

Duelo O que vai acontecer ao preço das casas? Vão ou não diminuir com esta crise?

Luís
Lima



Presidente da APEMIP



Hugo
Santos
Ferreira

Vice-presidente executivo da APPII

A PANDEMIA VAI PROVOCAR UMA QUEBRA DE PREÇOS NO IMOBILIÁRIO?

SIM Praticamente nenhum sector da economia está imune ao impacto da pandemia, e o imobiliário, apesar de ter demonstrado resiliência ao longo de 2020, começa também a sofrer as consequências da incerteza prolongada provocada pela situação sanitária.

Não diria que vamos assistir a uma quebra acentuada de preços, mas sim a um reajuste da oferta existente, que será particularmente relevante no segmentos comercial e de escritórios, mas também nos segmentos habitacionais mais altos que o mercado interno não tem tanta capacidade para absorver, e que se ressentem da quebra da procura estrangeira e da incerteza que a covid-19 tem imprimido à economia e ao sector.

Quando falo em ajustes refiro-me verdadeiramente a correções de preços, que deverão oscilar no máximo até -5%, e não de descidas acentuadas que seriam insustentáveis, tanto para os promotores como para o próprio sector imobiliário e tecido económico nacional.

Relembro que na última crise fui uma das poucas vozes que se levantaram pela não existência de uma bolha imobiliária, enquanto muitos profetas da desgraça insistiam numa desvalorização forçada do património, quem sabe com o intuito de abrir portas aos chamados “abutres” que se aproveitam dos momentos de dificuldade para comprar a baixo preço, e manter as casas fechadas com o intuito de as revender quando haja valorização.

Como muitos vieram a reconhecer mais tarde, esta bolha nunca rebentou, e foi esta a segurança que permitiu que o nosso mercado recuperasse tão depressa, depois de um longo e penoso período de estagnação.

Se não sofremos uma bolha na anterior crise, muito menos motivos teríamos para sofrer agora que não há excesso de oferta e que há uma menor exposição dos proprietários ao sector financeiro. A par disso, foram também introduzidos mecanismos de proteção como as moratórias de crédito, que permitem às empresas e famílias alguma margem de manobra nesta fase em que têm maior dificuldade em realizar liquidez.

No entanto, há que ter em conta que o adiamento da perspectiva de um regresso à normalidade veio aumentar ainda mais a incerteza e a instabilidade económica das empresas e famílias, fazendo prever que possa haver um elevado nível de incumprimento assim que terminar este regime que tem sido elementar para mitigar o efeito catastrófico da pandemia.

Por este motivo, seria importante que as moratórias pudessem ser prolongadas durante pelo menos mais um ano, caso contrário, e na pior das hipóteses, poderá verificar-se um indesejável aumento da oferta imobiliária motivada pela urgência em realizar liquidez e em impedir a acumulação de *stock*, podendo haver casos pontuais de desvalorização forçada dos ativos para acelerar a sua venda.

Atendendo às circunstâncias, o mercado deve ser cauteloso e agir com prudência.

NÃO Primeiro os factos. Segundo o “Confidencial Imobiliário”, a variação homóloga em dezembro no país foi de 4,8% e a trimestral de 1,3%. Lisboa, que apresentou uma variação negativa no último trimestre de -0,8%, apresentou uma evolução anual positiva de 3%. Já o Porto teve expressivos crescimentos homólogos em dezembro último de 10,3% e um crescimento trimestral de 1,2%.

Nas vendas, aí sim houve quebras em 2020: -8% em Portugal, -18% em Lisboa e -27% no Porto. Mas ainda assim, diz o INE que a valorização da avaliação bancária em dezembro foi de 6% face a 2019 e de 7,7% em acumulado anual. Também o montante de novos créditos habitação em Portugal em 2020 cresceu 5%.

Portanto, até aqui poderíamos já ter a resposta, mas não ficaria completa sem porém realçar uma separação dentro do sector imobiliário, que vai passar a ter diferentes velocidades.

Desde logo, o mercado dos usados, que é mais dependente de um comprador nacional de classe média e baixa e portanto mais sujeito aos números do desemprego e da riqueza interna, vai ser mais afetado. Também a proibição de visitas a imóveis, recentemente decretada, vai afetar significativamente a concretização de negócios neste mercado. Ninguém compra uma casa, muitas vezes o investimento de uma vida, sem uma visita presencial. Ora, se nesta parte do sector a resposta à pergunta será inevitavelmente um “sim”, com revisões sucessíveis de preços em baixa até que se encontre uma solução para a pandemia, já na outra parte do mercado imobiliário as perspetivas são mais positivas, devendo a resposta à pergunta ser um expectante “não”.

E nessa outra parte, temos o mercado de novos ou de primeira mão de construção nova e reabilitação urbana. Aqui, os preços não têm sofrido grandes oscilações em 2020, mesmo já com a pandemia, mostrando antes uma grande estabilidade. Até o Eurostat revela que os preços no residencial se mostram globalmente estáveis, logo não há um ciclo de descida, há sim pequenas variações parciais.

O mercado imobiliário está a responder de forma muito diferente a esta crise, comparando com a crise financeira anterior e também com muita resiliência dos preços: há sempre um impacto nos meses duros da pandemia mas com recuperação nos meses seguintes (ex. junho a setembro 2020).

Assim, perspetivamos um futuro cauteloso e otimista, porque esperamos que a disseminação da vacina vá trazer melhorias à economia e porque o clima de baixas taxas de juro, o risco financeiro e a crescente liquidez internacional (com os bancos centrais a injetar diariamente liquidez na economia) continuarão a fazer deste sector o refúgio dos investidores.

Correções de preços deverão oscilar no máximo até -5%, não descidas acentuadas

No mercado de primeira mão de construção nova e reabilitação urbana os preços não têm grandes oscilações