



infosiiimgroup

www.siiimgroup.pt

Relatório Mensal | Mercado Imobiliário | Julho 2020



Lisboa | Linha de Cascais | Ribatejo | Master Minas Gerais, Brasil



Quais os factores que impulsionam os mercados Imobiliários?



Utilidade/Necessidade
Demografia/Mobilidade profissional
Visibilidade no mundo globalizado



Económica Doméstica, mas também internacional



Novos Segmentos concorrem para o mesmo espaço - (Crescimento Turismo despoletou muitos negócios)



Confiança

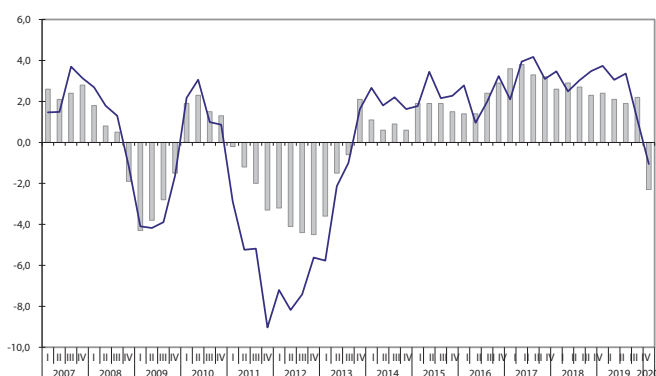
O que já sabemos dos efeitos da “paragem na economia”

Com apenas 15 dias de Março, o crescimento do PIB passou de +2,2% para -2,3%. Calcula-se que a quebra em março possa ter sido na ordem dos 10%.

Os indicadores de confiança já no período inicial de desconfinamento (1^{as} semanas de Maio) mostraram uma recuperação dos níveis de confiança que tinha atingido os mínimos de sempre.

Produto Interno Bruto e Procura Interna Volume (Ano de referência=2016)

Taxa de variação homóloga, %



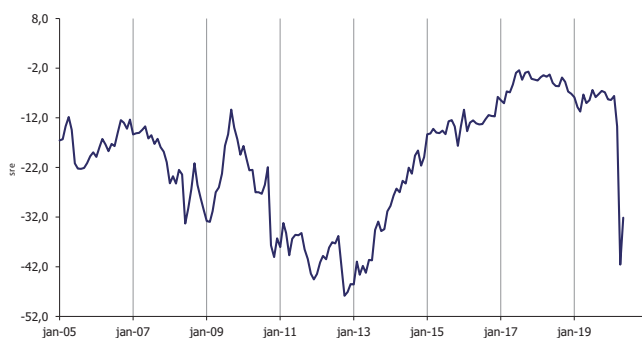
Fonte: INE

■ Produto Interno Bruto

— Procura Interna

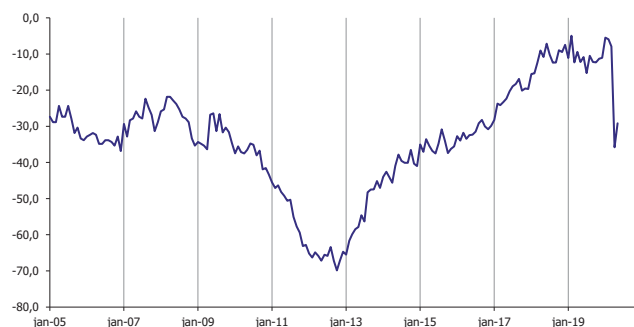


PIB
-2,3%
em Março



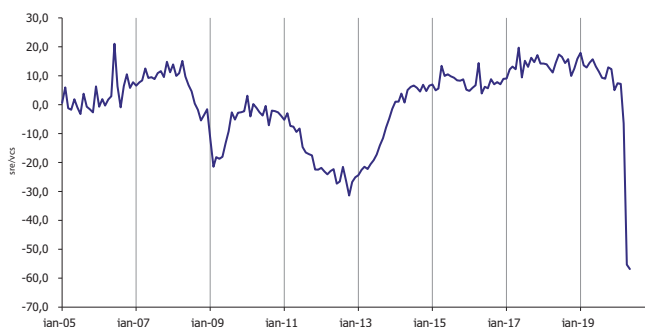
Fonte: INE

► **Indicador de Confiança dos Consumidores**



Fonte: INE

► **Indicador de Confiança da Construção e Obras Públicas**



Fonte: INE

► **Indicador de Confiança dos Serviços**

Previsões macro económicas

As Previsões Macroeconómicas para Portugal têm vindo a ser ajustadas em linha com as das outras economias Mundiais

