento, observado e cumprido, todos os preceitos legais nomeadamente o registo do contrato nos serviços de finanças. De referir ainda na mesma resolução, a previsão de algumas medidas de carácter fiscal, nomeadamente a fixação de uma taxa autónoma em sede de IRS para os rendimentos prediais semelhante à taxa que em sede do mesmo imposto é aplicada em regra, às aplicações financeiras, o que poderia também, por via do efeito fiscal, vir a incentivar o investimento no mercado do arrendamento, para além de outras especialmente destinadas a incentivar a reabilitação urbana, processo este, que como sabemos, reveste carácter urgente em zonas históricas das principais cidades, podendo também ele contribuir para contrariar a desertificação que nas referidas zonas é tantas vezes referida pelas autoridades locais.

<sup>9</sup> O art. 85º do CIRS, na alínea a) do nº 1, prevê com referência aos rendimentos auferidos em 2012, a dedução à coleta até ao limite de €591,00 do valor das rendas pagas para habitação permanente do sujeito passivo.

**Quadro I: Distribuição das rendas por escalões, censo 2001**

Fonte: INE, censo 2001<sup>10</sup>

No editorial da revista “A Propriedade Urbana” afirmava recentemente Luís Menezes Leitão, (...) *Neste ano em que passam cem anos sobre o iníquo sistema de congelamento de rendas em Portugal, mais uma vez os proprietários urbanos foram brindados com uma atualização de rendas perfeitamente irrisória, de 0,3%, quando todos os custos com os seus imóveis subiram. Ora, enquanto se mantiver esta situação é inevitável que se continue a acentuar a degradação dos nossos imóveis e a desertificação das nossas cidades.*

## **2. De um mercado de arrendamento à massificação da propriedade da habitação**

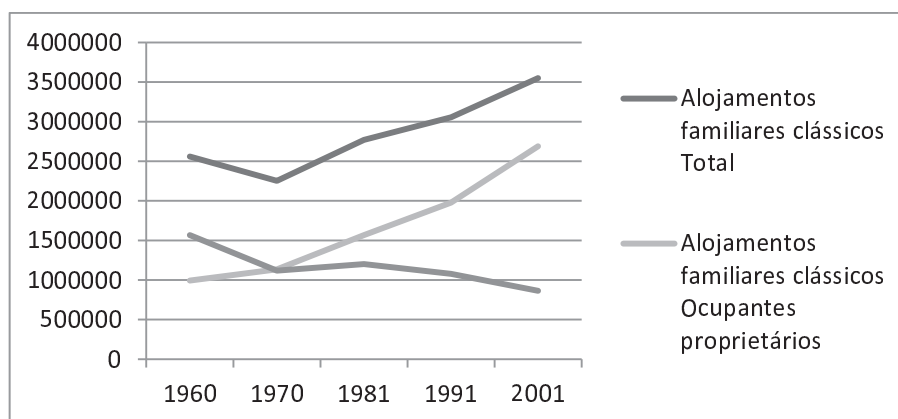
Como vimos anteriormente, a conjugação de diversos acontecimentos como a Segunda Grande Guerra que devastou a Europa e, mais recentemente, o processo revolucionário que ocorreu em 1974 em Portugal, vieram condicionar algumas deci-

<sup>10</sup> Inês Quental e Melo, (2009), pag.3, *O Mercado de Arrendamento - Principais Oportunidades e Fragilidades face ao Mercado de Habitação Própria* – Dissertação para obtenção do Grau de Mestre em Engenharia do Território pelo IST, Outubro 2009, acedido a 20 de Dezembro de 2010 em: <https://dspace.ist.utl.pt/bitstream/2295/578160/1/dissertacao.pdf>.

sões políticas com grande impacto no mercado de arrendamento, não só contribuindo fortemente para uma progressiva degradação do parque imobiliário já existente vocacionado para esse mercado, mas, mais do que isso, vieram desincentivar potenciais investidores de entrar no mercado, contribuindo também para uma cada vez maior escassez de oferta de casas para arrendar, e, ao mesmo tempo, originando um incremento significativo, por falta de alternativas, na pressão do lado da procura no mercado de aquisição de habitação própria assistindo-se, por essa via, a uma transferência continuada e crescente da procura, de um mercado para o outro.

