



GUIA DE INVESTIMENTO IMOBILIÁRIO
EM PORTUGAL

*GUIDE TO PROPERTY INVESTMENT
IN PORTUGAL*



**CUSHMAN &
WAKEFIELD®**

URÍA MENÉNDEZ
PROENÇA DE CARVALHO

ÍNDICE

INTRODUÇÃO	02
MERCADO IMOBILIÁRIO	03
1. Enquadramento do mercado imobiliário nacional	04
2. O mercado ocupacional – escritórios, retalho e industrial	04
3. Mercado de investimento imobiliário	10
4. Os Fundos de Investimento Imobiliário (FII)	12
5. Investimento imobiliário estrangeiro	14
6. Setor de turismo	14
7. Resultados do Índice Imométrica/IPD	15
ENQUADRAMENTO LEGAL E FISCAL	17
CAPÍTULO I	18
Formas de Investimento em Imóveis	
1. AQUISIÇÃO DIRETA (ASSET DEAL)	18
1.1. Propriedade em Portugal	18
1.2. Formalidades a cumprir	18
1.3. O registo predial	18
1.4. Due diligence e contratos preliminares	18
1.5. Garantia na compra e venda	19
2. AQUISIÇÃO INDIRETA (SHARE DEAL)	19
2.1. Aquisição indireta	19
2.2. Formalidades a cumprir	19
2.3. Due diligence e contratos preliminares	19
2.4. Garantias na compra e venda	19
CAPÍTULO II	20
Veículos e Formas de Investimento Imobiliário	
3. SOCIEDADES COMERCIAIS	20
3.1. Sociedade anónima (“S.A.”)	20
3.2. Sociedades por quotas (“Lda.”)	20
4. FUNDOS DE INVESTIMENTO IMOBILIÁRIO	20
4.1. Tipos de FII	20
4.2. Gestão do FII	20
4.3. Depositário	20
4.4. Atividade do FII	21
5. SOCIEDADES DE INVESTIMENTO IMOBILIÁRIO	21
5.1. Tipos de SIIMO	21
5.2. Gestão das SIIMO	21
5.3. Constituição das SIIMO	21
CAPÍTULO III	22
Enquadramento Fiscal	
6. AQUISIÇÃO DE IMÓVEIS	22
6.1. Imposto Municipal sobre as Transmissões Onerosas de Imóveis (“IMT”) e Imposto do Selo	22
6.2. IVA	22
7. DETENÇÃO DE IMÓVEIS	22
7.1. Imposto Municipal sobre Imóveis (“IMI”)	22
7.2. Contribuição especial	22
7.3. Imposto do Selo sobre a propriedade de imóveis	22
7.4. Tributação dos rendimentos prediais obtidos em Portugal por não residentes	22
7.5. IVA	22
8. VENDA DE IMÓVEIS	22
9. ESTRUTURAS DE INVESTIMENTO	22
9.1. SPV	22
9.2. FII – SIIMOs	23
CAPÍTULO IV	24
Financiamento de Projetos Imobiliários	
10. MÚTUO HIPOTECÁRIO	24
11. HIPOTECA	24
12. OUTRAS GARANTIAS TÍPICAS	24
12.1. O penhor e a fiança em particular	24
12.2. Imposto do Selo	24
CAPÍTULO V	25
Planeamento e Licenciamento Urbanístico	
13. INTRODUÇÃO	25
14. O PLANEAMENTO URBANÍSTICO EM PORTUGAL	25
15. O LICENCIAMENTO DE PROJETOS IMOBILIÁRIOS	25
CAPÍTULO VI	27
Licenciamentos Especiais	
16. LICENCIAMENTO COMERCIAL	27
16.1. Âmbito	27
16.2. Entidades competentes	27
16.3. Condições de instrução de processo de licenciamento comercial	27
17. LICENCIAMENTO DE EMPREENDIMENTOS TURÍSTICOS	27
17.1. Tipologias de empreendimentos turísticos	27
17.2. Licenciamento	27
17.3. Empreendimentos turísticos em propriedade plural	28
17.3.1. Título constitutivo	28
17.3.2. Exploração e administração do empreendimento turístico	28
CAPÍTULO VII	29
Arrendamento	
18. ARRENDAMENTO DE IMÓVEIS	29
18.1. Aspectos gerais	29
18.2. Arrendamento para fins não habitacionais	29
18.3. Arrendamento para fins habitacionais	30
18.4. O regime transitório	30
18.4.1. Contratos para fins habitacionais celebrados na vigência do RAU e contratos para fins não habitacionais celebrados na vigência do DL 257/95	30
18.4.2. Contratos para fins habitacionais anteriores ao RAU e contratos para fins não habitacionais anteriores ao DL 257/95	30
18.5. Processo de atualização de rendas antigas	31
18.6. Procedimento especial de despejo	32
18.7. Reabilitação urbana	32
18.8. Seguro de renda	32
18.9. Contratos de utilização de loja em empreendimento comercial	32
CAPÍTULO VIII	33
Legislação Laboral	
19. ENQUADRAMENTO JURÍDICO	33
20. CONTRATOS DE TRABALHO	33
20.1. Modalidades de contratos de trabalho	33
20.1.1. Contratos de trabalho por tempo indeterminado	33
20.1.2. Contratos de trabalho a termo	33
20.1.3. Contratos de trabalho em regime de comissão de serviço	34
21. ASPETOS GERAIS APLICÁVEIS ÀS RELAÇÕES DE TRABALHO	34
21.1. Período experimental	34
21.2. Salário mínimo	34
21.3. Tempo de trabalho	34
21.4. Férias e feriados	35
21.5. Seguro de acidentes de trabalho	35
22. CESSAÇÃO DE CONTRATOS DE TRABALHO	35
22.1. Cessação por iniciativa do empregador	35
22.1.1. Considerações gerais	35
22.1.2. Despedimento por causas objetivas	35
22.1.3. Fundo de compensação do trabalho e fundo de garantia de compensação do trabalho	35
22.2. Cessação por mútuo acordo	36
22.3. Despedimento ilícito	36
22.4. Cessação por iniciativa do trabalhador	36
23. SEGURANÇA SOCIAL	37
24. MEDIDA INCENTIVO EMPREGO	37

GUIA DE INVESTIMENTO IMOBILIÁRIO EM PORTUGAL

PREFÁCIO

Pelo peso e importância que tem na economia nacional é essencial encarar o setor do imobiliário como o verdadeiro ativo que ele representa para o nosso país e, por conseguinte, há que continuar a procurar ativamente soluções que permitam dinamizar o setor e realizar todo o seu potencial exportador.

A medida tomada pelo Governo Português de concessão de autorizações de residência para investidores estrangeiros que invistam na nossa economia está totalmente em linha com o objetivo de captar mais capital para o nosso país em particular através do investimento imobiliário.

Assim, as novas disposições legais abrem a possibilidade aos investidores estrangeiros de requererem uma autorização de residência no nosso país para atividade de investimento que conduza à concretização de, pelo menos, uma das seguintes situações em território nacional ao longo de um período mínimo de cinco anos:

- i) Transferência de capitais no montante igual ou superior a 1 milhão de euros;
- ii) Criação de uma empresa com, pelo menos, 10 postos de trabalho;
- iii) Aquisição de bens imóveis de valor igual ou superior a 500 mil euros.

A AICEP, prosseguindo o objetivo de criar condições mais favoráveis à internacionalização da economia portuguesa, considera da maior importância as ações que visam a divulgação e a promoção da oferta imobiliária nacional no sentido de aumentar as oportunidades de concretização de negócios internacionais nesta área.

Nesse contexto, a AICEP congratula-se com a oportuna iniciativa de reedição deste Guia de Investimento Imobiliário: é caso para dizer que não podia vir em melhor momento.

Pedro Reis
Presidente do Conselho de Administração da AICEP



aicep Portugal Global
Agência para o Investimento
e Comércio Externo de Portugal

INTRODUÇÃO

Portugal localiza-se na Península Ibérica, fazendo fronteira com o Oceano Atlântico a Oeste e a Sul, e com Espanha a Norte e a Este. Além do território continental, o país inclui ainda os arquipélagos dos Açores e da Madeira. Com uma população de 10,56 milhões de habitantes, Portugal tem uma densidade populacional de 115 habitantes por km².

O território português organiza-se administrativamente em três níveis: o primeiro inclui 18 distritos e as regiões autónomas dos Açores e da Madeira. Estes são depois subdivididos em 308 concelhos que, por sua vez, se dividem em cerca de 3.200 freguesias¹.

Lisboa é a capital de Portugal e a maior cidade do país, com cerca de 550.000 habitantes (2,05 milhões na área da Grande Lisboa). O Porto, na Região Norte, é a segunda maior cidade, com aproximadamente 238.000 habitantes (1,29 milhões na área do Grande Porto).

Portugal é um estado democrático cujos órgãos de soberania são o Presidente da República, a Assembleia da República, o Governo e os Tribunais. O Presidente da República, eleito a cada 5 anos, é atualmente Aníbal Cavaco Silva. A eleição dos 230 deputados da Assembleia da República ocorre a cada 4 anos, com a consequente nomeação do Primeiro-Ministro (atualmente Pedro Passos Coelho) que seguidamente constitui o Governo (atualmente a coligação entre PSD e CDS).

Membro da União Europeia desde 1986, Portugal foi também um dos membros fundadores da NATO (Organização do Tratado do Atlântico Norte) em 1949 e admitido como membro da ONU (Organização das Nações Unidas) em 1955.

MAPA DE PORTUGAL



¹ Alteração promulgada por Decreto de Lei nº 11 A/2013 de 28 de Janeiro e em vigor a partir das eleições autárquicas de 2013

MERCADO IMOBILIÁRIO

1. Enquadramento do mercado imobiliário nacional

O mercado imobiliário em Portugal pode considerar-se bastante maduro, caracterizando-se por uma oferta de qualidade em todos os setores, nivelado pelos principais mercados europeus e com uma presença considerável de ocupantes internacionais. Trata-se de um mercado com um elevado nível de transparência e no qual operam várias consultoras internacionais que se regem pelas mais exigentes ordens profissionais de imobiliário comercial. No que diz respeito a promotores e investidores, também em Portugal operam algumas das maiores empresas internacionais, com muitas das principais casas de investimento europeias a deterem ativos em território nacional.

Os Fundos de Investimento Imobiliário nacionais contam com um enquadramento legal e fiscal especialmente vantajoso, tendo registado, desde a sua criação no final da década de 80, um forte crescimento e desenvolvimento. Esta indústria é hoje responsável pela gestão de ativos cujo valor ultrapassa os €13 mil milhões, distribuídos por todos os setores e zonas geográficas do país.



Lisboa - Fonte: Cushman & Wakefield

2. O mercado ocupacional Escritórios, Retalho e Industrial

O **mercado de escritórios** desenvolve-se essencialmente na cidade de Lisboa e, desde os anos 90, tem vindo a registar um importante crescimento, com uma oferta que ultrapassa hoje os 4,56 milhões de metros quadrados distribuídos por 7 zonas definidas e classificadas por convenção entre agentes imobiliários.

MAPA DE ESCRITÓRIOS DE LISBOA



Fonte: Cushman & Wakefield

- O *Central Business District* (CBD) da cidade compreende as Zonas 1 e 2, que se situam nos eixos de Avenida da Liberdade, Saldanha e Avenida da República. É a zona eleita por bancos, sociedade de advogados e consultores.

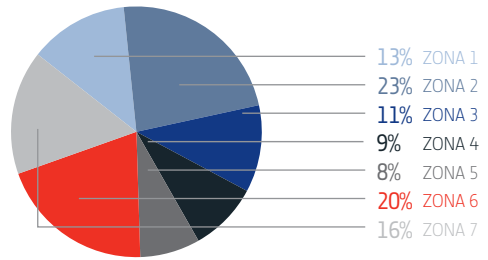
- As Zonas 3 e 4, ainda dentro do perímetro do concelho de Lisboa, têm uma localização secundária no mercado de centro de cidade.

- A Zona 5, Parque das Nações, situa-se no limite Norte da cidade de Lisboa e teve origem na Expo 98 [Exposição Internacional de Lisboa], transformada hoje na mais moderna zona de escritórios da capital.

- A Zona 6 é denominada como Corredor Oeste, sobre o eixo da autoestrada para Cascais, localizando-se já fora dos limites de Lisboa, a Oeste da cidade, nos concelhos de Oeiras, Cascais e Sintra.

- A Zona 7, incluída nesta classificação em 2004, não tem limites geográficos definidos, tratando-se de um conjunto de edifícios de escritórios de qualidade que se localizam fora dos limites das restantes zonas.

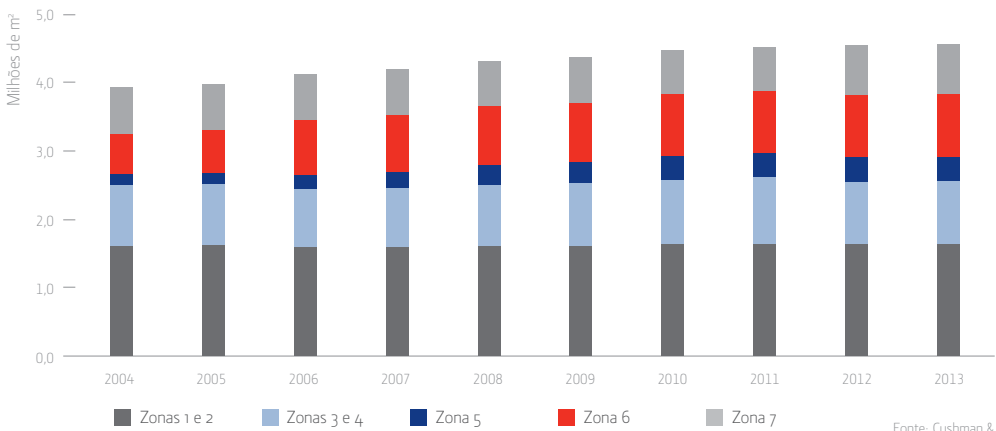
Escritórios - ABL Atual por Zona



Fonte: Cushman & Wakefield

Durante a década de 90 e princípio da atual década, e após um crescimento mais intensivo, com a oferta de espaços de escritórios a verificar taxas de crescimento anuais na ordem dos 3%, os últimos 5 anos foram caracterizados por uma maior retração por parte dos promotores, traduzindo-se em taxas anuais de crescimento da oferta inferiores a 2%.

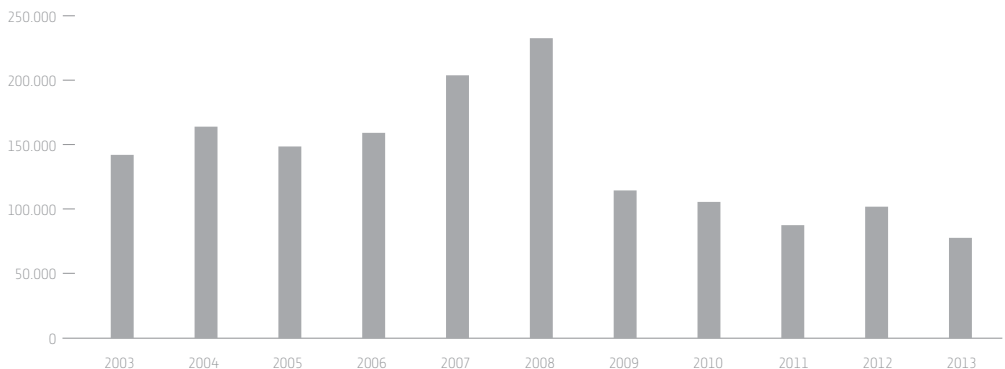
Escritórios - ABL por Zona (2004/2013)



Fonte: Cushman & Wakefield

O volume de procura média anual na cidade de Lisboa nos últimos 10 anos situa-se atualmente nos 130.000 m². No início da presente década, a evolução deste indicador registou um crescimento contínuo até 2008, ano em que se atingiu o maior volume registado de procura de escritórios na Grande Lisboa, tendo sido ultrapassados os 240.000 m² de área transacionada. A partir de 2009 o mercado acusou os efeitos da crise, registando-se a partir dessa data quebras sucessivas. Em 2013 a procura manteve uma evolução negativa, tendo atingido um novo mínimo histórico com apenas 78.000 m² de área transacionada, representando uma quebra de 23% face a 2012, ano em que foram transacionados 102.000 m².

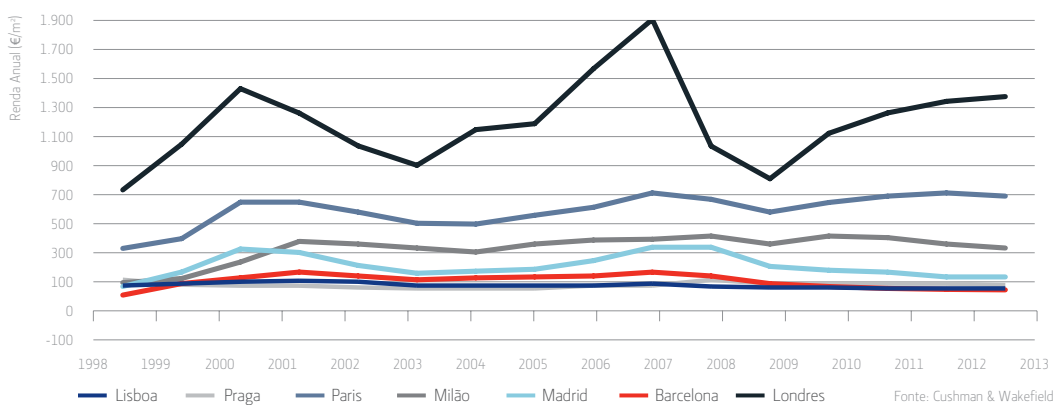
Escritórios - Evolução da Procura (2003/2013)



Fonte: LPI

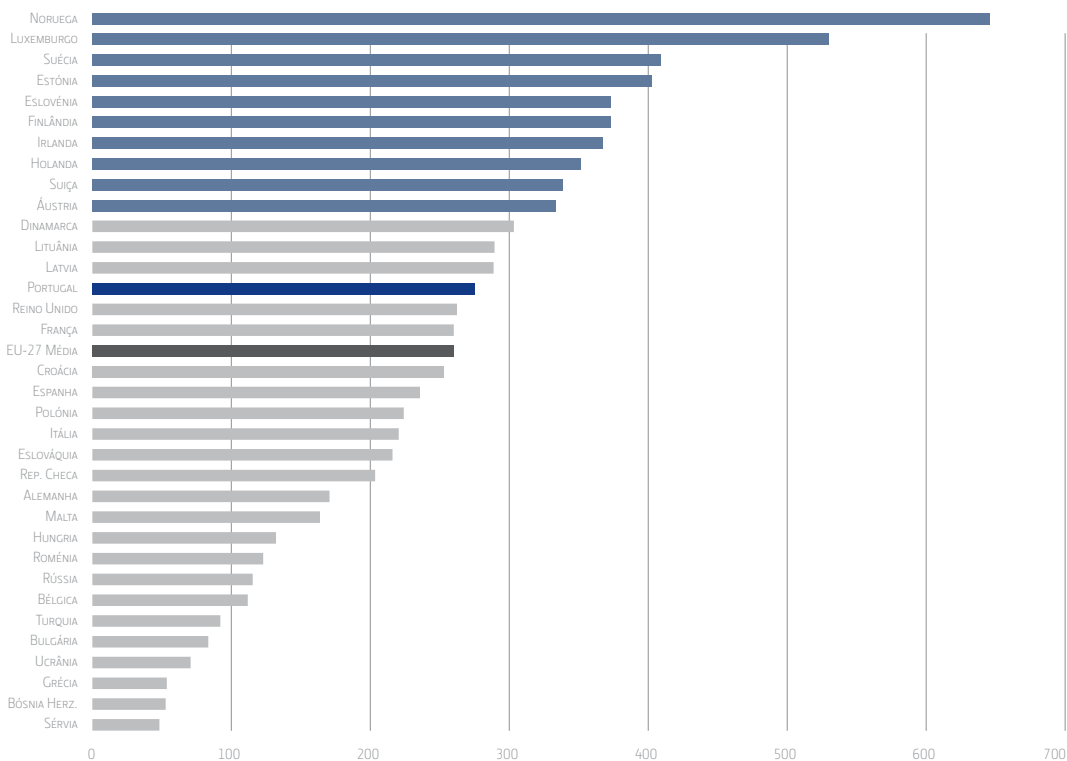
No final de 2013, a renda *prime* de escritórios em Lisboa situava-se nos €18,5/m², traduzindo um decréscimo acentuado face a 2009 e princípios de 2010, já dentro da crise económica à qual a cidade não resistiu. Numa análise de longo prazo, e de acordo com o registado no decorrer de mais de 20 anos, o mercado lisboeta caracterizou-se pela estabilidade das rendas que, quando comparada com outras capitais europeias, retrata um equilíbrio que garante níveis de risco inferiores. No que se refere a valores de renda, Lisboa encontra-se em linha com Praga, um mercado muito semelhante ao da capital portuguesa, tanto em termos de dimensão como de qualidade dos imóveis.

Escritórios - Rendias Anuais Europeias (1998/2013)

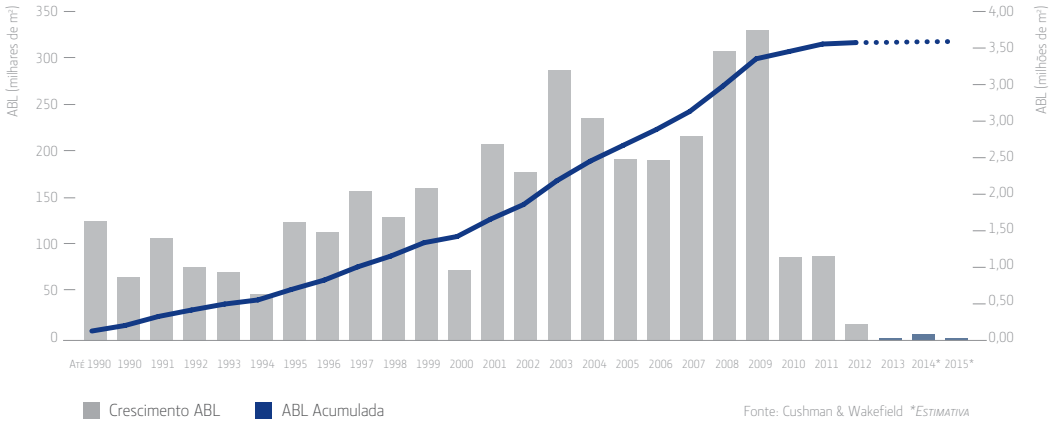


O **setor de retalho** tem sido desde a década de 90 o principal protagonista do mercado imobiliário em Portugal. O surgimento dos primeiros grandes centros comerciais no país revelou uma enorme apetência por parte de consumidores e retalhistas para este formato, muito devido ao facto de o comércio de rua não ter evoluído em Portugal como noutras capitais europeias. Estes projetos, que desde o seu início registaram um excelente desempenho e crescimento sustentado de rentabilidade, foram dos principais responsáveis pela atração de muitos dos investidores estrangeiros que ainda hoje detêm ativos imobiliários em Portugal.

Retalho - Área bruta locável por 1.000 habitantes (m²)



Evolução Oferta Conjuntos Comerciais - Portugal (1990-2015*) (m²)



A oferta de espaços comerciais em Portugal acompanhou o sucesso deste setor, tendo registado taxas de crescimento consideravelmente elevadas até 2009, data em que o mercado começou a atingir a sua maturidade e a revelar um abrandar no ritmo de crescimento da oferta. As perspetivas para o futuro passam por um mercado de promoção que irá tirar partido de oportunidades pontuais ou se dedicará à reconversão e modernização de projetos criados em décadas passadas.

- No final de 2013 a oferta total de conjuntos comerciais (centros comerciais, *retail parks* e *factory outlet centres*) em Portugal ultrapassava os 3,65 milhões de metros quadrados.

- Os centros comerciais representam mais de 80% da oferta - cerca de 3 milhões de metros quadrados.

- Os *retail parks* são o 2º formato mais representativo, contando com cerca de 430.000 metros quadrados.

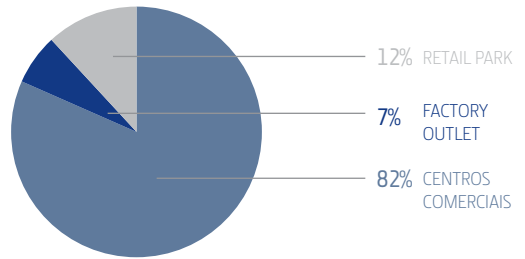
- Os *factory outlets* são os que têm menor presença na oferta de retalho em Portugal, com apenas 240.000 metros quadrados.

- As cidades de Lisboa e Porto concentram grande parte dos grandes conjuntos comerciais do país.

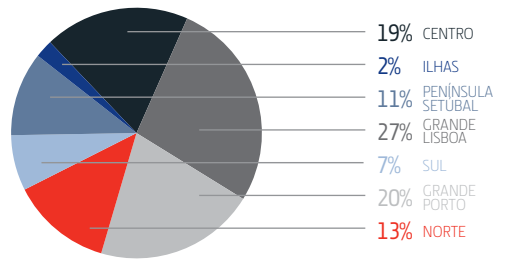
- Na região da Grande Lisboa a oferta de conjuntos comerciais aproxima-se de 1 milhão de metros quadrados.

- No Grande Porto os conjuntos comerciais em funcionamento totalizam cerca de 760.000 metros quadrados.

Retalho - ABL Atual por Formato (2013)

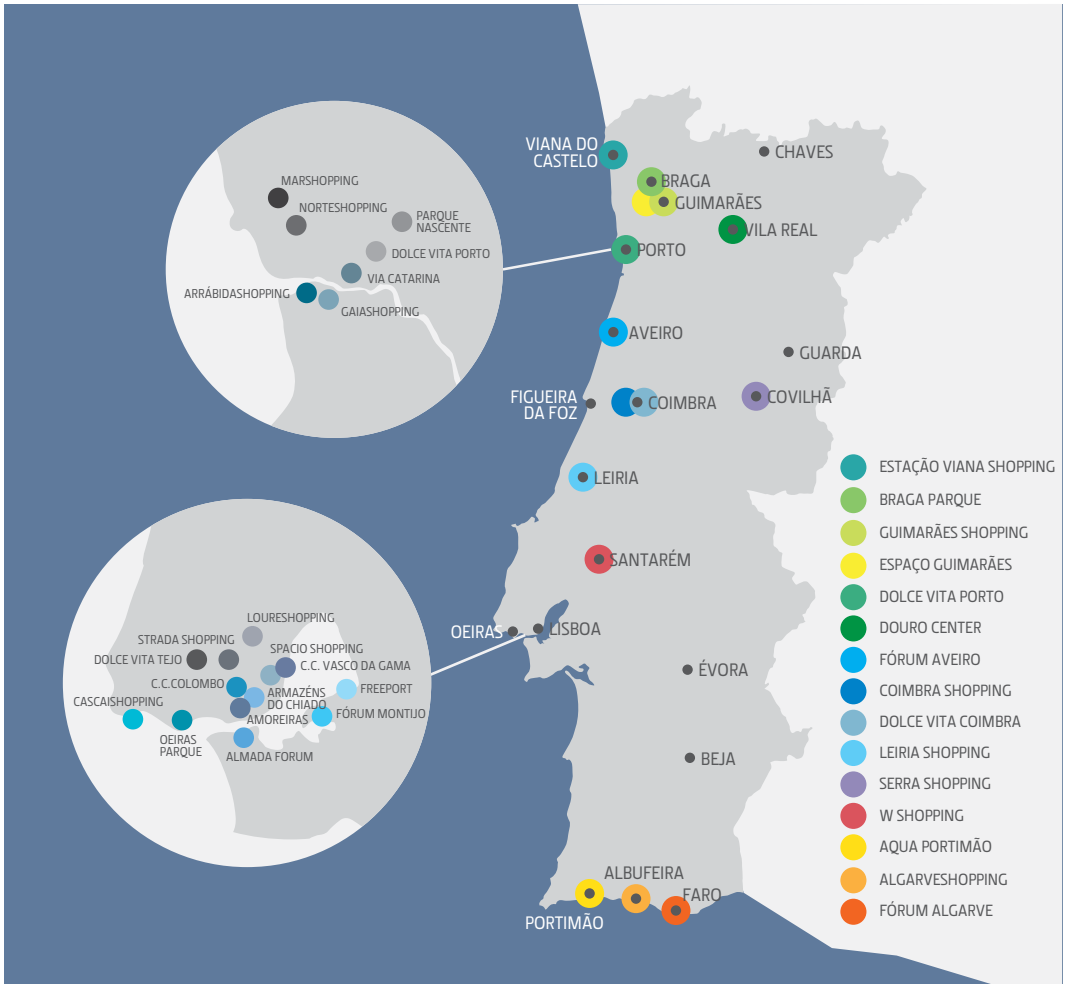


Retalho - ABL Atual por Região (2013)



Alegro Setúbal - Fonte: Immochan Portugal

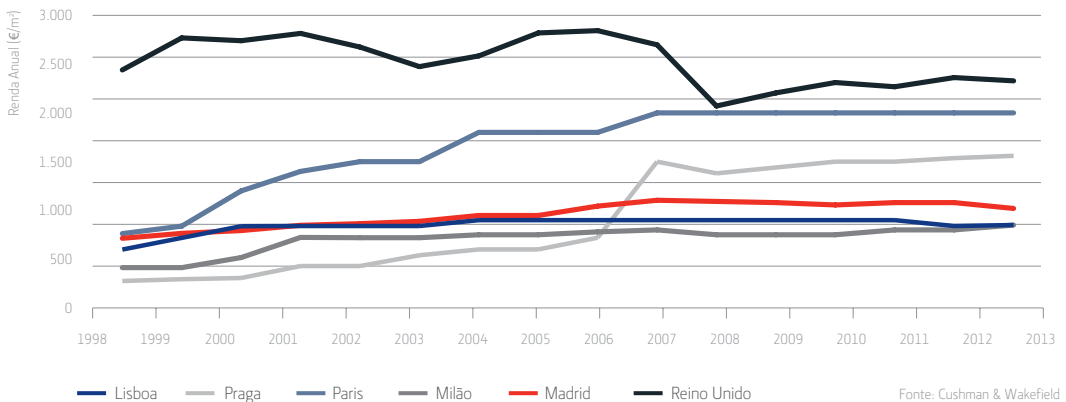
PRINCIPAIS CONJUNTOS COMERCIAIS EM PORTUGAL



Fonte: Cushman & Wakefield

Os valores de renda praticados nos centros comerciais em Portugal são inferiores aos que se praticam nas restantes cidades europeias, à exceção de Praga, e são marcados pela estabilidade.

