

PREFÁCIO

Acredito que investir no mercado imobiliário tem sido, é e será sempre um bom negócio. É, efetivamente, essencial que se conheça com alguma profundidade este sector. Vemos hoje em Portugal o investimento imobiliário como uma peça muito relevante na recuperação económica dos próximos anos e, quando comparado com outras classes de ativos financeiros, é um sector que tem demonstrado uma *performance* relativa bastante atrativa e clara resiliência, face a cenários de incerteza e de alguma instabilidade.

O investimento, para ser efetivo e auferir os benefícios esperados, deve respeitar as necessidades do mercado em que se pretende aplicar. Um olhar sobre o contexto económico e social de cada país ou cidade permite não só tomar decisões mais seguras, mas também capacita o investidor para melhor responder a hipotéticos desafios futuros.

Façamos o exercício de olhar para os próximos dez anos, com a perspectiva de avaliarmos as oportunidades que uma década – ou até menos – nos pode oferecer. Considerando estudos recentes, verificamos que, a muitos níveis, as mudanças serão incontornáveis. Os edifícios serão alvo de uma verdadeira revolução tecnológica e até conceptual, com impacto na forma como se utilizam e negociam. Inovações como

inteligência artificial (IA), carros autónomos, a última geração de telemóveis, bem como a rapidez da informação, o comércio eletrónico a disparar e até mesmo o impacto do coronavírus terão uma enorme influência na recalibração da nossa sociedade, das nossas cidades, das nossas casas, da nossa cultura, dos negócios e da política. Se este era o caminho que se adivinhava, ainda com contornos de futuro, agora, mais do que nunca, este será acelerado. Os novos modelos de trabalho vão ter impacto na construção residencial: o «escritório em casa» será uma realidade para muitos, que poderão passar a valorizar pequenas zonas para teletrabalho, outras áreas de contacto com o exterior. O negócio de retalho vai, eventualmente, convergir para um modelo que cruza o físico e o digital, em que as lojas se fundem para responder às novas exigências de consumo. Todas estas mudanças (e outras) lançarão nas nossas vidas novas dinâmicas e formas inovadoras de nos relacionarmos com os espaços, com as pessoas, num futuro que nos chegou antes do tempo e que hoje nos exige uma revisão rápida de processos e prioridades.

Perante esta evolução, devemos olhar o investimento no imobiliário como um guia num cenário dinâmico e mutável, que o futuro nos começa a mostrar. Muitos são os argumentos que reforçam os benefícios de investir em imóveis e muitos são também os mitos que, em torno deste tema, frequentemente nos confundem. A importância desta obra, de fácil leitura e entendimento para qualquer leigo na matéria, radica, precisamente, no papel resolutivo de fazer um bom investimento, com o conhecimento, a experiência e as ferramentas certas. É preciso conhecer a fundo o mercado, avaliar potenciais erros, oportunidades, arriscar com saber e confiança, para colher os resultados desejados.

A força da teoria materializada numa análise prática, aliada à ética, que deve ser a base de qualquer negócio, torna este Guia um documento de consulta estratégico e essencial para quem procura investir em imobiliário.

Francisco Horta e Costa
Managing Director
CBRE Portugal

INTRODUÇÃO

Investir em imobiliário é fascinante. Talvez já o saiba por experiência. Ou, possivelmente, terá recolhido ideias de familiares, amigos ou de outros especialistas, mas ainda não passou por isso. Com este Guia Prático acreditamos que poderá tornar o desejo de se tornar um investidor em imobiliário uma realidade e começar a rentabilizar as suas poupanças com uma estratégia de investimento coerente.

Este nosso Guia do Investimento Imobiliário relata um pouco do nosso percurso enquanto investidores. Na realidade, não somos especialistas em imobiliário na verdadeira aceção da palavra. Somos especialistas em finanças pessoais e apreciamos muito os investimentos nas várias classes de ativos. Começámos com os investimentos financeiros e aí tivemos um contacto precoce com a indústria de gestão de ativos, o que nos deixou uma imagem muito negativa do investimento imobiliário. Vimos muitas coisas «estranhas» no contexto dos fundos de investimento imobiliário, pelo que, durante vários anos, andámos afastados deste sector.