Como poderemos constatar no Quadro II abaixo, o número de alojamentos ocupados por inquilinos (linha a verde) apresenta uma curva descendente contínua sendo em 1970 já idêntico o número de alojamentos familiares ocupados por inquilinos e por proprietários (linha a vermelho), tendência que se veio a acentuar drasticamente nos anos seguintes.

**Quadro II: Alojamentos familiares por ocupantes (proprietários e inquilinos)**



Fonte: PORDATA – INE, X Recenseamento Geral da População; I a IV Recenseamentos Gerais da Habitação.

Apesar de ter sido no ano de 1999 que se atingiu o pico do número de prédios urbanos vendidos (vide Quadro IV) e desde aí termos vindo a assistir a uma curva descendente deste tipo de transações (em 2008 venderam-se sensivelmente menos 100.000 prédios urbanos que em 1999), podemos constatar que de acordo com o censo realizado em 2001 (vide Quadro II), o desequilíbrio atingia já a enorme proporção de quase 2,7 Milhões de proprietários para menos de 0,9 Milhões de inquilinos enquanto quatro décadas antes, em 1960, esta proporção era de pouco menos de 1 Milhão de proprietários para quase 1,6 Milhões de inquilinos, e certa-



mente, pelo conhecimento generalizado da evolução deste mercado, o censo de 2011<sup>11</sup> virá confirmar o agravamento desta disparidade.

Mas, como veremos no ponto seguinte, para além dos motivos explanados, outros porém vieram influenciar a decisão pela opção de aquisição de habitação própria em detrimento do arrendamento.

### **2.1 Influência dos níveis de inflação e de taxas de juro na opção pela aquisição de habitação própria**

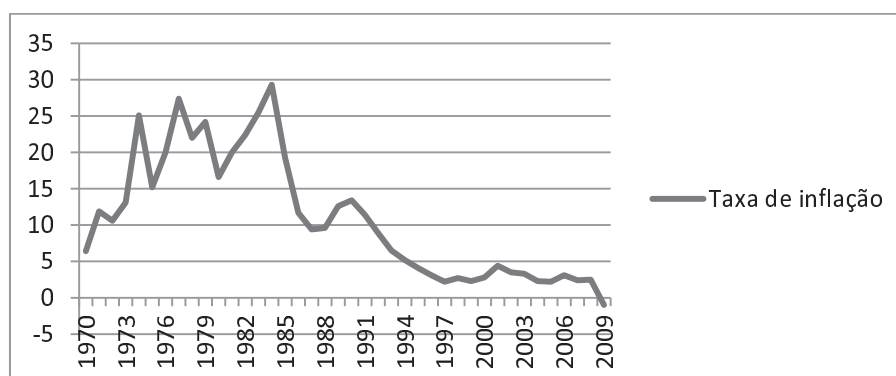
Se no passado recente apontamos as reduzidas taxas de juro como sendo um dos motivos para o maior recurso ao crédito e a conseqüente apetência pela aquisição de habitação própria, não nos poderemos esquecer que taxas de juro baixas existem em períodos de reduzida inflação, e que taxas de juro elevadas existem em períodos de inflação elevada.

O fenómeno referido tem, como é por demais conhecido, implicações diretas quer na evolução positiva do valor de um imóvel adquirido em períodos de grande inflação, quer na evolução negativa do valor real do dinheiro que permaneça nos bancos em aplicações financeiras nesses mesmos períodos, pelo que, como tentaremos expor mais à frente, em ambas as situações, de inflação baixa ou elevada, poderá haver razões lógicas conducentes à opção pela aquisição em detrimento do arrendamento.

No quadro abaixo reproduzido é-nos dado constatar o comportamento da taxa de inflação em Portugal, que no final da primeira metade da década de oitenta do séc. XX veio a atingir um valor próximo de 30%, o que revela bem a velocidade a que o dinheiro parado no banco perdia o seu valor real ano após ano.

---

<sup>11</sup> Os dados decorrentes dos resultados obtidos pelos Censos 2011, ainda não estavam disponíveis à data em que este artigo foi escrito.

**Quadro III: Taxa de inflação – Portugal**

Fonte: PORDATA (dados INE).

