



Opinião



Direito Aberto

Neuza Pereira de Capos

Advogada do Departamento de Imobiliário da SRS Advogados

Colaboração com a:



Arrendamento com opção de compra, uma nova solução?

Em contexto de crise as dificuldades do mercado imobiliário são já, sobejamente, conhecidas e é frequente ver imóveis sinalizados para venda durante meses (ou mesmo anos...).

Mesmo a abrupta queda de preços neste mercado não consegue evitar este cenário, porquanto mais do que o preço, a incapacidade de obtenção de crédito à habitação inviabiliza muitas vezes a concretização do negócio nos moldes tradicionais.

Num país que abraçou, ambiciosamente, uma filosofia de vida sob o brocardo 'quem casa, quer casa', a mentalidade necessária para sair deste paradigma não será, seguramente, tarefa fácil.

Contudo no mercado imobiliário português, o arrendamen-

to configura-se actualmente como a alternativa mais viável.

Infelizmente, a primeira resposta do mercado de arrendamento foi também de subida das rendas, sendo expectável que alterações neste sector, nomeadamente no contexto *troika*, possam vir a atenuar este efeito.

Urge criar formas de explorar o sector do arrendamento e essa criatividade torna-se fundamental para entidades que, efectivamente, se encontrem neste momento com activos imobiliários que não conseguem - nem conseguirão num futuro próximo - colocar no mercado através da venda.

Por outro lado, estas alternativas poderão ser também a oportunidade para inúmeras famílias que aguardam, impa-

cientes, o momento da retirada da dita sinalética de venda da sua janela na expectativa de, pelo menos, garantirem a liquidação do empréstimo ainda devido ou a recuperação do despendido aquando da aquisição.

O arrendamento com opção de compra (em que arrendatário tem direito de, durante ou findo o contrato de arrendamento adquirir o locado) ou a celebração simultânea de contrato de arrendamento com contrato de promessa de compra e venda a longo prazo (em que o arrendatário se obriga a adquirir o imóvel, sob pena de perda de parte do investimento já feito, nomeadamente a título de sinal) podem ser exemplos destas novas soluções; nos dois casos, a redução/des-

conto do valor de aquisição atendendo ao período de duração do contrato de arrendamento e/ou o valor das rendas já pagas, podem constituir importantes incentivos comerciais.

Ora, cenários como os acima descritos garantem aos proprietários novas hipóteses de exploração dos imóveis num contexto em que a venda se afigura uma hipótese remota ou, pelo menos, com um nível de rendimento substancialmente inferior; pretelando a venda e viabilizando uma rentabilidade que pode até ser superior à resultante da alienação imediata dos mesmos.

Estas alternativas ajudarão, seguramente, à recuperação do sector imobiliário em geral, e do mercado de arrendamento em particular.