



ID: 99965582

01-07-2022

INFLAÇÃO DOS CUSTOS// PROMOÇÃO IMOBILIÁRIA

# OS DESAFIOS DA INFLAÇÃO DOS CUSTOS DE CONSTRUÇÃO - QUE AÇÕES PODEM SER TOMADAS? THE CHALLENGES OF ESCALATING CONSTRUCTION COSTS - WHAT ACTIONS CAN BE TAKEN?

Melhor planeamento, redução da carga fiscal ou redução dos tempos de licenciamento são algumas soluções apontadas pelo setor para minimizar os danos desta conjuntura, que se vai fazer sentir no preço da habitação.

É um contexto de inflação inédito, que até aqui o setor não conhecia. Consequência da disrupção das cadeias de fornecimento depois de 2 anos de pandemia ou da guerra na Ucrânia, os aumentos abruptos dos custos de construção colocam dificuldades acrescidas às empresas, que têm agora de encontrar novas soluções para ultrapassar esta fase, garantindo a manutenção do funcionamento do mercado e, sobretudo, a entrega de habitação, um dos principais desafios dos promotores. Neste fórum de opinião, quisemos perceber o que pode ser feito para "navegar" estas águas turvas.

Better planning, reducing the tax burden, and cutting licensing deadlines are some solutions advocated by the sector to minimise the damage in this economic scenario, which will be felt in housing prices.

We are witnessing unprecedented inflation, which the sector had never experienced before. Resulting from supply chain disruptions after two years of the pandemic and the war in Ukraine, the abrupt increases in construction costs bring additional difficulties for companies, which must now find new solutions to overcome this phase, guaranteeing the continued operation of the market and, above all, the delivery of housing, one of the biggest challenges faced by developers. In this opinion forum, we wanted to understand what can be done to help "navigate" these troubled waters.



Fotografia Jeriden Villegas on Unsplash



ID: 99965582

01-07-2022



**Pedro Silveira**  
**GRUPO SIL**

Presidente  
Chairman

Creemos que os aumentos dos custos de construção não serão possíveis de evitar para obras a decorrer durante 2022 e 2023. Para os minimizar numa lógica de manutenção de padrões de qualidade não existem varinhas mágicas. Antecipar a nível de matérias, encomendas e pagamentos para segurar preços é uma das formas mais eficazes quando tal for viável.

De salientar que para além da questão da inflação dos custos de construção também a subida das taxas de juro e das exigências de sustentabilidade são fatores que por si só aumentam os custos da construção.

Não sendo esta uma evolução desejável, considerando o pipeline previsto de nova construção para Lisboa para 2022/2023 de cerca de 8.500 unidades (uma grande parte dele já colocado) e a atual procura por parte de compradores para cerca de 11.000 casas por ano (ou seja igual a 2021 ou superior), arriscamo-nos a dizer que deverá ser possível passar para o cliente final estes custos acrescidos da construção salvaguardando assim a margem do promotor imobiliário.

No entanto, a dificuldade de visibilidade fidedigna sobre alguns fatores vitais como o desenvolvimento e desfecho da guerra na Ucrânia podem alterar muito quaisquer previsões que agora se estejam a fazer pairando assim alguma incerteza sobre o futuro.

Na parte que nos toca, sem dúvida que o tema de sustentabilidade é da maior importância e prioridade. E será cada vez mais assim pelos compradores e investidores também.

We believe increases in construction costs will be unavoidable for projects taking place in 2022 and 2023. There are no magic wands to minimise this if quality standards are to be maintained. Anticipating orders and the payment of materials to secure prices is one of the most effective methods, when feasible.

It should be noted that in addition to the issue of inflation on construction prices, rising interest rates and sustainability requirements are also factors that increase construction costs.

Although this is not a desirable development, considering the pipeline of new construction foreseen in Lisbon for 2022/2023 of around 8,500 units (in the most part already committed) and the current demand from buyers for approximately 11,000 homes per year (i.e. equal to or above 2021), we venture to say that it should be possible to pass these higher construction costs on to the end client, thereby safeguarding the developer's margin.

However, the difficulty in reliably predicting some vital factors such as the development and outcome of the war in Ukraine may greatly alter any forecasts that are now being made, thus generating some uncertainty about the future.

As far as we are concerned, there is no doubt that the issue of sustainability is of the utmost importance and priority. And it will be increasingly so for buyers and investors as well.

«A subida das taxas de juro e das exigências de sustentabilidade são fatores que aumentam os custos»

«Rising interest rates and sustainability requirements are also factors that increase costs»





**Miguel Santana**  
FIDELIDADE  
PROPERTY

Board Member

Hoje não é possível obter em mercado propostas em regime de preço fixo e irrevogável, fator este muito importante para preservar um investimento e assegurar uma gestão prudential do mesmo, com cumprimento rigoroso da componente dos custos.

Chegados a esta situação, tornou-se obrigatório equacionar algumas medidas que mitiguem tais desvios.

Desde logo, o recurso à "velha" fórmula da revisão de preços, passou a ser a base para tornar possível qualquer negociação de uma empreitada ou fornecimento e proteger a flutuação de preços em ambos os sentidos (Empreiteiro e Dono de Obra). Esta revisão deverá ser apenas aplicada acima de um determinado intervalo de oscilação acordado e, em simultâneo, deverão ser estabelecidas as condições que permitam suspender/adiar os trabalhos/fornecimentos, caso se verifiquem oscilações positivas dos custos acima de um determinado limite.

Acordar pagamentos adiantados, que permitam ao adjudicatário, antecipar os subcontratos de fornecimentos de materiais que possam existir, "trancando" assim desde logo o preço obtido aquando da formulação da proposta de preço, é seguramente uma alternativa a considerar.

Importa referir que alguns preços de matérias-primas básicas, que apresentaram subidas vertiginosas até às últimas semanas, hoje estão a registar descidas consistentes, naturalmente confirmando a instabilidade dos mercados, mas fazendo acreditar na recuperação e estabilização, tão desejadas por todos.

Today it is not possible to obtain fixed and irrevocable price offers on the market, a crucial factor to preserve an investment and guarantee its prudent management, in strict compliance with the cost component.