A opção pela aquisição de habitação nesta época, se por um lado implicava a contratação de empréstimos bancários a taxas de juro elevadíssimas e conseqüentemente a prestações também elas de elevado valor, tinha por outro lado a grande vantagem de permitir aos agregados familiares conseguir em poucos anos, uma redução significativa do peso das despesas com a habitação no respetivo rendimento.

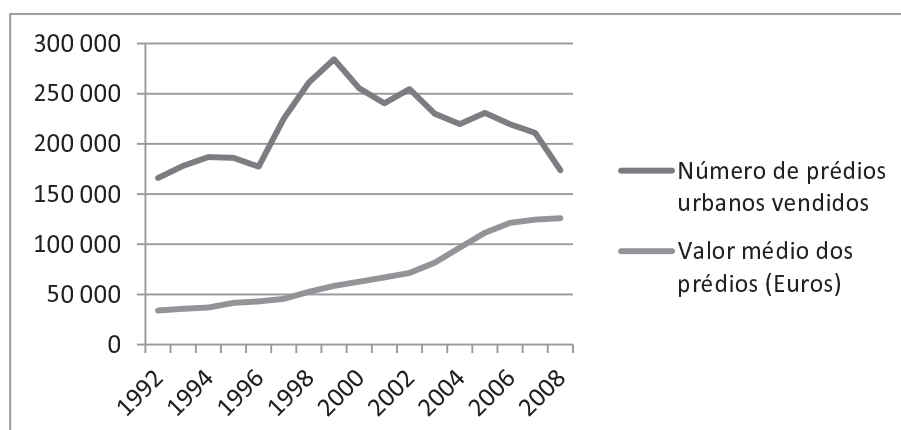
Com efeito, os incrementos salariais anuais nominais concedidos nos referidos anos, tal como a taxa de inflação, ascendiam a valores da ordem dos 20% a 25%, o mesmo é dizer, que num período relativamente curto, sobretudo na primeira metade da década de oitenta, em alguns casos, os salários mais do que duplicavam em valor nominal.

A opção pela aquisição de habitação própria era assim uma forma segura de garantir um investimento num bem durável cujo valor real tendia a manter-se ou mesmo a valorizar-se em contraposição com a manutenção de poupanças em dinheiro, cujo valor real rapidamente se degradava. Numa primeira fase, o valor da prestação a pagar pelo financiamento contraído poderia, em alguns casos, pelas elevadíssimas taxas de juro praticadas, absorver 50% ou mais do orçamento de alguns agregados familiares, mas, em face das elevadas taxas de inflação e das correspondentes atualizações salariais, mantendo-se fixo o valor nominal inicial do capital mutuado, a proporção da prestação pelo pagamento dos empréstimos no total do orçamento familiar (a denominada taxa de esforço) rapidamente perdia peso, enquanto por outro lado, simultaneamente, o valor real do imóvel adquirido se ia mantendo ou mesmo incrementando.

No entanto, se pela conjugação destes dois fatores, se afigurava a opção pela aquisição de habitação como a mais interessante, do ponto de vista financeiro, em épocas de inflação elevada, não deveremos deixar de referir que o valor do encargo mensal com a prestação dos empréstimos contraídos restringia significativamente o número de agregados familiares com a capacidade necessária para o efeito.

Aos motivos acima expostos, acresce outro não menos importante que também contribui para a evolução do preço dos imóveis. Se em época de taxas de inflação elevadas e consequentemente de altas taxas de juro, os promotores imobiliários teriam uma menor margem de manobra, pois caso elevassem demasiado os preços de venda, reduziriam o número de potenciais clientes pela relativamente reduzida capacidade de endividamento, já o efeito nos preços do mercado imobiliário provocado pela significativa redução das taxas de juro que, sobretudo a partir da segunda metade da década de noventa, se veio a verificar, acabou por ser, diríamos, perverso, como poderemos constatar no Quadro IV abaixo.

**Quadro IV: Número de prédios urbanos vendidos e respectivo valor médio**



Fonte: Anuário Estatístico de Portugal 2009, INE, Edição 2010.