PIB	Data	2020				2021			
		Governo	Bportugal	CE	FMI	Governo	Bportugal	CE	FMI
	Junho	-6,90%	-9,50%			4,30%	5,20%		
	Maio			-6,80%				5,80%	
	Abril				-8%				
	Março		-3,70%				0,70%		
Desemprego									
	Junho		10,10%			8,70%	8,90%		



O que acontece quando há uma crise?

1º NÚMERO DE TRANSACÇÕES DESCE 

2º PREÇOS CAEM 



Depois de encontrado o novo equilíbrio, as transacções voltam a aumentar (não para nível a que estavam antes da crise...é preciso estabilizar primeiro a confiança). Preços demoram a recuperar (tem a ver com o ciclo de produção do imobiliário). Mas os Preços não caem igualmente em todos os locais ou segmentos.

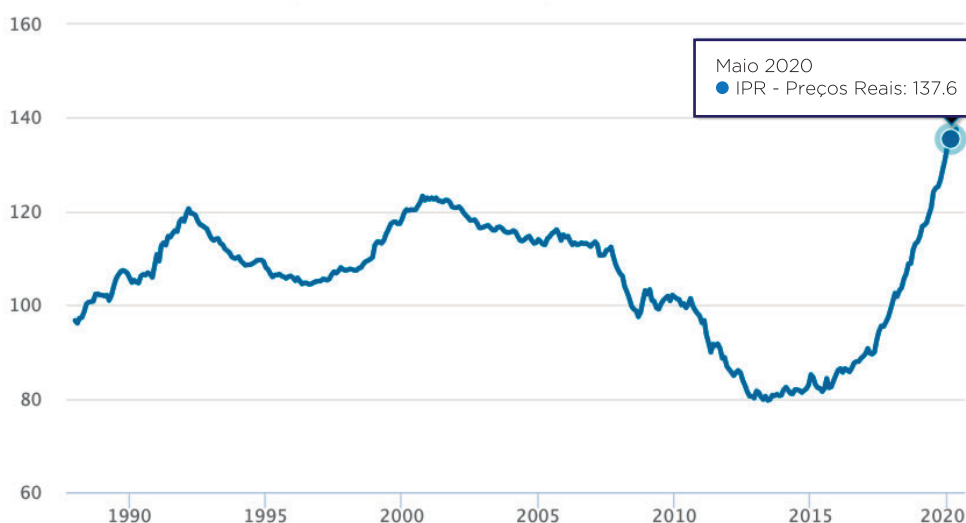
Por exemplo, em **2007-2013**

LISBOA USADOS -20% **PERIFERIA USADOS -30 A 45%**

Stock de edifícios novos nas periferias, totalmente expostos ao crédito foram os que mais sofreram

O que aconteceu na última crise?

Índice de Preços Residenciais Ci - VERSÃO EM PREÇOS REAIS
Portugal Continental - Série Longa (Base 2010=100)



Queda 35%

Subida 73%

Varição entre picos +12% (19 anos)

Fonte: Confidencial Imobiliário



Crise Bancária - NPL's



Pedido de Assistência financeira (Estado não podia apoiar a economia) - Dívida do Estado cerca de 110% (mas havia mais dívida escondida)



Maior pressão fiscal nos anos seguintes...