Having reached this situation, it is now critical to consider measures to mitigate such deviations.

To begin with, using the "old" price revision formula has become the basis to make any negotiation possible regarding contracts or deliveries, and protect the price fluctuation in both directions (contractor and project owner). This revision should only be applied above a certain agreed upon variation interval and, at the same time, the conditions to suspend/discontinue the works/deliveries must be established, if there are positive cost variations above a certain threshold.

Agreeing on advance payments, which allow the contractor to anticipate possible subcontracts for the supply of materials, thereby "locking in" the price when formulating a proposal, is certainly an alternative worth considering.

It should be noted that some prices of basic raw materials, which have been rising sharply until the last few weeks, are now presenting consistent declines, naturally confirming the market instability, but also leading us to believe in the recovery and stabilisation that everyone so eagerly awaits.

«Tornou-se obrigatório equacionar algumas medidas que mitiguem os desvios»

«It is now critical to consider measures to mitigate such deviations»



Efetivamente, a reabilitação está à prova... Vamos ver como será possível continuar a ser a palavra de ordem para quem tem responsabilidades na gestão de património imobiliário. Com dois anos de pandemia e agora com a guerra na Ucrânia, a reabilitação está a deparar-se com inúmeras dificuldades e a necessitar mais que nunca de um esforço conjunto de todas as entidades intervenientes para encontrar soluções para estabelecer padrões e normas adaptadas à realidade que vivemos, onde a mutação é constante e tem dificultado o desenvolvimento das empreitadas em curso e o início de novas, face à falta de mão de obra, ao aumento exponencial dos preços das matérias primas e dos materiais.

A Santa Casa da Misericórdia de Lisboa, proprietária de um património muito significativo na cidade, é uma instituição muito resiliente que tem ultrapassado conjunturas menos positivas. Continua a trabalhar na reabilitação do seu património e está disponível e a acompanhar a implementação de medidas macro pelas diversas entidades governativas. Consideramos que um regime extraordinário adaptado a esta conjuntura poderá vir a ser um veículo dinamizador e auxiliar para os vários intervenientes.

A reabilitação urbana é um agente dinamizador da economia nacional, permite trazer mais gente e mais vida aos centros urbanos, contribuindo para o rejuvenescimento das cidades e garantindo o desenvolvimento de diversos setores, e como tal não pode ser descurado, todos temos um papel fundamental na manutenção desta atividade. Só em conjunto será possível manter uma dinâmica que possibilite continuarmos a cuidar do nosso património.

Indeed, regeneration is being put to the test... We shall see how it can continue to be the priority of those with property management responsibilities. Following two years of the pandemic and now war in Ukraine, regeneration is facing countless difficulties and, more than ever, requires the joint effort of all players to find solutions and establish standards and norms adapted to this reality, where mutation is constant and has obstructed the development of ongoing projects and the launch of new ones, due to labour shortages and the exponential rise in the price of raw materials and equipment.

Santa Casa da Misericórdia de Lisboa, a major property owner in the city, is an extremely resilient institution that has overcome more difficult times. We continue to work on the redevelopment of our built-up heritage, and are available and monitoring the implementation of macro measures by various government entities. We believe that an extraordinary regime adapted to this situation may become a dynamic and auxiliary vehicle for stakeholders.

Urban renewal is a driving force in the national economy, attracting more people and more life to the urban centres, helping rejuvenate cities and ensuring the development of various sectors, and as this cannot be neglected as we all play a fundamental role to support this industry. Only together will it be possible to maintain a dynamic that allows us to keep caring for our heritage.



**Helena Canto Lucas**  
SCML

Diretora do  
Departamento de  
Gestão Imobiliária e  
Património  
Director of the  
Department of Real  
Estate & Heritage

«Um regime extraordinário adaptado a esta conjuntura poderá vir a ser um veículo dinamizador»

«An extraordinary regime adapted to this situation may become a dynamic vehicle»



**Paulo Barradas**  
**NORFIN**

Chief Transaction  
Officer

O índice de inflação (IPC) não inclui a habitação própria permanente, tendo-se por isso mantido nos últimos anos abaixo do target de 2% do BCE, ignorando a enorme pressão sobre os preços da habitação que fizeram o seu valor mediano nacional subir 66% desde 2014.

Os construtores têm aproveitado estas subidas, também para compensar a escassez de mão de obra, apresentando custos mais elevados ao longo dos anos, tendo o índice correspondente do INE já subido 55% desde janeiro de 2020.

Mas se as subidas dos custos iam acompanhando as subidas dos preços de venda e do aumento da procura (demand-pull), a atual inflação no custo das matérias-primas (cost-push) por via da sua escassez num cenário de pandemia e agora de guerra, pode não ser suficientemente absorvida pelo mercado de venda, comprimindo margens ao ponto em que deixe de ser interessante investir, reduzindo assim a já escassa oferta de construção nova, agravando o problema nacional de habitação pelo aumento de preço e redução da quantidade.

A ameaça que o choque dos preços representa para a nova construção torna fundamental que o setor procure soluções de arquitetura e métodos de construção alternativos, não só mais baratos como necessariamente mais sustentáveis. As estratégias de industrialização e construção modular tardam em singrar por cá, certamente pela pequena escala nacional, mas estamos num momento disruptivo da indústria e como a história já provou, se não forem os atores atuais a liderar a mudança, a sua posição de mercado será posta em causa.

Urge reunir esforços para realinhar investidores, promotores e construtores com a inovação necessária para reequilibrar o mercado. Porque desta vez é diferente..

The inflation rate (CPI) does not include permanent home ownership and, therefore, has remained below the ECB's target of 2% in recent years, ignoring the enormous pressure on housing prices that has made the national median value rise 66% since 2014.

Contractors have taken advantage of these increases, also to compensate for labour shortages, presenting higher costs over the years, and the corresponding index from INE has already climbed 55% since January 2020.

But if the rising costs kept pace with the increase in selling prices and growing demand (demand-pull), the current inflation on raw material costs (cost-push) due to scarcity in a pandemic and now war scenario, may not be sufficiently absorbed by the sales market, compressing margins to the point where it is no longer interesting to invest, thereby reducing the already short supply of new build, and aggravating the housing problem in Portugal due to higher prices and less quantity.