Retalho - Rendas Anuais Europeias em Centros Comerciais (1998/2013)

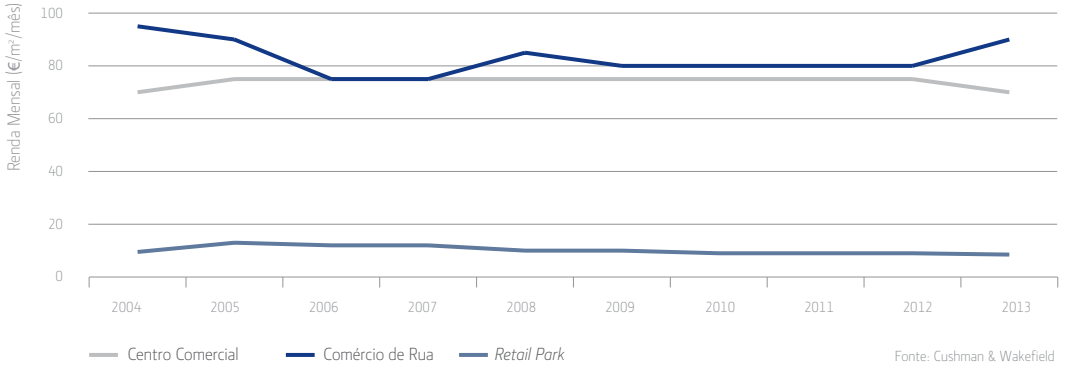


Fonte: Cushman & Wakefield

O comércio de rua em Lisboa, na zona *prime* do Chiado, é o segmento que regista um nível de rendas mais alto. A escassez de espaços de qualidade e o crescente sucesso desta zona de comércio de rua explicam em parte esta tendência. Em 2013 verificou-se inclusivamente uma subida dos valores praticados no Chiado, passando dos €80/m²/mês em 2012 para os €90/m²/mês em 2013.

Em termos de valor, seguem-se os centros comerciais, com rendas muito próximas às praticadas no comércio de rua na zona do Chiado, e com uma evolução ao longo dos anos também marcada pela estabilidade. No entanto, em 2013 verificou-se a primeira descida da última década nas rendas *prime* de centros comerciais em Portugal. No final de 2013 este indicador situava-se nos €70/m²/mês.

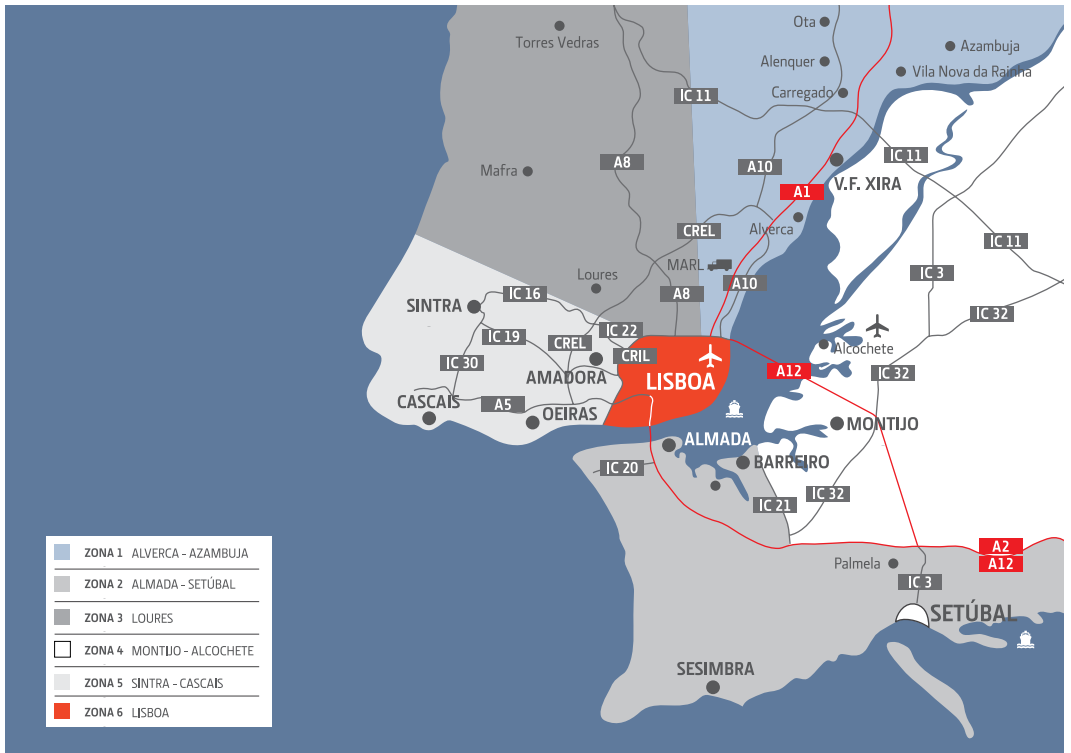
Retalho - Renda *Prime* (2004/2013)



O **mercado industrial** em Portugal é o setor imobiliário que se caracteriza por uma menor sofisticação e uma menor presença de operadores internacionais, sobretudo ao nível de investidores e promotores. No entanto, nos últimos anos tem sido visível uma aproximação ao atual grau de desenvolvimento dos restantes setores imobiliários no país, no que se refere à qualidade da promoção e de profissionais no setor.

A região da Grande Lisboa concentra as melhores localizações do país para a atividade logística. Divide-se em 6 zonas - convenção Cushman & Wakefield - representadas no mapa que se segue, designadamente Zona 1 (Alverca-Azambuja), Zona 2 (Almada-Setúbal), Zona 3 (Loures), Zona 4 (Montijo-Alcochete), Zona 5 (Sintra-Cascais) e Zona 6 (Lisboa Cidade).

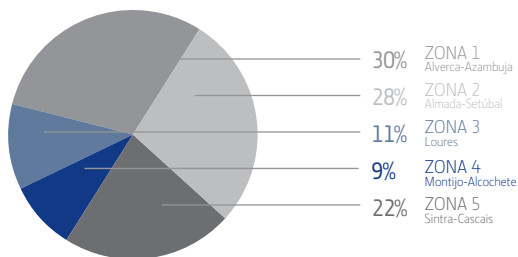
MERCADO INDUSTRIAL - ÁREA METROPOLITANA DE LISBOA



A oferta de espaços industriais e logísticos na Área Metropolitana de Lisboa aproxima-se dos 12 milhões de m², sendo dominada pelos segmentos de armazéns e logística, representando estes aproximadamente 70% do total.

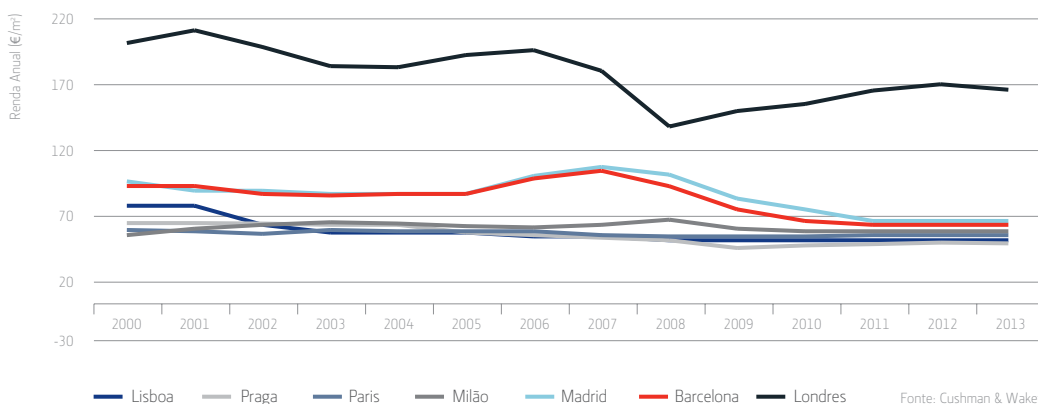
As rendas praticadas nos espaços industriais na Grande Lisboa sofreram uma quebra considerável desde o final dos anos 90, mantendo-se estáveis desde 2008. Os níveis de renda em Portugal, quando comparados à escala europeia, refletem uma situação equivalente à dos restantes setores imobiliários, sendo os mais baixos da Europa.

Distribuição da Oferta de Industrial e Logística Área Metropolitana de Lisboa



Fonte: Cushman & Wakefield

Industrial - Rendas Anuais Europeias (1998/2013)



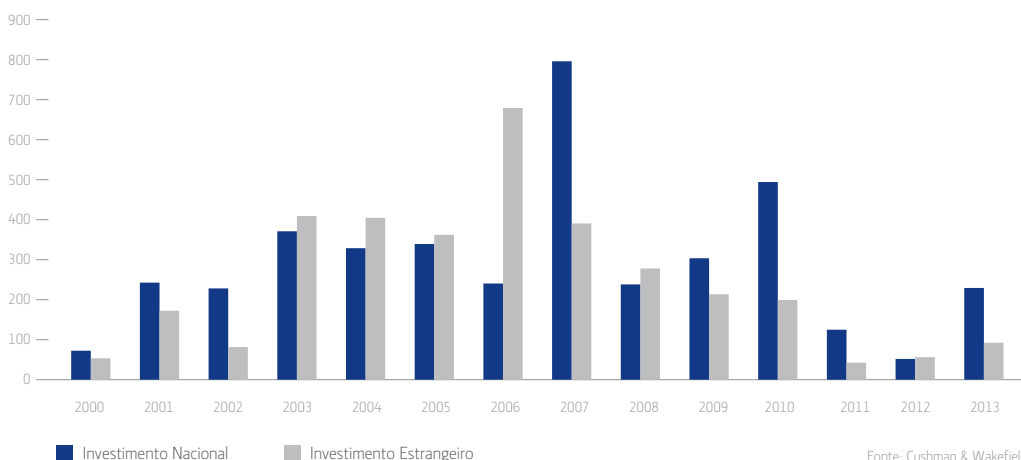
Fonte: Cushman & Wakefield

3. Mercado de investimento imobiliário

Em 1985 foi aberto o caminho para a criação dos Fundos de Investimento Imobiliário em Portugal. Desde o seu lançamento até à década de 90, a atividade destes veículos de investimento pautou-se por operações maioritariamente instrumentais. Até 1998, o mercado em Portugal era ainda pouco maduro, sendo raros os casos de investimento estrangeiro.

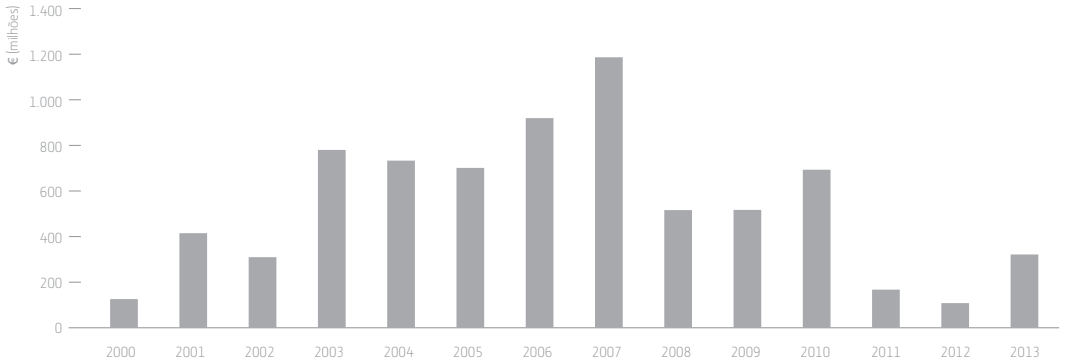
A eliminação do risco cambial face à maioria dos mercados da Europa, com a adesão ao Euro em 1999, permitiu que Portugal passasse a ser uma opção mais atrativa para os investidores internacionais. Os volumes de investimento em 1998 passaram de valores na ordem dos €180 milhões para mais de €400 milhões, dos quais cerca de 90% corresponderam a capital estrangeiro. Os ativos transacionados foram quase exclusivamente edifícios de escritórios ou centros comerciais, com os ativos de retalho a representarem mais de 60% do volume de investimento.

Investimento nacional vs estrangeiro (Milhões €)



Fonte: Cushman & Wakefield

Investimento no Setor Comercial (2007/2013)



Fonte: Cushman & Wakefield

- Em 2003, os altos níveis de liquidez, sem precedentes no mercado imobiliário, incentivaram uma forte procura de produto de investimento, tanto por parte de investidores portugueses como estrangeiros, tendo nesse ano sido registado um crescimento na ordem dos 150% no volume de investimento.

- Em 2007 foi ultrapassada a barreira dos €1.000 milhões em ativos imobiliários transacionados, valor que é ainda hoje o máximo registado no nosso mercado.

- Em 2008, a desconfiança dos investidores institucionais face à crise, aliada à escassez ou quase inexistência de financiamento para o setor imobiliário, afetou de forma severa o mercado de investimento, registando-se uma quebra de mais de 60% face ao ano anterior.

- Após nova quebra registada em 2009, em 2010 houve uma aparente retoma com um volume total de investimento na ordem dos €690 milhões.

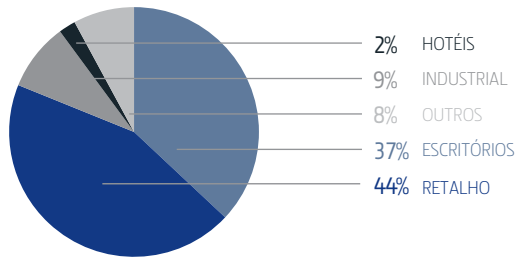
- Os dois anos seguintes refletiram a manutenção da crise no setor. Em 2012 o volume de investimento em ativos imobiliários foi o mais baixo dos últimos 12 anos, de apenas €108 milhões, tendo este valor refletido uma nova quebra face a 2011 em cerca de 36%.

- Em 2013, e após um 1º semestre pouco ativo, verificaram-se os primeiros sinais de retoma de atividade no mercado de investimento. Foram transacionados um total de €322 milhões, triplicando o valor de 2012.

No que diz respeito ao tipo de investidores, o mercado português tem sido claramente dominado pelos investidores institucionais. Os fundos internacionais concentram a sua atenção nos setores de retalho e escritórios *prime* enquanto os fundos nacionais procuram essencialmente o mercado de escritórios e industrial, apostando também no segmento de retalho de menor dimensão e com necessidades de gestão reduzidas. Para os nacionais, e face aos ativos mobiliários, a diversificação de investimentos foi em grande parte a causa da entrada no mercado imobiliário, que oferece rentabilidades muito satisfatórias face ao risco e regista correlações reduzidas com os mercados financeiros. Os investidores internacionais, até à chegada da crise em 2008, consideravam Portugal um país que oferecia rentabilidades compatíveis com outros mercados emergentes mas com níveis de risco bastante inferiores. Nos anos seguintes, devido à crise económica do país, foi evidente a ausência de investidores institucionais

estrangeiros ativos. Mas 2013 trouxe alguns sinais dessa reversão com a entrada no nosso mercado de dois novos investidores institucionais estrangeiros no final de 2013.

Volumes de Investimento por Setor (1990/2013)

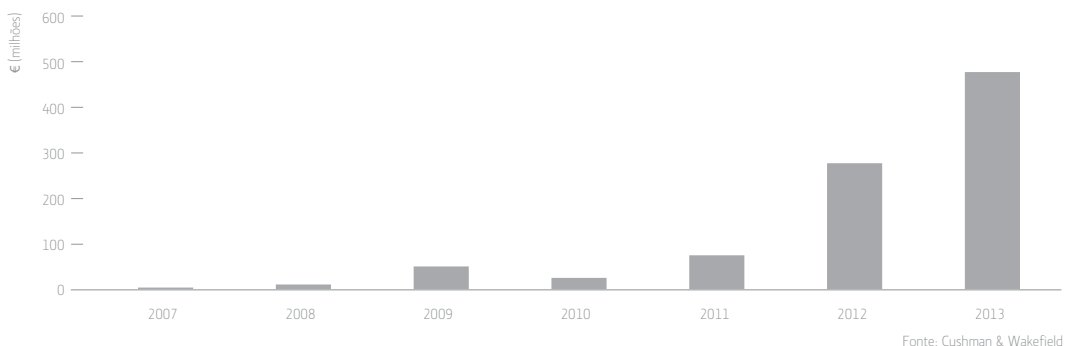


Fonte: Cushman & Wakefield

Os setores mais procurados continuam a ser os de retalho e de escritórios, sendo que a partir da presente década começou também a surgir algum investimento nos setores industrial e hoteleiro e, pontualmente, em estabelecimentos hospitalares e de ensino. O domínio do setor de retalho no volume total de investimento tem como principal motivo o seu excelente desempenho desde a década de 90. Hoje, a maior maturidade do mercado e os efeitos menos positivos da crise no setor, estão a contribuir para uma mudança deste paradigma. No entanto, e numa perspetiva de longo prazo, os produtos *prime* do setor de retalho em Portugal serão sempre atrativos para os investidores internacionais, tendo em conta o seu desempenho histórico, qualidade e volume médio de investimento.

O setor residencial foi sempre um mercado muito pouco ativo na atividade de investimento, facto que se explica por um mercado de arrendamento muito pouco profissionalizado e com um enquadramento legal que não se adapta aos requisitos dos investidores institucionais. No entanto, desde 2008, com o lançamento dos Fundos de Investimento Imobiliário para Arrendamento Habitacional (FIIAH) e após a promulgação do novo regime de arrendamento urbano em 2006, foram várias as sociedades gestoras de fundos de investimento imobiliário que aderiram a estes veículos, verificando-se hoje uma parcela muito considerável dos volumes de investimento destinada ao mercado residencial.

Investimento no Setor Residencial (2007/2013)



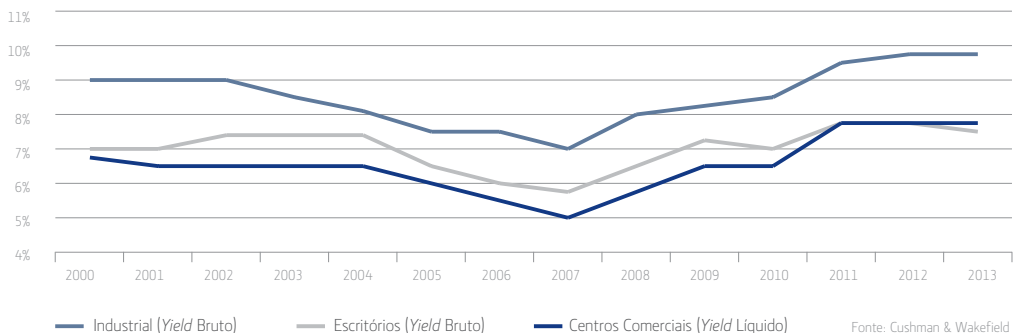
A evolução dos valores de mercado, traduzida pelas *yields* (taxas de capitalização das rendas na perpetuidade), retrata de forma fiel o percurso do mercado de investimento em termos globais.

- Na década de 90 as *yields prime* situavam-se em níveis bastante elevados, correspondendo a valores *prime* de ativos relativamente baixos quando comparados com outros mercados europeus.
- A evolução e maior profissionalismo do mercado nacional, bem como a entrada na zona Euro, fizeram com que fossem registadas quebras sucessivas das *yields* em todos os setores, com a consequente subida de valor dos ativos.
- De 2002 a 2007 as *yields prime* desceram entre 150 a 200 pontos base.

• A partir de 2008, os efeitos da crise internacional foram sentidos em Portugal, tendo-se iniciado uma trajetória ascendente das *yields* que se traduziu em perdas consideráveis de valor.

De 2008 a 2013 as *yields prime* subiram entre 200 a 275 pontos base, situando-se, em Dezembro de 2013, nos 7,5% para escritórios, 7,75% para retalho (centros comerciais) e 9,75% para industrial. Importa salientar que no último trimestre de 2013 as *yields prime* de escritórios corrigiram em baixa pela primeira vez em 4 anos, fruto da maior procura por parte de investidores institucionais no setor.

Yields Prime (2000/2013)



4. Os Fundos de Investimento Imobiliário (FII)

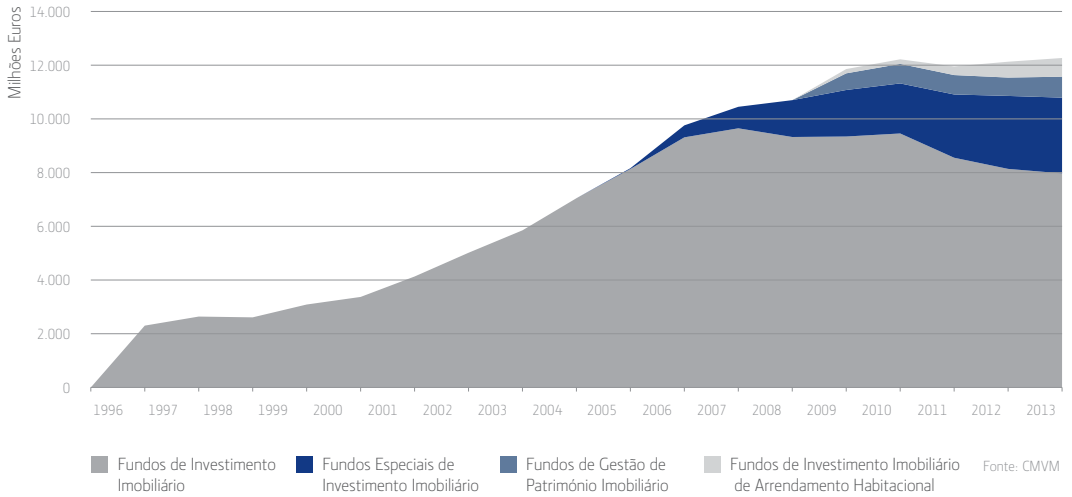
A indústria de Fundos de Investimento Imobiliário (FII) tem atualmente sob gestão ativos no valor total de cerca de €13 mil milhões, de acordo com os dados mais recentes da Comissão do Mercado de Valores Mobiliários (CMVM). Estes ativos estão distribuídos por cerca de 256 fundos de investimento geridos por 28 sociedades gestoras.

Apesar do elevado número de fundos em atividade, esta indústria regista um alto grau de concentração de volume de ativos sob gestão num reduzido número de fundos. Os 10 maiores fundos de investimento concentram 29% do valor total, cerca de €3,8 mil milhões. A sociedade gestora Fundger (ex Fundimo), integrada no grupo Caixa Geral de Depósitos, gere o maior FII nacional, o fundo de investimento imobiliário Fundimo. Este fundo aberto reúne ativos cujo volume total se aproxima dos

€800 milhões. O fundo Gespatrimónio Rendimento, que soma perto de €570 milhões de ativos sob gestão, ocupa a segunda posição neste *ranking* e é gerido pela ESAF (Espírito Santo Activos Financeiros), do grupo Espírito Santo. O Fimes Oriente, gerido pela Gesfimo (também do grupo Espírito Santo), ocupa o 3º lugar do *ranking*, com um volume de ativos sob gestão que ultrapassa os €360 milhões. O Fundo Novimovest, gerido pelo Santander Asset Management, e o Imonegócios gerido pela Imofundos (detido pelo Estado Português por via da nacionalização do Banco BPN), ocupam respetivamente o 4º e 5º lugar do *ranking*.

A indústria dos Fundos de Investimento Imobiliário em Portugal nasceu em 1987, na sequência da entrada em vigor do Decreto-Lei n.º 1/87, que veio regulamentar a atividade dos FII em Portugal.

Evolução do Valor Líquido Total dos Fundos de Investimento Imobiliário (1996/2013)



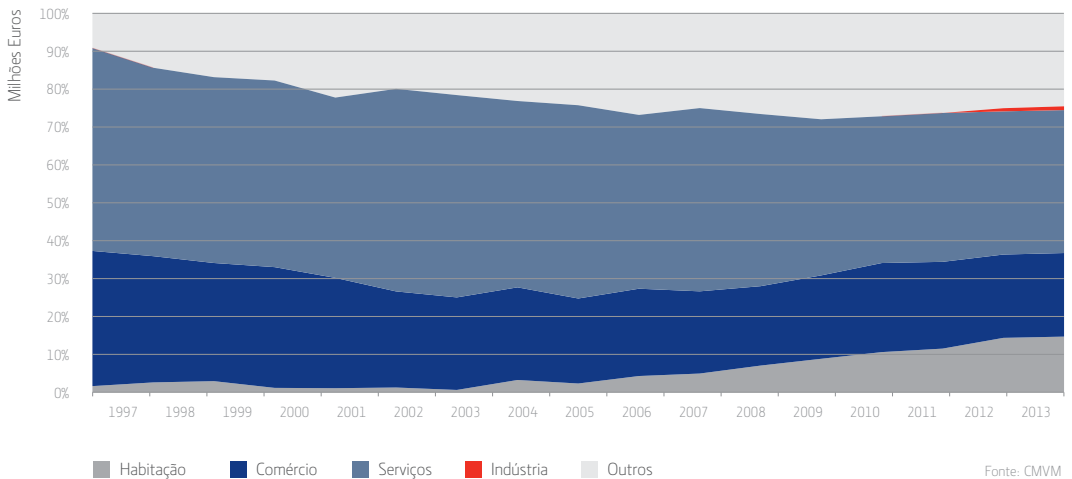
A primeira década de existência destes veículos de investimento caracterizou-se por uma atividade modesta, de consolidação do próprio mercado imobiliário: no final de 1996 os FII reuniam ativos no valor total de €2.300 milhões, cerca de 18% do volume atual. Nos últimos 17 anos assistiu-se à forte evolução desta indústria, com uma taxa média de crescimento anual do volume de ativos sob gestão na ordem dos 10%.

O período entre 2001 e 2006 foi especialmente ativo, em linha com a forte evolução que se vivia no mercado ocupacional, tendo o volume de ativos sob gestão registado uma taxa de crescimento média anual de cerca de 20%. O ano de 2007 marcou o início de uma fase de abrandamento significativo,

com um ritmo de crescimento médio anual nos anos seguintes de apenas 3%, evidenciando uma quase estagnação da atividade dos fundos e da evolução de valor dos ativos.

Foi também a partir de 2007 que começaram a ganhar dimensão na indústria outro tipo de fundos, os Fundos Especiais de Investimento Imobiliário, e, em 2009, os Fundos de Gestão de Património Imobiliário e os Fundos de Investimento Imobiliário de Arrendamento Habitacional. Partindo de um volume total de ativos sob gestão em 2009 de 21%, estes tipos de fundos atingiram em 2013 uma proporção na indústria de fundos imobiliários de cerca de 35%.

Proporção de Investimento por Tipo de Utilização dos Imóveis (1997/2013)



A análise do investimento dos FII por tipo de setor evidencia historicamente um domínio dos ativos de serviços, que tem vindo a esbater-se nos últimos anos e que soma atualmente cerca de €4 mil milhões, representando 38% do volume total de ativos sob gestão. A proporção deste setor diminuiu gradualmente desde o final de 2005, essencialmente devido

a um aumento dos ativos dedicados aos setores residencial e "outros". A representatividade do setor residencial aumentou significativamente a partir de 2007, atingindo atualmente €1.500 milhões de ativos sob gestão, em grande parte devido à criação dos FIAH. Os ativos dedicados ao setor de comércio somam perto de €4.000 milhões.

5. Investimento imobiliário estrangeiro

O mercado de investimento imobiliário em Portugal passou a ser considerado pelos investidores estrangeiros a partir da adesão ao Euro em 1999. A eliminação do risco cambial e a evolução positiva dos setores de retalho e escritórios contribuíram para atrair o investimento estrangeiro, que procurava em Portugal tirar partido da esperada valorização de capital. Considerado à data um mercado emergente, o potencial de crescimento do valor dos ativos era elevado, associado a um histórico de estabilidade de rendas que oferecia um risco controlado para os investidores mais conservadores.

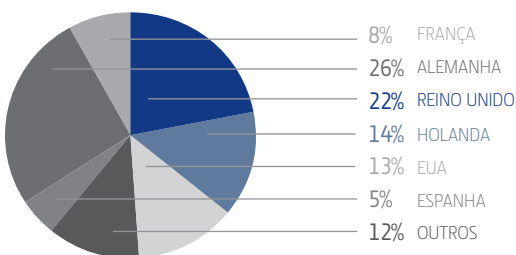
Desde este momento, o mercado português registou retornos interessantes, especialmente em produtos *core*, que evidenciaram alguma resiliência à crise.

Desde a adesão ao Euro foram investidos em Portugal cerca de €4.200 milhões de capitais estrangeiros na aquisição de 150 ativos imobiliários. Os capitais foram provenientes na sua maioria da Alemanha, Reino Unido, Holanda e Estados Unidos da América. Este número apenas não foi superior, pois a reduzida dimensão do mercado nacional não foi, por vezes, capaz de oferecer produto suficiente em volume de investimento, qualidade e dimensão para satisfazer toda a procura que então se registava.

O destino do investimento estrangeiro foi maioritariamente o setor de retalho, quase exclusivamente em conjuntos comerciais de média e grande dimensão, onde os investidores locais, por uma questão de dimensão e falta de especialização, se focaram menos. Os edifícios de escritórios de maior volume de investimento, acima de €20 milhões, foram também alvo de interesse dos investidores estrangeiros.

Portugal esteve na última década e meia muito presente nas intenções de investimento de alguns dos mais importantes investidores internacionais. Estes procuravam uma efetiva diversificação do risco e retornos superiores aos dos mercados mais maduros, num país que oferece segurança, transparência e menor concorrência, o que na grande maioria dos casos veio a acontecer. As dramáticas alterações no cenário económico que afetaram a Europa, e em particular Portugal, afastaram, até 2013, o interesse dos investidores institucionais estrangeiros do mercado nacional. No entanto, o 2º semestre de 2013 trouxe de volta o investimento estrangeiro a Portugal, tendo-se iniciado no último trimestre do ano uma ligeira retoma da atividade de investimento imobiliário em Portugal. A contínua melhoria dos indicadores económicos, a maior estabilidade no mercado de dívida pública, bem como o bom

Investimento Estrangeiro em Portugal (1990/2013)



Fonte: Cushman & Wakefield

comportamento de Portugal no programa de ajustamento, foram importantes contributos para a recuperação do setor. Assim, no último trimestre do ano foram fechados negócios de investimento imobiliário que confirmaram a volta a Portugal dos investidores institucionais, invertendo a evolução negativa que se verificava desde 2008. Contudo, a perspetiva dos investidores é ainda revestida de alguma cautela, nos pressupostos de sustentabilidade das rendas e na exigência de taxas de retorno, que devem ainda compensar a tomada de risco acima da média europeia motivada também pela quase ausência de financiamento bancário para o negócio imobiliário.

É certo que esta recuperação estará intrinsecamente ligada ao desempenho futuro da economia e dos mercados financeiros. Mas o facto de o país estar dentro da zona Euro, e de ser expectável um bom desempenho na capacidade de reequilíbrio das suas contas públicas, irá contribuir para que em breve os investidores institucionais voltem a sentir-se seguros para investir em Portugal.

6. Setor de turismo

O turismo é um dos principais setores de atividade da economia portuguesa, dando um contributo significativo para o seu crescimento, através do peso que tem nas exportações nacionais e na criação de emprego. De acordo com o Instituto Nacional de Estatística (INE), com base nos dados resultantes da Conta Satélite do Turismo* esta indústria terá contribuído em 2010 com um Valor Acrescentado Bruto (VAB) para a economia de €6,3 mil milhões, representando um crescimento de 6% face ao ano anterior e um peso de 4,1% no VAB nacional. No que se refere ao Consumo Turístico, esta rubrica representou em 2013 €16 mil milhões, crescendo cerca de 8% face ao ano anterior e representando 9,2% do PIB gerado pela economia portuguesa. O peso da indústria hoteleira no mercado

de trabalho em Portugal é também muito significativo, apontando os dados mais recentes para um contributo superior a 8% no total de emprego gerado pela economia portuguesa. No que se refere às exportações, o turismo é desde há muito o principal setor exportador da economia portuguesa, tendo representado em 2010 cerca de 14% do total das exportações de bens e serviços em Portugal.