Ciclo de quebra de preços demorou 6 anos (2007/2013). Recuperação dos valores a preços reais demorou 6 anos (2013-2019) subida não foi uniforme, antes por "temas" (Investidores estrangeiros; Centros Históricos; Reabilitação urbana; Projectos ligados ao Turismo, etc)

O que vai acontecer agora?



Desemprego com efeito imediato/NPL menos acentuado (Loan To Value de crédito concedido até final de 2018 tem níveis confortáveis)



Taxas de juro baixas/ negativas (apoio do Banco Central Europeu)



Estado está a apoiar a Economia com suporte da Comunidade Europeia - mas mesmo com todos os subsídios. A dívida pública está a 115%, amanhã será 140% e contas da Segurança Social vão entrar em colapso se economia e desemprego não inverterem já em 2021.



Maior pressão fiscal no futuro (E no passado o Imobiliário foi alvo de medidas de aumento de receita fiscal)



O que é diferente agora?



A crise é mundial e não de um país ou regional por isso não existe um claro “flight to quality” como é típico nas crises. - Bom para países mais endividados



Taxas de juro em mínimos em todos os países desenvolvidos. Em Portugal também! Na última crise a Dívida Pública Portuguesa lutou com as taxas mais altas de sempre desde o euro.



Embora as rendas vão descer, yield exigido poderá ainda descer mais, travando a descida dos preços. Isto porque embora o aumento do risco devesse levar ao aumento das yields, os investimentos alternativos não geram rendimentos.



Empresas e Particulares (em princípio) estarão menos endividados que na última crise.

Qual a nossa maior debilidade?



O Turismo estrangeiro não vai voltar tão cedo. Para além do receio, o custo das viagens aéreas vai aumentar e Portugal não tem alternativas de transporte, somos os que estamos mais longe do centro da Europa e mais dependentes dos voos. Em Abril as taxas de ocupação no Alojamento Local foram abaixo de 20% (+/- 60% em 2019 no mesmo período) e em Maio baixaram para 8% e começaram as reduções de preços (-6%).

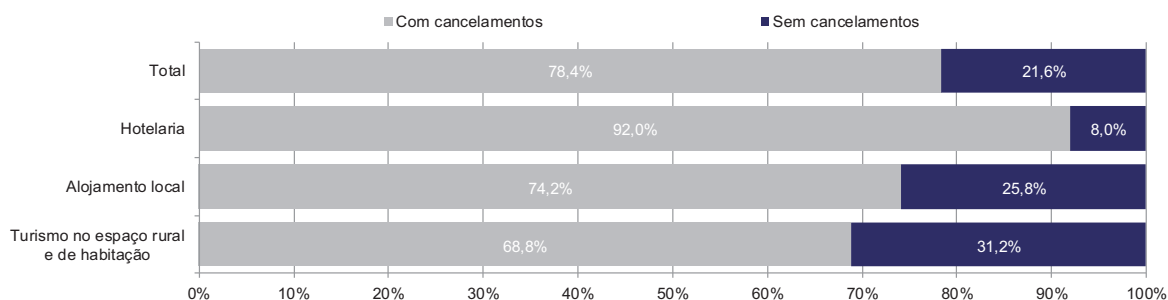
Nos últimos dez anos a Balança de Turismo foi responsável por grande parte da recuperação das contas externas, da redução do desemprego ou do crescimento do PIB. O saldo anual em cada um dos últimos 3 anos (+/- 12MME) foi mais do dobro da importação de capitais do total do programa Golden Visa ao longo dos últimos 7 anos (+/- 5mil milhões de euros) ou 8 vezes o total investido por estrangeiros na ARU de Lisboa em 2019!

Anos	Saldo	Exportações	Importações
2009	4.195,58	6.907,84	2.712,26
2010	4.648,45	7.601,27	2.952,82
2011	5.171,99	8.145,56	2.973,57
2012	5.659,57	8.605,54	2.945,97
2013	6.218,29	9.156,98	2.938,69
2014	7.156,89	10.284,20	3.127,32
2015	8.272,63	11.605,21	3.332,58
2016	9.261,18	12.811,41	(R)3.550,23
2017	11.500,36	15.550,37	(R)4.050,01
2018	12.469,11	17.053,55	4.584,44
2019	13.130,87	18.430,72	5.299,86



Como efeito, o défice das contas externas até Abril quadruplicou para 864 milhões de euros. O Turismo penalizou a balança de serviços em mais de mil milhões de euros.