Como em vários campos das nossas vidas, percebemos a importância dos mentores, figura que muito recomendamos a todos aqueles que querem triunfar no mundo dos negócios. Foi um mentor que nos

iniciou a este mundo fascinante, partilhando connosco as suas experiências de investimento em imóveis para o arrendamento e motivando-nos a iniciarmos o nosso caminho.

Nesta altura, tivemos de vencer uma batalha. Apesar de a matemática e do racional de investimento fazerem todo o sentido, e apesar de detetarmos ótimas oportunidades de investimento, vimo-nos confrontados com alguns receios. Em primeiro lugar, tivemos de vencer um conjunto de crenças erradas, sedimentadas ao longo de vários anos. Em segundo lugar, tivemos de convencer-nos dos racionais de investimento num determinado segmento do imobiliário. Como verá mais adiante, somos fãs do investimento em zonas menos nobres das cidades, imóveis destinados a inquilinos de baixos rendimentos. Aqui surgiram inúmeros receios, nomeadamente quanto aos incumprimentos e aos diversos problemas associados à gestão dos inquilinos. Nada mais errado. Em terceiro lugar, tivemos de procurar financiamento para os nossos investimentos, porque o imobiliário pode ser fascinante mas exige capitais, que talvez não tivéssemos na altura.

Depois de vencidos os temores iniciais, tivemos de vencer outra barreira. Dominar a teoria dos investimentos não é complexo. Aliás, como verá em seguida, não precisamos de muitas bases para fazer uma correta avaliação de um investimento, bastando para tal dispor de uma equipa de confiança e conhecer algumas fórmulas matemáticas. Se a teoria não é complexa, o que se torna desafiante é vencer a paralisia da análise, que mais não é do que passar da teoria à prática. Em poucas palavras, temos de vencer o medo e de fazer o nosso primeiro negócio. Certamente não será o negócio perfeito, mas será o primeiro negócio, que vence barreiras e nos abre a porta a um futuro de investimento.

Uma nota sobre a análise que nos paralisa. É natural termos receios, porque o dinheiro tem muito de emotivo. Custa-nos a ganhar e não o queremos perder com más decisões. Acabamos por procurar as decisões perfeitas (que não existem) e perdemo-nos em análises que depois acabam em inação. É bom sermos rigorosos. É bom procurar dominar os vários temas que vão influenciar o valor dos investimentos. No entanto, saiba que uma parte importante da sua aprendizagem

é feita na prática. Só com a experiência irá ser confrontado com decisões e realidades que se tornam impossíveis de abarcar com a teoria. E isso não é mau, porque o caminho e a aprendizagem ao longo do percurso são muito gratificantes.

O livro que tem pela frente foi escrito a pensar em todos aqueles que querem dominar um pouco mais a teoria do investimento imobiliário, procurando ao mesmo tempo descomplicar os termos e as análises. É um guia para o início do seu caminho, e servirá como preparação. Não é um livro teórico, mas antes uma compilação de algumas aprendizagens e do estudo que fomos fazendo ao longo do nosso percurso enquanto investidores neste mercado. Iremos introduzi-lo aos motivos que o podem levar a investir em imóveis e aos principais erros e mitos associados ao imobiliário. Apresentaremos algumas estratégias de investimento e deixaremos sugestões quanto à escolha dos seus imóveis para investimento, onde não podem deixar de estar presentes as principais fórmulas de cálculo para analisar o retorno do investimento. Alertaremos também para alguns aspetos da gestão do arrendamento e do relacionamento com inquilinos e abordaremos os 5 passos que deve seguir para iniciar o seu caminho. Para aqueles que querem investir em imóveis sem sujar as mãos, expomos noções e apresentamos vantagens e desvantagens de algumas das principais aplicações financeiras para investir em imóveis.

Os exemplos que coligimos ao longo do livro são reais. Alguns, da nossa carteira de investimentos. Outros, de clientes que conosco fizeram parte do seu caminho. Interprete-os como uma chamada à realidade. Como que para dizer que é possível, desde que mude algumas crenças e vença o medo do êxito. Em última análise, quem estará cá para recolher os benefícios é o leitor. E verá que são muitos, e que não se resumem a mais uns euros na sua carteira.