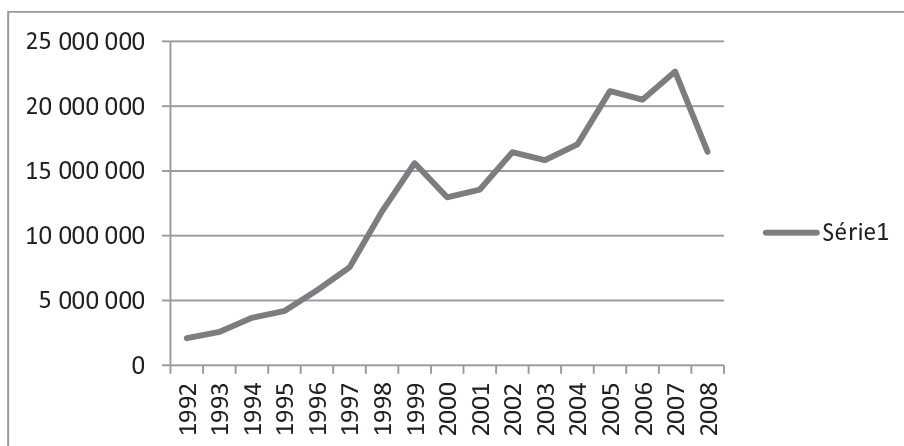
Deste quadro poderemos concluir que, no período em análise, o número máximo de prédios urbanos vendidos em Portugal num só ano (linha a azul), que ascendeu a um total de 284.241, foi atingido em 1999, precisamente um dos anos em que a inflação apresentou um dos seus pontos mais baixos, de 2,3% (vide Quadro III), e que coincidiu com a fase preparatória para a adesão de Portugal ao sistema monetário europeu e à adoção da moeda única Europeia.

Mas podemos concluir igualmente que foi precisamente a partir desse momento, que a grande pressão por parte da procura resultante da maior capacidade de endividamento das famílias, decorrente das baixas taxas de juro, que o preço médio dos prédios urbanos vendidos em Portugal (linha a verde) mais cresceu, tendo evoluído, em termos médios nacionais, de pouco mais de €50,000 em 1998, para mais de €100,000 em 2004, vindo a atingir um valor superior a €125,000 em 2008.

De realçar que este fenómeno se deu precisamente em período de reduzido nível de inflação, sem a ocorrência de aumento do preço dos fatores de produção para os construtores, nomeadamente o custo do financiamento que terá sido dos mais baixos alguma vez alcançado, pelo que se afigura pertinente questionar o motivo deste abrupto crescimento.

Pese embora a lei de mercado e a relação entre a oferta e a procura que não deverá ser menosprezada, em nossa opinião o período de baixas taxas de juro acompanhado por uma maior agressividade da generalidade dos bancos na oferta de crédito à habitação com redução das suas margens de lucro, e a influência destes fatores no valor médio das prestações pelos empréstimos hipotecários para aquisição de habitação própria, vieram permitir que os promotores imobiliários, tomando em conta estes dados, passassem a definir o nível de preços de venda das habitações em função da capacidade de endividamento das famílias, isto é, do valor até ao qual as famílias poderiam suportar a prestação do empréstimo bancário.

Como já acima referido (vide Quadro IV), o número máximo de prédios vendido num só ano em Portugal, foi atingido em 1999 tendo a partir daí vindo a decair sempre até aos dias de hoje, no entanto, apesar do cada vez menor número de prédios vendido anualmente, o volume global do crédito concedido para habitação, como poderemos observar no Quadro V abaixo, manteve-se sempre em linha ascendente até 2007, passando de um pouco mais de 15,6 Mil Milhões de Euros em 1999 para vir a atingir o total de mais de 22,6 Mil Milhões de Euros em 2007.

**Quadro V: Crédito hipotecário concedido a particulares**

Fonte: Anuário Estatístico de Portugal 2009, INE, Edição 2010.