O comportamento do setor hoteleiro ocupacional em 2013 revelou uma melhoria dos principais indicadores a nível nacional, tendo sido atingidos máximos em todas as categorias ao longo dos últimos 5 anos: o número de dormidas em 2013 atingiu os 41,7 milhões, revelando um crescimento de 5% face ao ano anterior, e o número de

* Instrumento criado para medir a importância económica do Turismo.

hóspedes evoluiu também positivamente em 4%, tendo os estabelecimentos turísticos nacionais recebido um total de 14,4 milhões de visitantes. A evolução menos positiva do número de turistas revela um crescimento na estadia média dos mesmos, fator positivo por sugerir uma maior fonte de receitas indiretas do turismo, como são a restauração, retalho e/ou lazer.

A evolução dos proveitos totais do setor hoteleiro foi também positiva em 2013, situando-se nos €1.958 milhões, assim como os proveitos por dormida, que inverteram a tendência de evolução negativa dos anos anteriores, tendo atingido os €46,9 milhões.

Relativamente ao investimento imobiliário no setor do turismo, a estruturação dos negócios hoteleiros em Portugal

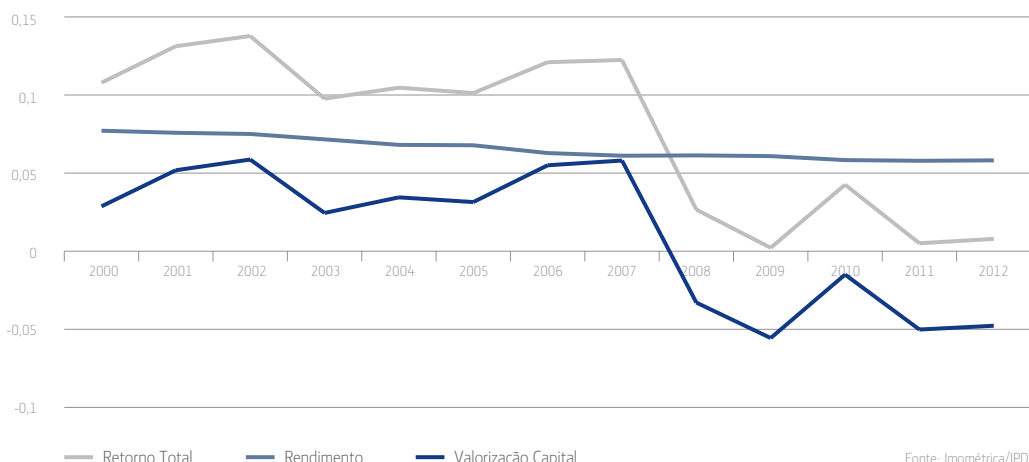
passa ainda em grande parte por uma postura patrimonialista das cadeias hoteleiras. A alocação dos ativos imobiliários ao mercado de investimento é ainda minoritária e mais frequente para ativos explorados por cadeias internacionais. No entanto, a partir de 2009, verificou-se uma inversão desta tendência, com um volume considerável de investimento a ser alocado aos imóveis de uso hoteleiro, através da compra de vários ativos por parte de fundos de reestruturação. Estas operações não podem ser consideradas como negócios puros de investimento comercial, por envolverem processos de falência das empresas exploradoras. No entanto, estas resultaram na mudança de propriedade de alguns ativos hoteleiros que passaram a ser detidos por investidores institucionais.

7. Resultados do Índice Imométrica/IPD

O Índice Imométrica/IPD acompanha a evolução do retorno do investimento imobiliário detido de forma direta. Em Portugal, os resultados deste índice em 2012 tiveram por base uma amostra de 921 imóveis, avaliados no final do ano em cerca de €8,3 mil milhões. O setor de retalho é predominante, com o valor dos seus ativos a representar cerca de 48% da amostra, totalizando quase €4 mil milhões.

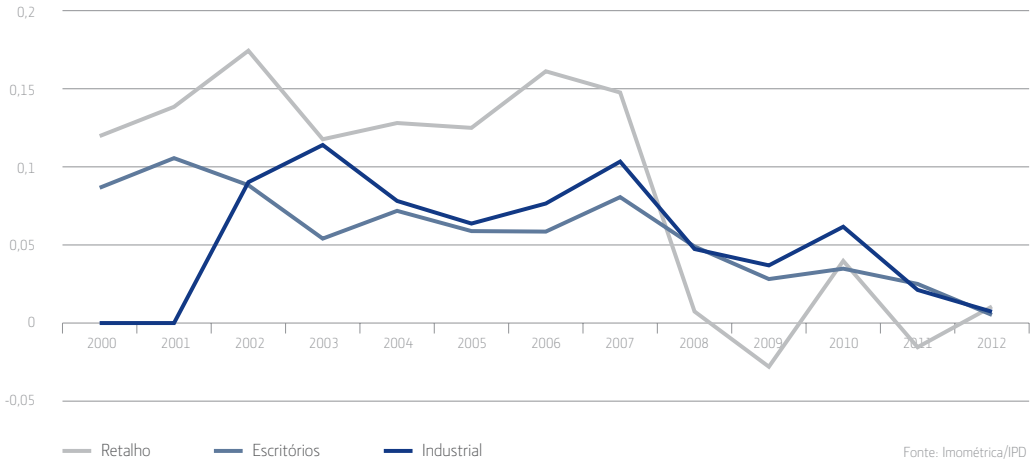
De uma forma geral, desde 2008 que o retorno do mercado imobiliário em Portugal continuou a ser fortemente afetado pela subida das *yields*, tendo apenas em 2010 sido registada uma evolução positiva da componente de capital do portfólio IPD. Nos anos seguintes, o índice reportou valorizações negativas nesta componente, ainda que sempre compensadas por um retorno positivo da componente de rendimento.

Retorno do imobiliário - Índice IPD



Após quase uma década de retornos positivos, em 2008 o valor do índice começou a retratar a forte crise que afetava a Europa. Registrando uma ligeira recuperação em 2010, nos dois anos seguintes manteve-se a tendência de quebra nas rentabilidades do portfólio. Os resultados de 2012 revelam uma manutenção da situação de crise, ainda que evidenciando uma ligeira recuperação face ao ano anterior, situando-se o retorno total do portfólio IPD nos 0,8%, mais 30 pontos base que os verificados em 2011, ano em que o índice se fixou nos 0,5%. A componente de valorização de capital manteve-se em terreno negativo, com uma desvalorização de cerca de 4,7%, tendo sido a componente de rendimento a manter o retorno total em terreno positivo, com uma valorização de 5,8%.

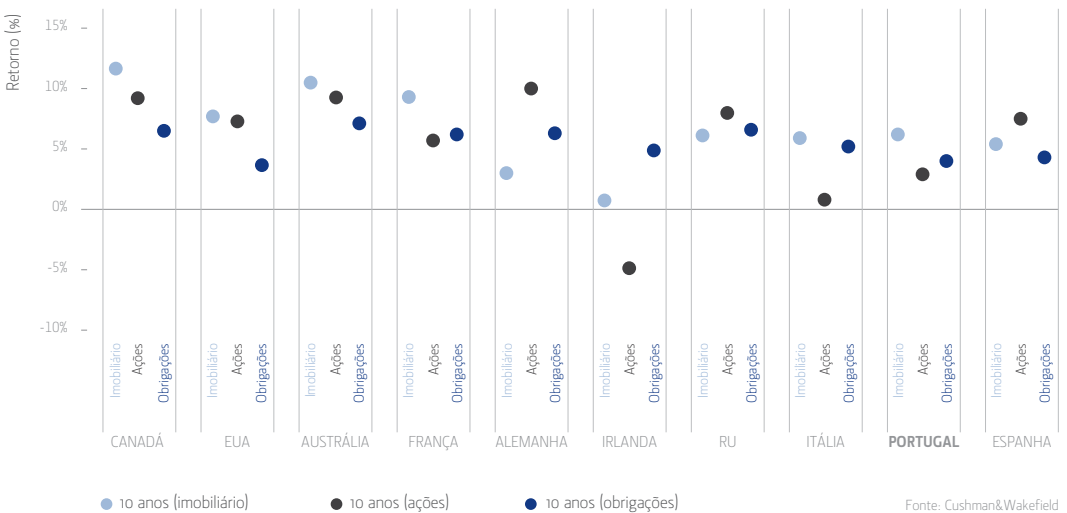
Retorno por setor - Índice IPD



- O setor de retalho foi o que registou o maior retorno, em cerca de 1%.
- O retorno de rendimento nos ativos de comércio aproximou-se dos 6,5%, mas a desvalorização do capital de cerca de 5% penalizou de forma severa a rentabilidade global.
- Os ativos do setor industrial foram os segundos mais rentáveis do portfólio, registando um retorno global de 0,72%, composto por 4,8% de retorno de rendimento e -3,9% de retorno de capital.
- Os ativos de escritórios foram os mais penalizados, apontando um retorno global médio de 0,52%, cerca de 5,2% provenientes da componente de rendimento e -4,5% da valorização de capital.

Apesar das perdas registadas nos últimos 4 anos, e numa perspetiva a longo prazo, o histórico dos últimos 10 anos do Índice IPD evidencia que o imobiliário em Portugal se mantém como uma boa opção para os investidores. O retorno anualizado do imobiliário em Portugal, de 6,2%, apresenta no longo prazo um valor bastante competitivo face aos ativos de investimento mais tradicionais, tais como as ações ou as obrigações, cujo retorno anualizado na última década se situou respetivamente nos 2,9% e 5,2%. Num enquadramento internacional, o retorno do imobiliário português a 10 anos, de acordo com o IPD, é superior ao de mercados como a Alemanha, Espanha ou Itália. Esta análise reforça a validade de uma aposta no imobiliário em Portugal, particularmente no atual enquadramento de mercado, em que os valores dos ativos atingem mínimos históricos, contando por isso com um bom potencial de valorização no futuro.

Retorno Imobiliário (IPD) vs Mercados financeiros



ENQUADRAMENTO LEGAL E FISCAL

CAPÍTULO I

Formas de Investimento em Imóveis

1. AQUISIÇÃO DIRETA (ASSET DEAL)

1.1. Propriedade em Portugal

O conceito de propriedade em Portugal segue o figurino de outros sistemas jurídicos continentais com raiz no Direito Romano e no *Code Civil* francês, abrangendo não apenas a “propriedade plena” mas também outros direitos reais de garantia e de aquisição.

O conceito de “propriedade plena” coincide assim com os conceitos francês de “propriété”, britânico de “freehold”, e com o conceito alemão de “voll Eigentum”, assentando no direito pleno e exclusivo de uso, fruição e disposição do imóvel.

Entre os restantes direitos reais legalmente previstos, destaca-se enquanto objeto de transações imobiliárias, o direito de superfície, semelhante ao “Erbbaurecht” alemão, o qual se traduz no direito de construir ou manter uma obra em parte ou na totalidade de terreno alheio, com carácter perpétuo ou temporário, caso em que no final do respetivo prazo a propriedade da superfície reverte para o dono do solo.

Diferentemente do que sucede com outros sistemas jurídicos, o sistema português não prevê a denominada “propriedade fiduciária”, apenas a admitindo expressamente na Zona Franca da Madeira, onde a possibilidade de constituição de trusts (gestão fiduciária) para efeitos das atividades aí prosseguidas é legalmente admitida.

A compropriedade de imóveis é admitida no direito português. Importa ainda dar nota da possibilidade de constituição de um edifício, ou de um conjunto de edifícios funcionalmente ligados entre si, sob o regime de propriedade horizontal.

1.2. Formalidades a cumprir

A transmissão da propriedade sobre imóveis (rústicos e/ou urbanos) em Portugal por compra e venda é formalizada mediante escritura, celebrada perante notário, ou mediante documento particular autenticado, celebrado perante advogado, solicitador, câmara de comércio e indústria, oficiais de registo ou conservador. A outorga do contrato de compra e venda depende, ainda, da observância de outras formalidades. O referido contrato só pode ser celebrado após análise e confirmação, por parte da entidade celebrante, dos documentos que sejam exigíveis à sua instrução, atendendo ao tipo de negócio a celebrar e do imóvel a transmitir, bem como dos comprovativos do pagamento das obrigações fiscais inerentes.

Entre os documentos necessários à transmissão da propriedade sobre imóveis destacamos, pela sua importância, a necessidade de exibição do alvará de autorização de utilização do imóvel ou do alvará de licença de construção do mesmo e comprovativo do respetivo pedido do alvará de autorização de utilização efetuado há mais de 50 dias (salvo se a sua construção for anterior a 7 de agosto de 1951, caso em que não será necessário cumprir estas formalidades).

1.3. O registo predial

O registo predial destina-se a dar publicidade à situação jurídica dos imóveis, garantindo a segurança do comércio jurídico imobiliário, e confere a presunção da existência do direito e sua

titularidade. O registo predial em Portugal é da responsabilidade do Estado. Assente nestes princípios, vigora, atualmente, o regime da obrigatoriedade de registo predial de factos que determinem a constituição, o reconhecimento, aquisição ou a modificação de direitos reais sobre imóveis.

A falta de registo poderá implicar a falta de proteção do adquirente face a terceiros e bem assim a impossibilidade de transmissão do imóvel por parte do adquirente.

Igualmente, com exceção dos casos especiais tipificados na lei (e.g. registo provisório de aquisição que mantém a sua prioridade após ser convertido em definitivo) e atendendo ao princípio da prioridade do registo, o direito registado em primeiro lugar produz efeitos perante terceiros e prevalece sobre os demais direitos incompatíveis de outros terceiros, ainda que estes tenham sido constituídos em data anterior à data do registo.

1.4. Due diligence e contratos preliminares

É recomendável, antes da celebração da compra e venda, que o comprador, diretamente ou através dos respetivos consultores, verifique a situação comercial, legal, urbanística, ambiental e fiscal do ativo imobiliário pretendido adquirir.

Neste contexto, é prática de mercado que o comprador desenvolva uma auditoria (*due diligence*) cobrindo todas as referidas áreas, de forma a confirmar que sobre o imóvel em causa não incidem quaisquer ónus, encargos ou limitações (registados ou não junto da Conservatória do Registo Predial competente) ou que, existindo, a sua extinção é assegurada antes ou após a compra e venda (e.g. direitos de preferência ou hipoteca).

É ainda usual, antes da formalização da compra e venda, a celebração entre as partes de contratos ou acordos preliminares tendentes à mesma, sob a forma de cartas de intenções, memorandos de entendimento ou acordos de princípios, cujo grau de vinculação varia de caso para caso, consoante o desejado.

Caso se pretenda uma vinculação imediata das partes, é normal celebrar-se um contrato promessa tendo por objeto a compra e venda do imóvel pretendido transacionar, caso em que a celebração do contrato definitivo de compra e venda está via de regra condicionada ao cumprimento de um conjunto de obrigações pelas partes (e.g. construção, licenciamento e arrendamento do imóvel) ou à verificação de um conjunto de condições (e.g. emissão de autorização de utilização relativamente ao imóvel ou não exercício por parte de arrendatário de direito de preferência legal que lhe assista relativamente à venda da propriedade locada). As partes podem, igualmente, acordar na antecipação do pagamento de parte do preço. Nesta situação, em caso de incumprimento pelo promitente comprador, o promitente vendedor poderá reter o montante recebido; caso seja este último a incumprir, terá o promitente comprador o direito de receber em dobro os montantes por si pagos por conta do preço. As partes poderão igualmente acordar na sujeição do contrato promessa a execução específica em caso de incumprimento (i.e. a obtenção de sentença judicial que produza os efeitos da declaração negocial da parte faltosa).

Com vista a assegurar a segurança jurídica necessária ao promitente comprador, é corrente que na data da celebração do contrato promessa se efetue um registo provisório de aquisição do imóvel a seu favor junto da Conservatória do Registo Predial.

1.5. Garantia na compra e venda

De acordo com o Código Civil português, o vendedor é responsável por defeitos (vícios ou falta de qualidades asseguradas pelo vendedor ou necessárias ao fim a que se destina o imóvel) verificados no prazo de cinco anos contado desde a data da entrega do mesmo pelo vendedor.

Esta garantia legal pode ser afastada pelas partes, sendo designadamente admissível que as partes acordem na venda do imóvel “no estado em que o mesmo se encontra”.

O adquirente do imóvel beneficia ainda de uma garantia legal de 5 anos contra defeitos relativamente ao construtor do mesmo, independentemente de ter ou não sido parte do respetivo contrato de empreitada, facto que lhe permite, em caso de defeito, demandar diretamente o vendedor e/ou o empreiteiro.

O promotor imobiliário do imóvel, salvo se corresponder ao empreiteiro do imóvel, não é legalmente responsável por defeitos do mesmo.

Em transações imobiliárias comerciais (v.g. centros comerciais, hotéis, parques logísticos) é comum que o vendedor (independentemente de ser ou não também promotor imobiliário) ofereça ao comprador/investidor uma garantia contra defeitos durante determinado período, distinguindo-se normalmente prazos diferentes de garantia contra defeitos estruturais, infiltrações, equipamentos técnicos, fachadas, vidros, cobertura, etc. Esta garantia pode ser oferecida com carácter subsidiário relativamente às garantias legais dos empreiteiros ou com carácter autónomo (ficando o vendedor responsável conjuntamente com o empreiteiro).

2. AQUISIÇÃO INDIRETA (*SHARE DEAL*)

2.1. Aquisição indireta

A opção pela aquisição indireta da propriedade de imóveis através da aquisição das participações sociais do veículo de investimento proprietário dos mesmos prende-se, sobretudo, com as implicações fiscais associadas.

Os veículos de investimento imobiliário mais comuns são as sociedades comerciais (sociedades anónimas e sociedades por quotas) e as instituições de investimento coletivo sob forma contratual (fundos de investimento imobiliário) ou sob forma societária/personalizados (sociedades de investimento imobiliário).

2.2. Formalidades a cumprir

A aquisição de participações sociais de um veículo de investimento é feita através da celebração de um contrato particular de compra e venda, mediante o qual as partes acordam no preço e demais condições atinentes à transmissão das participações sociais, incluindo normalmente obrigações ou condições especificamente relacionadas com o ativo imobiliário subjacente (e.g. de obtenção de licença enquanto condição para a aquisição) e declarações e garantias quanto às participações

sociais, ao veículo, aos ativos imobiliários subjacentes, à situação fiscal do veículo e ao cumprimento das respetivas obrigações fiscais, etc.

Salvo no que respeita às sociedades por quotas, em que a transmissão das respetivas quotas está sujeita a forma escrita, a transmissão de participações sociais de sociedades anónimas ou de instituições de investimento coletivo (ações ou unidades de participação) não está sujeita a exigência de forma. As formalidades a observar nas transmissões com vista a assegurar a respetiva eficácia variam igualmente consoante o tipo de veículo de investimento em causa.

Assim, no caso de sociedades por quotas, a respetiva transmissão está sujeita a registo junto da conservatória do registo comercial competente^[1] e a comunicação da mesma à sociedade, sob pena de ineficácia face a esta. No caso de sociedades anónimas e de instituições de investimento coletivo (sob forma societária ou não), haverá que distinguir consoante estejam em causa valores mobiliários representados por documentos em papel (titulados) ou por registos em conta (escriturais)^[2].

Sendo valores mobiliários titulados, se estiverem em causa títulos nominativos, a transmissão efetiva-se mediante endosso dos mesmos e requerimento à sociedade (emitente) solicitando o averbamento da nova titularidade no respetivo livro de registo de ações; caso estejam em causa títulos ao portador, esta opera mediante a simples entrega dos mesmos ao comprador.

Sendo valores mobiliários escriturais, a transmissão opera mediante registo na conta do comprador com base em ordem escrita do vendedor.

2.3. *Due diligence* e contratos preliminares

Tal como referido a propósito da aquisição direta de ativos imobiliários, no caso de aquisição indireta dos mesmos, através da compra das participações sociais do veículo proprietário, é igualmente recomendável a realização pelo comprador de uma auditoria (*due diligence*) com vista a verificar a situação comercial, financeira, fiscal, societária, legal e laboral (caso existam ou tenham existido trabalhadores) do veículo de investimento cujas participações sociais se pretende adquirir e dos respetivos ativos (imobiliários e outros).

As considerações feitas em 1.4, *supra* relativas a contratos e acordos preliminares tendo por objeto a compra e venda de ativos imobiliários são aqui igualmente aplicáveis *mutatis mutandis*.

2.4. Garantias na compra e venda

Na aquisição indireta de imóveis (*share deal*) é comum que o vendedor assuma a responsabilidade durante determinado prazo pela violação de declarações e garantias por si prestadas no contrato de compra e venda relativamente ao objeto da compra e venda e aos ativos subjacentes. Nestas declarações e garantias é usual incluir garantias especiais quanto aos imóveis, distinguindo-se neste quadro as tipologias de defeitos e os prazos de garantia respetivos, e podendo esta garantia especial do vendedor funcionar autonomamente ou subsidiariamente face às garantias gerais do construtor do imóvel.

[1] O registo comercial português pretende conferir segurança jurídica ao mercado societário e publicidade à situação jurídica das sociedades.

[2] Caso estejam em causa valores mobiliários depositados em intermediário financeiro e/ou integrados em sistema centralizado de valores mobiliários, poderão haver variações relativamente ao regime ora descrito.

|||||||
CAPÍTULO II

Veículos e Formas de Investimento Imobiliário

É frequente a constituição de veículos para investimento direta ou indiretamente em ativos imobiliários. De seguida analisar-se-ão os veículos de investimento imobiliário mais comuns em Portugal, a saber: (i) as sociedades comerciais, (ii) os fundos de investimento imobiliário e (iii) as sociedades de investimento imobiliário.

3. SOCIEDADES COMERCIAIS

A maior parte das sociedades comerciais portuguesas adotam o tipo de sociedade anónima ("S.A.") ou de sociedade por quotas ("Lda." ou "Limitada") as quais têm como denominador comum o facto de serem sociedades de responsabilidade limitada.

3.1. Sociedade anónima ("S.A.")

A sociedade anónima constitui o tipo societário característico das empresas portuguesas de maior dimensão. O seu capital social é dividido em ações, devendo observar um mínimo inicial equivalente a €50.000, e ter inicialmente, pelo menos, 5 acionistas. No entanto, é admitida legalmente a possibilidade de constituição de uma S.A. com um sócio único, desde que o mesmo corresponda a uma sociedade comercial.

Conforme referido no ponto 2.2 *supra*, a transmissão de ações não está sujeita a forma especial, embora possa estar sujeita a restrições. Outra peculiaridade traduz-se no facto de via de regra a informação acerca dos respetivos acionistas não ser pública, permitindo manter confidencialidade quanto à titularidade do respetivo capital social.

3.2. Sociedades por quotas ("Lda.")

As sociedades por quotas constituem, de longe, o tipo societário mais utilizado em Portugal, correspondendo à estrutura típica das pequenas e médias empresas em virtude de não ter exigências de capital inicial, de ter uma maior simplicidade de funcionamento e de estrutura e do maior controlo assegurado aos sócios fundadores.

O seu capital social é dividido em quotas, devendo observar um mínimo inicial equivalente a €1,00 por sócio. A sociedade por quotas deve ter, como mínimo, dois sócios, porém, a lei admite que sejam constituídas com sócio único, caso em que deverão conter na sua denominação a expressão "sociedade unipessoal por quotas", estando sujeitas a algumas especificidades legalmente previstas.

A identidade dos respetivos sócios e o valor da respetiva quota é informação registada junto da conservatória do registo comercial, sendo de acesso público.

A transmissão de quotas está sujeita a forma escrita e a registo obrigatório conforme descrito no ponto 2.2 *supra*.

4. FUNDOS DE INVESTIMENTO IMOBILIÁRIO

Os fundos de investimento imobiliário ("FII") são um dos veículos de investimento imobiliário com maior profusão no mercado português nos últimos anos, facto que se deveu essencialmente ao regime fiscal favorável de que têm beneficiado.

Os FII constituem patrimónios autónomos, pertencentes, num regime especial de comunhão, a uma pluralidade de pessoas singulares ou coletivas, designadas por participantes, que não respondem, em caso algum, pelas dívidas destes ou das entidades que, nos termos da lei, asseguram a sua gestão.

Os FII são divididos em partes de conteúdo idêntico denominadas "unidades de participação"⁽³⁾ que podem revestir forma de registos em conta (forma escritural) ou de documentos em papel (forma titulada).

4.1. Tipos de FII

Os FII, cuja constituição está sujeita a autorização da CMVM, podem ser abertos, fechados (de subscrição pública ou particular⁽⁴⁾) ou mistos, consoante as suas unidades de participação sejam em número variável, fixo ou variável e fixo, respetivamente. Os FII fechados (de subscrição particular) têm sido o tipo de FII mais utilizado pelos investidores para promover os respetivos investimentos imobiliários em Portugal.

Os FII fechados podem ter duração determinada ou indeterminada. Nos FII fechados de duração determinada esta não pode exceder 10 anos, sendo permitida, mediante o preenchimento de certas condições, a prorrogação deste período por uma ou mais vezes.

4.2. Gestão do FII

Os FII correspondem a um tipo de instituições de investimento coletivo de base contratual não personalizados (*i.e.* não são dotados de personalidade jurídica), pelo que a sua gestão é necessariamente desenvolvida por terceiros, a quem cabe a gestão e representação do FII, devendo celebrar os atos necessários à atividade do mesmo. Podem desenvolver as funções de entidade gestora de FII as "sociedades gestoras de fundos de investimento imobiliário" ou "mobiliário", com sede principal e efetiva da administração em Portugal, ou instituições de crédito (*e.g.* bancos, sociedades de locação financeira e sociedades de investimento).

A constituição de sociedades gestoras é um procedimento complexo, sujeito a autorização do Banco de Portugal. As sociedades gestoras estão sujeitas à supervisão desta entidade e da Comissão do Mercado de Valores Mobiliários ("CMVM"), devendo a sua atividade obedecer a diversas regras, bem como a requisitos de capitais próprios.

Desta forma, e na generalidade dos casos, os investidores imobiliários recorrem a sociedades gestoras de fundos de investimento imobiliário já existentes, especializadas na constituição e gestão de FII, regulando-se depois as relações entre o investidor (participante do FII) e a sociedade gestora através do regulamento de gestão do FII e dos demais instrumentos contratuais que possam ser necessários.

4.3. Depositário

Os valores mobiliários que constituam património do FII devem ser confiados a um único depositário, o qual deverá corresponder a uma instituição de crédito. O depositário deve ter a sua sede em Portugal ou, se tiver sede noutra Estado-Membro da União Europeia, deve estar estabelecido em Portugal através de sucursal.

A sociedade gestora e o depositário respondem solidariamente perante os participantes pelo cumprimento das obrigações previstas na lei e no regulamento de gestão do FII.

4.4. Atividade do FII

Os FII podem desenvolver as seguintes atividades imobiliárias: (a) a aquisição de imóveis para arrendamento ou destinados a outras formas de exploração onerosa; (b) a aquisição de imóveis para revenda; (c) a aquisição de outros direitos sobre imóveis tendo em vista a respetiva exploração económica; e (d) o desenvolvimento de projetos de construção e de reabilitação de imóveis, com vista à sua exploração onerosa ou revenda.

Por sua vez, aos FII é vedado: (a) onerar por qualquer forma os seus valores, exceto para a obtenção de financiamento, dentro dos limites estabelecidos na lei; (b) conceder crédito, incluindo a prestação de garantias; (c) efetuar promessas de venda de imóveis que ainda não estejam na titularidade do FII, excetuando-se as promessas de venda de imóveis efetuadas no âmbito do desenvolvimento de projetos de construção.

O ativo de um FII pode ser constituído por imóveis, liquidez e participações em sociedades imobiliárias, devendo esta composição observar as regras e limites legalmente previstos para cada tipo de ativo.

Os imóveis dos FII devem ser objeto de avaliação por, pelo menos, dois peritos avaliadores independentes com uma periodicidade mínima bianual, e nas demais situações previstas na lei (e.g. previamente ao desenvolvimento de projetos de construção e antes da aquisição e venda de imóveis). Note-se que existem regras específicas aplicáveis à avaliação dos ativos imobiliários dos FII (critérios de avaliação, etc.), em particular no que diz respeito aos projetos de desenvolvimento imobiliário integrados nos mesmos.

5. SOCIEDADES DE INVESTIMENTO IMOBILIÁRIO

À semelhança do que já sucedia na maior parte dos países europeus, foi introduzida no ordenamento jurídico português, através do Decreto-Lei n.º 71/2010, de 18 de junho, a possibilidade de constituição de fundos de investimento imobiliário sob forma societária, através das legalmente designadas “Sociedades de Investimento Imobiliário” (“SIIMO”).

5.1. Tipos de SIIMO

As SIIMO são instituições de investimento coletivo dotadas de personalidade jurídica, que podem assumir a forma de sociedade anónima de capital variável (“SICAVI”) ou de capital fixo (“SICAFI”), e cujos ativos imobiliários são por elas detidos em regime de propriedade e geridos, a título fiduciário, pelas próprias (autogestão) ou por uma entidade terceira contratada (heterogestão), de modo independente e no interesse exclusivo dos acionistas. A sua atividade está sujeita à supervisão dual do Banco de Portugal e da CMVM.

As SICAVI e as SICAFI estão sujeitas ao regime legalmente previsto respetivamente para os FII abertos e fechados e, naquilo que não seja incompatível com esse regime e com a natureza e objeto destas SIIMO, ao regime previsto no Código das Sociedades Comerciais e demais legislação societária portuguesa.

O capital social mínimo inicial das SIIMO é equivalente a €375.000, dividindo-se em ações nominativas de conteúdo idêntico sem valor nominal.

O capital social das SICAVI corresponde, em cada momento, ao valor líquido global do seu património, variando em cada momento em função dos resgates e subscrições à semelhança do capital de um FII aberto, e o das SICAFI ao definido no momento da sua constituição, variando com os eventuais aumentos e reduções de capital de que seja alvo, à semelhança de um FII fechado.

À semelhança do que sucede com as sociedades gestoras de FII, as SIIMO deverão tomar as medidas necessárias a que o valor líquido global do seu património não desça abaixo de €5.000.000.

5.2. Gestão das SIIMO

Diferentemente do que sucede com os FII, em que há uma incontornável separação entre a entidade gestora e os participantes (detentores das unidades de participação), exercendo aquela a gestão com base contratual ou fiduciária (i.e. com base no regulamento de gestão do FII que suporta o mandato de gestão da entidade gestora), nas SIIMO essa separação de riscos não é necessária, podendo os acionistas ser simultaneamente investidores por via da detenção de ações e gestores dos ativos da SIIMO (autogestão) ou, em alternativa, designar para o exercício dessa gestão uma sociedade gestora de fundos de investimento imobiliário (heterogestão).

Assim, a principal vantagem das SIIMO a este nível consiste na possibilidade de serem autogeridas, permitindo aos investidores (acionistas da SIIMO) terem um papel interventivo no seu funcionamento.

5.3. Constituição das SIIMO

Finalmente, refira-se que as regras relativas à constituição dos FII aplicam-se à constituição das SIIMO, *mutatis mutandis*, o mesmo sucedendo com o Código das Sociedades Comerciais em geral relativamente às formalidades de constituição de sociedades comerciais que não sejam contraditórias com o regime dos FII e com a natureza e objeto das SIIMO.