The threat posed to new construction by the price shock makes it crucial for the sector to find alternative architectural solutions and construction methods that are not only cheaper but necessarily more sustainable. The strategies for industrialisation and modular construction are slow to take hold in Portugal, certainly because of the country's small scale, but these are disruptive times in the industry and, as history has proven, if the current players don't lead change, their market position will be compromised.

Urgent efforts must be united to realign investors, developers and contractors with the innovation needed to rebalance the market. Because this time, it's different..

«Se não forem os atores atuais a liderar a mudança, a sua posição de mercado será posta em causa»

«If the current players don't lead change, their market position will be compromised»



ID: 99965582

01-07-2022

INFLAÇÃO DOS CUSTOS// PROMOÇÃO IMOBILIÁRIA

É um facto que o setor da construção e do imobiliário foi dos menos afetados durante a pandemia dado que manteve a sua atividade na medida do possível. O final do ano passado começou a dar sinais de que 2022 traria novos desafios à economia e, conseqüentemente, à indústria na qual atuamos. Para além da dificuldade generalizada na contratação de mão de obra qualificada, deparamo-nos com o aumento de preços das matérias-primas que se refletiram, desde logo, na subida dos custos de construção e afetam toda a cadeia.

No nosso caso particular, em que somos simultaneamente responsáveis pela construção (AFAVIAS) e pela promoção imobiliária (AFA Imobiliária), temos acompanhado a evolução de toda esta situação com atenção redobrada e antecipação possível. A melhor forma de a mitigar é rever a estratégia, melhorar o planeamento e alterar processos para que se possa minimizar o impacto da inflação na nossa organização e nos nossos clientes. Contudo, é inevitável que o aumento dos custos tenha repercussões nos valores dos empreendimentos, apesar de termos vindo a assumir muitos desses custos.

Outras ações que poderão aliviar parte deste impacto nas empresas poderão passar por ter uma equipa ou departamento técnico que monitoriza constantemente a evolução dos custos e explora possibilidade de os reduzir mantendo a qualidade do trabalho. Procurar antecipar prazos para que o aumento de custos não impacte o cliente final, controlar a especulação criando campos de abrangência direta com as fábricas de materiais específicos, e rever contratos e condições de pagamento poderão ser outras estratégias para as empresas lidarem com esta situação.

It is undeniable that the construction and real estate sector was among the least affected during the pandemic, given that it maintained its activity as far as possible. The end of last year began to show signs that 2022 would bring new challenges to the economy and, consequently, to our industry. In addition to the widespread difficulty in hiring skilled labour, we are faced with an increase in the price of raw materials, which is reflected in rising construction costs and affects the entire chain.

In our particular case, where we are responsible for both construction (AFAVIAS) and real estate development (AFA Imobiliária), we have been following the development of this situation with the utmost attention and anticipation. The best way to mitigate it is to review the strategy, improve planning and alter procedures to minimise the impact of inflation on our organisation and our clients. However, it is inevitable that rising costs will have repercussions on project values, although we have been bearing many of those costs.

Other actions that may alleviate some of this impact on companies could be to have a technical team or department that continuously monitors cost development and explores possibilities to reduce costs while maintaining the quality of the work. Anticipating deadlines so that price increases do not impact the final client, controlling speculation by creating direct fields of coverage with the manufacturers of specific materials, and revising contracts and payment conditions, are other possible strategies for companies to address this situation.

«É inevitável que o aumento dos custos tenha repercussões nos valores dos empreendimentos»

«It is inevitable that rising costs will have repercussions on project values»



**Victor de Sousa**  
**AFA IMOBILIÁRIA**

Diretor Geral  
Managing Director



ID: 99965582

01-07-2022

INFLAÇÃO DOS CUSTOS// PROMOÇÃO IMOBILIÁRIA



**Miguel Batista**  
**LUSOPROA**

CEO

As variáveis a controlar no setor estavam fundamentalmente relacionadas com prazos de licenciamento, preço e custo de construção. Pela sua inexistência, a inflação era um fator negligenciado. Atualmente, a situação é manifestamente diferente, pois a inflação encontra-se em todos os pontos do ciclo da promoção, tendo efeitos diretos nos custos, prazos e vendas.

De forma a minimizar os danos, urge compreender a origem do movimento inflacionário e determinar soluções tendencialmente menos permeáveis a oscilações de preços. O envolvimento de empreiteiros na fase de conceção do projeto é fundamental para encontrar soluções que minimizem riscos de volatilidade na cadeia de abastecimento. É necessário apostar em soluções de pré-fabricação, pré-construção e em fatores como a proximidade. Industrializar!

Nestes momentos, a partilha de informação entre promotor e empreiteiro deve ser feita de forma contínua, transparente e colaborativa, para que as alterações impostas sejam feitas com o menor prejuízo.

No topo das ações, figura a escolha do empreiteiro adequado. De forma a minimizar a probabilidade de sobrecustos, é necessário que as obras sejam eximamente preparadas entre projetistas, empreiteiros e promotores, muito antes do seu início. É também imperativo compreender que o empreiteiro, tal como o promotor, tem que ter resultados, de forma que tenha agilidade para responder a alterações de mercado, sem atalhos que comprometam preço, qualidade e prazo.

Por último, cabe ao promotor saber que simplesmente lutar pelo menor preço e prazo, é um erro de principiante.

The variables to be controlled in this sector were fundamentally related to licensing deadlines, price and the cost of construction. Because it did not exist, inflation was a negligible factor. Now, the situation is completely different, as inflation occurs at all points of the development cycle, with direct impacts on costs, timings and sales.

In order to minimise the damage, it is urgent to understand the origin of inflationary movements and determine solutions that are less permeable to price variations. Involving contractors at the project's design stage is key to finding solutions that minimise volatility risks in the supply chain. It is necessary to focus on prefabrication and pre-construction solutions, and factors such as proximity. Industrialise!

At times like these, sharing information between the developer and contractor must be ongoing, transparent and collaborative, so that the necessary changes are made with the least possible disruption.