Proporção do estabelecimentos com cancelamento de reservas, por segmento de estabelecimento



Quais as Localizações/ Segmentos que mais vão sofrer?



Os comprados por pessoas mais sujeitas a perda de rendimento e incerteza do mercado de trabalho. Tipicamente nas periferias mas desta vez o esvaziamento súbito dos Centros Históricos pode criar dois anéis de crise.



Os que centraram o seu aumento de preços na pressão turística / AL - Centros Históricos / principalmente em zonas menos nobres onde não concorre com habitação de gama alta - (Alfama, etc....) mas também empreendimentos que nasceram para esse fim (TO e T1 reduzidos) - oferta pode ficar desadequada às novas exigências.



Os terrenos / prédios para reabilitação nas zonas mais centrais - Com o desaparecimento da pressão turística, a procura para a instalação de hotéis (sector no qual vai passar a haver excesso de oferta talvez durante alguns anos) deixa de existir. A reabilitação para fins de alojamento local também. Alguns projectos podem ser reconvertidos para maiores tipologias mas, com o aumento de áreas, o €/m² vai ter de baixar para que o valor total e final seja comportável. Por isso toda a equação do promotor será ajustada até à compra da matéria prima (terreno/ prédio).



O que nos dizem as Bases de Dados nestes primeiros meses pós Covid19?



O INE publicou em 19 de Junho um relatório preliminar sobre o impacto no mercado de compra e venda de imóveis, ainda referentes a Março, que mostravam já o impacto no sector nas vendas. O efeito foi extensível ao mercado de arrendamento mas com ainda maior expressão.

De realçar em contra-ciclo a zona da “Lezíria do Tejo”, evidência do aumento de procura de habitações fora dos centros urbanos.

Designação

Relação entre o número de vendas de alojamentos familiares em março de 2020 (últimos 3 meses) face ao período homólogo (N.º)

	Abr 20	Variação
Portugal	0,83	
Área Metropolitana do Porto	0,82	-18%
Oeste	0,78	-22%
Médio Tejo	0,81	-19%
Área Metropolitana de Lisboa	0,86	-14%
Lezíria do Tejo	1,07	7%
Algarve	0,76	-24%



Período de referência

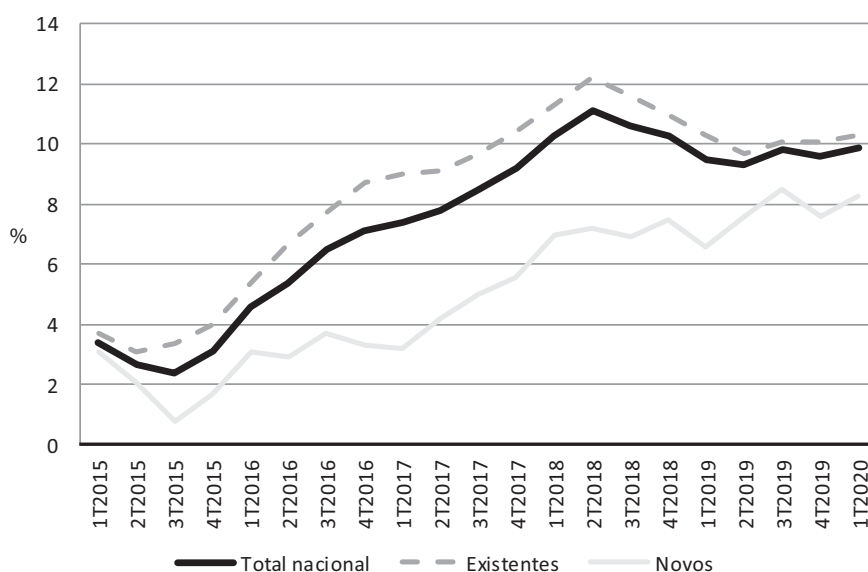
Número de novos contratos de arrendamento (últimos 3 meses) por mil alojamentos familiares clássicos (N.º / 1 000)

