



Resultados do projeto: prática de financiamento

Joana Castro e Almeida



Financiamento externo pelas CM? 1/3 SIM; 2/3 NÃO



Objetivos T. 4 – Sistema de financiamento



- 1. Conhecer a prática de financiamento bancário de operações urbanísticas**
- 2. Avaliar a disponibilidade para o financiamento de operações urbanísticas com vários proprietários**

Entrevista a um conjunto de entidades bancárias

Entrevista às entidades bancárias



Resultados estruturados em quatro temas:

- A. Disponibilidade para o financiamento**
- B. Condições de financiamento**
- C. Modelo de gestão**
- D. Modelo de avaliação imobiliária**

A. Disponibilidade para o financiamento



Projetos financiados:

- Um proprietário / promotor em área abrangida por PP, com ou sem perequação, ou por loteamento
- Iniciativa JESSICA:
 - Hotéis, turismo de habitação, pousadas;
 - requalificação de imóveis (usos: comércio, serviços, turismo e residências para estudantes e sénior);
 - parques de estacionamento.

A. Disponibilidade para o financiamento



Projetos NÃO financiados:

- PP/loteamento com vários proprietários
- PP com perequação

Motivos:

- Proprietários com expectativas e capacidades financeiras distintas
- Desentendimentos entre proprietários, que inviabilizam o financiamento a um proprietário
- Vários proprietários → problema dos pequenos proprietários
- Perequação → dificuldades jurídicas (registo do reparcelamento); dificuldades processuais (entidades gestoras e responsáveis e respetivos poderes e formas de atuação)

A. Disponibilidade para o financiamento



Outros motivos para NÃO financiar ATUALMENTE estas operações:

- **Conjuntura económica, financeira, social e política – ausência de procura, redução do poder de compra das famílias e incerteza/desconfiança em relação ao futuro**
- **Maior supervisão bancária (Banco de Portugal e Troika) – bancos forçados a reduzir a sua exposição no imobiliário**
- **Bancos focados na venda dos produtos imobiliários que têm em carteira**
- **Fator tempo: longos processos de licenciamento e de urbanização**

A. Disponibilidade para o financiamento



Características dos projetos financiáveis:

- **Projeto:**
 - Localização é fundamental!
 - Fundamentação da viabilidade do projeto (mapa de *cash-flows* e estudo de procura)
 - Licenças/planos aprovados ou na iminência de o serem (tempo)
 - Diferenciação do projeto
- **Promotor:**
 - Solvência do promotor - Que ativos tem? Que riqueza já gerou? Possui dívida não estruturada?
 - Capitais próprios e garantias bancárias
 - Experiência no tipo de projeto a desenvolver - Nº de anos que opera no mercado? Quantidade, qualidade e localização do projeto?
 - Anteriores relações com o banco

A. Disponibilidade para o financiamento



Tipo de intervenção:

- **Expansão urbana: não**
- **Reabilitação urbana: sim, mas ...**
 - **Aspetos-chave:** localização e acordo entre proprietários
 - **Desafio:** pensar a reabilitação urbana à escala macro (todo o edifício) e não à escala micro (fração); criar um modelo similar aos fundos (unidades de participação são divididas entre os proprietários); alterar o regime de reabilitação urbana
- **Empreendimentos turísticos – duas visões:**
 1. **Financiável, desde que seja garantido o retorno do projeto**
 2. **Tipo de oferta/localização – p.e., *hostels* / apartamentos turísticos nas áreas centrais**

B. Condições de Financiamento



- **Encargos:** encargos iniciais licenciamento; comissão de avaliação do imóvel; escritura/registos; acompanhamento do projeto; despesas de marketing e comunicação
- **Garantias:** hipoteca do imóvel; fiança; projeto
- **Prazos de financiamento:** entre 3 a 5 anos (geralmente há prorrogação de prazos, devido aos tempos aprovação do projeto, urbanização e comercialização)
- **Taxas de Juro:** entre 3% e 6% (há poucos anos, este valor oscilava entre 0,25% e 1%)

B. Condições de Financiamento



- **Capital do(s) proprietário(s) à entrada:**
 - 50% do investimento
 - Terreno
 - Capitais próprios para investimento na fase de arranque do projeto

- **Período de carência:**
 - Variável e ajustável consoante o projeto
 - Até se obterem as primeiras receitas do projeto
 - 1 ou 2 anos – o banco acompanha a evolução do projeto, com vistorias regulares e liberta o dinheiro faseadamente