At the top of the list of actions is selecting the right contractor. In order to minimise the likelihood of cost overruns, the works need to be thoroughly prepared between designers, contractors and developers, long before they begin. It is also imperative to understand that contractors, like developers, must have results, so that they have the flexibility to respond to market changes, without shortcuts that compromise the price, quality and deadline.

Finally, developers must know that simply fighting for the lowest price and deadline is a beginner's mistake.

«É necessário apostar em soluções de pré-fabricação»

«It is necessary to focus on prefabrication»



O custo da construção é uma das maiores dificuldades que atravessamos no momento. Desde o início da pandemia que temos assistido à escassez e ao aumento do custo das matérias-primas, para além da falta de mão de obra, situação que se agravou com o conflito na Ucrânia. Os aumentos do custo da energia, do preço do petróleo, aço e ferro, tiveram um grande impacto nas empresas para toda a cadeia abastecedora. E refletem-se inevitavelmente no preço final da construção nova. Para manter os preços competitivos, a JPS Group, enquanto promotora direcionada sobretudo para o mercado português, acaba por fazer um enorme esforço, para que este impacto não seja totalmente suportado pelos compradores finais.

O imobiliário continua a registar elevados níveis de procura, mas as promotoras têm sido naturalmente afetadas pelo atual cenário de inflação. O maior impacto que temos sofrido nestes últimos dois anos tem sido, para além dos aumentos que se têm registado, a falta de qualidade da mão de obra e o problema do atraso da entrega dos empreendimentos.

A medida mais importante que o governo poderia tomar neste momento para atenuar estes impactos e ajudar o setor, assim como as famílias portuguesas que precisam de casa, seria a redução do IVA da obra nova de 23% para 6% como já se verifica no mercado da reabilitação. Chega a ser incompreensível que uma promotora que venda um apartamento reabilitado na Avenida de Liberdade por €5M pague os materiais de construção a 6%, e outra que venda uma moradia por 400.000€ pague 23% de IVA exatamente pelos mesmos materiais. É um desequilíbrio e um esforço gigantes.

The cost of construction is one of the greatest difficulties we are currently facing. Since the beginning of the pandemic, we have witnessed shortages and rising costs of raw materials, in addition to scarce labour, a situation that has worsened with the conflict in Ukraine. Rising energy costs and increases in the price of oil, steel and iron, have had a major impact on companies throughout the entire supply chain. And this is inevitably reflected in the final price of new construction. To keep prices competitive, as a developer that focuses mainly on the Portuguese market, JPS Group makes an enormous effort so that this impact is not wholly sustained by the end buyers.

Real estate continues to present high levels of demand, but developers have naturally been affected by the current inflation scenario. Aside from the increases that have taken place, the greatest impact we have felt in these last two years is the lack of skilled labour and the delayed delivery of projects.

The most important measure the government could implement at the moment to mitigate these impacts and help the sector, as well as Portuguese families who need a home, would be to reduce the VAT rate for new build from 23% to 6%, as already occurs in the regeneration market. It is incomprehensible that a developer who sells a renovated apartment on Avenida de Liberdade for €5M buys construction materials at a rate of 6%, while another who sells a house for 400.000€ pays 23% VAT on exactly the same materials. The imbalance and effort are enormous.



**João Sousa**  
**JPS GROUP**

Diretor Geral  
CEO

«A medida mais importante neste momento seria a redução do IVA da obra nova de 23% para 6%»

«The most important measure at the moment, would be to reduce the VAT rate for new build from 23% to 6%»





Os custos da construção em Portugal têm registado um aumento considerável ao longo da última década, tendo alguns materiais nos últimos meses sofrido um acréscimo brutal. Os valores atingidos inviabilizam o desenvolvimento de novos projetos de habitação para grande parte dos portugueses.

Os promotores têm procurado soluções otimizadas, modulares, com layouts eficientes e materiais adequados, sempre com a crescente preocupação de enquadramento ESG. Contudo, as regras de construção de nova habitação são muito exigentes, seja em termos urbanísticos, de infraestruturas, segurança, conforto térmico e acústico, bem como de durabilidade e eficiência dos materiais.

Para contrariar esta tendência de acréscimo de custo sugerimos, além das medidas já em prática pelos promotores, a implementação - provisória ou permanente - das seguintes medidas:

- Mão de obra: incentivos para aumento de número de trabalhadores na construção (ex: apoios financeiros, redução TSU, facilitar legalização imigrantes)
- Licenciamento: agilizar o processo permitindo o licenciamento por entidades privadas certificadas pela Ordem dos Arquitectos e/ou Ordem dos Engenheiros
- Taxas e impostos: recuperação total de IVA nos projetos de habitação (à semelhança dos projetos de escritórios ou comércio)
- Construção: diminuição de exigências técnicas para os novos projetos (estacionamentos, segurança, ITED, elevadores, etc)
- Vendas: popularizar a partilha de risco, nos projetos vendidos em planta, para o acréscimo anormal de custo de materiais.

Construction costs in Portugal have increased considerably over the last decade, with some materials presenting an abrupt rise in the last few months. The values reached make the development of new housing projects unviable for a large part of the Portuguese population.

Developers have been looking for optimised, modular solutions, with efficient layouts and suitable materials, always with a growing concern regarding the ESG framework. However, the regulations for building new housing are extremely demanding, whether in terms of urban planning, infrastructures, safety, thermal and acoustic comfort, or the durability and efficiency of the materials.

To counteract this trend of rising costs, we suggest, in addition to the measures already practised by developers, the implementation - temporary or permanent - of the following measures:

- Labour: incentives to increase the number of construction workers (ex: financial support, TSU reduction, facilitating legal immigration)
- Licensing: speed up the process by allowing licensing by private entities certified by the Order of Architects and/or Order of Engineers
- Fees and taxes: full VAT recovery for housing projects (like office or commercial projects)
- Construction: less technical requirements for new projects (car parks, security, ITUR, elevators, etc)
- Sales: popularise risk sharing, in projects sold off-plan, for abnormal increases in the cost of materials.