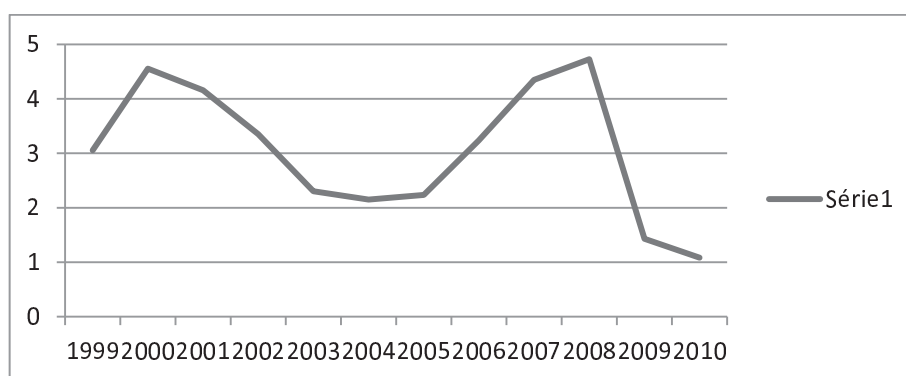
O mesmo é dizer que as famílias se permitiram contrair empréstimos de valor cada vez mais elevado, olhando, não ao nível de responsabilidades assumido, mas apenas ao valor da prestação mensal que teriam de suportar, o que, como referido, foi aproveitado pelos promotores imobiliários, enquanto por sua vez, os bancos, indo ao encontro dos ensejos dos seus clientes e simultaneamente com o objetivo de aumentar os seus lucros no curto prazo, aceitaram que a qualidade do risco de crédito da sua carteira se degradasse, chegando, em alguns casos, a financiar, não só o correspondente ao valor total do imóvel, mas mesmo outros custos e despesas associados à aquisição, como impostos, aquisição de mobiliário, política esta, cujos efeitos, no denominado crédito mal parado, se vão verificando com cada vez maior acuidade.

## **2.2 O sector financeiro, o novo paradigma do mercado de trabalho, e a sua influência no aumento da procura no mercado de arrendamento**

Se o sistema financeiro, as baixas taxas de juro e as condições de crédito oferecidas nos anos que se seguiram ao momento da fixação irreversível das taxas de câmbio das moedas da zona euro, tiveram grande influência no acentuado crescimento do mercado da habitação própria, este mesmo sistema financeiro tem também sido no passado mais recente, sobretudo desde o eclodir da crise financeira que se iniciou em 2008, um dos grandes responsáveis pela acentuada quebra nas vendas de habitação própria.

E desta feita, não pela existência de taxas de juro elevadas, dado que, apesar de a Euribor a 6 meses, principal indexante utilizado no crédito à habitação, ter atingido um máximo de 4,727% em 2008, este mesmo indexante voltou a cair até ao seu valor mais baixo de sempre, para próximo de 1%, tanto em 2009 como em 2010 (vide Quadro VI).

**Quadro VI: Taxas de juro médias anuais - Euribor 6 meses**



Fonte: Global-rates.com – Taxas de juros Euribor histórico  
(<http://pt.global-rates.com/taxa-de-juros/euribor/euribor.aspx>)

Os motivos terão sido diversos, por um lado o aumento do nível de risco de crédito associado às operações de financiamento hipotecário e, por outro, pela dificuldade por parte das instituições de crédito em obterem financiamento, elas próprias, para a sua atividade.

Face a uma situação de crise que começou por ser financeira, com origem precisamente no mercado de crédito à habitação nos EUA, mas que rapidamente se transformou em crise económica e em crise social, os bancos, se por um lado passaram a ter mais dificuldade em se financiarem, logo em disporem dos recursos necessários para poderem financiar os seus clientes, por outro, em face da crise económica e da maior probabilidade de os seus clientes poderem vir a encontrar-se em situação de desemprego pela instabilidade económica que originou uma verdadeira crise social, rapidamente se adaptaram a uma nova realidade apertando os critérios de análise de risco “fechando a torneira do crédito” tanto a promotores imobiliários como a clientes particulares potenciais compradores de habitação própria.

Esta nova postura por parte dos bancos veio não só restringir o acesso ao crédito mas simultaneamente torná-lo mais caro, não pelas taxas de juro mas pelos “spreads”<sup>12</sup> praticados, provocando numa primeira fase uma quebra acentuada da procura no mercado de aquisição de habitação e, subsequentemente, de forma progressiva, um acréscimo da procura no mercado de arrendamento.

