



Destaque

Alternativa ao financiamento bancário

Crowdfunding está a conquistar ca

Elisabete Soares
 elisabete.soares@vidaeconomica.pt

Devido às atuais restrições colocadas pela banca ao financiamento de projetos imobiliários, os investidores procuram formas alternativas para avançar com os empreendimentos. Esta, uma das razões para o aparecimento do conceito recente no imobiliário, o "crowdfunding" que está a conquistar cada vez mais adeptos, sendo muitos os interessados nesta forma de investir.

O tema do "crowdfunding" foi objeto de um "workshop", realizado, na última semana, pela APPII – Associação Portuguesa de Promotores e Investidores Imobiliários –, que pretendeu dissipar dúvidas sobre um tema que está na ordem do dia, mas que carece de melhorias ao nível da regulamentação e da tributação. O interesse do tema pode ser comprovado pela grande audiência que encheu por completo o salão nobre do ISEG.

A dupla da sociedade de advogados da Morais Leitão, Galvão Teles, Soares da Silva & Associados, Francisca Seara Cardoso e António Queirós Martins mostraram os meandros da regulamentação, jurisdição e fiscalização do "crowdfunding", em diferentes países, fazendo a ponte



Não existe ainda uma regulamentação única e uniforme sobre "crowdfunding", até mesmo entre os Estados-Membros da União Europeia e principalmente em Portugal.

com a situação em Portugal.

Nos dados avançados, ficou a saber-se "que, em 2016, o 'crowdfunding' imobiliário – nestes países da Europa - foi responsável por 3,5 mil milhões de euros e em 2020 espera-se que atinja os 250 mil milhões de euros, apresentando-se, nas palavras de Francisca Seara Cardoso, como uma "verdadeira alternativa ao financiamento" mais tradicional, nomeadamente da banca. Esta profissional destaca que se trata de um veículo "em grande desenvolvimento" e com "perspetivas de grande crescimento". Para tal muito deve contribuir o facto de, para quem in-

veste, poder auferir de taxas de rentabilidade muito elevadas.

Mas 'nem tudo são rosas', uma vez que não existe ainda uma regulamentação única e uniforme sobre este tema, até mesmo entre os Estados-Membros da União Europeia e principalmente em Portugal. O "crowdfunding" vai continuar a levantar dúvidas, ainda mais quando se sabe que não existe, por exemplo, uma tributação devida. Ainda assim, ficou a saber-se que esta é já uma temática que está na agenda do Governo.

Se em Portugal ainda estamos a dar os primeiros passos neste con-

ceito, o "workshop" da APPII serviu para apresentar alguns casos de sucesso em outros países que podem ser replicados no mercado nacional, nomeadamente o caso da empresa Seeders, do Reino Unido, ou da Housers, de Espanha. A primeira, uma empresa portuguesa, fundada em 2009, constituída por uma plataforma de "equity crowdfunding", que mantém boa parte da equipa em Portugal, mas é no Reino Unido que 'dá cartas', a segunda, espanhola, que está a preparar-se para começar a operar em Portugal.

Hugo Santos Ferreira, secretário-geral da APPII, aconselha as pri-



da vez mais adeptos no imobiliário

meiras empresas de “crowdfunding” imobiliário em Portugal, e pensando em quem investe, a procurarem conceder sempre rentabilidades, pelo menos, superiores (bastante superiores) àquelas que a banca oferece com as várias aplicações que tem ao dispor dos investidores. “Sendo o imobiliário, por natureza, um mercado menos volátil e mais seguro que os mercados financeiros, principalmente tendo em conta o grande descrédito que sobre eles hoje ainda paira – a crise que arrasou os mercados financeiros por todo o mundo e que ainda está muito presente na memória de todos nós –, o “crowdfunding” no setor imobiliário pode, de facto, representar uma boa alternativa para quem investe e deseja rentabilizar o seu capital de forma mais segura e com menos imprevistos”, destaca.

Feito por profissionais

Hugo Santos Ferreira deixa algumas recomendações a quem pretende recorrer a esta forma de financiamento. “Primeiro há que dizer que o “crowdfunding” se deverá destinar/ser feito pelos verdadeiros profissionais do setor, que saberão depois destinar o ativo a um certo uso, com o conseqüente rendimento. Apenas estes terão o know-how

O JPS Group está a desenvolver um dos maiores projetos na região de Lisboa em matéria de construção nova, o SkyCity

e a experiência para iniciar e prosseguir um projeto imobiliário, do princípio ao fim. Não vemos, portanto, outra alternativa senão que estas plataformas tenham uma gestão profissional e de pessoas do setor com larga experiência no ramo, especialmente da promoção imobiliária”.

O secretário-geral da APPII real-

ça também outro aspeto favorável do “crowdfunding”: os promotores imobiliários estão constantemente à procura de novas e diferentes formas de financiamento para viabilizar os seus projetos imobiliários, “pelo que, caso esta nova forma venha a vingiar, será certamente mais uma a considerar por estes players. Isto desde que seja efetivamente

mais rentável que a banca e um financiamento seguro”.

O “workshop” da APPII – “Crowdfunding Imobiliário, Uma Realidade?” –, finalizou com um painel de debate que teve como moderador Filipe Lowndes Marques (MLGTS) e contou com a participação de Carlos Silva (Seeders), João Távora (Housers), João Sousa (JPS Group), João Carvalho das Neves (ISEG) e Fernando Santo (Montepio).

Este será o primeiro de diversos eventos que serão promovidos no sentido de se tentar compreender o universo do “crowdfunding”, nomeadamente em Portugal.