**Eduardo Sarafana**  
EMGI

Vice-Presidente  
Vice-President

«Os valores atingidos inviabilizam o desenvolvimento de novos projetos de habitação para grande parte dos portugueses»

«The values reached make the development of new housing projects unviable for a large part of the Portuguese population»



ID: 99965582

01-07-2022

INFLAÇÃO DOS CUSTOS// PROMOÇÃO IMOBILIÁRIA



**Tiago Cerdeira Pinto**  
**ADDSOLID**

Diretor de Operações  
COO

A ação mais eficiente para atenuar o impacto do aumento dos custos de construção no preço de venda da habitação é acelerar as decisões sobre os processos de licenciamento. As contas são tão simples que podem aqui ser exemplificadas. Um aumento de 20% dos custos de construção resulta em cerca de 10% de aumento do preço de venda (simplificando, considera-se que a construção e respetiva carga fiscal equivale a metade do valor global do empreendimento). Ou seja, um empreendimento concebido para ser vendido a um preço médio de 4.000€/m<sup>2</sup> terá de subir para 4.400€/m<sup>2</sup>, caso o promotor pretenda manter os seus resultados e a procura não seja afetada pelo aumento de preço.

Tomemos então como viável encurtar em dois anos todo o processo de licenciamento e um investidor que é remunerado a 10% do capital investido. Caso até à conclusão do processo de licenciamento já tenha investido 40% do volume global de vendas (custo do terreno/imóvel, carga fiscal – IMI, IMT, IS, IVA – projetos e outros estudos), então teríamos uma "poupança" de 320€/m<sup>2</sup> (40% de 4.000€/m<sup>2</sup> x 10% x 2 anos).

Portanto, um brutal aumento de 20% dos custos de construção seria mitigado e resultaria num ligeiro aumento de preço de 80€/m<sup>2</sup> (2%). Alie-se a esta eficiência dos serviços públicos uma redução da carga fiscal e teremos um balão de oxigénio para esperar pela redução dos preços de energia, pela estabilização política internacional e das cadeias de produção, bem como a receita montada para conseguir finalmente construir casas para a classe média portuguesa (se um dia os custos de construção descerem ou o poder de compra acompanhar a inflação).

The most efficient action to mitigate the impact from rising construction costs in the price of housing sales is to accelerate decision-making in licensing processes. The calculations are so simple that we can exemplify them here. A 20% increase in construction costs results in about a 10% increase in the sale price (to simplify, the construction and related tax burden is considered to be equivalent to half of the overall value of the development). In other words, a development designed to be sold at an average price of 4.000€/sqm will have to rise to 4.400€/sqm, if developers aim to maintain their results and demand is not affected by the price increase.

Let us then consider it feasible to shorten the whole licensing process by two years, and an investor who is remunerated at 10% of the capital invested. If by the end of the licensing process they have already invested 40% of the overall sales volume (cost of the land /property, tax burden – IMI, IMT, IS, VAT – projects and other studies), then they would have "saved" 320€/sqm (40% of 4.000€/sqm x 10% x 2 years).

Therefore, a brutal increase of 20% in construction costs would have been mitigated and result in a slight price increase of 80€/sqm (2%). If this efficiency in public services is coupled with a reduction in the tax burden, then we will have an oxygen balloon to wait for the reduction in energy prices, stabilisation of international politics and production chains, as well as a recipe in place to finally build homes for the Portuguese middle class (if one day construction costs drop or the purchasing power follows inflation).

«A ação mais eficiente é acelerar as decisões sobre os processos de licenciamento»

«The most efficient action is to accelerate decision-making in licensing processes»



ID: 99965582

01-07-2022

INFLAÇÃO DOS CUSTOS// PROMOÇÃO IMOBILIÁRIA

O setor da construção é indissociável do setor imobiliário que, mesmo representando cerca de 12% do PIB, continua a não obter, na minha opinião, a devida atenção por parte dos decisores. Enquanto não conseguirmos desmistificar o imobiliário tornado "bicho papão" pelos fantasmas do passado, não conseguiremos ultrapassar os novos desafios que se nos apresentam.

Mais do que medidas paliativas avulsas, importa implementar uma estratégia conjunta para o imobiliário, operando mudanças profundas num setor fundamental para a economia do país. Os custos da construção têm origem muito antes da mesma, nomeadamente num sistema de licenciamento excessivamente burocratizado, num sem número de entidades a quem são solicitados pareceres, muitas vezes vinculativos; terminando numa carga fiscal desajustada e fortemente penalizadora para toda a cadeia de valor.

Julgo que é tempo de mostrarmos ao país e ao Mundo que conseguimos apoiar seriamente o imobiliário e a construção, implementando uma efetiva estratégia de desenvolvimento, porque acredito ser possível conciliar a atratividade para o investimento com o acesso à primeira habitação e fazê-lo preservando, construindo numa perspetiva de sustentabilidade. Mas para que isso aconteça é necessária a tal estratégia comum e de convergência para o setor, com reformas profundas ao nível dos regulamentos, processos de licenciamento e fiscalidade.

The construction sector is indissociable from the real estate sector which, despite representing around 12% of GDP, in my opinion still does not get the attention it deserves from decision-makers. Until we can demystify real estate, which was made a bogeyman by the ghosts of the past, we will not be able to overcome the new challenges ahead.

More than palliative measures, it is important to implement a joint strategy for real estate, making profound changes in a sector that is crucial to the country's economy. Construction costs begin long before the construction itself, namely in an excessively bureaucratic licensing system with a countless number of entities responsible for issuing opinions that are often binding; ending with an unadjusted tax burden that heavily penalises the entire value chain.

I think it's time to show the country and the world that we can seriously support real estate and construction, implementing an effective development strategy, because I believe it is possible to reconcile attractiveness for investment with access to first homes, and do this while driving preservation, building from a sustainability perspective. But for this to happen, a common and convergent strategy is needed for the sector, with profound reforms in terms of regulations, licensing processes and taxation.