Considera-se como data de constituição das SIIMO a data do registo do respetivo contrato de sociedade junto da Conservatória do Registo Comercial.



Ivens 31, Lisboa – Fonte: Espírito Santo Property

^[3] As unidades de participação constituem valores mobiliários sem valor nominal que incorporam o direito a uma fração ideal num património coletivo/autónomo.

^[4] Consoante a oferta das unidades participação do FII seja pública ou particular nos termos do disposto no Código de Valores Mobiliários.

|||||||
CAPÍTULO III
Enquadramento Fiscal

6. AQUISIÇÃO DE IMÓVEIS

6.1. Imposto Municipal sobre as Transmissões Onerosas de Imóveis (“IMT”) e Imposto do Selo

As aquisições onerosas de imóveis estão sujeitas a IMT, que incide sobre o valor patrimonial tributário do imóvel ou sobre o preço (consoante o que for mais elevado) a uma taxa de (i) 0% a 6% tratando-se de prédios destinados a habitação, (ii) 6,5% no que respeita aos demais prédios urbanos e terrenos para construção, (iii) 5% em caso de prédios rústicos, ou (iv) 10% sempre que o adquirente, não sendo pessoa singular, seja residente em país, território ou região sujeitos a um regime fiscal claramente mais favorável, constantes da lista aprovada pela Portaria n.º 150/2004, de 13 de fevereiro, alterada pela Portaria n.º 292/2011, de 8 de novembro (“**Paraíso Fiscal**”).

As aquisições de imóveis estão também sujeitas a Imposto do Selo, à taxa de 0,8% incide sobre o mesmo valor sobre o qual incide o IMT (exceto se houver renúncia à isenção de IVA, caso em que haverá isenção de Imposto do Selo, continuando a ser devido o IMT).

Ambos os impostos deverão ser pagos pelo adquirente antes da celebração do contrato que titula a transmissão do imóvel.

6.2. IVA

Em princípio, as operações sujeitas a IMT e o arrendamento de bens imóveis são operações isentas de IVA. Contudo, uma vez que a referida isenção não permite ao vendedor a dedução do IVA suportado com a aquisição ou construção do imóvel, existe a possibilidade de renunciar à mesma. Esta renúncia à isenção de IVA pode ser vantajosa ao permitir ao vendedor deduzir todo o IVA suportado a montante na sua atividade, dependendo contudo do cumprimento de várias condições objetivas e subjetivas.

7. DETENÇÃO DE IMÓVEIS

7.1. Imposto Municipal sobre Imóveis (“IMI”)

O IMI incide sobre o valor patrimonial tributário dos imóveis, sendo devido pelos respetivos proprietários a 31 de dezembro de cada ano. Atualmente as taxas de IMI variam entre 0,3% e 0,5% para os prédios urbanos e terrenos para construção, estando fixada em 0,8% para os prédios rústicos e em 7,5% quando o proprietário, não sendo pessoa singular, seja residente em Paraíso Fiscal.

7.2. Contribuição especial

A Contribuição Especial poderá ser devida quando os imóveis se destinem à construção de novos edifícios, e sempre que o valor dos terrenos para construção tenha aumentado significativamente por via de obras públicas de relevo realizadas, sobretudo, nas áreas metropolitanas de Lisboa e do Porto. A taxa aplicável tende a variar entre 20% e 30%, incide apenas sobre o aumento de valor *supra* referido, e é devida pela entidade em nome da qual for emitida a respetiva licença de construção.

7.3. Imposto do Selo sobre a propriedade de imóveis

A propriedade, usufruto ou direito de superfície sobre prédios urbanos habitacionais ou terrenos para construção cuja

edificação prevista seja para habitação, quando tenham um valor patrimonial tributário igual ou superior a €1.000.000,00 está sujeita, anualmente, a Imposto do Selo a uma taxa de 1% (que é agravada para 7,5% sempre que o sujeito passivo seja residente em Paraíso Fiscal).

7.4. Tributação dos rendimentos prediais obtidos em Portugal por não residentes

Os rendimentos prediais obtidos em Portugal por não residentes são sujeitos a tributação à taxa especial de 28% (quando se trate de pessoas singulares) ou à taxa de 25% (quando estejam em causa pessoas coletivas), havendo nas duas situações lugar a retenção na fonte à taxa de 25% sempre que tais rendimentos sejam pagos por entidade que se encontre obrigada a ter contabilidade organizada.

Os investidores não residentes encontram-se obrigados a apresentar declaração de início de atividade em Portugal antes de iniciarem a sua atividade de exploração de imóveis, bem como a apresentar as suas declarações de rendimentos.

7.5. IVA

Como referido *supra*, o arrendamento de imóveis é uma atividade isenta de IVA (o investidor poderá renunciar à isenção se preenchidas as condições necessárias).

8. VENDA DE IMÓVEIS

As mais-valias obtidas por não residentes com a alienação de imóveis sítos em Portugal estão sujeitas a tributação, à taxa de 28%, para as pessoas singulares, e de 25%, para pessoas coletivas. Todavia, as referidas mais-valias poderão estar excluídas de tributação em Portugal ao abrigo do Acordo de Dupla Tributação (“**ADT**”) eventualmente aplicável.

Os investidores não residentes que sejam pessoas singulares deverão declarar estas mais-valias nos mesmos termos e prazos referidos para os rendimentos prediais, sendo que no caso dos investidores que sejam pessoas coletivas, as mais-valias obtidas deverão ser declaradas no prazo de 30 dias a contar da data da transmissão.

Regra geral, a venda de imóveis está isenta de IVA (o investidor poderá renunciar à isenção se preenchidas as condições necessárias).

9. ESTRUTURAS DE INVESTIMENTO

Quando o investimento em imóveis sítos em Portugal não seja realizado mediante aquisição direta, pode ser utilizada uma estrutura de aquisição indireta que, poderá ser mais vantajosa do ponto de vista fiscal. Entre as estruturas de aquisição indireta destacam-se: (i) a utilização de uma sociedade comercial residente em Portugal (“**SPV**”) e (ii) a utilização de um FII (que poderá ou não assumir uma forma societária).

9.1. SPV

Desde logo, a aquisição de imóveis pela SPV terá as mesmas implicações fiscais descritas no ponto 1.1 *supra*. Os rendimentos prediais obtidos por uma SPV serão tributados em IRC (à taxa de 23%, eventualmente acrescida da Derrama Municipal, cuja taxa poderá variar até um máximo de 1,5%,

bem como da Derrama Estadual: (a) a uma taxa de 3% sobre a parte do lucro tributável que exceda €1.500.000,00 e até €7.500.000,00; (b) a uma taxa de 5% sobre a parte do lucro tributável que exceda €7.500.000,00 e até €35.000.000,00; e (c) a uma taxa de 7% sobre a parte do lucro tributável que exceda €35.000.000,00), e esta poderá, em regra, deduzir todos os custos suportados com o imóvel, incluindo as respetivas amortizações, o IMI e os juros de financiamento em que tenha eventualmente incorrido com vista à aquisição ou construção do mesmo.

As mais-valias obtidas com a alienação de imóveis detidos por uma SPV serão também tributadas em sede de IRC às taxas acima referidas, podendo contudo beneficiar do regime do reinvestimento sempre que respeitem à alienação de ativos fixos tangíveis, detidos por um período não inferior a um ano. Ao abrigo de tal regime, a SPV poderá deduzir ao lucro tributável 50% do valor das mais-valias realizadas, sempre que verificadas as respetivas condições legais.

Quanto aos dividendos distribuídos por uma SPV a acionistas não residentes, os mesmos estarão sujeitos a retenção na fonte em Portugal, à taxa liberatória de 28%, para acionistas pessoas singulares, e de 25%, para acionistas pessoas coletivas. Em ambos os casos a taxa é incrementada para 35% quando estejam em causa acionistas residentes em Paraíso Fiscal (as referidas taxas poderão ser reduzidas ao abrigo de ADT eventualmente aplicável). Quando tais acionistas sejam pessoas coletivas, os dividendos poderão estar isentos de tributação em Portugal, desde que reunidos os requisitos legalmente exigidos.

As mais-valias obtidas por não residentes com a venda de ações detidas na SPV estarão, regra geral e se verificadas as respetivas condições legais, isentas de tributação em Portugal. Se não se encontrarem cumpridos os requisitos para aplicar a isenção de tributação às mais-valias, e caso não haja ADT aplicável,

estas serão tributadas: (i) à taxa de 28% quando realizadas por pessoas singulares; ou (ii) à taxa de 25% quando realizadas por pessoas coletivas.

9.2. FII – SIIMOs

A aquisição de imóveis por FII está sujeita a IMT e Imposto do Selo, nos termos gerais, exceto no caso de se tratar de FII abertos ou fechados de subscrição pública, que beneficiam de uma redução para metade da taxa de IMT e de IMI aplicável.

Quanto ao regime especial de tributação aplicável aos rendimentos obtidos por um FII, importa salientar o seguinte: (a) os rendimentos prediais, líquidos dos encargos de conservação e de manutenção bem como do IMI suportado, estão sujeitos a tributação, autonomamente, à taxa de 25%; (b) as mais-valias prediais estão sujeitas a tributação à taxa de 25% sobre 50% da diferença positiva entre as mais-valias e as menos-valias realizadas.

Os rendimentos distribuídos pelos FII a investidores não residentes estarão isentos de tributação em Portugal.

O regime *supra* descrito também se aplica às SIIMO (sendo a redução a metade da taxa de IMI e IMT apenas aplicável às sociedades de investimento imobiliário de capital variável – SICAVI e às sociedades de investimento imobiliário de capital fixo – SICAFI – de subscrição pública).

Não obstante o *supra* exposto, cumpre referir que a Lei do Orçamento do Estado para 2014 confere uma autorização legislativa ao Governo, baseada no modelo REIT (*Real Estate Investment Trust*), para revisão do regime fiscal dos organismos de investimento coletivo, entre os quais os FII e SIIMO, sendo expectável que o regime acima exposto venha a ser objeto de uma profunda revisão.



||||| CAPÍTULO IV Financiamento de Projetos Imobiliários

10. MÚTUO HIPOTECÁRIO

O contrato de mútuo garantido por hipoteca constitui uma das formas mais comumente utilizadas no financiamento de projetos imobiliários em Portugal.

O mútuo bancário, *i.e.*, o contrato em que a entidade mutuante é uma instituição de crédito no exercício da sua atividade, deve ser sempre reduzido a escrito.

Apesar de a lei admitir a total liberdade de forma relativamente ao contrato de mútuo comercial (salvo no que respeita à definição da taxa de juro, a qual tem sempre de ser reduzida a escrito), na prática este é via de regra reduzido a escrito.

11. HIPOTECA

A hipoteca é uma garantia real (distinta das garantias pessoais como melhor descrito *infra*), conferindo ao credor o direito de ser pago pelo valor de um bem determinado com preferência sobre os restantes credores que não gozem de um privilégio especial ou de prioridade de registo, sendo que, ao contrário do penhor, não implica o desapossamento do bem dado em garantia, permanecendo sempre o mesmo na detenção do proprietário. Podem ser hipotecados os seguintes bens e direitos: (a) propriedade sobre imóveis; (b) direito de superfície; e (c) a quota de coisa ou de direito comum (*e.g.* quota indivisa em compropriedade de bens).

A hipoteca acompanha as alterações que o bem venha a sofrer. Assim, e sem prejuízo do direito de terceiros, a hipoteca estender-se-á automaticamente a todas as benfeitorias e construções que sejam realizadas nos imóveis dados em garantia.

A constituição ou modificação de uma hipoteca sobre bens imóveis é formalizada através de escritura pública ou de documento particular autenticado, sendo esta inscrição uma condição de existência e eficácia desta garantia. O registo predial é, assim, um elemento essencial no processo constitutivo desta garantia pois, para além de garantir a sua eficácia, determina o seu grau de prevalência face a outros instrumentos similares de garantia sobre o mesmo bem.

A lei impõe a determinação do montante máximo assegurado pela hipoteca (incluindo o montante de capital, juros e custos associados à execução de hipoteca) e inscrição do mesmo no registo predial, estabelecendo que esta garantia apenas cobre um período máximo de três anos de juros (remuneratórios e moratórios).

12. OUTRAS GARANTIAS TÍPICAS

12.1. O penhor e a fiança em particular

O financiamento de um projeto imobiliário envolve sempre a prestação, pelo devedor, de um “pacote de garantias”, reais e pessoais, por forma a assegurar o reembolso do capital financiado, assim como o pagamento dos juros remuneratórios e moratórios devidos ao abrigo do contrato de mútuo.

Dentre as garantias tipicamente constituídas em garantia de financiamentos de projetos imobiliários, destacamos o penhor,

em particular o penhor financeiro – *v.g.* de ações ou outras participações sociais ou de direitos de créditos – e a fiança.

O penhor, tal como a hipoteca, é uma garantia real que atribui ao credor o direito de ser pago com preferência sobre os restantes credores, pelo valor de coisa móvel determinada ou pelo valor de outros créditos ou direitos patrimoniais que não possam ser hipotecados. Adicionalmente, salvo casos excecionais, a constituição do penhor implica sempre a entrega do bem ao credor que assim se torna guardião e administrador da coisa empenhada, nos termos previstos na lei.

As formalidades atinentes ao penhor variam em função do bem objeto do mesmo. Assim, e a título de exemplo, refira-se que o penhor de ações, sendo livre quanto à forma, deve respeitar as formalidades prescritas para esse efeito pelo Código dos Valores Mobiliários, as quais serão diferentes consoante se tratem de ações representadas por registos em conta (escriturais) ou documentos em papel (tituladas), sendo que neste último caso há ainda distintas formalidades a preencher conforme estas assumam a modalidade de nominativas ou ao portador^[5].

O penhor financeiro rege-se por disposições especiais, com diversas particularidades face ao penhor civil e que, de uma forma geral, facilitam a sua execução.

A fiança é uma garantia prestada por uma entidade terceira (em regra, pelos sócios do devedor ou, caso aplicável, pela sociedade-mãe do grupo do qual o mesmo faça parte) em benefício do credor.

Tratando-se de uma garantia pessoal, é o fiador que, através do seu património pessoal, diretamente garante a satisfação do direito de crédito do credor, ficando diretamente obrigado perante este. Se as partes não acordarem nada em contrário, é a totalidade do património do fiador que deve responder pelo cumprimento das obrigações assumidas pelo devedor.

12.2. Imposto do Selo

Deve ser assinalado que, de acordo com o Código do Imposto do Selo, estão sujeitos a este imposto os financiamentos e as garantias prestados em Portugal^[6] ou aqui apresentados para quaisquer efeitos legais, o qual é calculado pela aplicação das seguintes taxas sobre o valor do financiamento ou sobre o valor máximo garantido por cada garantia, consoante o caso: (i) 0,04% por cada mês ou fração nos financiamentos ou garantias de prazo inferior a 1 ano; (ii) 0,5% nos financiamentos ou garantias com prazo igual ou superior a 1 ano e inferior a 5 anos; (iii) 0,6% nas garantias sem prazo e nos financiamentos ou garantias de prazo igual ou superior a 5 anos; e (iv) 0,04% sobre a média mensal do saldo em dívida nos financiamentos concedidos sob a forma de conta corrente, descoberto bancário ou qualquer outra forma em que o prazo de utilização não seja determinado ou determinável.

No entanto, caso a garantia seja acessória de um contrato já sujeito a Imposto do Selo (como é o caso do contrato de mútuo) e seja prestada em simultâneo com o mesmo, não é devido Imposto do Selo pela garantia.

[5] Cfr. ponto 2.2 *supra*.

[6] Nos termos do Código do Imposto do Selo, consideram-se prestados em Portugal, não apenas os financiamentos e as garantias constituídos através de documentos assinados em Portugal, mas também os financiamentos e as garantias prestados a entidades residentes em Portugal. De acordo com a posição que tem vindo a ser assumida pela Administração Fiscal Portuguesa, consideram-se ainda prestados em Portugal os financiamentos concedidos por entidades aqui residentes.

CAPÍTULO V

Planeamento e Licenciamento Urbanístico

13. INTRODUÇÃO

O desenvolvimento de um projeto imobiliário em Portugal não pode desconsiderar as regras e normas legais em matéria de planeamento urbanístico e de licenciamento administrativo de projetos.

O direito do urbanismo português tem por fonte principal a legislação de origem estatal (Leis e Decretos-Lei aprovados respetivamente pela Assembleia da República e pelo Governo), em face da não criação de Regiões Administrativas (apenas existem atualmente as Regiões Autónomas da Madeira e dos Açores). Os principais diplomas nos quais se concentram as normas com impacto urbanístico são, assim, além da Constituição da República Portuguesa – que define princípios e tarefas a cumprir no âmbito do urbanismo e do desenvolvimento territorial –, a Lei de Bases da Política do Ordenamento do Território e do Urbanismo (“LBOTU”), o Regime Jurídico dos Instrumentos de Gestão Territorial (“RJIGT”) e o Regime Jurídico da Urbanização e da Edificação (“RJUE”).

Os municípios portugueses desempenham, porém, um papel fundamental quer ao nível do planeamento urbanístico, quer no âmbito do licenciamento de projetos imobiliários.

14. O PLANEAMENTO URBANÍSTICO EM PORTUGAL

O planeamento urbanístico em Portugal rege-se por diversos princípios, entre os quais se destaca o princípio do desenvolvimento urbanístico de acordo com o plano, isto é, de acordo com as opções previamente tomadas e previstas em plano, e o princípio da tipicidade dos planos. Os planos definem os princípios e regras respeitantes à ocupação, uso e transformação do solo, desempenhando assim um papel central no desenvolvimento de projetos imobiliários.

O sistema de gestão territorial é integrado por um conjunto de instrumentos de gestão territorial que prosseguem interesses e objetivos específicos e que interagem de forma coordenada entre si.

O RJIGT é o diploma fundamental do planeamento urbanístico em Portugal, definindo o regime de coordenação dos âmbitos nacional, regional e municipal do sistema de gestão territorial, o regime geral de uso do solo e o regime de elaboração, execução e avaliação dos instrumentos de gestão territorial. Os instrumentos de gestão territorial previstos no RJIGT podem ser classificados como de âmbito nacional, regional ou municipal, em conformidade com os interesses que prosseguem. Por outro lado, atendendo às suas normas, diferenciam-se em:

- (i) instrumentos de desenvolvimento territorial, de natureza estratégica (os destinatários destes planos são outras entidades públicas que os vão desenvolver), como são os casos do Programa Nacional da Política do Ordenamento do Território (“PNPOT”), dos Planos Regionais de Ordenamento do Território (“PROT”) e dos Planos Intermunicipais;
- (ii) instrumentos de planeamento setorial;
- (iii) instrumentos de planeamento especial; e
- (iv) instrumentos de planeamento territorial, como é o caso dos Planos Municipais de Ordenamento do Território (“PMOT”).

Os PMOT estabelecem o regime de uso do solo, através da sua classificação (assentando na distinção entre solo rural e solo urbano) e qualificação (regulando o aproveitamento do mesmo, fixando os usos e, quando admissível, a sua edificabilidade). São instrumentos fundamentais que visam, assim, implementar à escala local as políticas urbanísticas. Os PMOT são aprovados pelos municípios e dividem-se em Planos Diretores Municipais (“PDM”), Planos de Urbanização (“PU”) e Planos de Pormenor (“PP”).

Os PDM abrangem a totalidade do território do município, constituindo a síntese da estratégia de desenvolvimento e ordenamento local e fixando parâmetros de ocupação e de uso do solo. Os PU concretizam a política de ordenamento do território e de urbanismo, podendo abranger qualquer área incluída em perímetro urbano por PDM e ainda solo rural complementar de perímetro urbano e áreas destinadas a usos e funções urbanas. Os PP desenvolvem e concretizam propostas de ocupação de qualquer área do município, prevendo o RJIGT as modalidades específicas de (i) PP de intervenção no espaço rural, (ii) PP de reabilitação urbana e (iii) PP de salvaguarda.

Note-se que os PP podem, observados determinados requisitos, ter efeitos registais e constituir a base de uma operação de transformação fundiária, sem necessidade de aprovação de uma operação de loteamento.

Desta forma, no desenvolvimento de um projeto imobiliário é fundamental observar as regras dos instrumentos de gestão territorial aplicáveis, em especial as dos Planos Especiais e dos PMOT. Saliente-se, ainda, que é sempre necessário analisar casuisticamente qual a correta aplicação das regras urbanísticas aplicáveis, tendo em atenção a multiplicidade de critérios e de entendimentos existentes.

15. O LICENCIAMENTO DE PROJETOS IMOBILIÁRIOS

O licenciamento (entendido em sentido amplo) de projetos imobiliários visa aferir, genericamente, se a pretensão urbanística do interessado está ou não de acordo com as regras legais e com os instrumentos de gestão territorial aplicáveis.

A responsabilidade pelo controlo prévio de projetos urbanísticos – designadamente ao nível da construção e da utilização do locado, bem como ao nível do loteamento de imóveis – recai em primeira análise sobre os municípios, o que não impede que outras entidades tenham de intervir no licenciamento dos projetos, tendo, muitas vezes, o seu parecer carácter vinculativo. Os municípios dispõem de competência para aprovar regulamentos municipais de urbanização e de edificação, bem como regulamentos referentes à liquidação de taxas devidas pela realização de operações urbanísticas.

A realização de operações urbanísticas depende, regra geral, de controlo prévio, que pode revestir as modalidades de licença, de comunicação prévia ou de autorização de utilização. O RJUE enumera as operações urbanísticas que estão, respetivamente, sujeitas a licença e a comunicação prévia, estabelecendo ainda que as demais operações urbanísticas que não estejam isentas de controlo prévio ficam sujeitas ao regime de comunicação prévia, que reveste assim a natureza

de modalidade supletiva de controlo prévio. O RJUE estabelece ainda quais as operações urbanísticas que, atenta a sua menor relevância e impacto urbanístico, ficam isentas quer de licença, quer de comunicação prévia.

As operações urbanísticas sujeitas ao regime de comunicação prévia caracterizam-se por assumirem um menor relevo urbanístico do que aquelas sujeitas a licença ou por se realizarem em áreas abrangidas por operação de loteamento ou plano de pormenor. Por comparação com o procedimento de licenciamento, o procedimento de comunicação prévia é mais simplificado e célere.

No que toca às operações urbanísticas sujeitas a licenciamento, note-se que o RJUE dispõe que o pedido de licenciamento é indeferido nas situações (i) de violação de PMOT ou de Planos Especiais, de medidas preventivas, de servidão administrativa, restrição de utilidade pública ou de quaisquer outras normas legais e regulamentares aplicáveis, (ii) de existência de declaração de utilidade pública para efeitos de expropriação que abranja o prédio objeto do pedido de licenciamento, (iii) de existência de parecer negativo ou recusa de aprovação ou autorização de qualquer entidade consultada cuja decisão seja vinculativa para os órgãos municipais, e (iv) dependendo do pedido em causa, o indeferimento pode ter ainda por fundamento o facto de a operação urbanística afetar negativamente o património arqueológico, histórico, natural ou paisagístico, natural ou edificado, ou constituir uma sobrecarga incomportável para as infraestruturas ou serviços gerais existentes ou implicar para o município a construção ou manutenção de equipamentos, a realização de trabalhos ou a prestação de serviços não previstos (e.g. arruamentos, redes de água, energia elétrica ou saneamento).

Quanto às operações urbanísticas sujeitas a procedimento de comunicação prévia, a comunicação deve ser rejeitada quando se verifique que a obra viola as normas legais e regulamentares aplicáveis, designadamente as constantes de PMOT, de alvará de licença ou comunicação prévia de loteamento, as normas técnicas de construção em vigor ou os termos de informação prévia existente.

Note-se que, como regra geral, a licença ou admissão de comunicação prévia caducam se no prazo legal não forem praticados os atos subsequentes necessários para a execução do projeto urbanístico.

Saliente-se ainda a possibilidade de o interessado efetuar um pedido de informação prévia referente à viabilidade de execução de determinada operação urbanística, bem como sobre os respetivos condicionamentos legais ou regulamentares.

Trata-se de um mecanismo muito utilizado e com grande relevância no domínio das transações imobiliárias.

Com efeito, o interessado pode requerer à Câmara Municipal um pedido de informação prévia relativa a diversos aspetos de uma determinada operação urbanística que pretende realizar, tal como volumetria, cêrcea, número de fogos ou estimativa de encargos urbanísticos. A Câmara Municipal dispõe de prazo para deliberar sobre o pedido e a deliberação que tomar vincula as entidades competentes quanto à decisão do licenciamento ou da comunicação prévia a que respeita. Os efeitos da informação prévia emitida pela Câmara Municipal permanecem válidos pelo prazo de 1 ano.

De notar, ainda, que, concluída a construção, é necessária a obtenção de uma autorização de utilização dos edifícios ou frações. Esta autorização destina-se a verificar a conclusão da operação urbanística e a conformidade da obra com os projetos aprovados e com as condições do licenciamento ou da comunicação prévia. A autorização de utilização certifica a utilização que pode ser dada ao edifício ou fração em questão, sendo a mesma de suma importância em razão do referido em 1.2 *supra*.

Por fim, refira-se que no contexto atual do setor imobiliário, e procurando adequar os prazos legais de concretização de operações urbanísticas às reais possibilidades de intervenção dos promotores, o legislador Português – através do Decreto-Lei n.º 120/2013, de 21 de agosto –, introduziu, relativamente aos procedimentos urbanísticos em curso em 22 de agosto de 2013, um regime excecional que alarga para o dobro os prazos para a execução das obras sujeitas a licenciamento ou comunicação prévia, os prazos de caducidade das licenças ou admissões de comunicação prévia e o prazo para a apresentação de requerimentos de emissão de títulos de operação urbanística.



||||||| CAPÍTULO VI Licenciamentos Especiais

16. LICENCIAMENTO COMERCIAL

O Decreto-Lei n.º 21/2009, de 19 de janeiro, estabelece o regime de autorização a que está sujeita a instalação e modificação dos estabelecimentos de comércio a retalho e dos conjuntos comerciais em Portugal, sendo comumente designado por “licenciamento comercial”.

16.1. Âmbito

Encontram-se abrangidos pelo regime do licenciamento comercial os seguintes estabelecimentos e conjuntos comerciais:

- (a) estabelecimentos de comércio a retalho, isoladamente considerados ou inseridos em conjuntos comerciais, que tenham uma área de venda igual ou superior a 2.000 m²;
- (b) estabelecimentos de comércio a retalho, isoladamente considerados ou inseridos em conjuntos comerciais, independentemente da respetiva área de venda, que pertençam a uma empresa que utilize uma ou mais insígnias ou estejam integrados num grupo, que disponha, a nível nacional, de uma área de venda acumulada igual ou superior a 30.000 m²;
- (c) conjuntos comerciais que tenham uma área bruta locável igual ou superior a 8.000 m²; e (d) estabelecimentos e conjuntos comerciais referidos nas alíneas anteriores e que se encontrem desativados há mais de 12 meses, caso os respetivos titulares pretendam reiniciar o seu funcionamento.

São expressamente excluídos do âmbito do regime do licenciamento comercial os estabelecimentos de comércio a retalho pertencentes a microempresas ou a sociedades detidas maioritariamente por estas últimas.

O regime de licenciamento comercial abrange não somente a instalação dos referidos estabelecimentos e conjuntos comerciais mas também a respetiva modificação quando a mesma configure uma (i) alteração de localização (salvo se esta ocorrer no interior de conjunto comercial e não se traduzir num aumento de áreas de venda), de tipologia, de área de venda e de insígnia de estabelecimento comercial (salvo se ocorrer dentro do mesmo grupo), ou (ii) uma alteração de localização, de tipologia e de área bruta locável de conjuntos comerciais.

16.2. Entidades competentes

A coordenação do processo de autorização, no quadro do licenciamento comercial, compete à Direção-Geral das Atividades Económicas (DGAE).

Por sua vez, a Autoridade para a Segurança Alimentar e Económica (ASAE) é a entidade responsável pela fiscalização das disposições normativas do regime de licenciamento e pela verificação do cumprimento das condições e compromissos assumidos pelos promotores.

16.3. Condições de instrução de processo de licenciamento comercial

Caso o projeto de instalação ou modificação de estabelecimento ou conjunto comercial implique uma operação urbanística sujeita a controlo prévio administrativo, o promotor deverá obter, enquanto condição prévia da instrução do processo

de licenciamento comercial, uma informação prévia sobre a conformidade do empreendimento comercial com os instrumentos de gestão territorial em vigor aplicáveis.

Caso o empreendimento comercial se encontre abrangido pelo Regime Jurídico de Avaliação de Impacte Ambiental, o promotor deverá obter igualmente, enquanto condição prévia de instrução do processo de licenciamento comercial, uma Avaliação de Impacte Ambiental favorável ou condicionadamente favorável.

17. LICENCIAMENTO DE EMPREENDIMENTOS TURÍSTICOS

A instalação, exploração e o funcionamento de empreendimentos turísticos está sujeita a um regime especial de licenciamento, o qual foi objeto de uma reforma com impacto relevante que operou através da aprovação do Decreto-Lei n.º 39/2008, de 7 de março, alterado pelo Decreto-Lei n.º 228/2009, de 14 de setembro e pelo Decreto-Lei 15/2014, de 23 de janeiro (o “Regime Jurídico da Instalação, Exploração e Funcionamento dos Empreendimentos Turísticos” – “RJET”).

17.1. Tipologias de empreendimentos turísticos

São empreendimentos turísticos os estabelecimentos que se destinam a prestar serviços de alojamento, mediante remuneração, dispondo, para o seu funcionamento, de um adequado conjunto de estruturas, equipamentos e serviços complementares.

O RJET consagra sete tipos de empreendimentos turísticos, a saber: (i) os estabelecimentos hoteleiros, (ii) os aldeamentos turísticos, (iii) os apartamentos turísticos, (iv) os conjuntos turísticos (resorts), (v) os empreendimentos de turismo de habitação, (vi) de turismo no espaço rural, bem como os (vii) parques de campismo e de caravanismo.

Cada tipo de empreendimento turístico deve respeitar os requisitos comuns e específicos legalmente definidos, designadamente no que respeita à construção, às infraestruturas, à capacidade de alojamento e aos equipamentos de uso comum e de animação de que devem dispor.

Em função da qualidade dos serviços disponibilizados, das instalações e dos equipamentos os empreendimentos turísticos correspondentes a estabelecimentos hoteleiros, aldeamentos e apartamentos turísticos classificam-se nas categorias de uma a cinco estrelas^[7]. Estas classificações são atribuídas com base num sistema de pontos pelo Turismo de Portugal, I.P. e obrigatoriamente revistas em cada quadriénio.

17.2. Licenciamento

O licenciamento de empreendimentos turísticos encontra-se estreitamente associado ao RJUE, prevendo-se a aplicação deste último no que respeita ao licenciamento das operações urbanísticas que servem de base ao desenvolvimento do empreendimento turístico em causa, sob a alçada dos órgãos municipais competentes.

[7] Os hotéis rurais englobados na tipologia de turismo no espaço rural são igualmente sujeitos a classificação, sendo esta limitada às categorias de 3 a 5 estrelas, o mesmo sucedendo com os parques de campismo e caravanismo.

Por seu turno, ao Turismo de Portugal, I.P. cabe verificar a adequação do empreendimento turístico projetado ao uso e tipologia pretendidos, envolvendo a apreciação do projeto de arquitetura do mesmo.

