

NOVAS FORMAS DE INVESTIMENTO E FINANCIAMENTO NO IMOBILIÁRIO

O financiamento alternativo segue o seu caminho em Portugal. Apesar de a um ritmo mais lento que noutros países, parece ter vindo para ficar, e o mercado tem hoje mais alternativas à banca para desenvolver os seus projetos.

NEW FORMS OF REAL ESTATE INVESTMENT AND FINANCING

Alternative financing maintains its course in Portugal. Although at a slower pace than in other countries, it seems to be here to stay, and the market now has more alternatives to banking to develop its projects.



Luis Vaz Pereira, Millennium bcp; João Lelis, Sonae Sierra; Ricardo Luz, Gestluz; Nuno Torcato, Urbania; Paulo Loureiro, Bondstone; Nicoleta Gheorghe, Arcano; José Cardoso Botelho, Vanguard Properties; Pedro Wilton, EuroNext.



José Cardoso Botelho, Vanguard Properties

Novas necessidades vão surgindo no mercado imobiliário e, com elas, novas formas de financiamento alternativo. Este foi o tema de debate da conferência "Novas formas de investimento e financiamento no imobiliário", que animou o início da tarde da COPIP.

As SIGI (Sociedade de Investimento e Gestão Imobiliária) são exemplo disso. Pedro Wilton, Senior Account Manager Listings da EuroNext, exemplificou que esta instituição «tem uma série de instrumentos que podem e devem ser alternativa», e que permite a uma empresa em Lisboa «aceder a investidores do outro lado do mundo». E lembrou que a oportunidade das SIGI, ou os "REIT portugueses", «é uma tendência que se pode afirmar com o passar dos anos, e que permite basear um plano de crescimento de uma empresa».

José Cardoso Botelho, CEO da Vanguard Properties, nota que «a partir de março do ano passado, os bancos arrefeceram a vontade de financiar, mas voltam agora a querer financiar, sendo a principal preocupação a equipa de execução do projeto e a sua qualidade». João Lelis, Funds Management Director da Sonae Sierra, comenta que «já vemos apetência da banca para financiar projetos, e estamos a recuperar os níveis pré-pandemia». Luís Vaz Pereira, diretor de Financiamento à Promoção Imobiliária da Direção de Crédito Especializado e Imobiliário do Millennium bcp, atesta que «vivemos um momento de saudável crescimento do mercado imobiliário, acompanhado pelo sistema financeiro», e que já estão em Portugal «fundos de investimento e outros que tomam o financiamento em momentos e situações em que a banca não o faz».

New needs are emerging in the real estate market and, with them, new forms of alternative financing. This was the subject of debate at the conference "New forms of real estate investment and financing", which enlivened the early afternoon at COPIP.

SIGIs (Real Estate Investment and Management Companies) are an example of this. Pedro Wilton, Senior Account Manager Listings at EuroNext, stated that this model "has a series of instruments that can and should represent an alternative", allowing a company in Lisbon "to access investors on the other side of the world". Furthermore, this expert recalled that SIGIs, or "Portuguese REITs", are an opportunity and «a trend that will become established over the years, and can act as a basis for a company's growth plan».

José Cardoso Botelho, CEO of Vanguard Properties, notes that «as of March last year, banks cooled their willingness to finance, but are now willing to provide funding again. The main concern is the project execution team and its quality». João Lelis, Funds Management Director at Sonae Sierra, states that «we are already seeing an appetite in the banking sector to finance projects, and we are returning to pre-pandemic levels». Luís Vaz Pereira, Head of Corporate Estate Financing in Specialised Credit & Real Estate at Millennium bcp, affirms that «we are currently experiencing healthy growth in the property market, accompanied by the financial system», and "investment funds and others are already in Portugal to take on financing at times and in situations when banks are not willing to do so».



João Lelis, Sonae Sierra

Dívida alternativa cresce em Portugal

Nicolega Gheorghe, diretora de Real Estate da Arcano, confirma o interesse de mais investidores neste tipo de produtos, e acredita que «o financiamento alternativo chegou para ficar, apesar de a um ritmo mais lento em Portugal do que em Espanha».

Nuno Torcato, diretor da Urbania, salienta que os fundos de dívida alternativa ocupam hoje um espaço maior do que há alguns anos atrás: «a dívida é mais cara, menos burocrática, e no final do dia pode ser esse financiamento que permite colocar os projetos a andar. São cada vez mais plataformas que procuram Portugal e estão interessadas em entrar». E refere que «a equação para um promotor passa por encontrar um mix entre equity local, equity estrangeiro e dívida privada».

O "build to rent" é um dos produtos mais falados e procurados neste momento, e a Arcano garante que «os fundos estão interessados em financiar, pois todos estamos cientes da necessidade deste produto». E a Urbania confirma que estão a analisar esse tipo de projeto em Lisboa.

Escala faz a diferença

Por seu lado, Ricardo Luz, CEO da Gestluz, considera que «o nosso mercado é muito pequeno e não é maduro. Não podemos exigir que a banca financie projetos que não fazem parte da sua atividade. Os Estados devem regular as indústrias, simplificar as regras, e reduzir os custos de contexto», alertando especialmente para o «risco do licenciamento». Paulo Loureiro, CEO da Bondstone e moderador deste debate, concorda que «somos muito fragmentados. Temos de trabalhar em conjunto». E António Gil Machado, diretor da VI, remata que «é fácil prever que o ganho de escala entre as empresas promotoras vai fazer a diferença para ter estrutura competitiva».

Alternative debt grows in Portugal

Nicolega Gheorghe, Director of Real Estate at Arcano, confirms the interest of more investors in this type of product, and believes that «alternative financing is here to stay, although at a slower pace in Portugal than in Spain».

Nuno Torcato, Director of Urbania, stresses that alternative debt funds occupy more space today than they did a few years ago: «debt is more expensive, less bureaucratic and, at the end of the day, this funding may allow projects to get off the ground. Platforms are increasingly looking at Portugal, and they're interested in coming here». He adds that «the equation for a developer involves finding a mix between local equity, foreign equity and private debt».

Build-to-rent is one of the most talked about and sought-after products at the moment, and Arcano guarantees that «funds are interested in financing, as we are all aware of the need for this product». And Urbania confirms that they are analysing this type of project in Lisbon.

Scale makes the difference

In turn, Ricardo Luz, CEO of Gestluz, believes that «our market is very small and it's not mature. We cannot expect banks to finance projects that are not part of their business. Governments should regulate industries, simplify rules and reduce administrative costs», particularly warning about the «licensing risk». Paulo Loureiro, CEO of Bondstone and moderator of this debate, agreed that «we are highly fragmented. We must work together». And António Gil Machado, Director of VI, concluded that «it's easy to see that an increase in scale among developers will make the difference to build a competitive structure».



Nicoleta Gheorghe, Arcano

«O financiamento alternativo chegou para ficar»

«Alternative financing is here to stay»