**Nuno Dias**  
**MADRE**  
**IMOBILIÁRIO**

Managing Director

«**Importa implementar uma estratégia conjunta para o imobiliário**»

«**It is important to implement a joint strategy for real estate**»



**Miguel Cabrita  
Matias**  
MEXTO PORTUGAL

Administrador  
Board Member

A pandemia da Covid, seguida da guerra da Ucrânia, estão a impactar tremendamente na indústria da construção civil e da promoção imobiliária com a falta de material que se faz sentir e a consequente subida dos preços, pelo que urge tomar medidas que minimizem estes impactos negativos. Consideramos que o Estado deve definir essas medidas e criar mecanismos especiais em projetos que se encontram em fase de construção bem assim como a não inviabilização de projetos que se encontram em *pipeline*.

O peso da fiscalidade é excessivo nesta indústria; enumero desde já um dos pontos que já há algum tempo se está a pedir ao Estado: a redução da taxa do IVA da construção nova para 6% e não apenas na reabilitação ou para a construção de edifícios destinados ao arrendamento a rendas acessíveis, esta medida deveria ser implementada com efeitos retroativos, pelo menos à data do primeiro confinamento.

Ainda para fazer face à escalada de preços e à semelhança do que já acontece em vários países da Europa, deveriam ser criados mecanismos de compensação financeira possibilitando que os empreiteiros minimizassem as suas perdas.

Urge resolver o problema das demoras dos licenciamentos e os custos excessivos associados a tal facto, as Câmaras Municipais devem criar ferramentas eficazes de minimização dos prazos.

Além da pandemia e da guerra, deparamo-nos igualmente com o problema da falta de mão de obra qualificada na indústria da construção fator que contribui igualmente para o aumento do custo da construção, atrair operários qualificados emigrados seria uma solução que colmataria pelo menos uma parte dessa falta.

The Covid pandemic, followed by the war in Ukraine, are impacting tremendously on the construction and real estate development industry with material shortages and ensuing price hikes, creating an urgent need to take measures that minimise these negative impacts. Therefore, we believe that the State should define these measures and create special mechanisms for projects that are in the construction phase, as well as preventing projects in the pipeline from becoming unviable.

There is excessive taxation in this industry; I begin by noting one of the points that has long been requested from the State: reduction of the VAT rate for new construction to 6%, and not only for regeneration or for the construction of buildings aimed for affordable rental. This measure should be implemented retroactively, at least to the date of the first lockdown.

Still in regards to escalating prices, and as is already happening in several European countries, financial compensation mechanisms should be provided to help contractors minimise their losses.

It is urgent to address the problem of licensing delays and excessive costs associated with these; the municipalities must create effective tools to shorten deadlines.

Aside from the pandemic and the war, we are also facing a lack of skilled labour in the construction industry, a problem that also drives an increase in construction costs. Attracting qualified workers who have emigrated could be a solution that would offset at least part of that shortage.

«Urge resolver o  
problema das demoras  
dos licenciamentos»

«It is urgent to  
address the problem  
of licensing delays»



ID: 99965582

01-07-2022

INFLAÇÃO DOS CUSTOS// PROMOÇÃO IMOBILIÁRIA



Joaquim Lico  
VOGUE HOMES

CEO

Perante esta nova realidade que se apresenta em consequência dos efeitos da pandemia agravados pelo conflito militar Rússia /Ucrânia não existe muito espaço de manobra por parte dos agentes económicos para conseguirem contornar esta situação, que em minha opinião apenas tem dois caminhos.

· A suspensão de muitos projetos de forma a aliviar a pressão do lado da procura (o que tinha de acontecer a nível europeu) uma vez que a inflação e aumento dos custos de produção está genericamente globalizado. Que poderá ser um cenário provocado pelo aumento das taxas de juros que em muito vai limitar o poder de compra de habitação por parte de grande parte da classe média, levando a uma diminuição da procura e consequentemente ao abrandamento das promoções dirigidas a este mercado.

· A introdução de medidas de alívio fiscal por parte do Estado, há muito reclamadas, de forma a mitigar o aumento dos custos de produção contribuindo assim para uma estabilização do preço final dos imóveis. A carga fiscal sobre os imóveis de construção nova é cerca de 40%, situação que tem grande reflexo no preço final das habitações. Portugal é o único país da Europa em que o IVA (23%) é um custo da atividade. Esta situação tem um efeito pesadíssimo no acesso à compra de casa principalmente nos mercados dirigidos à classe média e média baixa, onde os orçamentos são menos elásticos, nomeadamente quando se encontram já fustigados pelo aumento do preço dos bens essenciais, energia e combustíveis.

Faced with this new reality arising from the effects of the pandemic and aggravated by the Russia/Ukraine military conflict, there is not much leeway for economic agents to get around this situation and, in my opinion, there are only two options.

· The suspension of many projects in order to relieve the pressure on the demand side (which would have to happen Europe-wide) since inflation and the increase in production costs are generically globalised. This could be a scenario caused by rising interest rates, which will heavily restrict most of the middle class's purchasing power for housing, leading to a reduction in demand and consequently a slowdown in developments that target this market.

· The introduction of long-awaited tax relief measures by the State, in order to mitigate the increase in production costs, thus helping stabilise the final property price. The tax burden on new build properties is around 40%, a situation that has great repercussions on the final price of homes. Portugal is the only country in Europe where VAT (23%) is a business cost. This has a severe effect on the capacity to buy a home, especially in the middle and lower-middle class markets, where budgets are less elastic, especially when they have already been afflicted by the increase in the price of essential goods, energy and fuel.

«Portugal é o único país da Europa em que o IVA é um custo da atividade»

«Portugal is the only country in Europe where VAT is a business cost»



O inquérito de confiança PIPS mostra que o aumento dos custos de construção é atualmente encarado como o principal obstáculo à atividade de promoção residencial, apurando-se uma subida de 18% no último ano e de que 30% face ao pré-pandemia. Nesta fase, sabemos que grande parte dos promotores teve de rever já os contratos de empreitada, subindo os custos e considerando quase inevitável repercutir esse aumento nos preços finais de venda. Esta é uma situação que colocará maior pressão especialmente na oferta da classe média, devendo ter um impacto negativo no lançamento de novas casas no mercado e travar o ciclo de expansão da promoção para mercados mais baratos e orientados para esta franja de procura. Uma forma de compensar o aumento dos custos de construção passaria por atenuar outros centros de custo, nomeadamente a nível fiscal e de custos de licenciamento. Do mesmo modo, deve promover-se a densificação urbana, reduzindo custos urbanísticos e promovendo uma maior eficiência do território.