Concluída a obra do empreendimento turístico, deverá ainda ser emitido um alvará de autorização de utilização para fins turísticos nos termos conjugados do RJUE e do RJET.

17.3. Empreendimentos turísticos em propriedade plural

17.3.1. Título constitutivo

Os empreendimentos turísticos em propriedade plural, *i.e.* aqueles que compreendem lotes de terreno e/ou frações autónomas de um ou mais edifícios, regem-se por um título constitutivo a elaborar pelo titular do alvará da licença ou da autorização para a realização da operação urbanística relativa à instalação do empreendimento ou pelo titular do respetivo alvará de licença ou autorização de utilização. Este título constitutivo comporta designadamente a (i) identificação da entidade exploradora do empreendimento; (ii) identificação e descrição física das várias frações autónomas/lotes em que se divide o empreendimento; (iii) o respetivo valor relativo e o fim a que se destinam; (iv) a identificação dos equipamentos e instalações do empreendimento; (v) os serviços de utilização comum; (vi) o critério de fixação e atualização da prestação periódica devida pelos proprietários e a percentagem desta destinada a remunerar a entidade administradora do condomínio do empreendimento, bem como os encargos cobertos por esta prestação periódica.

O título constitutivo de um empreendimento turístico que se encontre implantado em edifício(s) num lote consubstancia o título constitutivo da propriedade horizontal quando esta não tenha sido previamente constituída, desde que observe os requisitos legalmente previstos, e deve ser registado junto da conservatória do registo predial previamente à celebração de

qualquer contrato (ou contrato-promessa) de transmissão dos lotes ou frações autónomas.

17.3.2. Exploração e administração do empreendimento turístico

Simultaneamente com a compra e venda de cada unidade de alojamento (fração autónoma ou lote para construção) é celebrado um contrato de cessão de exploração turística, mediante o qual a entidade exploradora indicada pelo promotor (e como tal identificada no título constitutivo do empreendimento) se obriga a explorar a unidade em causa em determinados termos e condições.

Não existe hoje qualquer limitação temporal à ocupação pelo adquirente investidor da unidade (*i.e.* caso o desejo, o adquirente poderá não dar a respetiva unidade à exploração, ocupando-a 365 dias por ano). Sem prejuízo do referido, a entidade exploradora do empreendimento deverá assegurar a disponibilidade de todos os serviços obrigatórios para a categoria de empreendimento em causa, bem como que todas as unidades se encontrem mobiladas e equipadas, em plenas condições de ser locadas para alojamento a turistas.

A administração do empreendimento turístico em pluripropriedade pertence à entidade exploradora do mesmo, podendo esta ser destituída das suas funções de administração mediante deliberação dos proprietários do empreendimento nesse sentido.

Com vista a assegurar a continuidade da prestação dos serviços de alojamento turístico e a proteção do investidor adquirente de unidades de alojamento em empreendimentos turísticos, o RJET prevê um conjunto de direitos e deveres relativos à constituição e administração dos empreendimentos turísticos em propriedade plural a cumprir, tanto pelos proprietários das ditas unidades de alojamento (lotes ou frações autónomas), como pela entidade exploradora e administradora do empreendimento.



CAPÍTULO VII Arrendamento

18. ARRENDAMENTO DE IMÓVEIS

18.1. Aspectos gerais

O arrendamento de imóveis encontra-se regulado no Código Civil desde 2006, nos termos do "Novo Regime do Arrendamento Urbano" aprovado pela Lei n.º 6/2006, de 27 de fevereiro ("NRAU"), sendo aplicável, obrigatoriamente, a todos os contratos que tenham por objeto a cedência temporária de um imóvel mediante retribuição.

Em 14 de agosto de 2012, em cumprimento do previsto no Memorando de Entendimento celebrado entre Portugal, a Comissão Europeia, o Banco Central Europeu e o Fundo Monetário Internacional, foi publicado um conjunto de diplomas^[8], com o objetivo de proceder a uma reforma estrutural do regime jurídico do arrendamento urbano português, por forma a dinamizar o mercado de arrendamento.

Forma: O contrato de arrendamento deve ser sempre celebrado por escrito, tendo obrigatoriamente de conter a identificação das partes, do locado, do fim a que se destina, da renda e do alvará de autorização de utilização do imóvel que comprove a aptidão do mesmo para o fim pretendido.

Finalidade: Por outro lado, importa sublinhar que o arrendamento para fim diverso do licenciado (e.g. se o imóvel está licenciado para habitação e é usado para comércio) é nulo.

Transmissão da propriedade: Em caso de venda do imóvel pelo senhorio, o novo proprietário sucede automaticamente na respetiva posição contratual de senhorio, mantendo-se o contrato de arrendamento nos mesmos termos entre o arrendatário e o novo proprietário do imóvel sem necessidade de formalização da respetiva cessão de posição contratual para o efeito.

O regime legal divide os arrendamentos em dois tipos:
(i) arrendamentos para fins não habitacionais e
(ii) arrendamentos para fins habitacionais.

18.2. Arrendamento para fins não habitacionais

Liberdade contratual: os aspetos mais relevantes dos contratos de arrendamento para fins não habitacionais podem ser livremente estipulados pelas partes. Nesse sentido, as partes podem livremente acordar as matérias relativas à duração, renúncia e oposição à renovação nos contratos de arrendamento, aplicando-se supletivamente as normas previstas para os arrendamentos para fins habitacionais.

Prazo: de acordo com a lei, os contratos de arrendamento podem ser celebrados "com prazo certo" ou "por duração indeterminada", sendo que esta segunda modalidade de arrendamento não é normalmente utilizada no mercado imobiliário. Caso sejam celebrados "com prazo certo", o prazo de duração poderá ser livremente acordado pelas partes, tendo apenas que respeitar o limite máximo legal de 30 anos de duração. O contrato será ainda automaticamente renovável por iguais e sucessivos períodos, salvo se as partes afastarem esta possibilidade.

Obras de conservação: esta matéria é livremente regulada pelas partes. Neste particular, caso as partes nada prevejam, é da responsabilidade do senhorio executar as obras de conservação do imóvel.

Rendas e outras despesas: os valores relativos à renda, custos e despesas relacionadas com o imóvel (como as despesas de condomínio) são livremente acordados pelas partes, podendo também estas estabelecer livremente os critérios para a sua atualização.

Transmissão de posição contratual do arrendatário: a transmissão da posição de arrendatário depende de autorização do senhorio, salvo nas seguintes situações: (a) trespasse de estabelecimento comercial ou industrial no qual se inclua o direito ao arrendamento; ou (b) se o novo arrendatário continuar a exercer no imóvel a mesma profissão liberal exercida pelo arrendatário que cedeu a sua posição no contrato ou se o novo arrendatário for uma sociedade profissional com objeto equivalente à atividade exercida pelo arrendatário cedente.

Trespasse: o direito do arrendatário ao trespasse é imperativo, não podendo ser afastado pelas partes ou objeto de renúncia antecipada pelo arrendatário. Contudo, e salvo acordo das partes em sentido contrário, o senhorio tem direito de preferência legal no caso de trespasse por venda ou dação em cumprimento, pelo arrendatário, do estabelecimento onde se inclua o direito ao arrendamento.

Direito de preferência do arrendatário na venda do imóvel: caso o senhorio pretenda alienar o imóvel arrendado a terceiros, o arrendatário do imóvel há mais de três anos tem direito de preferência legal nessa venda. Este direito de preferência legal é imperativo, não podendo ser afastado pelas partes nem ser objeto de renúncia antecipada pelo arrendatário.

Resolução do contrato: qualquer das partes pode resolver o contrato com base em incumprimento pela outra parte que, pela sua gravidade ou consequências, torne inexigível a manutenção do arrendamento. O regime legal fornece um elenco não exaustivo dos casos de incumprimento que justificam a resolução pelo senhorio.

Forma da resolução do contrato: a resolução pelo senhorio tem de ser decretada judicialmente, exceto quando o fundamento da mesma for (i) a oposição do arrendatário à realização de obras ordenadas por autoridades públicas, (ii) a mora superior a 2 meses no pagamento de renda, encargos ou despesas ou (iii) a mora superior a 8 dias no pagamento de renda, por mais de quatro vezes, seguidas ou interpoladas, num período de doze meses. Nestes casos, a resolução do contrato opera por comunicação do senhorio ao inquilino.

A resolução pelo senhorio com base nos fundamentos referidos em (i) e (ii) fica sem efeito caso, no prazo de 1 mês o arrendatário cesse a oposição à realização das obras ordenadas por autoridade pública ou ponha fim à mora no pagamento dos montantes em dívida. Contudo, o arrendatário só poderá por fim à mora uma única vez.

[8] Nomeadamente, (i) a Lei n.º 31/2012, de 14 de agosto, que introduziu alterações ao regime jurídico do arrendamento urbano previsto no Código Civil, no NRAU e no Código de Processo Civil, (ii) a Lei n.º 30/2012, de 14 de agosto, que introduziu alterações ao Regime Jurídico das Obras em Prédios Arrendados constante do Decreto-Lei n.º 157/2006, de 27 de fevereiro e (iii) a Lei n.º 32/2012, de 14 de agosto, que altera o Regime Jurídico da Reabilitação Urbana.

18.3. Arrendamento para fins habitacionais

Liberdade contratual: os contratos de arrendamento para fins habitacionais, por oposição aos contratos de arrendamento para fins não habitacionais, caracterizam-se por um menor grau de liberdade contratual, estando alguns dos seus mais relevantes aspetos regulados de forma imperativa. É o caso das matérias relativas à denúncia e oposição à renovação que, apesar de em 2012 terem sido flexibilizadas, favorecendo os senhorios, representam ainda matérias subtraídas à liberdade contratual.

Prazo: os contratos de arrendamento para fins habitacionais podem igualmente ser celebrados “com prazo certo” ou “por duração indeterminada”, aplicando-se as mesmas considerações tecidas a propósito do arrendamento para fins não habitacionais.

Relativamente aos contratos com prazo certo, além da oposição à renovação do contrato, cujos prazos de pré-aviso variam em função do prazo de duração inicial ou da renovação do contrato, a lei permite ao arrendatário a denúncia, a todo o tempo, do contrato de arrendamento celebrado “com prazo certo”, uma vez decorrido 1/3 do prazo inicial do contrato ou da sua renovação. Para isso, o arrendatário deverá comunicar a denúncia do contrato ao senhorio com a antecedência mínima legalmente prevista.

A lei permite ainda ao arrendatário que, caso o senhorio impeça a renovação automática do contrato, nos termos legalmente previstos, aquele denuncie, a todo o tempo, o contrato, desde que informe o senhorio com um pré-aviso de 30 dias em relação à data de cessação pretendida.

Quanto aos contratos de duração indeterminada, a lei estabelece as condições e os pré-avisos mínimos que, quer o senhorio, quer o arrendatário, devem obedecer no caso de pretenderem por termo ao contrato.

Obras de conservação: à semelhança do arrendamento para fins não habitacionais, esta matéria é livremente regulada pelas partes. Caso as partes nada prevejam, é da responsabilidade do senhorio executar as obras de conservação do imóvel.

Rendas e outras despesas: aplicam-se as regras descritas para os arrendamentos para fins não habitacionais.

Transmissão de posição contratual do arrendatário: regra geral, a transmissão da posição contratual do arrendatário apenas pode ser realizada com o consentimento do senhorio. Contudo, incidindo o arrendamento sobre casa de morada de família, em caso de divórcio ou de separação judicial de pessoas e bens, a lei admite a transmissão ou concentração da posição contratual a favor de um dos cônjuges, sem o consentimento do senhorio. Em caso de morte do arrendatário, o contrato de arrendamento não caduca, podendo transmitir-se para pessoas com quem este residisse, exceto se estas tiverem outra casa, própria ou arrendada, na área dos concelhos de Lisboa ou do Porto e seus limitrofes ou no mesmo concelho, quanto ao resto do país.

Direito de preferência do arrendatário na venda do imóvel: aplicam-se as regras descritas para os arrendamentos para fins não habitacionais.

Resolução do contrato: aplicam-se as regras descritas para os arrendamentos para fins não habitacionais.

18.4. O Regime transitório

O NRAU não estabelece apenas o quadro legal aplicável aos novos contratos de arrendamento celebrados após a sua entrada em vigor (28 de junho de 2006), mas também prevê um regime transitório para os arrendamentos celebrados antes dessa data, distinguindo entre (i) contratos de arrendamento para fins habitacionais celebrados na vigência do Regime Jurídico do Arrendamento Urbano (“RAU”)⁹⁹, e contratos de arrendamento para fins não habitacionais celebrados na vigência do Decreto-Lei n.º 257/95, de 30 de setembro (“DL 257/95”)¹⁰⁰ e (ii) contratos de arrendamento para fins habitacionais e não habitacionais respetivamente anteriores à entrada em vigor daqueles diplomas.

18.4.1. Contratos para fins habitacionais celebrados na vigência do RAU e contratos para fins não habitacionais celebrados na vigência do DL 257/95:

No que diz respeito a estes contratos, o regime transitório prevê designadamente que os antigos contratos “de duração limitada” (tipologia equivalente aos atualmente denominados arrendamentos “com prazo certo”) se consideram automaticamente renovados (exceto se qualquer das partes se opuser à sua renovação) no final do respetivo termo e por um período de 2 anos, salvo se outro houver sido previsto.

Quanto aos contratos “sem duração limitada”, o regime transitório prevê que os mesmos passam a sujeitar-se ao regime legal dos contratos “de duração indeterminada”, introduzido pelo NRAU, embora com algumas particularidades que dizem respeito, por exemplo, à não aplicação do direito de denúncia do senhorio independentemente de qualquer justificação e mediante pré-aviso escrito, caso o arrendatário tenha idade igual ou superior a 65 anos de idade ou deficiência com grau comprovado de incapacidade superior a 2/3.

18.4.2. Contratos para fins habitacionais anteriores ao RAU e contratos para fins não habitacionais anteriores ao DL 257/95:

Quanto a estes contratos, o regime transitório prevê que no caso de contratos de “duração limitada”, estes se consideram automaticamente renovados (exceto se qualquer das partes se opuser à sua renovação) no final do respetivo termo e por um período de 2 anos, salvo se outro houver sido previsto.

Quanto aos contratos “sem duração limitada”, o regime transitório prevê que os mesmos passam a sujeitar-se ao regime legal dos contratos “de duração indeterminada”, introduzido pelo NRAU, embora com algumas particularidades, por exemplo: (i) a não aplicação do direito de denúncia pelo senhorio independentemente de qualquer justificação e mediante pré-aviso mínimo de 2 anos; (ii) no arrendamento para fins não habitacionais, a possibilidade de denúncia pelo senhorio independentemente de qualquer justificação e mediante pré-aviso escrito não inferior a 5 anos em caso de trespasse, locação do estabelecimento ou cessão do arrendamento para o exercício de profissão liberal ou, sendo o arrendatário uma sociedade, caso ocorra transmissão inter vivos de participações sociais (permitindo-se apenas a denúncia quando os enunciados factos tenham ocorrido posteriormente à entrada em vigor do NRAU); e (iii) o senhorio ter de realojar o arrendatário em condições análogas às que este já detinha, em caso de denúncia para demolição ou realização de obra de remodelação ou restauro profundos que obriguem à desocupação do imóvel, quando este tenha idade igual ou superior a 65 anos ou deficiência com grau comprovado de incapacidade superior a 60%.

⁹⁹ O RAU, aprovado pelo Decreto-Lei n.º 321-B/90 de 15 de outubro, entrou em vigor no dia 18 de novembro de 1990.

¹⁰⁰ O Decreto-Lei n.º 257/95, de 30 de setembro, que alterou o RAU, revendo o regime jurídico aplicável aos contratos para o exercício do comércio, indústria, profissões liberais e outros fins não habitacionais, entrou em vigor no dia 5 de outubro de 1995.

18.5. Processo de atualização de rendas antigas
 Para além do regime transitório acima exposto, o NRAU estabelece um processo de atualização das rendas dos contratos celebrados antes do RAU e do DL 257/95, com o objetivo de aproximar estas

rendas dos valores de mercado. Esta atualização baseia-se num processo negocial entre senhorio e arrendatário no âmbito da transição daqueles contratos para o NRAU. Este processo negocial encontra-se sintetizado na seguinte tabela:

PROCESSO NEGOCIAL DE ATUALIZAÇÃO DA RENDA

1. Proposta do senhorio	2. Resposta do arrendatário	3. Resposta do senhorio	4. Desfecho
Propõe um novo valor da renda, tipo e duração do contrato	Aceita	→	Fim do processo negocial. O contrato mantém-se em vigor, com a renda, tipo e duração acordados, ou na falta de acordo quanto a estes 2 últimos aspetos, considera-se celebrado pelo prazo de 5 anos.
	Recusa e denuncia o contrato	→	Fim do processo negocial. O contrato cessa, devendo o locado ser desocupado no prazo de 3 meses.
	Contrapropõe	Aceita a contraproposta	Fim do processo negocial. O contrato mantém-se em vigor, com a renda, tipo e duração acordados, ou na falta de acordo quanto a estes 2 últimos aspetos, considera-se celebrado pelo prazo de 5 anos.
		Denuncia o contrato	Fim do processo negocial. O contrato cessa, devendo o senhorio pagar uma indemnização ao arrendatário (no valor equivalente a 5 anos de renda calculada com base no valor médio das propostas de renda apresentadas pelo senhorio e pelo arrendatário, podendo tal montante ser agravado para o dobro ou em 50%, se a renda oferecida pelo arrendatário não for inferior à proposta pelo senhorio em mais de 10% ou de 20%, respetivamente) e o imóvel ser desocupado, em regra, no prazo de 7 meses.
		Recusa e atualiza unilateralmente a renda, com o limite máximo anual de 1/15 do valor do imóvel	Fim do processo negocial. O contrato mantém-se em vigor, com a renda atualizada, pelo prazo de 5 anos.
Invoca o facto de ser uma microentidade, uma associação privada sem fins lucrativos ou uma república de estudantes	→	Atualiza unilateralmente a renda, com o limite máximo anual de 1/15 do valor do imóvel. Esta renda vigorará pelo período e 5 anos.	Após os 5 anos, o senhorio poderá reiniciar o processo negocial, não podendo o arrendatário invocar novamente uma circunstância especial. Reiniciado o processo e caso não cheguem a acordo, qualquer uma das partes poderá denunciar o contrato. Não o fazendo e não havendo acordo apenas quanto ao tipo e duração do contrato, o contrato transita para o NRAU e considera-se celebrado pelo prazo de 2 anos.
Invoca um RABC inferior a 5 RMNA ²	→	Atualiza unilateralmente a renda, com o limite máximo anual de 1/15 do valor do imóvel. Esta renda vigorará pelo período de 5 anos.	Após os 5 anos, o senhorio poderá reiniciar o processo negocial, não podendo o arrendatário invocar novamente uma circunstância especial. Reiniciado o processo e caso não cheguem a acordo, qualquer uma das partes poderá denunciar o contrato. Não o fazendo e não havendo acordo apenas quanto ao tipo e duração do contrato, o contrato transita para o NRAU e considera-se celebrado pelo prazo de 2 anos.
Invoca ter idade ≥ 65 anos ou incapacidade > a 60%	→	Atualiza unilateralmente a renda, com o limite máximo anual de 1/15 do valor do imóvel (caso o arrendatário invoque em simultâneo um RABC inferior a 5 RMNA, a atualização da renda está limitada ainda pela taxa de esforço aplicável durante os 5 anos seguintes).	O contrato mantém-se e não transita para o NRAU, aplicando-se a renda atualizada. (caso o arrendatário tenha invocado um RABC inferior a 5 RMNA e a atualização da renda pelo senhorio tenha ficado sujeita a uma taxa de esforço durante 5 anos, o senhorio pode, decorrido aquele período, atualizar a renda tendo apenas em conta o limite máximo anual de 1/15 do valor do imóvel).

¹ Rendimento Anual Bruto Corrigido ("RABC").
² Retribuição Mínima Nacional Anual ("RMNA").

18.6. Procedimento especial de despejo

A agilização do processo de despejo foi um dos grandes objetivos da reforma do regime do arrendamento urbano operada em 2012. Neste contexto, foi criado um procedimento especial de despejo, como meio para efetivar a cessação do contrato de arrendamento – independentemente do fim a que se destina – quando o arrendatário não tenha desocupado o imóvel na data prevista na lei ou na data fixada pelas partes. O procedimento especial de despejo só pode ser utilizado quando for admissível a cessação extrajudicial do contrato de arrendamento e nos casos em que o respetivo Imposto do Selo se encontre liquidado. Com o pedido de despejo, pode ser cumulado o pedido de pagamento de rendas, encargos ou despesas devidas pelo arrendatário.

Este procedimento, que tramita junto do “*Balcão Nacional do Arrendamento*” (“*BNA*”), tem natureza extrajudicial, embora possa, em determinadas circunstâncias, nomeadamente em caso de oposição do arrendatário, ser encaminhado para a via judicial.

18.7. Reabilitação urbana

Como forma de promover a recuperação do parque edificado, a nova reforma veio ainda facilitar o licenciamento urbanístico destas operações e a denúncia dos contratos de arrendamento para estes efeitos.

No caso dos imóveis cuja construção tenha sido concluída há pelo menos 30 anos e que apresentem um maior nível de degradação existe, desde setembro de 2012, um procedimento especial de controlo prévio simplificado, em que não é necessária a obtenção de uma licença para a realização das obras, bastando a realização de uma comunicação prévia à entidade competente.

Caso o imóvel se encontre arrendado, o senhorio que pretenda realizar obras de remodelação ou restauros profundos, pode denunciar o contrato extrajudicialmente e obter a desocupação do locado, mediante o realojamento do arrendatário ou, em alternativa, pagando uma indemnização.

Contudo, caso o arrendatário tenha idade igual ou superior a 65 anos ou incapacidade de grau superior a 60%, o senhorio não poderá beneficiar desta última alternativa, devendo necessariamente realojar o arrendatário, em condições equivalentes às que este tinha no imóvel a recuperar.

18.8. Seguro de renda

A reforma no âmbito do arrendamento urbano veio, finalmente, prever o tão ansiado contrato de seguro de renda, cujo regime jurídico será, brevemente, regulado em diploma próprio.

Este seguro terá como objeto principal a cobertura do risco de incumprimento pelo arrendatário da obrigação de pagamento de renda, podendo as partes acordar ainda na cobertura adicional de outros riscos para o senhorio, designadamente os danos causados pelo arrendatário no imóvel e os custos e encargos a incorrer com o eventual procedimento de despejo.

18.9. Contratos de utilização de loja em empreendimento comercial

Os contratos de utilização de loja inserida em empreendimento comercial (tal como centros comerciais, *retail parks*, galerias comerciais ou *outlets*) não se encontram sujeitos ao regime geral aplicável aos arrendamentos nem a qualquer regime especialmente previsto por lei.

Tanto a doutrina como a jurisprudência maioritárias (incluindo o Supremo Tribunal de Justiça) consideram que os contratos celebrados entre o proprietário de um empreendimento comercial ou a respetiva entidade exploradora e os lojistas devem ser interpretados como contratos atípicos, celebrados no âmbito da autonomia contratual das partes consagrado no Código Civil português. Note-se que esta qualificação jurídica confere às partes no contrato ampla liberdade de estipulação do conteúdo do mesmo e que a não sujeição às regras do arrendamento urbano favorece a posição dos proprietários dos imóveis.

Assim, é comum que os contratos respeitantes à ocupação e uso de áreas compreendidas em empreendimentos comerciais não sejam celebrados no âmbito de qualquer dos regimes de arrendamento previstos na lei.

Muitas decisões do Supremo Tribunal de Justiça foram no sentido de que esses contratos são válidos e eficazes e não se encontram sujeitos às regras gerais que regulam o arrendamento, entendendo-se que tais contratos não constituem contratos de arrendamento mas antes contratos atípicos e inominados, regulados pelo regime geral dos contratos e apenas subsidiariamente pelas regras do arrendamento. Os ocupantes dos espaços inseridos em empreendimentos comerciais gozam de mais do que o mero direito de uso das áreas contratadas. O seu estabelecimento usufrui também de todos os serviços comuns prestados pelo proprietário e/ou gerente do empreendimento, que se encontram à disposição dos clientes e empregados do empreendimento globalmente considerado.

Apesar de, atualmente, o regime do arrendamento urbano conceder uma grande margem de liberdade na definição do conteúdo dos contratos de arrendamento para fins comerciais, ainda assim para os proprietários dos imóveis, onde funcionam empreendimentos comerciais, a liberdade de estipular o conteúdo do contrato e a não sujeição do mesmo ao regime do arrendamento urbano podem traduzir-se em vantagens.

Com efeito, a não sujeição ao regime do arrendamento urbano deste tipo de contratos significa: a não aplicação do direito de preferência do arrendatário na venda do imóvel; a inexistência do direito de trespasse do arrendatário relativamente ao estabelecimento comercial em que se engloba o direito ao arrendamento; a impenhorabilidade do direito de utilização do imóvel nestes contratos (em contraste com a possibilidade de penhora do direito ao arrendamento do arrendatário, em sede de um eventual processo de execução de terceiro contra o arrendatário); a não aplicação da tramitação prevista para a ação de despejo para resolver o contrato e proceder à desocupação do imóvel (apesar de, neste caso, o proprietário continuar a ter de recorrer aos meios judiciais para proceder à desocupação forçada do imóvel).

CAPÍTULO VIII Legislação Laboral

19. ENQUADRAMENTO JURÍDICO

A legislação laboral portuguesa é comumente rotulada de relativamente rígida e excessivamente protetora dos direitos dos trabalhadores. Contudo, desde 2003, têm vindo a ser dados passos muito significativos no sentido de flexibilizar as relações de trabalho. O Código do Trabalho, aprovado pela Lei n.º 7/2009, de 12 de fevereiro (“**Código do Trabalho**”), é um bom exemplo deste esforço. Também o Memorando de Entendimento, celebrado entre Portugal, a Comissão Europeia, o Banco Central Europeu e o Fundo Monetário Internacional determinou a adoção de múltiplas medidas no sentido de flexibilizar as relações de trabalho que já conduziram à aprovação de inúmeras alterações legislativas.

O quadro geral dos direitos e obrigações laborais consta do Código do Trabalho, cujas disposições são depois complementadas por um acervo de legislação avulsa que versa sobre matérias específicas (tais como algumas modalidades específicas de contratos de trabalho, segurança e higiene no trabalho, acidentes de trabalho e doenças profissionais, etc.).

Nos termos do disposto no artigo 3.º do Código do Trabalho (e salvo disposição em contrário), as normas constantes do Código do Trabalho podem ser afastadas por Instrumento de Regulamentação Coletiva de Trabalho (“**IRCT**”), ainda que em sentido menos favorável aos trabalhadores. No entanto, no que respeita a certas matérias (como a proteção na parentalidade, limites à duração dos períodos normais de trabalho, direitos de personalidade, transmissão de empresa ou estabelecimento, etc.) os IRCT só podem estabelecer condições diferentes das previstas na lei quando se revelarem mais favoráveis aos trabalhadores. Já quanto aos contratos de trabalho, as suas cláusulas só poderão derogar os preceitos legais se, por essa via, melhorarem os termos e condições de trabalho dos trabalhadores.

Os IRCT negociais são acordos escritos celebrados entre sindicatos e associações representativas das entidades empregadoras que versam sobre as mais diversas questões laborais e que têm natureza vinculativa, como se de uma lei se tratasse. O seu âmbito de aplicação é determinado em função da representatividade das partes outorgantes e varia consideravelmente. Assim, é possível encontrar IRCT aplicáveis a um determinado estabelecimento, a uma empresa ou grupo de empresas ou a determinados setores, numa base local, regional ou nacional.

Para além dos IRCT negociais (que são vinculativos para as empresas e trabalhadores filiados nas associações de empregadores e sindicatos subscritores, respetivamente) existem, ainda, IRCT não negociais, emitidos pelo Governo Português ou por árbitros.

O IRCT não negocial mais relevante é a Portaria de Extensão, que estende o âmbito de aplicação de um IRCT negociado entre uma ou mais empresas ou associações de empregadores e um ou mais sindicatos a empregadores e trabalhadores que não eram representados pelas partes outorgantes desse IRCT.

20. CONTRATOS DE TRABALHO

20.1. Modalidades de contratos de trabalho

Em Portugal, a maior parte dos vínculos laborais emerge (i) de contratos de trabalho a termo (certo ou incerto) e (ii) de contratos de trabalho por tempo indeterminado.

Não obstante, é possível encontrar normas específicas que versam sobre contratos de trabalho celebrados com determinadas categorias de trabalhadores, tanto no Código do Trabalho como em diplomas avulsos.

20.1.1. Contratos de trabalho por tempo indeterminado

Ao abrigo da legislação portuguesa, os contratos de trabalho por tempo indeterminado não estão sujeitos a forma escrita.

Contudo, apesar de os contratos verbais serem válidos, o empregador deve informar o trabalhador por escrito sobre os aspetos mais relevantes da relação de trabalho, como o local de trabalho, o período normal de trabalho, a categoria profissional, a remuneração e a duração das férias. Acresce, ainda, que certas cláusulas, como por exemplo obrigações de não concorrência pós contratuais, têm de ser acordadas por escrito. Na prática, estas exigências recomendam que todos os contratos sejam reduzidos a escrito.

20.1.2. Contratos de trabalho a termo

Os contratos de trabalho a termo só podem ser celebrados nas condições previstas no Código do Trabalho (embora os IRCT possam prever a celebração de contratos a termo em circunstâncias diferentes e/ou adicionais), a saber:

- (a) para a satisfação de necessidades temporárias do empregador (por exemplo, substituição de trabalhadores ausentes, execução de um projeto específico, acréscimos excecionais de atividade da empresa, execução de atividades sazonais, etc.);
- (b) para o lançamento de nova atividade de duração incerta, início de laboração de empresa ou estabelecimento pertencente a empregador com menos de 750 trabalhadores; ou
- (c) para a contratação de trabalhadores à procura do primeiro emprego ou desempregados de longa duração.

Ao contrário dos contratos por tempo indeterminado, os contratos de trabalho a termo estão sujeitos a forma escrita. Adicionalmente, não só o motivo justificativo para a sua celebração deve ser detalhado com clareza no contrato, como deverá ainda estabelecer-se uma clara relação entre a justificação invocada e a duração acordada para o vínculo.

Os contratos a termo certo celebrados nas situações previstas em (a) *supra* (e.g. substituição de trabalhadores ausentes, execução de um projeto específico, acréscimo excecional de atividade, execução de atividade sazonal, etc.) estão sujeitos a uma duração máxima de três anos, incluindo eventuais renovações (são admitidas no máximo três renovações). Quando celebrados a termo incerto, estes contratos estão sujeitos a uma duração máxima de seis anos. Em qualquer caso, a duração

destes contratos não deve exceder o período estritamente necessário para a satisfação da necessidade temporária invocada e a validade das renovações depende da verificação do motivo justificativo que deu azo à celebração do contrato.

Os contratos de trabalho celebrados nos casos previstos em (b) e (c), pelo contrário, só podem ser celebrados a termo certo (os contratos de trabalho a termo incerto celebrados com estas justificações são inválidos) e com uma duração máxima de dois anos, ou 18 meses em caso de contratação de trabalhador à procura de primeiro emprego (o conceito de trabalhador à procura de primeiro emprego tem vindo a ser definido pela jurisprudência portuguesa como o trabalhador que nunca foi contratado por tempo indeterminado).