C. Modelos de Gestão



Objetivo: Avaliar a forma mais adequada para a gestão do processo

- **Principais hipóteses avançadas pela banca:**
 - Sociedade gestora *object-oriented*, com capitais públicos e privados
 - Fundos Fechados → conceito: transparência (condições e momentos de entrada e de saída em qualquer fase; investimentos e resultados esperados definidos desde o início do projeto) e gestão credível
 - Um promotor privado lidera o processo
- **Hipóteses pouco consideradas:**
 - CM ou Empresas Municipais
 - Sociedade gestora constituída por capitais mistos

C. Modelos de Gestão



Influência do banco na escolha da equipa gestora:

- **NÃO – 67%**
 - Não querem estar associados a um eventual insucesso dos resultados obtidos pela equipa de gestão
 - Está fora das suas competências

- **SIM – 33%**
 - Discussão de nomes entre o banco e a entidade promotora, até se chegar a um consenso
 - Escolha de entidade gestora e/ou fundo fechado gerido por uma empresa propriedade do banco com essas competências

D. Modelo de Avaliação Imobiliária



Objetivo: Conhecer os métodos de avaliação imobiliária atuais que são implementados e analisar a relevância da criação de outros modelos

Métodos de avaliação imobiliária:

- **Comparativo**
- ***Discounted cash-flow***
- **Custos**
- **Residual**
- **Substituição**

Todos os entrevistados consideram útil a existência de um modelo matemático para avaliar a propriedade antes e depois das operações urbanísticas

D. Modelo de Avaliação Imobiliária



Modelo de avaliação do IMI adequado à valoração de bens imobiliários existentes ou a criar:

- **NÃO – 67%**
 - Os índices são insuficientes para fazer a avaliação
 - A qualidade do edificado/espço produzido não é valorizado
 - Não reflete os valores de mercado
 - A utilização fora do seu âmbito pode gerar erros e injustiças
- **SIM – 33%**
 - É um método de avaliação indiscriminatório, que constitui a única base de comparação para todo o território do país
 - Tem um período de desatualização relativamente reduzido

D. Modelo de Avaliação Imobiliária



Fatores escolhidos para integrar um modelo de avaliação imobiliária:

- Localização
- Uso do solo
- Estado de Conservação

Terceiro fator não apresentado na lista:

- Taxa de juro
- Indicador sobre a conjuntura
- Diferenciação do produto
- *Asset rating* do promotor
- Sustentabilidade do valor
- Importância relativa de cada proprietário no PP (dimensão e localização do imóvel)

D. Modelo de Avaliação Imobiliária



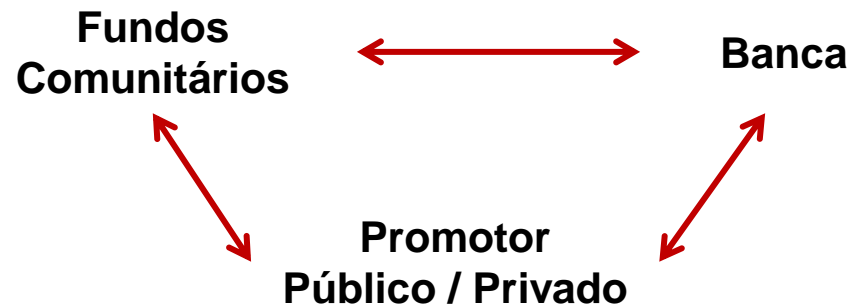
Entidade reguladora, com poderes discricionários limitados e com a função de sanar conflitos sobre os valores resultantes do método de avaliação da propriedade:

- **Pode ser uma forma de corrigir as desigualdades criadas pelo modelo, mas tem de ser uma entidade pública, não influenciável**
- **Comissão com poder discricionário que avalia, p. ex., 10% para cima ou para baixo**
- **É fundamental mais disponibilização da informação por parte das entidades públicas**

Oportunidades e desafios



1. Reabilitação urbana → criação de instrumentos de financiamento tipo JESSICA



2. Celeridade do processo de planeamento e licenciamento
3. Maior exigência na criação e fundamentação do projeto
4. Credibilidade da gestão do processo



Que mudanças?

Cooperação

Iniciativa

Transparência

Confiança

Responsabilidade

informação

Negociação

Clareza

Legitimidade

Credibilidade

Rigor

Comunicação



Sítio da Internet do Projeto:
<http://projectopercom.ist.utl.pt/>

Contactos:

joana.c.almeida@tecnico.ulisboa.pt

percom.cesur@gmail.com

Este trabalho é financiado por Fundos Nacionais através
da FCT – Fundação para a Ciência e a Tecnologia,
no âmbito do projeto PTDC/AUR-URB/120509/2010

FCT
Fundação para a Ciência e a Tecnologia
MINISTÉRIO DA CIÊNCIA, TECNOLOGIA E ENSINO SUPERIOR