The PIPS confidence survey shows that the increase in construction costs is currently seen as the main obstacle to housing development activity, with an 18% yoy increase and 30% increase compared to the pre-pandemic period. At this stage, we know that most developers have already have to review construction contracts, increasing costs and considering it almost inevitable to pass on this increase to the final sales prices. This is a situation which will put more pressure in particular on the offer for the middle class, and which should have a negative impact on the launch of new homes on the market and halt the cycle of expanding development to cheaper markets oriented to this demand fringe. One way to offset the increase in construction costs would be to mitigate other costs, such as tax and licensing costs. In the same way, urban densification should be encouraged, reducing urban costs and promoting greater efficiency within the territory.



Ricardo Guimarães  
**CONFIDENCIAL**  
**IMOBILIÁRIO**

Diretor  
CEO

«Sabemos que grande parte dos promotores teve de rever já os contratos de empreitada, subindo os custos»

«We know that most developers have already have to review construction contracts, increasing costs»



**Miguel Moreira**  
DSTREALESTATE

Diretor Geral  
Managing Director

Segundo dados do INE, em março último o custo da construção aumentou 11,6% face ao período homólogo, devendo-se, em grande parte este incremento, ao aumento do preço dos materiais que, por sua vez, registou uma subida de 15,3% em março.

Entendo estar nas mãos do Estado intervir ativamente, por via legislativa e orçamental, de forma que a verificada escalada tenha a menor repercussão possível para as famílias, empresas e sociedade.

Primeiramente, o impacto de todos estes aumentos far-se-á sentir num aumento do preço final dos imóveis, já anteriormente registado nas localizações mais centrais. Como consequência, e aliado aos pesados custos de contexto na produção de habitação, o necessário processo de promoção de habitação para o segmento médio ficará novamente adiado. Relembro, a este propósito, a taxa de IVA a 23%, não dedutível, aplicável à promoção nova, que, numa situação excecional, como a que vivemos, deveria ser reduzida com fatores discriminatórios, como a localização geográfica, uso (arrendamento) e certificação energética, por exemplo.

Entendo ser este o momento de os vários partidos políticos e Governo ouvirem as propostas dos representantes do setor, como a APPII, que tão bem conhece a realidade do mercado e que ativamente têm tomado posição, nomeadamente com propostas fiscais e legislativas, nas áreas do licenciamento urbanístico, nomeadamente na definição de um quadro regulatório de isenção/diminuição de taxas municipais.

According to data by INE, last March the cost of construction presented a y-o-y increase of 11.6%, largely due to the rise in the price of materials which, in turn, was 15.3% in March.

I believe it is up to the State to actively intervene, through legislative and budgetary means, so that the observed escalation has the least possible repercussions for families, businesses and society.

Firstly, the impact of all these increases will be felt in a rise in the final property prices, which was already taking place in the most central locations. As a consequence, and combined with the heavy context costs of housing production, the much-needed housing development for the middle segment will be postponed once again. In this regard, I note the non-deductible, 23% VAT rate applied to new developments which, in an exceptional situation such as this one, should be reduced with discriminatory factors, such as geographic location, use (rental) and energy certification, for example.

I think this is the time for political parties and the Government to listen to the proposals of the sector's representatives, like APPII, who are well aware of the market reality and have actively taken a stand, namely through tax and legislative proposals concerning urban licensing, to define a regulatory framework for the exemption/reduction of municipal taxes.

«É este o momento de os vários partidos políticos e Governo ouvirem as propostas dos representantes do setor»

«This is the time for political parties and the Government to listen to the proposals of the sector's representatives»



## INFLAÇÃO DOS CUSTOS// PROMOÇÃO IMOBILIÁRIA

Os custos de construção estão a ser atingidos por uma inflação que poderemos denominar de anormal, quando comparado com o que foi hábito nas últimas duas décadas.

O impacto da Covid afetou todas as cadeias de exploração, fabrico e distribuição que envolve materiais e os elevados níveis de absentismo, que passaram a implicar maiores prazos de entrega e carência de stocks. Materiais mais caros e prazos mais longos em todo o processo construtivo, que resultam em custos de construção mais elevados.

O infeliz conflito na Ucrânia, que para além da grave crise humanitária e social, contribuiu para uma escalada de preços da energia e combustíveis. Como todos os processos de exploração, fabrico e distribuição de matérias primas necessitam de energia e combustível, temos um novo agravamento dos custos de todos os materiais.

Como ações que poderão contribuir para ultrapassar estes desafios, temos a procura e criação de novas origens, no que concerne às cadeias de fornecimento de materiais. E um maior controlo e regulamentação relativamente aos preços da energia.

Verifica-se também uma carência de mão de obra especializada nas diversas áreas da construção. A maioria das escolas técnico-profissionais e centros de formação, já não abrem cursos nestas áreas. É necessário que o governo também aposte em formação e não apenas os privados.

Finalmente, num mercado onde a inflação é real, a forma justa será a aplicação das fórmulas de revisão de preços já previstas no Código dos Contratos Públicos. Assim todas as partes saberão que contrataram ao melhor preço e que o mesmo apenas será afetado por taxas de inflação que serão transversais a todo o mercado.

Construction costs are being afflicted by what we might call abnormal inflation, when compared with what has been the habit over the last two decades.

Covid's impact affected all the operational, manufacturing and distribution chains involving materials, as well as high levels of absenteeism, which have led to longer delivery times and stock shortages. More expensive materials and longer deadlines throughout the construction process have resulted in higher construction costs.

Aside from the grave humanitarian and social crisis, the unfortunate conflict in Ukraine has driven an escalation of energy and fuel prices as all operating, manufacturing and distribution processes of raw materials require energy and fuel, leading to an additional increase in the cost of all materials.

To overcome these challenges, new origins of supply chains must be found and created for these materials, as well as greater control and regulation over energy prices.

There is also a lack of specialised labour in various fields of construction. Most vocational schools and training centres no longer offer courses in these areas. The government must also invest in training, not just private entities.