A Lei n.º 3/2012, de 10 de janeiro, aprovada com o objetivo de combater a crescente taxa de desemprego, previu medidas excecionais e transitórias aplicáveis aos contratos a termo certo celebrados na vigência do atual Código do Trabalho (i.e. depois de 17 de fevereiro de 2009) e que atingissem a sua duração máxima ou o número máximo de renovações até 30 de junho de 2013.

Este diploma permitiu que estes contratos fossem objeto de duas renovações extraordinárias, desde que a duração total das mesmas não ultrapassasse os 18 meses nem os contratos se mantivessem em vigor para além do dia 31 de dezembro de 2014, e contanto que cada renovação não fosse inferior a um sexto da duração máxima do contrato (três anos, dois anos ou 18 meses, consoante a justificação invocada) ou da sua duração efetiva, caso o contrato tivesse tido uma duração inferior.

De referir que a Assembleia da República aprovou no passado dia 4 de outubro de 2013 um novo regime de renovação extraordinária. Nos termos deste diploma, os contratos a termo cujos limites máximos de duração estabelecidos no n.º 1 do artigo 148.º do Código do Trabalho ou na Lei n.º 3/2013, de 10 de janeiro, sejam atingidos até dois anos após a entrada em vigor do diploma em apreço poderão ser objeto de duas renovações extraordinárias, com duração máxima de 12 meses, não podendo cada uma ser inferior a um sexto da duração máxima do contrato ou da sua duração efetiva, consoante a que for inferior. Os contratos objeto de renovação extraordinária terão como limite de vigência o dia 31 de dezembro de 2016.

A violação de qualquer um dos requisitos legais acima mencionados implica a nulidade do termo aposto ao contrato e a consequente sujeição às regras aplicáveis à cessação dos contratos de trabalho sem termo.

20.1.3. Contratos de trabalho em regime de comissão de serviço

Ao abrigo da legislação portuguesa, os contratos de trabalho por tempo indeterminado só podem cessar de acordo com as regras mencionadas na secção 22 *infra*. Consequentemente, os contratos de trabalho em regime de comissão de serviço constituem uma válida alternativa à contratação de quadros superiores, uma vez que as regras aplicáveis à cessação destes vínculos são muito mais flexíveis.

Os contratos em comissão de serviço só podem ser celebrados para o exercício de cargo de administração ou equivalente, de direção ou chefia diretamente dependente da administração ou de diretor-geral ou equivalente e para o exercício de funções de secretariado pessoal de titulares daqueles cargos. O IRCT aplicável pode ainda admitir a celebração destes contratos em relação a trabalhadores com funções que pressuponham uma

especial relação de confiança, em relação aos titulares daqueles cargos e funções de chefia, mesmo que não se encontrem diretamente dependentes da administração.

21. ASPETOS GERAIS APLICÁVEIS ÀS RELAÇÕES DE TRABALHO

21.1. Período experimental

Nos contratos de trabalho por tempo indeterminado, o período experimental tem a duração de 90 dias para a generalidade dos trabalhadores. No que respeita a trabalhadores que exerçam cargos de complexidade técnica, elevado grau de responsabilidade ou que pressuponham uma especial qualificação, bem como os que desempenhem funções de confiança, o período experimental é de 180 dias. Finalmente, os contratos com diretores ou quadros superiores estão sujeitos a um período experimental de 240 dias (salvo no caso de contratos em comissão de serviço, cujo período experimental não pode exceder 180 dias). Embora as partes não possam alargar o período experimental aplicável, poderão, por escrito, acordar na sua redução ou exclusão.

Durante o período experimental, quer o empregador quer o trabalhador são livres de fazer cessar o respetivo contrato sem que seja devido o pagamento de qualquer compensação ou indemnização à contraparte.

Por último, o período experimental aplicável aos contratos a termo é de 15 ou 30 dias, em função da duração do contrato (inferior a seis meses ou igual ou superior a seis meses, respetivamente).

21.2. Salário mínimo

Em 2014, a retribuição mínima mensal garantida aos trabalhadores cujo período normal de trabalho corresponda a 40 horas semanais é de €485. Este montante é, em regra, atualizado anualmente, com efeitos a janeiro de cada ano.

A retribuição dos trabalhadores é normalmente paga com referência a 14 meses, uma vez que os empregadores estão obrigados ao pagamento adicional de um subsídio de Natal e de um subsídio de férias. A retribuição é, por isso, frequentemente negociada e fixada por referência a um valor mensal, pago 14 vezes ao ano, e não por referência a um ano completo de retribuição (o que, embora sendo possível, não é comum).

21.3. Tempo de trabalho

De acordo com as disposições do Código do Trabalho, o período normal de trabalho de cada trabalhador não pode exceder as 40 horas semanais e 8 horas diárias. Estes limites podem ainda ser reduzidos através de IRCT ou por contrato individual de trabalho.

Em regra, todo o trabalho prestado para além destes limites ou fora do horário definido será considerado trabalho suplementar. Não obstante, o empregador só pode recorrer à prestação de trabalho suplementar (i) caso a empresa tenha de fazer face a um acréscimo eventual e transitório de trabalho que não justifique a admissão de novo trabalhador; (ii) em caso de força maior; ou (iii) para prevenir ou reparar um prejuízo grave para a empresa. Quando resulte dos motivos indicados em (i), a lei estabelece ainda limites ao número de horas de trabalho suplementar admissível.

O trabalhador que preste trabalho suplementar em dia útil tem ainda direito a um acréscimo remuneratório legalmente estipulado e, se for prestado no seu dia de descanso semanal obrigatório (normalmente o domingo), tem igualmente direito

a um dia de descanso compensatório remunerado, a gozar num dos três dias úteis subsequentes.

Sem prejuízo do exposto, existem alguns mecanismos legais que permitem ultrapassar os limites máximos da duração do período normal de trabalho, como por exemplo o regime da adaptabilidade (em que o tempo de trabalho é definido em termos médios num determinado período de referência que não pode ser superior a 12 meses), banco de horas e horário concentrado (que permitem aumentar o período diário até quatro horas) ou isenção de horário de trabalho.

Nestes casos, poderá ser devido ao trabalhador o pagamento de uma compensação adicional ou outros benefícios a acordar entre as partes, tais como a atribuição de dias de férias adicionais ou redução do tempo de trabalho em determinadas épocas do ano.

21.4. Férias e feriados

Nos termos da legislação portuguesa, os trabalhadores têm direito a 22 dias úteis de férias por ano, salvo no ano de admissão, em que têm direito a dois dias úteis de férias por cada mês de trabalho, cujo gozo pode ter lugar após seis meses completos de trabalho.

Para além do direito a férias, os trabalhadores têm ainda direito a nove feriados obrigatórios e, normalmente, a dois feriados facultativos.

21.5. Seguro de acidentes de trabalho

Nos termos do disposto no Código do Trabalho e na Lei n.º 98/2009, de 4 de setembro, os empregadores estão obrigados a transferir a responsabilidade pela reparação de acidentes de trabalho e doenças profissionais que os seus trabalhadores e estagiários sofram para entidades seguradoras. A violação deste dever constitui uma contraordenação muito grave, que poderá implicar o pagamento de uma coima cujo valor varia de acordo com o volume de negócios e o grau de culpa (negligência ou dolo).

Adicionalmente, caso ocorra um acidente de trabalho e o empregador não disponha de um seguro de acidentes de trabalho, será o único responsável pelo pagamento de todas as indemnizações que sejam devidas ao trabalhador sinistrado ou à sua família. O mesmo ocorrerá se o empregador não declarar à seguradora todas as prestações regularmente pagas aos trabalhadores, caso em que a seguradora responderá apenas até ao limite das remunerações efetivamente declaradas.

22. CESSAÇÃO DE CONTRATOS DE TRABALHO

22.1. Cessação por iniciativa do empregador

22.1.1. Considerações gerais

De acordo com a legislação portuguesa, os contratos de trabalho por tempo indeterminado só poderão cessar por: (i) mútuo acordo; (ii) denúncia durante o período experimental; (iii) impossibilidade, permanente e absoluta, de o trabalhador prestar o seu trabalho ou de o empregador o receber; (iv) encerramento total e definitivo da empresa; (v) despedimento por facto imputável ao trabalhador; (vi) despedimento coletivo; (vii) extinção do posto de trabalho; (viii) inadaptação do trabalhador; (ix) cessação por iniciativa do trabalhador, mediante resolução por justa causa ou denúncia com pré-aviso; (x) abandono do posto de trabalho; ou (xi) reforma do trabalhador, por velhice ou invalidez.

Em face do exposto, em regra o empregador apenas poderá fazer cessar unilateralmente contratos de trabalho por tempo

indeterminado com fundamento em questões disciplinares (que dependem, entre outros requisitos, da verificação de uma gravíssima violação dos deveres dos trabalhadores) ou com base em motivos objetivos. Em ambos os casos, terão de ser observados os procedimentos formais previstos na lei e, no caso de cessação de contratos por causas objetivas, deverão ser pagas compensações aos trabalhadores despedidos.

Os contratos de trabalho a termo, por seu lado, podem cessar nos termos gerais aplicáveis aos contratos por tempo indeterminado e ainda por caducidade, comunicada ao trabalhador com uma antecedência mínima de 15 dias sobre o prazo estipulado, no caso de contrato de trabalho a termo certo, e de sete, 30 ou 60 dias, consoante a duração do vínculo tenha sido inferior a seis meses, de seis meses a dois anos ou por período superior, respetivamente, no caso de contrato de trabalho a termo incerto.

Também a cessação de contratos de trabalho a termo por iniciativa do empregador implica o pagamento de uma compensação ao trabalhador, calculada nos termos legalmente previstos.

22.1.2. Despedimento por causas objetivas

A cessação de contratos de trabalho fundamentada em causas objetivas é desencadeada, maioritariamente, através de dois procedimentos distintos: o despedimento coletivo, que deve abranger pelo menos dois (em empresas com 49 trabalhadores ou menos) ou cinco (em caso de empresas com mais de 49 trabalhadores) trabalhadores, e o despedimento por extinção do posto de trabalho, quando o número de trabalhadores abrangidos não atingir aqueles limites.

Para além da invocação dos fundamentos objetivos (*i.e.* motivos de mercado, estruturais ou tecnológicos), o empregador deverá ainda evidenciar que adotou critérios objetivos na seleção dos trabalhadores abrangidos por um despedimento coletivo, ou que observou os critérios de antiguidade estabelecidos no Código do Trabalho em relação ao posto de trabalho a extinguir.

É ainda de salientar que estes despedimentos não produzem efeitos imediatos. Na verdade, as respetivas decisões deverão ser comunicadas, por escrito, a cada trabalhador, com uma antecedência mínima de 15, 30, 60 ou 75 dias, consoante se trate de trabalhador com menos de um ano de antiguidade, entre um e cinco anos, entre cinco e 10 anos ou mais de 10 anos, respetivamente.

Qualquer trabalhador que seja despedido no culminar destes procedimentos terá direito ao pagamento de uma compensação, calculada nos termos legalmente previstos e que varia em função da data de admissão do trabalhador (*e.g.* em montantes entre os 12 e os 30 dias de remuneração base e diuturnidades por cada ano de antiguidade, sujeitos a determinados limites mínimos e máximos).

22.1.3. Fundo de compensação do trabalho e fundo de garantia de compensação do trabalho

A adesão vincula o empregador ao pagamento das respetivas entregas para o FCT e FGCT, que são devidas desde o início da execução de cada contrato de trabalho e até à sua cessação, 12 vezes por ano, com periodicidade mensal, nos seguintes montantes: (i) 0,925% da retribuição base e diuturnidades devidas a cada trabalhador abrangido, para o FCT; e (ii) 0,075% da retribuição base e diuturnidades devidas a cada trabalhador abrangido, para o FGCT.

Havendo lugar à cessação do contrato de trabalho, por qualquer causa, o empregador pode solicitar ao FCT o reembolso do saldo da conta de registo individualizado do respetivo trabalhador. Nos casos em que a cessação do contrato de trabalho não determine a obrigação de pagamento de compensação calculada nos termos do artigo 366.º do Código do Trabalho, o valor reembolsado pelo FCT reverte para o empregador.

Sempre que a cessação de contrato de trabalho origine o direito à compensação calculada nos termos do artigo 366.º do Código do Trabalho e o empregador não efetue, total ou parcialmente aquele pagamento, o trabalhador poderá acionar o FGCT pelo valor necessário à cobertura de metade do valor da compensação devida, subtraído do montante já pago pelo empregador, ficando o FGCT sub-rogado nos direitos de crédito e respetivas garantias do trabalhador, incluindo privilégios creditórios, na medida do pagamento efetuado, acrescidos de juros de mora.

22.2. Cessação por mútuo acordo

Como alternativa à cessação unilateral dos contratos de trabalho é normal os empregadores iniciarem negociações com os trabalhadores com vista a celebrar um acordo de revogação do contrato de trabalho ou a chegar a acordo quanto aos termos de um procedimento de despedimento por causas objetivas, em especial quanto ao valor das compensações a pagar.

Compensações até 45 dias de retribuição por cada ano de antiguidade, que tanto podem incidir apenas sobre a retribuição base como também sobre a remuneração variável, são relativamente comuns. Em alguns setores ou em relação a quadros superiores, as compensações concedidas podem ser ainda mais elevadas. Por vezes, os planos de rescisão propostos aos trabalhadores incluem ainda outros elementos, como por exemplo viatura da empresa, programa de *outplacement*, etc.

As cessações negociadas (seja através da celebração de acordos de revogação, seja no contexto de um procedimento de despedimento por causas objetivas) têm a vantagem de reduzir os riscos de futuros litígios, evitar que o empregador tenha de fazer prova, em tribunal, dos fundamentos objetivos invocados e critérios de seleção adotados, minimizando ainda potenciais riscos reputacionais.

Existe, contudo, uma diferença substancial para os trabalhadores no que à subsequente situação de desemprego diz respeito. Com efeito, os trabalhadores que forem despedidos pelo empregador ficarão numa situação de desemprego involuntário e, consequentemente, poderão ter direito a prestações de desemprego, desde que apresentem um registo de remunerações de pelo menos 360 dias, nos dois anos anteriores à data da cessação do contrato, e sejam apresentados os documentos relevantes junto dos serviços competentes da Segurança Social.

No entanto, os trabalhadores cujo contrato tenha cessado por acordo com o empregador só se considerarão em situação de desemprego involuntário se o empregador declarar que existiam motivos objetivos que lhe permitiriam recorrer a um processo de despedimento coletivo ou extinção do posto de trabalho e que, nessa medida, a negociação de um acordo não foi mais do que uma mera alternativa ao despedimento dos trabalhadores por motivos objetivos. Esta possibilidade encontra-se, todavia, limitada, em cada triénio, a um número máximo de três trabalhadores ou 25% do quadro de pessoal (caso a empresa tenha ao seu serviço até 250 trabalhadores) ou a 62 trabalhadores ou 20% do pessoal, com um limite

máximo de 80 trabalhadores (caso a entidade empregadora tenha ao seu serviço mais de 250 trabalhadores).

A proteção no desemprego é assegurada através do pagamento de um subsídio mensal que corresponde a 65% da retribuição de referência do trabalhador, com um limite mínimo de €419,22 e máximo de €1.048,05, durante o ano de 2014 (180 dias após o início do pagamento do subsídio de desemprego, o seu valor será reduzido em 10%).

O período de concessão do subsídio de desemprego depende da idade e registo de remunerações do trabalhador, muito embora, com exceção dos trabalhadores que apresentem longas carreiras contributivas, a sua duração máxima não possa exceder os 540 dias.

22.3. Despedimento ilícito

A cessação unilateral de um contrato de trabalho por iniciativa do empregador que seja efetuada sem justa causa ou em violação dos requisitos legais aplicáveis aos despedimentos coletivos ou extinção do posto de trabalho poderá dar azo à impugnação do despedimento através da instauração de uma ação num prazo que varie entre os 60 dias e um ano a contar da data de cessação do contrato, dependendo da forma como o vínculo cessou.

Na eventualidade de o tribunal entender que a cessação do contrato foi ilícita, o trabalhador terá direito (i) a receber todas as retribuições que deixou de auferir a contar do mês anterior à data de propositura da ação até ao trânsito em julgado da sentença (*i.e.* salários, férias, subsídio de férias, subsídio de Natal, subsídio de alimentação, etc.), deduzidas dos montantes que tenha comprovadamente obtido com a cessação do contrato e que não receberia se não fosse o despedimento e (ii) a ser reintegrado na empresa, sem prejuízo da categoria e antiguidade ou, em alternativa, a receber uma indemnização que o tribunal fixará entre 15 e 45 dias de retribuição base e diuturnidades por cada ano completo ou fração de antiguidade, com um limite mínimo de três meses de retribuição e diuturnidades. A determinação do valor da indemnização dependerá da retribuição base do trabalhador (quanto menor a retribuição base, maior a indemnização) e do grau de ilicitude da conduta do empregador.

Em empresas que empreguem menos de 10 trabalhadores (*i.e.* microempresas) ou em relação a trabalhadores que desempenhem cargos de administração ou direção, os empregadores poderão opor-se à reintegração dos trabalhadores que tenham sido ilicitamente despedidos, desde que demonstrem que o seu regresso é gravemente prejudicial e perturbador do funcionamento da empresa e contanto que o fundamento para a oposição não tenha sido culposamente criado pelo empregador. Nestes casos, porém, os trabalhadores terão direito a uma indemnização entre 30 e 60 dias de retribuição base e diuturnidades por cada ano completo ou fração de antiguidade, com um limite mínimo de seis meses de retribuição base e diuturnidades.

22.4. Cessação por iniciativa do trabalhador

Para além da resolução por justa causa ou denúncia durante o período experimental, os trabalhadores podem ainda fazer cessar os contratos por tempo indeterminado através de uma comunicação escrita com uma antecedência mínima de 30 ou 60 dias, consoante o contrato tenha durado até dois anos ou mais, respetivamente. Nos contratos a termo estes prazos são de 15 ou 30 dias, consoante a duração do vínculo seja inferior a seis

meses ou tenha durado seis ou mais meses, respetivamente. Nos contratos de trabalho por tempo indeterminado, e apenas em relação a trabalhadores que ocupem cargos de administração ou direção ou que exerçam funções de representação ou de responsabilidade, o pré-aviso a respeitar poderá ser aumentado, por acordo, até um máximo de seis meses.

23. SEGURANÇA SOCIAL

Em Portugal, a taxa contributiva global do regime geral da Segurança Social é de 34,75%, cabendo 11% ao trabalhador e 23,75% ao empregador.

Os gerentes e administradores de sociedades comerciais estão atualmente sujeitos à mesma taxa contributiva que os trabalhadores por conta de outrem, aplicável sobre uma base mínima de €419,22.

Os gerentes ou administradores não residentes que não recebam qualquer remuneração pelo exercício da respetiva atividade e estejam abrangidos por um regime obrigatório de proteção social estrangeiro relevante, podem ficar dispensados da obrigação de contribuir para a Segurança Social portuguesa, desde que façam prova do seu enquadramento noutra sistema de proteção social.

24. MEDIDA INCENTIVO EMPREGO

Com o intuito de mitigar o impacto da entrada em vigor do regime dos fundos mencionado em 21.1.3 *supra* e de incentivar a contratação, foi criada a medida Incentivo Emprego, que consiste na concessão, ao empregador, de um apoio financeiro à celebração de contratos de trabalho a partir de 1 de outubro de 2013.

Este apoio corresponde a 1% da retribuição mensal do trabalhador, tendo por referência o valor pago pelo empregador e relevante para efeitos de incidência da taxa contributiva devida à Segurança Social, e é atribuído trimestralmente, reportando-se ao período compreendido entre o início da execução de cada contrato e 30 de setembro de 2015 – ou a data de cessação do contrato, conforme o que se verificar em primeiro lugar.

As candidaturas a este apoio são apresentadas no decurso do trimestre civil em que se efetua a comunicação de admissão do trabalhador à Segurança Social e o seu deferimento depende da verificação de requisitos que comprovem que a sociedade tem a sua situação regularizada junto das entidades públicas e que dispõe de contabilidade organizada.





GUIA DE INVESTIMENTO IMOBILIÁRIO
EM PORTUGAL
*GUIDE TO PROPERTY INVESTMENT
IN PORTUGAL*



**CUSHMAN &
WAKEFIELD®**

URÍA MENÉNDEZ
PROENÇA DE CARVALHO

INDEX

INTRODUCTION	42
PROPERTY MARKET	43
1. Overview of domestic property market	44
2. Occupational market – offices, retail and industrial space	44
3. Property investment market	50
4. Property investment funds (FIIs)	52
5. Foreign investment in property	54
6. Tourism sector	54
7. Imométrica / IPD Index	55
TAX & LEGAL	57
CHAPTER I	58
Forms of Property Investment	
1. ASSET DEALS	58
1.1. Ownership in Portugal	58
1.2. Formalities	58
1.3. Land registry	58
1.4. Due diligence and preliminary contracts	58
1.5. Sales guarantees	58
2. SHARE DEALS	59
2.1. Share deals	59
2.2. Formalities	59
2.3. Due diligence and preliminary contracts	59
2.4. Sales guarantees	59
CHAPTER II	60
Vehicles and Forms of Property Investment	
3. COMMERCIAL COMPANIES	60
3.1. Public limited companies (“S.A.”)	60
3.2. Limited liability companies by quotas (“Lda.”)	60
4. PROPERTY INVESTMENT FUNDS	60
4.1. Types of FIIs	60
4.2. Management of FIIs	60
4.3. Depositary	60
4.4. Activity of FIIs	60
5. PROPERTY INVESTMENT COMPANIES	61
5.1. Types of SIIMOs	61
5.2. Management of SIIMOs	61
5.3. Formation of SIIMOs	61
CHAPTER III	62
Tax Overview	
6. PROPERTY PURCHASES	62
6.1. Real Estate Transfer Tax (“IMT”) and Stamp Tax	62
6.2. VAT	62
7. PROPERTY OWNERSHIP	62
7.1. Property Tax (“IMI”)	62
7.2. Special Contribution	62
7.3. Stamp Tax on Property	62
7.4. Tax on income from property obtained in Portugal by non-residents	62
7.5. VAT	62
8. SALE OF PROPERTY	62
9. INVESTMENT STRUCTURES	62
9.1. SPVs	62
9.2. FII - SIIMOs	63
CHAPTER IV	64
Property Finance	
10. MORTGAGE-BACKED LOANS	64
11. MORTGAGES	64
12. OTHER COMMON GUARANTEES	64
12.1. Pledge and sureties in particular	64
12.2. Stamp Tax	64
CHAPTER V	65
Urban Planning and Urban Licensing	
13. INTRODUCTION	65
14. URBAN PLANNING IN PORTUGAL	65
15. LICENSING OF PROPERTY PROJECTS	65
CHAPTER VI	67
Special Licensing	
16. COMMERCIAL LICENSING	67
16.1. Scope	67
16.2. Competency	67
16.3. Conditions on commercial licensing proceedings	67
17. LICENSING OF TOURIST RESORTS	67
17.1. Types of tourist resorts	67
17.2. Licensing	67
17.3. Tourist resorts under plural ownership	68
17.3.1. Deed of establishment (“ <i>título constitutivo</i> ”)	68
17.3.2. Operation and management of tourist resorts	68
CHAPTER VII	69
Leases	
18. PROPERTY LEASES	69
18.1. General issues	69
18.2. Leases for commercial purposes	69
18.3. Leases for housing purposes	69
18.4. Transitional legal framework	70
18.4.1. Agreements for housing purposes executed after the entering into force of the “RAU” and contracts for commercial purposes executed after the execution of DL 257/95	70
18.4.2. Agreements for housing purposes executed before the enforcement of the “RAU” and Contracts for commercial purposes executed before the enforcement of DL 257/95	70
18.5. Process regarding the update of old rents	70
18.6. Special procedure for eviction (“ <i>Procedimento especial de despejo</i> ”)	72
18.7. Urban rehabilitation	72
18.8. Rent insurance	72
18.9. Use of shop agreements	72
CHAPTER VIII	73
Labour Legislation	
19. LEGAL FRAMEWORK	73
20. EMPLOYMENT CONTRACTS	73
20.1. Types of Employment Contracts	73
20.1.1. Permanent Employment Contracts	73
20.1.2. Term Employment Contracts	73
20.1.3. Service Commission Contracts	74
21. GENERAL LABOUR CONDITIONS	74
21.1. Trial period	74
21.2. Minimum National Wage	74
21.3. Working hours	74
21.4. Annual Leave (Vacation) and Public Holidays	74
21.5. Occupational Insurance Policies	75
22. TERMINATION OF EMPLOYMENT AGREEMENTS	75
22.1. Termination by the Employer	75
22.1.1. General aspects	75
22.1.2. Dismissal on objective grounds	75
22.1.3. Labour Compensation Fund and Labour Compensation Guarantee Fund	75
22.2. Termination by Mutual Agreement	75
22.3. Unlawful Dismissal	76
22.4. Termination by the Employee	76
23. SOCIAL SECURITY	76
24. EMPLOYMENT INCENTIVE MEASURE	76

GUIDE TO PROPERTY INVESTMENT IN PORTUGAL

A Message from AICEP

It is essential to address the real estate sector with the importance and weight it represents to the national economy and therefore we must continue to actively seek ways to streamline the sector and achieve its full potential.

The measures carried out by the Portuguese Government which grants residence permits to foreign investors who invest in our economy, is fully in line with the goal of attracting more capital to our country in particular through real estate investment.

The new legal provisions open the possibility for foreign investors to apply for a residence permit in our country for investment activities leading to the accomplishment of at least one of the following situations in the country over a minimum period of five years:

- i) Transfer of capital in excess of €1 million;
- ii) Setting up a firm which creates at least 10 jobs;
- iii) Acquisition of property of a value equal or greater than €500,000.

It is AICEP's goal to create more favourable conditions for the internationalization of the Portuguese economy; actions aimed at the dissemination and promotion of national real estate offer in order to increase the chances of achieving international business in this area are considered of great importance.

In this context, AICEP welcomes the initiative to reissue The Real Estate Investment Guide: it could not have come at a better moment.

Pedro Reis
Chairman and CEO



aicep Portugal Global
Agência para o Investimento
e Comércio Exterior de Portugal

INTRODUCTION

Portugal is an Iberian peninsula country, bordered by the Atlantic to the west and south and Spain to the north and east and, in addition to its continental landmass, also comprises the archipelagos of the Azores and Madeira. It has a population of 10.56 million with a population density of 115 inhabitants per sq.m.

Portuguese territory is split up into three administrative divisions. The first division comprises 18 administrative county districts plus the autonomous regions of the Azores and Madeira which are, in turn, sub-divided into 308 municipal districts and 3,200 parishes¹.

Lisbon is the capital of Portugal and its largest city with around 550,000 inhabitants (2.05 million in Greater Lisbon). Portugal's second largest city is Porto, in the northern region with around 238,000 inhabitants (1.29 million in the Greater Porto Area).

Portugal is a democracy. Its sovereign bodies are the President of the Republic, Assembly of the Republic, Government and the Courts. The current President of the Republic, elected for a 5 year term, is Anibal Cavaco Silva. Elections for the 230 deputies of the Assembly of the Republic are held every 4 years and are followed by the appointment of the Prime Minister (currently Pedro Passos Coelho) who then forms the government (currently a coalition between PSD and CDS).

Portugal has been a member of the European Union since 1986 and was a founding member of NATO (North Atlantic Treaty Organization) in 1949. It has been a member of the United Nations since 1955.

MAP OF PORTUGAL



¹ Change introduced by decree-law 11 A/2013 of January 28 that entered into force as of the 2013 local elections

PROPERTY MARKET

1. Overview of the domestic property market

The property market in Portugal is highly developed. It has a high relative quality of supply in all sectors, on a par with the larger core European markets, dynamic demand and a considerable presence of foreign occupiers. The market is highly transparent, with various international consultants regulated by the most demanding professional organizations of the commercial property sector. There is also a strong international contingent of developers and investors and many of the main European investment houses have assets in the country.

The legal and fiscal framework is particularly favourable to Portuguese property investment funds (FILs) which, since their creation at the end of the 1980s, have achieved strong growth and development. This industry is currently responsible for managing assets of more than €13 billion, split across all sectors and geographic zones in Portugal.

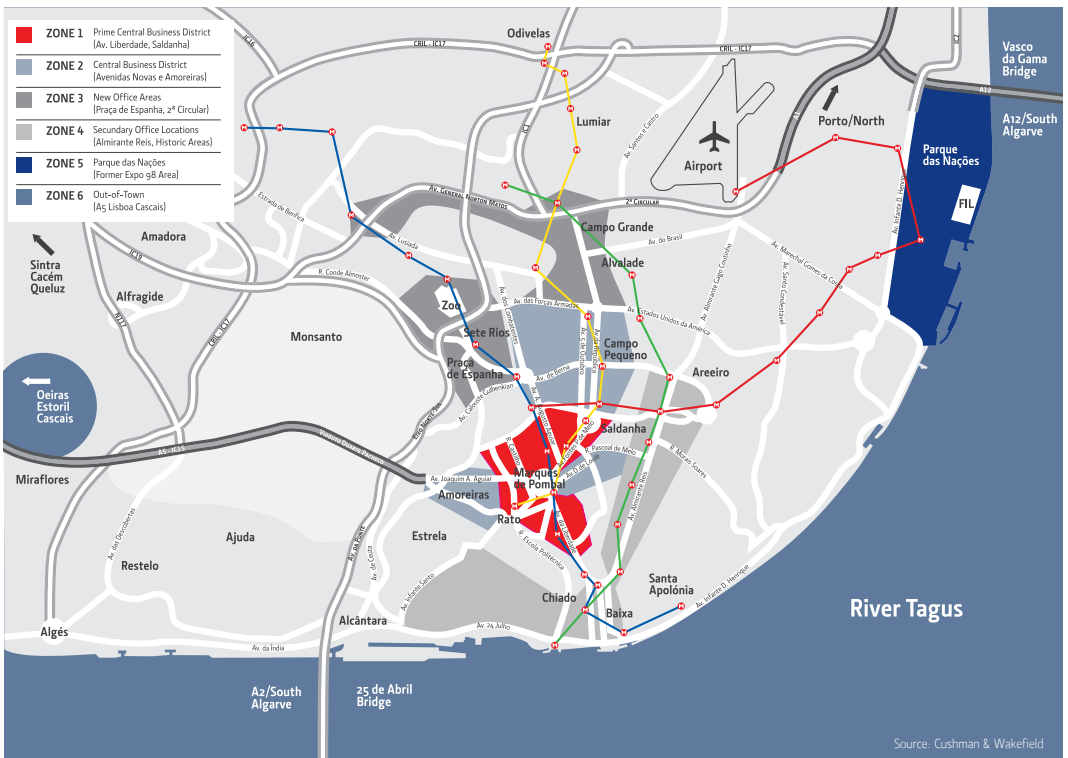


Lisbon - Source: Cushman & Wakefield

2. Occupational market – office, retail and industrial

The **office market** mainly revolves around the city of Lisbon. It has grown in importance since the 1990s and has a current supply of more than 4.456 million sq.m split up into 7 zones defined and classified by convention between real estate agents.

LISBON OFFICE MAP



Source: Cushman & Wakefield

- Lisbon’s central business district, or CBD, is mainly housed in zones 1 and 2.