	Portugal	Norte	Centro	AM Lisboa	Algarve
out/19	3,70	3,65	3,54	4,59	2,92
nov/19	3,65	3,57	3,48	4,49	3,34
dez/19	3,11	2,95	2,85	4,04	3,18
jan/20	3,13	2,98	2,81	4,10	3,17
fev/20	3,18	3,00	2,83	4,17	3,29
mar/20	3,23	3,10	2,83	4,20	3,34
abr/20	2,15	2,08	1,85	2,86	2,09
Varição Abril/Março	31%			30%	

Já em 23 de Junho, o habitual reporte do **INE** sobre o nº de transacções de alojamentos no 1º trimestre confirma um trimestre ainda positivo com a variação do índice de preços a acusar uma valorização de 10,3% e o nº de vendas muito semelhante ao período homólogo de 2019-mas com maior volume de negócios (valor médio dos imóveis superior em 11%)

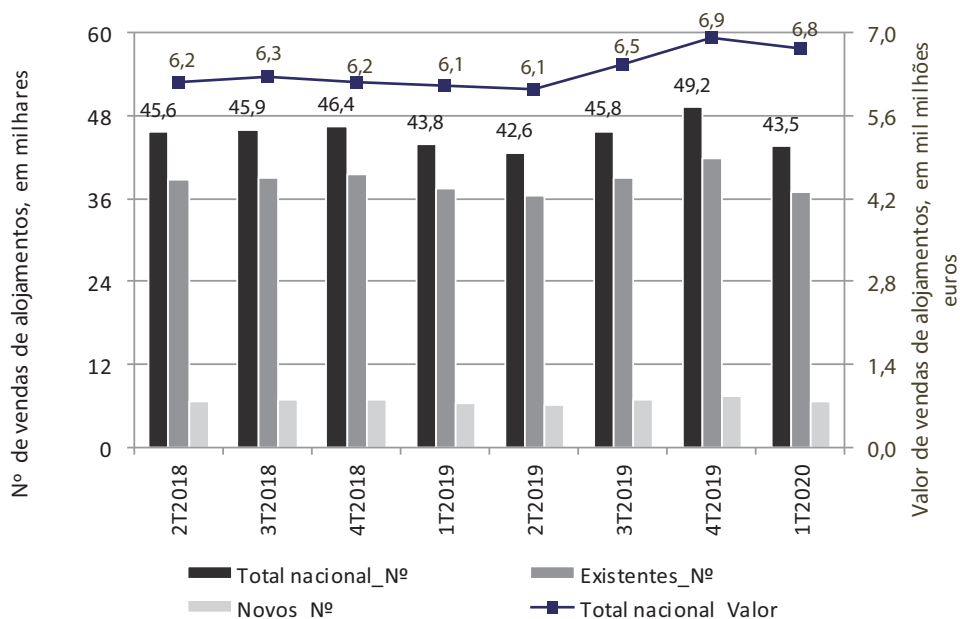
Há que atender que se tratam de valores de escrituras, ainda desfasados, vamos ter de esperar mais um trimestre para ter uma imagem mais real do comportamento neste indicador.

Varição média do IPHab, 1T2015 - 1T2020



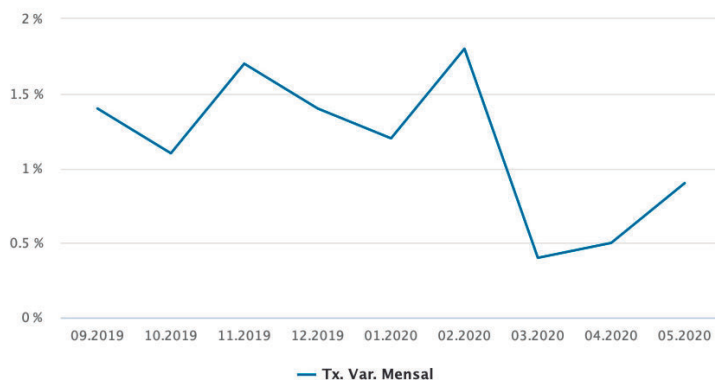


Indicador do número e do valor de vendas de alojamentos, total nacional, existentes e novos, 2T2018 - 1T2020