Em 6 de Julho de 2010, podia ler-se num despacho da Agência Lusa publicado no Jornal Público “online” o seguinte título: *O mercado de arrendamento em Lisboa cresceu 40 por cento em 2009 em termos anuais, disse à Lusa o director do Confidencial Imobiliário (CI), entidade que produz estatísticas sobre o mercado residencial.*

E mais à frente referia a mesma notícia que (...) *o mercado de arrendamento tem vindo a crescer, sobretudo por se constituir como uma resposta a uma necessidade de rentabilizar um ativo que se tinha em mente vender*”, (...) *pele que (...) o aumento da oferta no mercado imobiliário teve como consequência a redução das rendas de habitação.*

Deparamo-nos então com uma nova realidade onde diversos fatores e os diversos agentes económicos, condicionados pela conjuntura que teve origem numa crise financeira mundial, se conjugam para que o mercado de arrendamento volte a ser, para quem procura habitação, a sua primeira opção, e, para os promotores imobiliários, uma verdadeira solução de recurso, com vista à rentabilização dos seus ativos.

Estarão criadas as condições para o ressurgimento de um verdadeiro mercado de arrendamento? Em nossa opinião estão de facto reunidas as condições, ditadas pelas leis de mercado, o qual tende sempre a adaptar-se a cada nova situação que vai surgindo.

A maior dificuldade no acesso ao crédito por parte de potenciais compradores, motivada essencialmente por dois factores - menor capacidade por parte dos bancos no financiamento da sua atividade e a maior instabilidade no emprego que incrementa o risco de crédito e torna os bancos mais seletivos - tem vindo a contribuir para uma forte restrição na concessão de crédito e, consequentemente, num significativo decréscimo na procura pela aquisição de habitação própria junto dos promotores imobiliários.

---

<sup>12</sup> Termo anglo-saxónico muito utilizado no jargão bancário, que significa, grosso modo, a margem de lucro que o banco financiador adiciona à taxa de juro nominal à qual, o próprio banco se poderá financiar no mercado monetário interbancário. De entre outras variáveis, o risco de crédito associado à operação de financiamento tem ele próprio influência significativa no “spread” a praticar pelo banco.

Por outro lado, os promotores imobiliários, para fazerem face aos compromissos assumidos e tendo absoluta necessidade de rentabilizar os seus activos, em alternativa à venda, optam, cada vez mais, pela colocação dos seus imóveis no mercado de arrendamento, fenómeno este que tem vindo, também ele, a contribuir progressivamente para um aumento da oferta de casas para arrendar o que virá a contribuir para balancear o mercado.

Pela exposição acima, poderíamos ser levados a concluir que esta nova tendência no mercado da habitação existe apenas porque o mercado a impõe àqueles que procuram uma habitação para viver. Mas será assim?

– Não estaremos no limiar, ou provavelmente mesmo já na presença, de um novo paradigma do mercado do emprego em Portugal cujas características influenciarão, também elas, a opção pelo arrendamento?

– Não deveremos considerar, em face da realidade atual e da denominada precariedade do emprego ser a mobilidade uma vantagem competitiva no mercado de trabalho?

Provavelmente, um número significativo das famílias que neste momento optam por arrendar, em alternativa a adquirir, ainda não terão esta percepção.

Face aos elevados custos iniciais com despesas de processo e de avaliação junto dos bancos, imposto municipal de transacções e imposto do selo aplicáveis, escritura e registos, a aquisição apenas é vantajosa quando possa ser encarada como um investimento de longo prazo que permita diluir todos estes encargos ao longo dos anos da sua duração.

Sucede que a realidade do mercado nos tem ditado novas regras, nos tem levado a reequacionar os dogmas por que temos pautado o nosso raciocínio no que à habitação diz respeito, e como tal, todas essas questões deverão ser questionadas. Considerando a incerteza ditada pela conjuntura que atravessamos, cada vez será maior a necessidade de estarmos mentalmente disponíveis e fisicamente preparados para a mobilidade num mercado de emprego geograficamente disperso. Contudo, tal apenas será possível para aqueles que não se tenham “amarrado” à âncora de uma casa própria, de um empréstimo e de uma hipoteca.

Embora não totalmente apreendidas, por muitas décadas de convivência com um mercado habitacional distorcido por regras impostas pelo poder político, as vantagens do arrendamento sobre a aquisição, sobretudo para as camadas mais jovens da população na entrada para o mercado de trabalho, serão também elas, sem dúvida, sobretudo no médio longo prazo, um dos fatores de maior peso a considerar numa tendência crescente da procura no mercado de arrendamento.