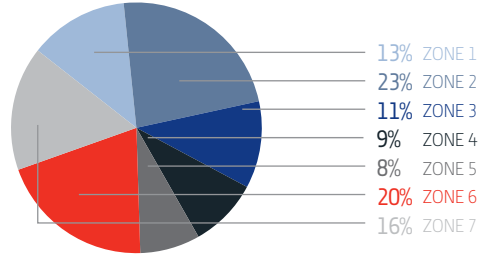
- Zones 3 and 4, although within the perimeter of the Lisbon municipal district, occupy a secondary position.

- Zone 5 (Parque das Nações) is located in Lisbon’s northern zone, built on the back of the Expo 98 Lisbon World Exposition and currently the capital’s office market showcase.

- Zone 6, know as Western Corridor, is the out-of-town market and comprises the municipal districts of Oeiras, Cascais and Sintra.

- There are no defined geographic limits to Zone 7 which comprises a series of high quality office buildings located outside the other market zones. Zone 7 was added to the zonal system of Greater Lisbon’s total supply in 2004.

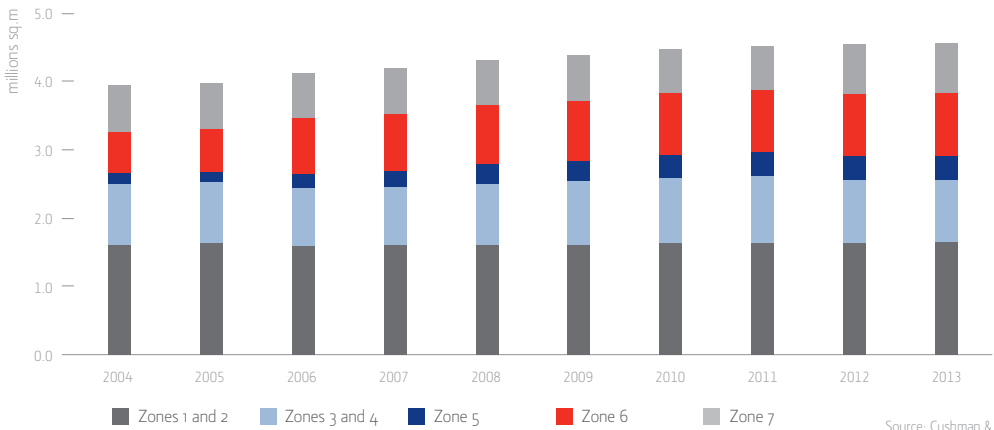
Greater Lisbon Offices
- Supply by Zone (GLA sq.m) (2013)



Source: Cushman & Wakefield

After more intensive growth in the 1990s and the first few years of the twenty first century, with annual growth rates of around 3%, developers have adopted a more cautious approach over the last 5 years. This has translated into annual supply growth of less than 2%.

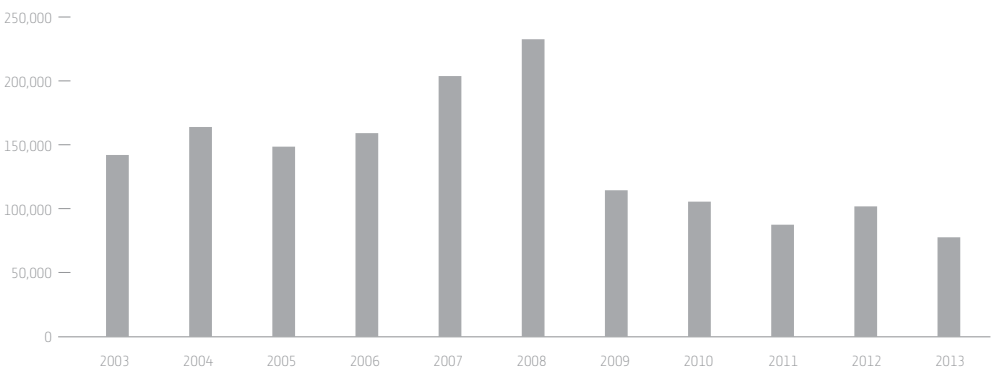
Greater Lisbon Offices - Supply Evolution by Zone (GLA sq.m) (2004/2013)



Source: Cushman & Wakefield

Average annual take up in Lisbon is around 130,000 sq.m but has been rising steadily since the start of the current decade. Demand for office space reached its peak in Greater Lisbon in 2008, at more than 240,000 sq.m in transactions. The market was then hit by the economic crisis in 2009, registering successive losses since then. In 2013 demand was again negative, having reached a new trough with take-up of only 78,000 sq.m, 23% down on 2012 which saw a take-up of 102,000 sq.m.

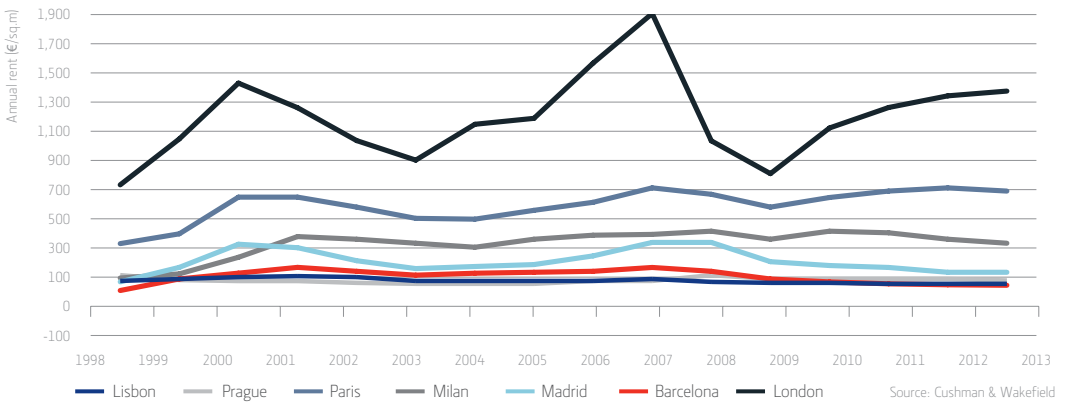
Greater Lisbon Offices - Take Up Evolution (GLA sq.m) (2003/2013)



Source: LPI

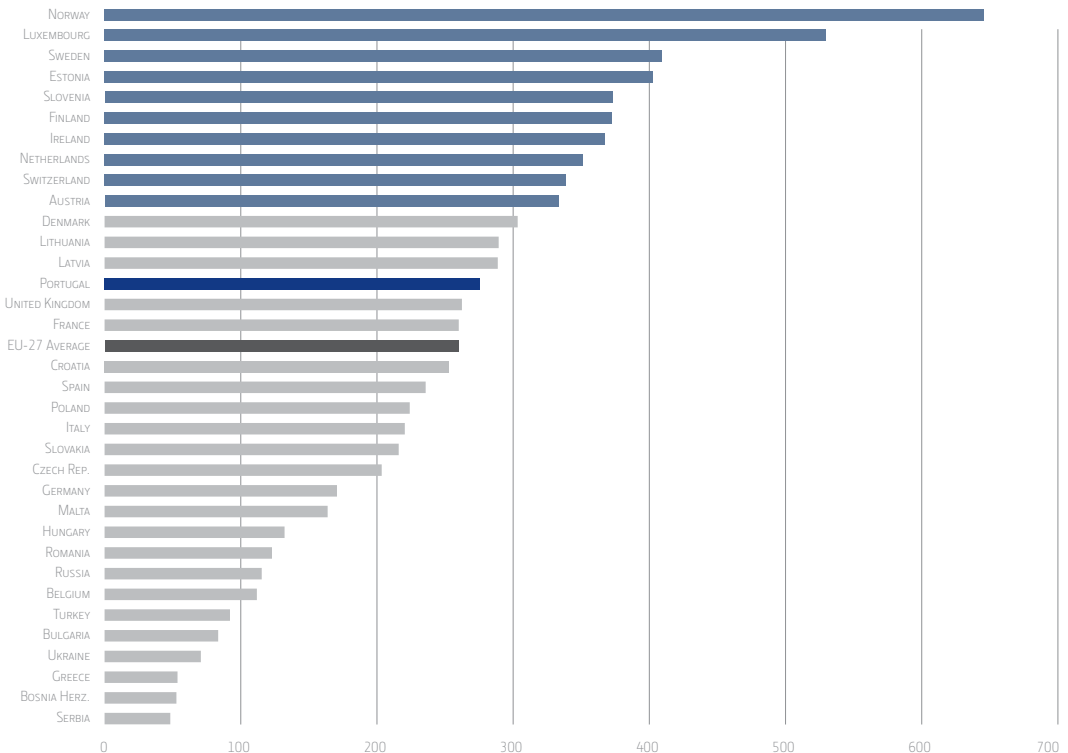
Lisbon's prime monthly rent, at the end of 2013, was €18.5/sq.m. This was sharply down over 2009 and early 2010, which was the start of the crisis in the main European property markets and to which Lisbon was no exception. A long term perspective underlines the stability of rents in the Lisbon market, over the course of more than 20 years of analysis. Nonetheless, a comparison between prime rent changes in other European capitals indicates a degree of stability which would bring lower levels of risk. Lisbon's rental values are on a par with Prague, which is very similar to the Portuguese capital in market terms, both in regional population size and in the quality of its stock.

Offices - Rents in Europe (1998/2013)

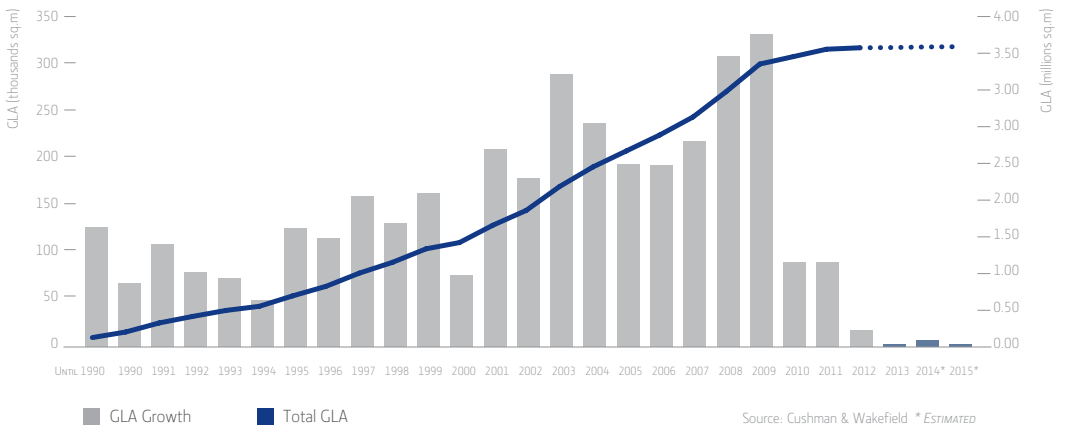


The **retail sector** has, since the 1990s, been the main player in the property market in Portugal. Reactions to the first modern shopping centres in Portugal, clearly demonstrated the enormous appetite of consumers and retailers for this retail format, very much owing to the fact that high street retail activities were less well developed than in other European countries. These projects, which since their early days have recorded excellent performance levels and sustained growth in profitability, were mainly responsible for attracting many of the foreign investors who continue, even in present times, to own property assets in Portugal.

RETAIL - GLA/1,000 Inhabitants (sq.m)



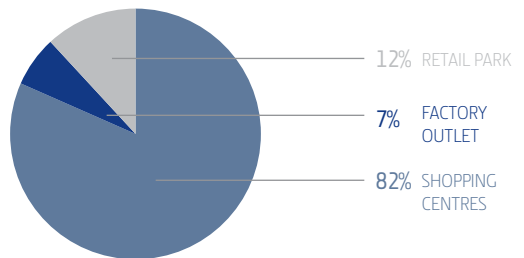
Portugal Retail Schemes - Total Supply (sq.m) (1990-2015*)



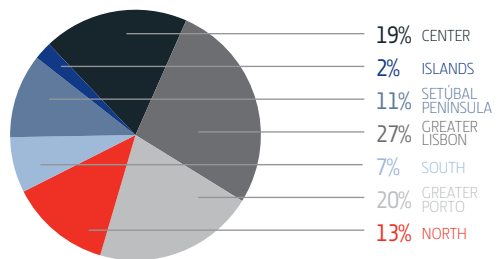
The increase in the supply of retail space in Portugal has kept pace with this industry's success story, having recorded high growth rates up to 2009, when the market started to show signs of maturity with a smaller pipeline. Future prospects will take the form of a development market involving the exploitation of one-off opportunities or specialising in the reconversion and modernisation of centres which have opened over past decades. Modern retail space (shopping centres, retail parks and factory outlet centres) in Portugal as at the end of 2013, amounted to more than 3.65 million sq.m.

- Shopping centers represent over 80% of the total supply, with ca. 3 million sq.m.
- Retail parks are the 2nd most common format, with 430,000 sq.m.
- Factory outlets are the smallest retail format in terms of supply with only 240,000 sq.m.
- Most of Portugal's shopping centres are located in Lisbon and Porto.
- The Greater Lisbon Region has around 1 million sq.m.
- The Greater Porto Region comprises around 760,000 sq.m.

Portugal Retail Schemes - Supply by Format (2013)

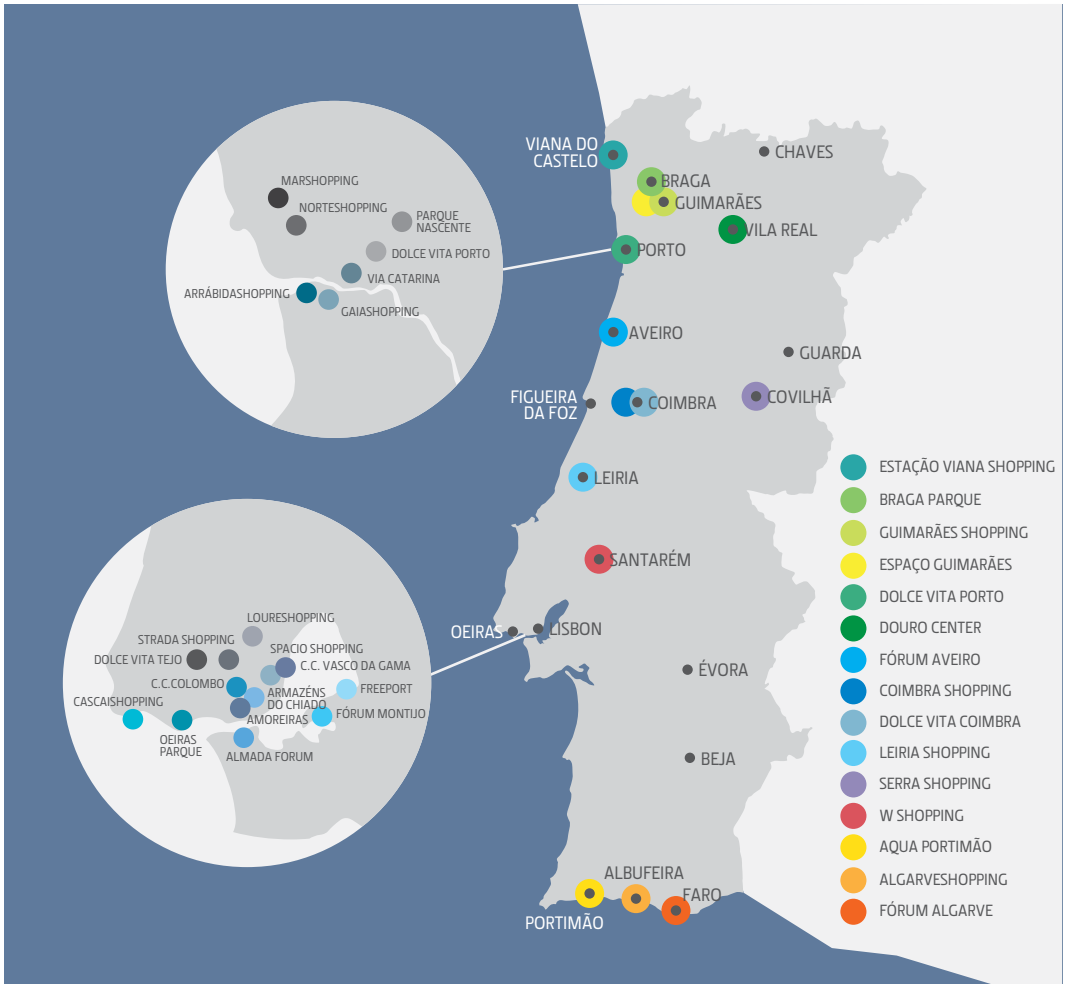


Portugal Retail Schemes - Supply By Region (2013)



Alegro Setúbal - Source: Immochan Portugal

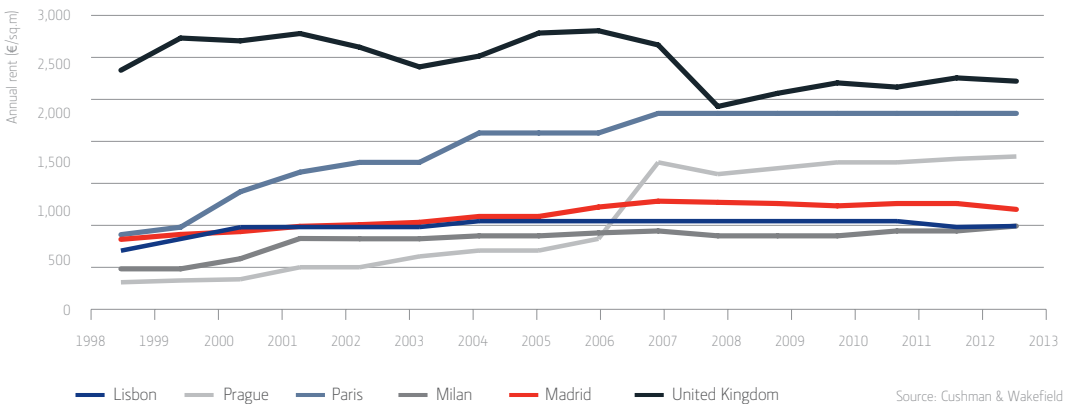
MAIN RETAIL SCHEMES IN PORTUGAL



Source: Cushman & Wakefield

Portuguese shopping centre rents have always tended to be competitive in Portugal versus other European countries and have also proved to be more stable in many cases.

Retail - European Rents in Shopping Centres (1998/2013)

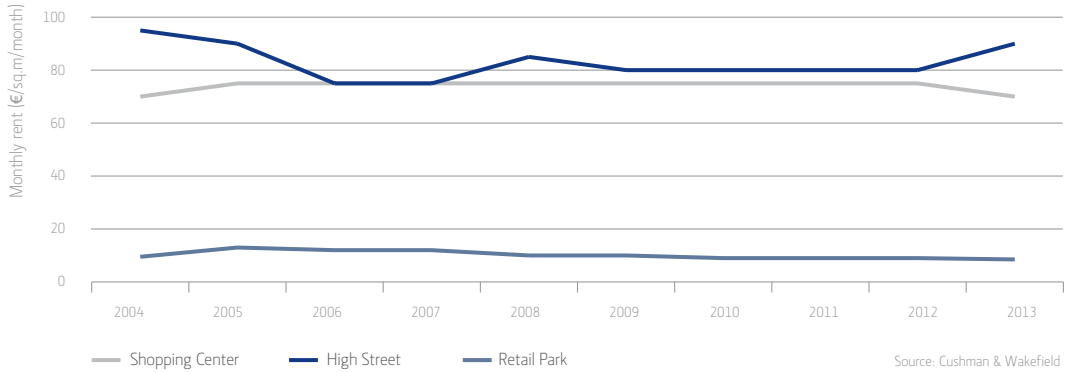


Source: Cushman & Wakefield

Lisbon's Chiado prime zone is the retail segment with the highest rents. The scarcity of high quality space and growing success of this high street retail trading zone go part way to explaining this trend. In 2013 there was an increase on the market values in Chiado, from €80/sqm/month in 2012 to €90/sqm/month in 2013.

This is followed by shopping centres, whose rents are reasonably similar to shops in the Chiado and whose evolution, over the years, has also been marked by stability. However, in 2013 the first decrease on prime shopping centers in Portugal was registered, at the year end this indicator was at €70/sqm/month.

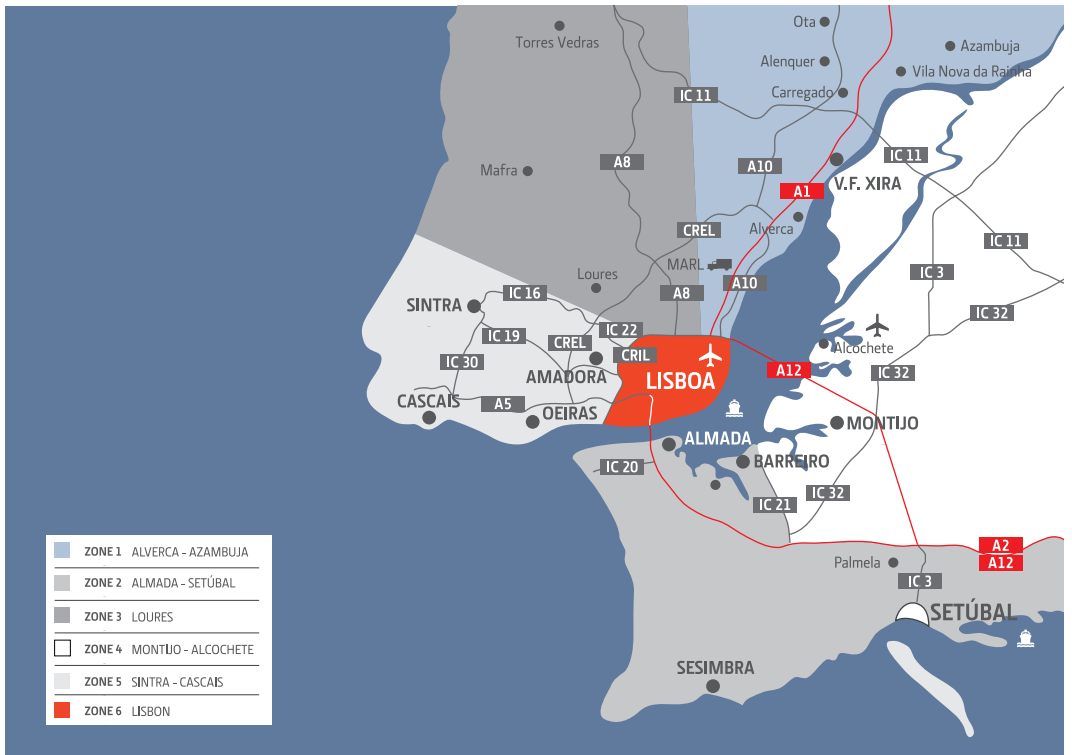
Retail - Prime Rents (2004/2013)



The **industrial market** in Portugal is somewhat less sophisticated than the other sectors relative to the rest of Europe and has a smaller contingent of international operators, particularly in terms of investors and developers. The gap in terms of development and professionals relative to the levels of the other property sectors has, however, been closing in Portugal over the course of the last few years.

The Greater Lisbon Region contains the best industrial locations. It is split up into 6 zones, - Cushman & Wakefield convention - as shown in the following map - Zone 1 (Alverca-Azambuja), Zone 2 (Almada-Setúbal), Zone 3 (Loures), Zone 4 (Montijo-Alcochete), Zone 5 (Sintra-Cascais) and Zone 6 (Lisbon).

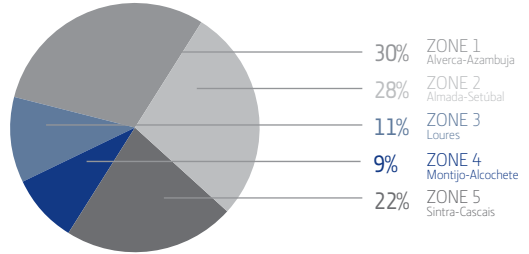
INDUSTRIAL MARKET – LISBON METROPOLITAN AREA



The Lisbon Metropolitan Area has around 12 million sq.m of industrial and logistics space, with warehousing and logistics accounting for around 70% of this.

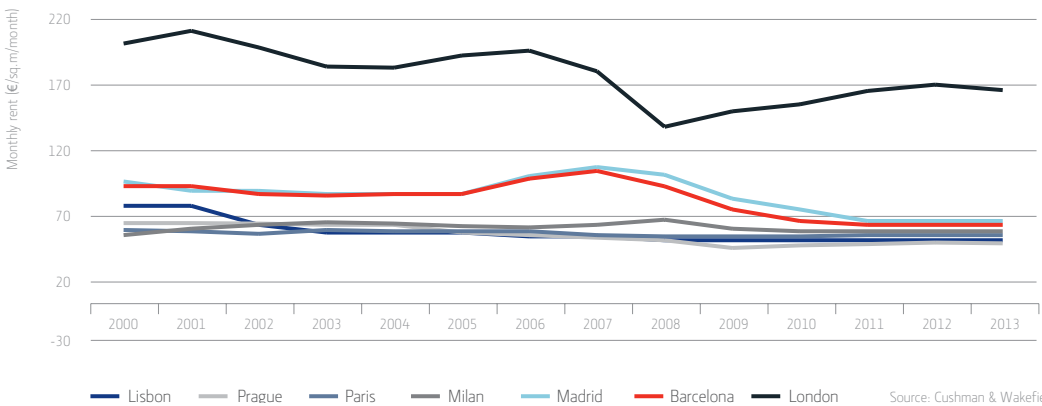
There has been a considerable drop in rent levels in Greater Lisbon's industrial market since the end of the 1990s, and these have remained stable since 2008. Rent levels in Portugal are also among the lowest in Europe.

Industrial and Logistics Market Supply Lisbon Metropolitan Area



Source: Cushman & Wakefield

Industrial - European Rents (2000/2013)



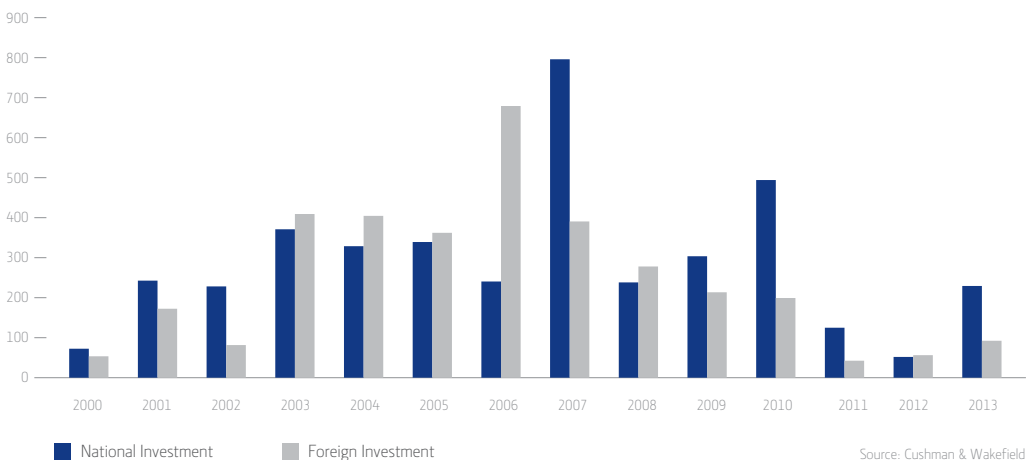
Source: Cushman & Wakefield

3. Property investment market

1985 paved the way for property investment funds in Portugal. Since their launch and up until the 1990s, these funds had typically been used as SPV's rather than as an actively managed, pooled, closed-end-fund. The market in Portugal, up to 1998, was relatively small and not particularly professional, with foreign investments being few and far between.

The elimination of foreign exchange risk vis-à-vis most other European markets, when Portugal joined the euro in 1999, placed the country more notably on the radar of international investors. Investment, in 1998 ahead of the Euro's launch, increased from around €180 million to more than €400 million, around 90% of which was foreign. Almost all asset transactions were in the office or shopping centre sectors; with retail property accounting for more than 60% of the capital involved.

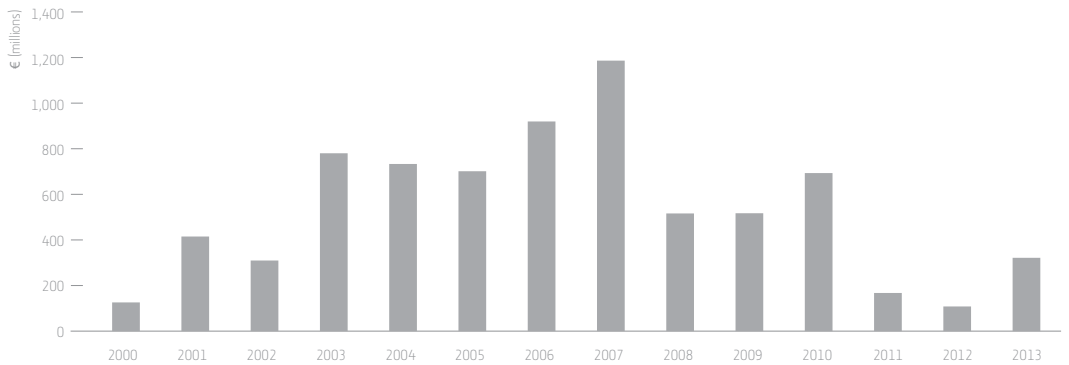
Domestic vs Foreign Investment (Million €)



Source: Cushman & Wakefield

- 2003 closed with growth of around 150% in the investment volume, with unprecedented levels of liquidity in the property market.
- In 2007 the volume of transactions broke through the €1 billion barrier and achieved a new investment volume record, which today is still the highest achieved.
- In 2008 the misgivings of institutional investors about the crisis, allied with the scarcity or virtual non-existence of funding for the property sector, had a severe effect on the market. 2008 registered a 60% fall in activity compared to the preceding year.
- In 2009 the market remained depressed, before showing a slight recovery in 2010 with a total investment volume of €690 million,
- The two following years continued to reflect the sector crisis. 2012 reached a low point for the last 12 years, recording only a total investment volume of €108 million (a 36% drop over 2011).
- In 2013 a total of €322 million in commercial property assets were closed, tripling the volume of 2012 and double the 2011 figure of €167 million.

Commercial Property Investment (2000/2013)

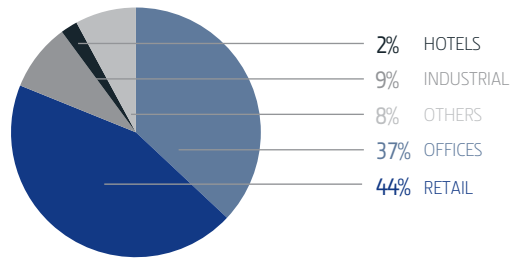


Source: Cushman & Wakefield

The Portuguese market has been clearly dominated by institutional investors with international funds focusing on retail sectors and prime office space. Domestic funds are typically more interested in office and industrial assets, as well as in smaller retail property with limited management requirements. For domestic investors, diversification in terms of property assets has been, to a large extent the reason for their market entry, with highly satisfactory risk-related returns and low correlation levels with financial markets. Until the start of the crisis in 2008, international investors considered Portugal a more profitable and less risk-averse country when compared with other emerging countries. A lack of liquidity and market uncertainty kept investors out through the crisis but more recently this lack of active institutional foreign investors in Portugal has started to show signs of change however as the expected economic recovery has drawn closer. At the end of 2013 the entrance of two institutional foreign investors in the market was evidence of better demand for example.