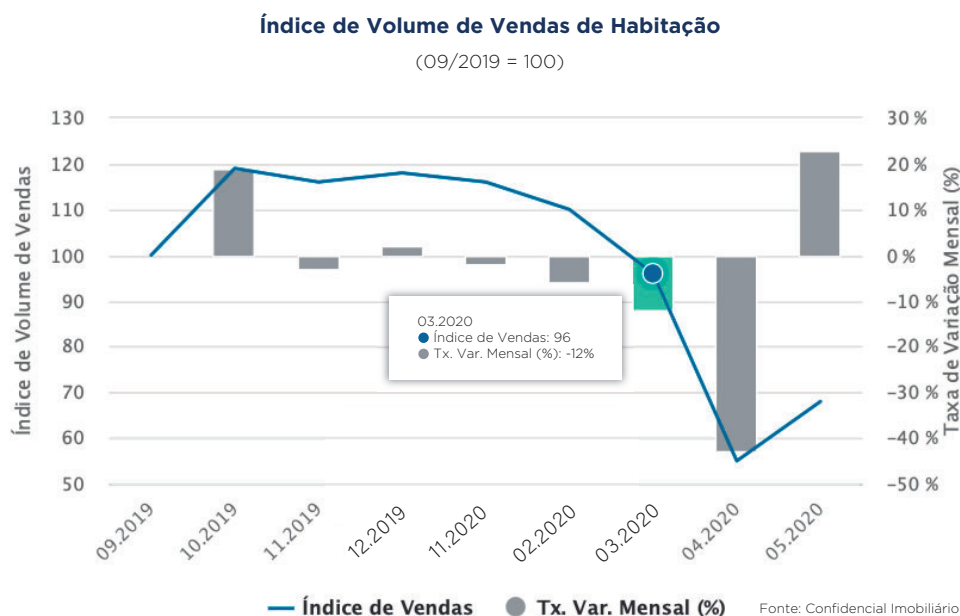
Taxa de Variação Mensal

Índice de Preços Residenciais Ci - Portugal Continental



Fonte: Confidencial Imobiliário

Já nos dados divulgados pelo **Confidencial Imobiliário**, as transacções em nº caíram para 60% do que eram os valores há um ano atrás mas recuperaram para 70% em Maio. As transacções realizaram-se maioritariamente numa gama de preços inferior ao passado, principalmente no período da 2ª quinzena de Março e no mês de Abril. Em Maio e já em junho a gama de preços voltou a subir, ainda que ligeiramente.



As novidades do mercado de arrendamento Mercado para Investidores

- ✓ A divulgação do programa “Programa Renda Segura” (PRS) pela CML, vem mais uma vez colocar enfoque neste mercado.
- ✓ O programa visa proporcionar arrendamento mais acessível na cidade de Lisboa com uma oferta de imóveis de particulares em que o inquilino será a CML que o subarrendará a preços mais reduzidos.
- ✓ O mercado de arrendamento poderá ser novamente (como o foi na crise de 2010-2013) alternativa para a colocação de imóveis para proprietários que actualmente não encontram comprador no mercado.
- ✓ Por outro lado, cria um segmento para potenciais investidores no mercado imobiliário que procuram rendimento e valorizam a continuidade da relação com o inquilino e menor conflitualidade na gestão da cobrança das rendas.

**ENTRE EM CONTACTO COM UM CONSULTOR
PROFISSIONAL SIIMGROUP E SEJA O PRIMEIRO
A TIRAR PARTIDO DAS NOVAS OPORTUNIDADES**