Resta aguardar que o legislador, através de normas mais adequadas à realidade deste importante setor da economia, reúna as condições e a vontade política necessárias que permitam contribuir também para a sua dinamização.<sup>13</sup>

### Conclusão

O estudo do mercado da habitação em Portugal no passado recente permite-nos perceber as causas que levaram a uma distorção do equilíbrio entre o número de proprietários e de arrendatários, distorção essa que resultou primordialmente de medidas que levaram ao congelamento das rendas, primeiro nas cidades de Lisboa e do Porto no final da década de 40 do século passado como consequência direta da Segunda Grande Guerra Mundial que devastou a Europa entre 1939 e 1945, efeito esse, que no período revolucionário que se sucedeu após 25 de Abril de 1974, se estendeu ao resto do país.

Na realidade, o Estado, por via destas medidas, vem ao longo das últimas décadas atribuindo à generalidade das famílias portuguesas titulares de contratos de arrendamento do denominado tipo “vinculístico”<sup>14</sup>, sem distinção do respectivo nível de rendimentos, e à custa do património dos respectivos senhorios, um verdadeiro subsídio de renda que resulta da conjugação de dois fenómenos, por um lado a imposição da renovação automática dos referidos contratos de arrendamento, independentemente do prazo convencionado pelas partes<sup>15</sup> e, por outro, pelo já mencionado congelamento das rendas, este último, que, em virtude de períodos alargados de elevadas taxas de inflação ocorridos no passado, veio originar um acelerado processo de desfasamento progressivo entre o valor normal de mercado para uma renda de um determinado imóvel, e o valor efetivamente pago pelo arrendatário, do que veio a resultar a incapacidade financeira por parte dos respectivos proprietários para a manutenção dos imóveis, o que teve como consequência direta a visível atual degradação a que chegou o parque habitacional nas zonas históricas das principais cidades.

Os factos referidos, desmotivadores do investimento no mercado de arrendamento, associado à promoção de medidas incentivadoras da concessão de crédito para aqui-

<sup>13</sup> Foi entretanto publicada a Lei 31/2012 de 14 de Agosto que vem rever o Regime Jurídico do Arrendamento Urbano já referida em anotações anteriores.

<sup>14</sup> Jorge Henrique da Cruz Pinto Furtado, pag.184, *Manual de Arrendamento Urbano*, Volume I, 4ª Edição, 2007, Edições Almedina SA.

<sup>15</sup> A Lei 31/2012 de 14 de Agosto vem introduzir alterações significativas a este nível, prevendo-se um período de transição (ou de salvaguarda para os inquilinos) pelo prazo de 5 anos, após o que os contratos do chamado tipo vinculístico poderão transitar para o NRAU (Novo Regime do Arrendamento Urbano).

sição de habitação própria, vieram originar um crescimento acentuado da opção por “adquirir em vez de arrendar”. Esta opção, que como acima mencionado, veio contribuir para uma verdadeira massificação da habitação própria em Portugal, está já a sofrer uma inflexão de sentido contrário decorrente de alterações profundas no sistema financeiro com forte restrição à concessão de crédito no sector da promoção imobiliária e na opção de colocar no mercado de arrendamento habitações cujo destino inicial seria o da venda, o que tenderá, pelo aumento da oferta, a criar um equilíbrio de mercado no sentido do ajustamento do valor das rendas e, por último, pela alteração de paradigma no mercado de emprego face ao que, a capacidade de mobilidade passou a ser não só uma vantagem competitiva, mas uma verdadeira necessidade.

Como pudemos constatar, o enquadramento histórico temporal caracterizado por uma acelerada desvalorização da moeda e acentuada especulação imobiliária, que condicionou num determinado sentido o espírito do legislador de então, sofreu profundas alterações sobretudo desde os anos que antecederam a adesão de Portugal à moeda única Europeia e, mais recentemente, desde o estalar da crise financeira, económica e social em 2008 cujo auge é ainda imprevisível no momento em que escrevemos estas linhas. Assim assistimos no tempo presente a um mercado de habitação depressivo, com sérias dificuldades de financiamento, e, em consequência, a um decréscimo generalizado e progressivo dos preços dos imóveis.

Aguardamos agora, com expectativa, o efeito que se irá fazer sentir doravante, com as significativas alterações ao Regime Jurídico do Arrendamento Urbano introduzidas com a publicação da Lei 31/2012 de 14 de Agosto e legislação complementar, nomeadamente com o anunciado BNA (Balcão Nacional de Arrendamento).