Finally, in a market where inflation is a reality, the most equitable route will be to apply the price revision formulas foreseen in the Public Procurement Code. This way, all parties will know that they have achieved the best price, which will only be affected by inflation rates that are common to the whole market.



**José Rui Meneses e Castro**  
**MAP ENGENHARIA**

Administrador e  
Cofundador  
Board Member &  
Co-founder

«É necessário que o governo também aposte em formação e não apenas os privados»

«The government must also invest in training, not just private entities»





ID: 99965582

01-07-2022

INFLAÇÃO DOS CUSTOS// PROMOÇÃO IMOBILIÁRIA



**André Brito Caiado**  
CONTACTO  
ATLÂNTICO

Arquiteto e CEO  
Architect & CEO

Nesta situação de instabilidade de preço e extrema dificuldade de obter uma visão clara do futuro próximo as variações dos custos de construção transformaram-se num problema de abordagem complexa e capaz de parar o desenvolvimento da promoção imobiliária.

O construtor não quer aceitar compromissos a preço corrente sobre entregas nos meses seguintes em que os preços de aquisição podem ser muito mais elevados, nomeadamente contratos com o estado, ou com privados regidos por determinados tipos de contrato fechado.

Esta situação leva-nos a reveritar uma estratégia de contratação já testada com bons resultados no nosso mercado. Esta estratégia é: justa, todos ganham, e de grande seriedade criando uma relação positiva entre as partes. A estratégia de Livro Aberto, em que o promotor contrata a empreitada sobre uma margem industrial com a empresa construtora.

O construtor mostra de forma transparente os seus custos. Entre ambos acordam a margem industrial a pagar pelo trabalho. Podendo o promotor inclusive em certas circunstâncias participar na escolha e seleção de alguns dos subempreiteiros. Com esta estratégia, o construtor garante sempre um benefício seguro, segundo a percentagem acordada. O promotor garante que não vai pagar o fator de risco que o construtor terá que adicionar ao custo da empreitada uma vez que esta pode demorar a realizar-se vários meses; às vezes mais de um ano.

Neste modelo, todos, arquitetos, construtor e promotor, ajudam-se com um único objetivo: a obra.

In this scenario of unstable prices and extreme difficulty to have a clear vision of the near future, the fluctuations in construction costs have become a complex problem that may stall the evolution of real estate development.

Contractors do not want to accept current price commitments on deliveries in the following months when the purchase prices may be much higher, namely in government contracts, or with private entities governed by certain types of closed contract.

This situation leads us to revisit a procurement strategy that has already been tested and shown positive results in our market. This strategy is: fair, everybody wins; and it is extremely earnest, creating a positive relationship between the parties. The Open Book strategy, whereby the developer contracts the work on an industrial margin with the contracting company.

The contractor shows their costs in a transparent manner. Both agree on the industrial margin to be paid for the work and the developer may even in certain circumstances participate in the choice and selection of some of the subcontractors. With this strategy, the contractor always guarantees a secure benefit, according to the agreed percentage. The developer is guaranteed not to pay the risk factor that the contractor will have to add to the cost of the project, as it may take several months to execute; sometimes more than a year.

With this model, all players, architects, contractor and developer, help each other in a single objective: the project.

«Esta situação leva-nos a reveritar a estratégia de Livro Aberto»

«This situation leads us to revisit the Open Book strategy»



A situação atual decorre de dificuldades estruturais e conjunturais. As estruturais decorrem do desaparecimento de parte significativa das empresas de construção a partir de 2010. O setor da construção reduziu quase 50% os meios de produção, tendo também obrigado a reformas antecipadas e à emigração dos profissionais do setor. As questões conjunturais decorrem das diferentes crises iniciadas com o Covid e que se agravaram com a guerra na Ucrânia, crise energética, subida da inflação e taxas de juro.

Relativamente à questão estrutural, terá que haver uma alteração urgente nas políticas de imigração, permitindo o registo e residência dos profissionais qualificados que pretendam trabalhar em Portugal, com um regime ainda mais simplificado quando esses trabalhadores são empregados de empresas de construção portuguesas que também executam obras no estrangeiro. Também é necessário implementar a formação especializada acelerada por forma a obter os profissionais que atualmente são insuficientes. Sem empresas com dimensão média e mão-de-obra especializada e subempreiteiros qualificados, os preços de construção continuariam a subir, mesmo que os materiais mantivessem o preço.

Quanto à subida de preços de materiais e equipamentos, a situação não será fácil de suprir sem uma estabilização do mercado. A solução terá que passar por escolha de materiais com preços menos agravados e por sistemas construtivos mais inovadores, com recurso a módulos pré-fabricados.

Por vezes as crises são a mola para implementar novos sistemas construtivos e simplificação dos modelos tradicionais.

The current situation results from structural and economic difficulties. The structural issues result from the disappearance of a significant part of the construction companies as of 2010. Thus, the construction sector reduced its production means by almost 50%, which also led to the early retirement and emigration of professionals in the sector. The economic issues arise from different crises that began with Covid and worsened with the war in Ukraine, the energy crisis, rising inflation and interest rates.

Regarding the structural question, there must be an urgent change in immigration policies, allowing the registration and residence of qualified professionals who wish to work in Portugal, with an even more simplified regime when those workers are employees of Portuguese construction companies that also operate abroad. It is also necessary to implement accelerated specialised training in order to obtain the professionals that are currently lacking. If there are no medium-sized companies with skilled labour and qualified subcontractors, construction costs will continue to rise, even if the price of materials is maintained.

As for the rise in the cost of materials and equipment, the situation will not be easy to overcome without market stabilisation. The solution will have to involve choosing less expensive materials and more innovative construction systems, using prefabricated modules.

Sometimes, crises are the catalyst for implementing new construction systems and simplifying traditional models.



**Fernando Santo**  
**CONSELHO**  
**PORTUGUÊS DA**  
**CONSTRUÇÃO E DO**  
**IMOBILIÁRIO**

Presidente  
Chairman

«Terá que haver uma alteração urgente nas políticas de imigração»

«There must be an urgent change in immigration policies»