Retail and office space are still the sectors most in demand. A certain level of investment in the industrial and hotel sectors has been noted since the start of this decade, as well as several one-off deals involving hotels and educational facilities. The retail sector's domination derives from the excellence of its performance since the 1990s. Today's more mature market and the less positive effects of the crisis in the sector, may contribute towards a change in this trend. Prime products in Portugal's retail market sector will, however, always be in the sights of major international investors, based on historical performance and resilience even in times of crisis.

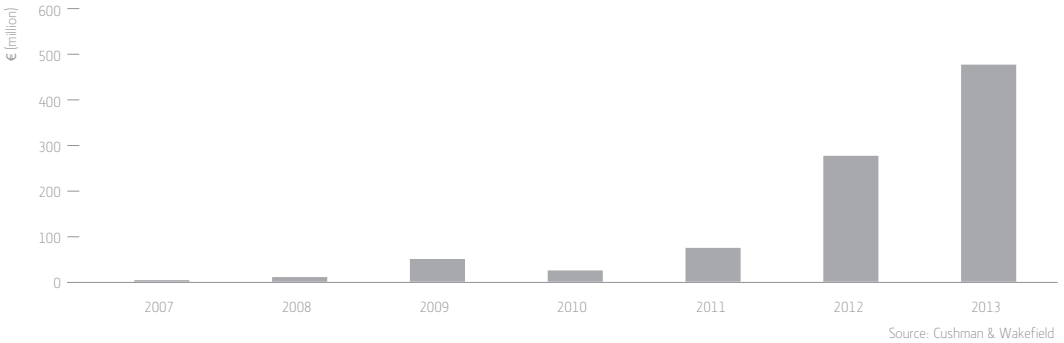
Investment by Sector (1990/2013)



Source: Cushman & Wakefield

The residential sector has always been the poor cousin in terms of investment market activity, owing to a highly unprofessional rental market and legal environment which is not in line with institutional investors' requirements. Since 2008, however, the creation of a **'Property Investment Fund for Housing Rentals'** by several asset management companies allied with the 2006 new urban lease law have channelled a larger share of investment into the residential investment market.

Residential Property Investment (2007/2013)

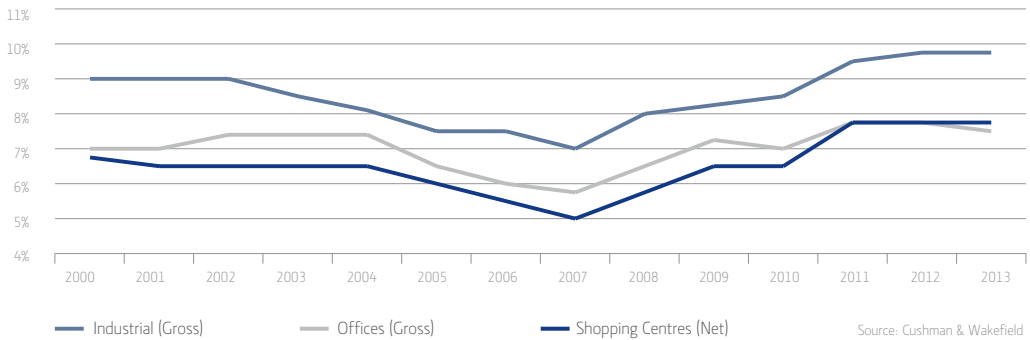


The evolution of market values as shown by yields (capitalisation rates of rents in perpetuity) accurately reflects the investment market's global development.

- Prime yields, in the 1990s were very high translating into relatively low asset values in comparison to other European markets.
- The domestic market's evolution and greater professionalism, together with a consequent increase in asset values as well as membership of the eurozone, explains the falls in yields in all sectors over subsequent years.
- From 2002 to 2007 prime yields decreased 150-200 basis points.

- The effects of the international crisis were first felt in Portugal in 2008 meanwhile, with the beginning of the upwards trajectory of market yields translating into considerable losses in value
- Prime yields, from 2008 to 2013, increased 200-275 basis points to 7.5% for office space, 7.75% for retail operations and 9.75% for the industrial sector as at December 2013.
- Notably however, in the last quarter of 2013, office prime yields were down for the first time in the last four years fuelled by a greater demand from foreign investors in the sector.

PRIME YIELDS (2000/2013)



4. Property investment funds (FIs)

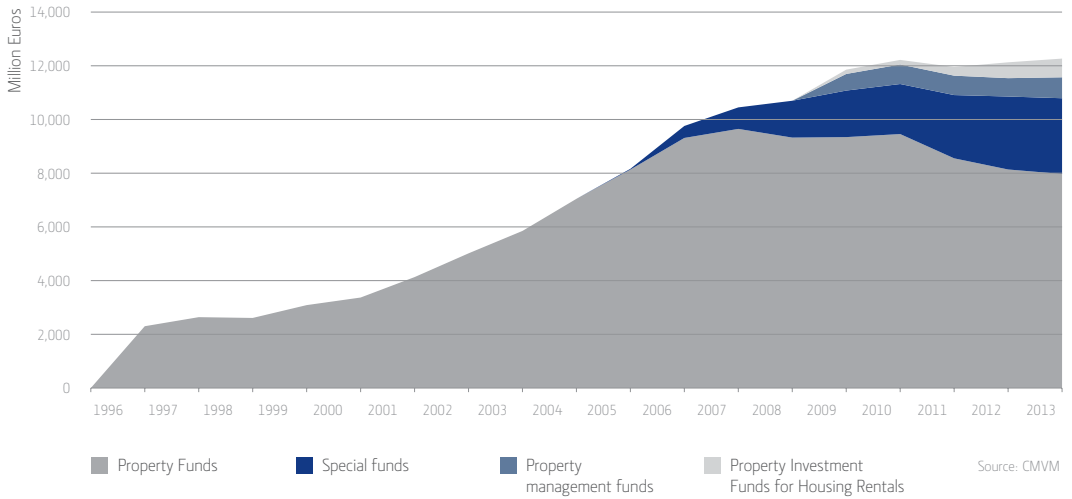
According to the latest data supplied by securities watchdog CMVM, the property investment funds industry currently has around €13 billion in assets under management. These assets are split up into more than 256 investment funds administered by 28 management companies.

Notwithstanding the number of active funds, there is a high degree of concentration in this industry in a very limited number of funds. The top ten investment funds account for more than 29%, in value terms, of the volume of assets under management, at around €3.8 billion. Caixa Geral de Depósitos Group fund Fundger (former Fundimo) manages the largest domestic property fund. The fund has more than €800 million in assets. The Gespatrimónio Rendimento fund, managed by ESAF (Espírito Santo Group), with around €570 million

in assets under management, comes second in this ranking. The Fimes Orient fund, also managed by Espírito Santo Group, with around €360 million assets under management is the third largest domestic property investment fund. The Novimovest fund managed by Santander Asset Management (Santander-Totta Group) and the Imonegócios fund managed by Imofundos (owned by the Portuguese state via BPN's nationalisation) come respectively fourth and fifth in the ranking.

The property investment funds industry in Portugal dates back to 1987, following the implementation of Decree Law 1/87 of 03 January 1987, regulating the activity of property investment funds in Portugal.

Portuguese registered funds - Total volume under management (1996-2013)



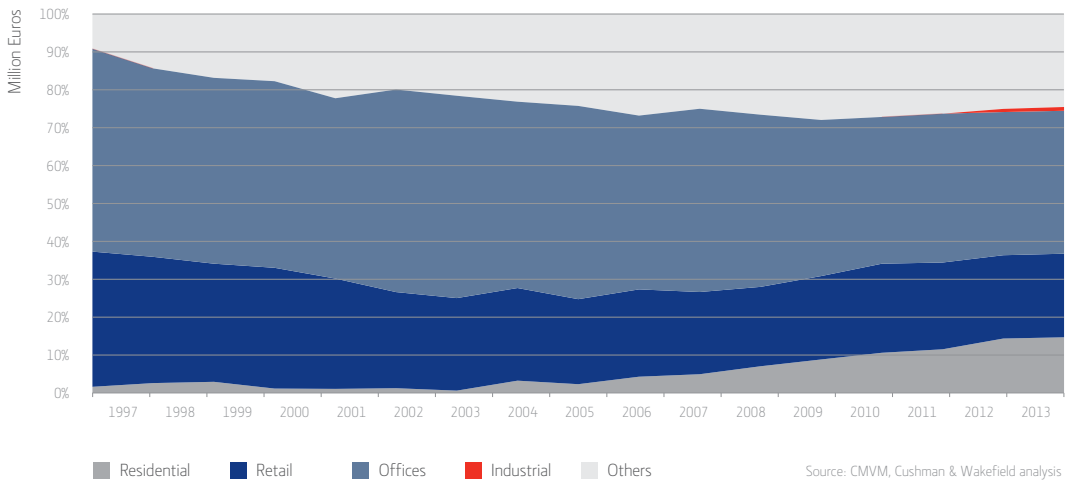
The investment vehicles' first ten years, which ended with total assets of €2,300 million in 1996, 18% of the current volume, were characterised by a modest level of consolidation activity in the property market itself. It has been over the last 17 years that the industry has evolved strongly with an average annual growth rate of around 10%.

The 2001-2006 period was particularly active, in line with the strong evolution of the occupational market. Assets under management grew at an annual average rate of around 20% over the said five years. 2007 witnessed the beginning of

a significant slowdown in the following years with a 3% average annual growth, evidencing a slight stagnation in the funds' activity and a decrease in assets' value.

In 2007 "Special Property Investment Funds" started gaining ground in the industry, followed in 2009 by "Property Management Funds" and "Property Investment Funds for Housing Rentals". A total of 21% of the total assets under management, were controlled by these funds in 2009, increasing to circa 35% of the total volume by 2013.

Portuguese registered funds - Investment by sector (1997/2013)



An analysis of property investment funds by type of property, shows the domination of the offices sector with current totals of around €4,000 million, representing 38% of the total assets under management. However, the proportion invested in this sector has been gradually diminishing since the end of 2005, essentially due to the increase in residential and other

assets. There has, in particular, been a significant increase in the housing sector since the end of 2007, registering currently €1,500 million of assets under management due to the creation of "Property Investment Funds for Housing Rentals". Assets related to the retail sector totalled around €4,000 million.

5. Foreign investment in property

The property investment market in Portugal came on to the radar of foreign investors when Portugal joined the euro in 1999. As previously mentioned the reduction of foreign exchange risk and the positive evolution of the retail and office sectors acted as a magnet for foreign investment. Albeit classified as an emerging market at the time, asset value growth potential was high, associated with a track record of rent stability providing controlled risk for more conservative investors.

The Portuguese market has, since then, been generating interesting levels of return, particularly in the case of core products, with a certain resilience to the crisis.

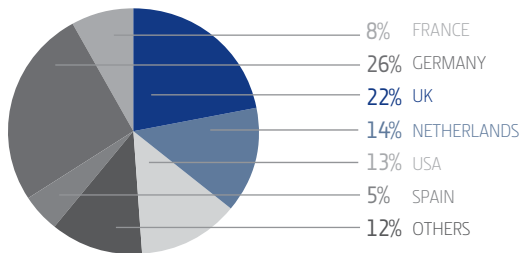
More than €4.200 million of foreign capital have been invested mostly by Germans, British, Dutch and American on the acquisition of 150 assets since the country joined the Euro. This figure could have been higher as the Portuguese market was, on occasions, simply not large enough to supply sufficient products in terms of number, quality and/or scale, to fully meet the demand recorded at the time.

Most investment has been made in the retail sector and almost invariably in medium and large scale retail schemes, areas where there is less focus from local investors, owing to questions of scale and lack of specialisation. Foreign investors have also targeted the larger prime office assets, typically lot sizes over €20 million.

Portugal remained present in the investment intentions of several of the most important European investment houses over the past 15 years, with buyers, interested in effectively diversifying risk and achieving slightly higher income returns than those available from mature markets, in a country offering security, transparency and less competition.

Dramatic changes impacting on European economic situation, and in particular on Portugal, had driven away until 2013 the attention of foreign institutional investors up until 2013. However the second half of the last year brought back international investment in to Portugal, and more particularly the last quarter of the year showed signs of what may be considered an upturn of property investment activity. The successful outcome of the political crisis, continued

Foreign Investment in Portugal (1990/2013)



Source: Cushman & Wakefield

improvement of economic indicators, greater public debt market stability and Portugal's good performance in terms of the adjustment programme, made important contributions to the market recovery. Several property investment deals were made in the last quarter of the year, confirming institutional investors' renewed interest in Portugal and an inflection of the negative evolution since 2008. Investors, however, are still taking a wait-and-see approach, based on rent sustainability and yield requirements to offset greater than average risk-taking for Europe and the almost complete dearth of bank financing for the property business. The future of property investment in Portugal is intrinsically associated with future economic and financial market performance. The fact that Portugal is a Eurozone country and has a good track record in terms of its capacity to rebalance its accounts has the effect of increasing many investors' comfort zone.

6. Tourism sector

Tourism is, undoubtedly one of Portugal's main sectors of economic activity and is unanimously considered to be a strategic, priority area. It makes a significant contribution in securing external revenue, to cover the external trade deficit and in generating employment. According to Turismo de Portugal's "Tourism Satellite Accounts"*, GVA (gross value added) generated by the sector in 2010, represented €6.3 billion, a 6% increase over the previous year and accounting for 4.1% of the national GVA. In 2010 the Portuguese travel and tourism account billed €16,000 million, recording a 8% growth over 2009 and representing 9.2% of the Portuguese GDP. The hotel sector plays a very significant role in the employment rate, accounting for over 8% of the total number of jobs. In terms of exports tourism is the main sector of the Portuguese economy, representing in 2010 ca. 14% of the total export rate in Portugal.

In terms of occupancy in the hotel sector in 2013, the main domestic hotel indicators show an improvement, with most annual data peaking in all categories over the last five years: bed nights were up 5% over the preceding year to 41.7 million; equally positive was the figure for guest numbers up 4% with domestic tourism establishments welcoming a total number of 14.4 million visitors. A lower tourist headcount is indicative of longer average stays and is positive to the extent that it suggests a greater source of indirect revenues from tourism, such as restaurants, retail and/or leisure.

The evolution of total hotel sector income of €1,958 million in 2013 was also positive, as well as this variable's unit indicator, that reversed the negative evolution of previous years, standing at €46.9 million.

*Tool created in order to measure the impact of tourism in the economy

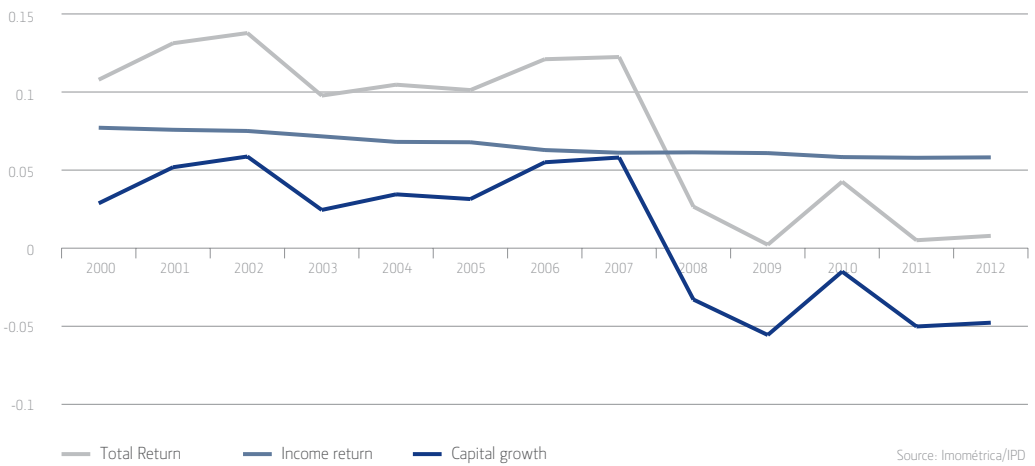
In terms of investment in the tourism sector, most hotel businesses in Portugal have to deal with a patrimonial administration of hotel chains. Real estate hotel assets are scarce in the investment market but more frequent for assets under the management of international chains. 2009 witnessed a reverse in this trend with a considerable investment volume allocated to hotel assets with the

acquisition of several properties by restructuring funds. These operations cannot be considered as pure commercial investment deals, given the fact that they include bankruptcy processes. However these operations resulted in the change of property of some hotel assets that are now held by institutional investors.

7. Imométrica / IPD Index

The Imométrica / IPD index monitors returns on direct property investment. The results of the index, in Portugal, were based on a sample of 921 properties with an end of 2012 value around €8.3 billion in which the retail sector accounts for around 48% of the sample at more than €4 billion.

IPD Index - Portugal

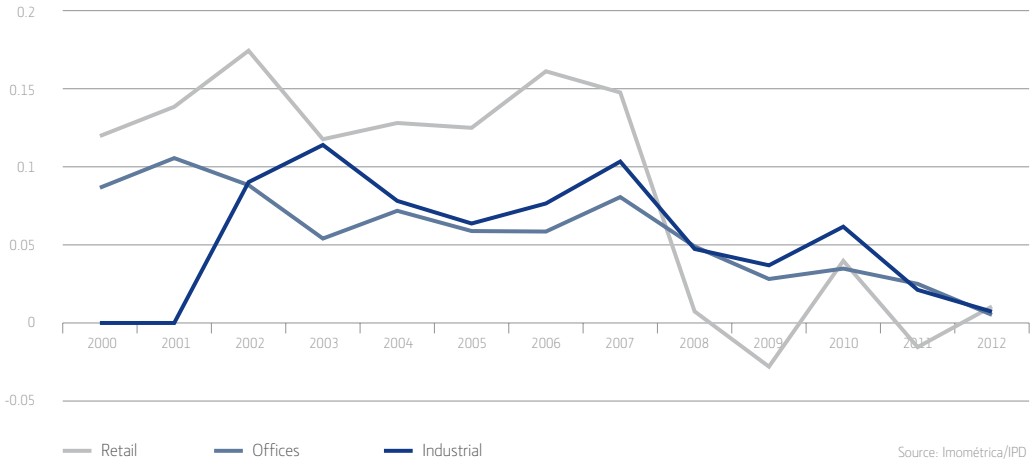


In general, property market returns continue to be heavily affected by higher yields, having not registered positive capital growth since 2007. However while capital values have fallen, total returns have remained positive thanks to the contribution from income levels. The year 2008 results, in Portugal, already bore the hallmarks of the crisis. 2010 meanwhile witnessed a weak relative recovery but the next two years continued the falling trend in total returns from property. 2012 results evidence a positive evolution over 2011, with a total return of 0.8%, representing a 30 basis points growth over 2011. The capital value registered a depreciation of 4.7%. Total return stood at 5.8%, only sustained by the positive income return.



Lisbon - Source: Cushman & Wakefield

IPD Index - Return by sector



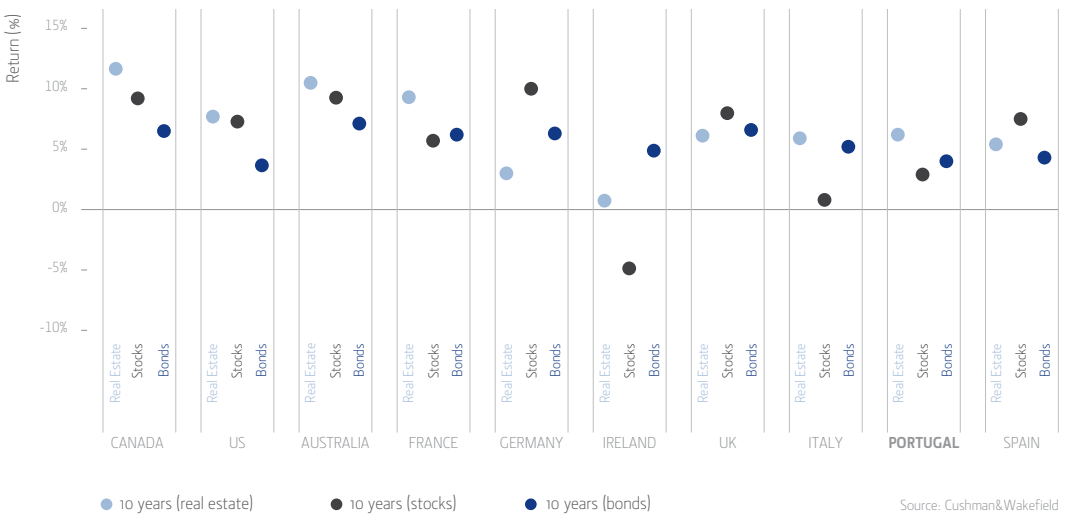
Source: Imométrica/IPD

- The retail sector recorded the highest return rate with ca. 1%.
- The return on retail income reached 6.5% but the 5% depreciation of capital value severely affected global returns.
- The industrial sector was the second most profitable accounting for a global return of 0.72%, with a 4.8% of income return and 3.9% of capital growth.

has still been a good option for investors. Annualised returns of 6.2% from property over the long term (10 years) is a highly competitive figure in comparison to the traditional investment assets such as stocks or bonds whose annualised returns are respectively 2.9% and 5.2%. When comparing with other countries, the Portuguese property returns are higher than those shown by IPD in the German, Spanish or Italian markets. These results validate the option to invest in Portugal, particularly in the current market situation where property values reach are reaching their lowest level.

In spite of the losses recorded over the last four years and on a long term perspective, the track record of the last 10 years as evidenced by this Index shows that property, in Portugal,

IPD Index vs Financial markets



Source: Cushman&Wakefield

TAX & LEGAL

CHAPTER I

Forms of Property Investment

1. ASSET DEALS

1.1. Ownership in Portugal

The concept of ownership, in Portugal, is in line with other continental legal systems. It is rooted in Roman law and the French Civil Code and encompasses not only “full ownership” but also other in rem rights relating to guarantees and purchases.

The “full ownership” concept is, therefore, coincident with the French concept of “*propriété*”, the British concept of “freehold” and the German concept of “*voll Eigentum*” and it is based on the full and exclusive right of use, fruition and disposal of the property.

Other lawfully established rights, in terms of property transactions, particularly include surface rights (“*direito de superfície*”). This is similar to the German “*Erbbaurecht*” and comprises the right to build or maintain a construction on land which is part or fully owned by third parties, in perpetuity or temporarily, in which case surface ownership reverts to the owner of the land at the end of the respective period.

As opposed to other legal systems, the Portuguese system does not provide for fiduciary ownership which is only accepted in the Madeira Free Trade Zone, where the law permits the possibility of forming trusts (i.e. fiduciary management) for activities therein pursued.

Co-ownership of property is allowed under Portuguese law. Reference should also be made to the possibility of constituting a building or several buildings which are functionally interconnected under “horizontal property” regulations.

1.2. Formalities

The sale of (rural or urban) property in Portugal is formalised either in a deed, which is signed before a notary, or in a certified private document, signed in the presence of a lawyer, solicitor, chamber of commerce and industry, recorder or registrar. The sales contract must also comply with other formalities. The mentioned contract may only be signed after the officiator has examined and confirmed the documents required for its preparation, in accordance with the type of business to be entered into and the property to be conveyed, in addition to proof of payment of the respective fiscal obligations.

Documents required for the transfer of property ownership particularly include the need to produce a permit for the use of the property, or a building permit and proof that the property use permit application was submitted more than 50 days beforehand (unless the construction predates 7 August 1951, in which case these formalities do not apply).

1.3. Land registry

The purpose of the land registry is to provide information on a property’s legal status, guaranteeing the lawfulness of the property transaction and confirming the presumption of the existence of a right to the property. The land registry in Portugal is managed by the State. Based on these principles, the regulations currently in force require any facts determining the constitution, recognition, purchase or changes of in rem rights over property to be filed with the land registry.

The absence of a record may imply a purchaser’s lack of protection vis-à-vis third parties in addition to the impossibility of transferring the property.

With the exception of special cases set out in law (e.g. provisional records of purchase which retain priority after their conversion into a definitive record of entry), pursuant to the principle of the priority of registration, the first recorded right is effective vis-à-vis third parties and takes precedence over the other incompatible rights of third parties even if such rights have been established prior to the date of registration.

1.4. Due diligence and preliminary contracts

Purchasers, either directly or using the services of consultants, are advised to check the commercial, legal, urban, environmental and fiscal status of any property they intend to acquire.

It is standard market practice, in such circumstances, for purchasers, to commission a due diligence exercise on all of the mentioned areas, to confirm that the property in question is not subject to any encumbrance, costs/charges or limitations (whether or not registered with the respective Land Registry Office) or that any such impediments have been extinguished before or after the sale (e.g. preference rights or mortgages).

Prior to formalising a sale, it is also common practice for the parties to exchange contracts or similar preliminary agreements, comprising letters of intent, memorandums of understanding or heads of terms, binding to the extent required on a case by case basis.

If the parties require an immediately binding document, a promissory contract for the sale of the property in question is usually entered into, in which case the signing of the definitive sales contract is usually conditional upon the parties’ compliance with several obligations (e.g. building, licensing and leasing of the property) or fulfilment of several conditions (e.g. issue of the respective property’s use permit or a tenant’s waiving of its lawfully established pre-emption right on the sale of the leased property). The parties may also agree to pay a part of the price on account. In such circumstances, in the event of a default by the promissory purchaser, the promissory vendor is entitled to keep any amounts already paid and in the event of a default by the promissory vendor, the promissory purchaser is entitled to receive twice the amount it has paid. The parties may also agree to subject the promissory contract to “specific performance” in the event of a default (i.e. obtaining a legal ruling in lieu of the defaulting party’s negotiating statement).

In order to provide the promissory purchaser with the necessary legal protection, a provisional record of entry of the property purchase is usually filed at the Land Registry on the date upon which the promissory contract is signed.

1.5. Sales guarantees

Under the Portuguese Civil Code, a vendor is liable for any defects (flaws or lack of quality assured by the vendor or necessary for the purpose for which the property is intended) for a period of five years starting from the date of the vendor’s delivery thereof.

The parties may waive this legal guarantee and specifically agree to sell the property on an “as is” basis.

The purchaser of the property is even entitled to a 5-year legal guarantee covering any defects, vis-à-vis the property's contractor, whether or not it is a party to the construction contract. This will allow the purchaser to challenge the vendor and/or contractor directly in the event of any defect.

The property developer (unless developer and contractor are one and the same) is not liable for any property defects.

In the case of commercial transactions, such as shopping centres, hotels and logistics parks, the vendor (whether or not also the property developer), usually provides the purchaser/investor with a guarantee covering defects for a specific period of time. Such guarantees usually specify different guarantee periods covering structural defects, leaks, technical equipment, façades, windows, roofs, etc. The guarantee may be subsidiary to the guarantees that contractors must lawfully provide or be autonomous (the vendor being jointly liable with the contractor).

2. SHARE DEALS

2.1. Share deals

The main reasons for indirectly acquiring property through an equity stake in an investment vehicle owning such property are the fiscal implications.

The most common property investment vehicles are commercial companies (public limited companies ("*sociedades anónimas*") and limited liability companies by quotas ("*sociedades por quotas*") and undertakings for collective investment of a contractual nature (property investment funds) or of a corporate nature (property investment companies).

2.2. Formalities

The acquisition of equity stakes in investment vehicles involves entering into a private sale contract in which the parties agree the price and other conditions relating to the transfer of the equity investments, usually including obligations or conditions specifically connected with the underlying property asset (e.g. the need to obtain a licence as a prerequisite for the purchase) and representations and warranties relating to the equity investments, the vehicle, the property assets underlying the vehicle, tax status, compliance with fiscal obligations, etc.

Except for limited liability companies by quotas ("*sociedades por quotas*"), in which the transfer of equity investments (quotas) must be set out in writing, the transfer of equity investments in public limited companies ("*sociedades anónimas*") or in undertakings for collective investment (shares or participation units) is not subject to any specific formal requirement. Formalities required for the effectiveness of the transfers also vary depending on the type of investment vehicle in question.

Therefore, in the case of limited liability companies by quotas ("*sociedades por quotas*"), transfers must be filed with the relevant commercial registry⁽¹⁾ and the company informed thereof, under penalty of the transfer being considered ineffective vis-à-vis the company. In the case of public limited companies ("*sociedades anónimas*") and undertakings for collective investment (whether or not under a corporate form), there is a difference between securities represented by certificates and by book-entries (i.e. book entry-securities)⁽²⁾.

Nominative certificates are transferred by endorsement and upon request by the vendor to the company (as their corporate issuer) for the new ownership to be registered in the respective ledger. The transfer of bearer securities represented by certificates simply entails their surrender to the purchaser.

The transfer of book-entry securities is carried out through registration in the purchaser's account on the basis of a vendor's written instructions.

2.3. Due diligence and preliminary contracts

As stated in terms of asset deals for property purchases, in the case of share deals through the purchase of equity investments in the vehicle owning the property, a purchaser is also advised to commission a due diligence process to ascertain the commercial, financial, fiscal, corporate, legal and labour-related status (former or current workers) of the investment vehicle whose equity investments they intend to acquire and of its underlying assets (property and other).

The considerations on contracts and preliminary agreements for the sale of property assets set out in 1.4 above also apply here *mutatis mutandis*.

2.4. Sales guarantees

In the case of indirect acquisition of property ownership (share deal) a vendor usually accepts liability for a specific length of time for any infringement of its representations and warranties on the object of the sale and underlying assets. Such representations and warranties usually include special guarantees on the property, with a distinction being made between the type of defect and the relevant guarantee period. This special guarantee provided by the vendor may be autonomous or subsidiary to the general guarantees provided by the property's contractor.



Ivens 31, Lisbon – Source: Espírito Santo Property

⁽¹⁾ The purpose of the Portuguese Commercial Registry is to provide legal certainty and information on the legal status of the companies.

⁽²⁾ There may be changes to the referred system in case the securities have been deposited with a financial intermediary and/or are integrated in a centralised system.

CHAPTER II Vehicles and Forms of Property Investment

It is common practice to set up vehicles for direct or indirect investment in property assets. The following is an analysis of the most commonly found property investment vehicles in Portugal: (i) commercial companies, (ii) property investment funds and (iii) property investment companies.

3. COMMERCIAL COMPANIES

Most Portuguese commercial companies are public limited companies ("*Sociedades Anónimas*" - "S.A.") or limited liability companies by quotas ("*Sociedades por Quotas*" - "Lda.") whose common denominator is the fact they are limited liability companies.

3.1. Public limited companies ("S.A.")

Public limited companies are the format usually adopted by larger Portuguese companies. Their equity capital is divided up into shares, with a minimum initial amount of €50,000 and must, initially, have at least five shareholders. The possibility of forming an "S.A." with a sole shareholder is permitted by law, provided that the sole shareholder is a commercial company. As stated in 2.2 above, no particular format is required for share transfers although they may be subject to restrictions. Another peculiarity is the fact that information on the respective shareholders is not usually public, thus ensuring a measure of confidentiality on the owners of the respective equity capital.

3.2. Limited liability companies by quotas ("Lda.")

Limited liability companies by quotas are by far the type of companies mostly found in Portugal. They correspond to a standard small and medium-sized company structure owing to the absence of requirements regarding their initial capital and to the simpler operating structure, enabling their founding partners to exercise greater control.

Equity capital is divided into quotas, with a minimum initial amount of €1.00 per shareholder. The company by quotas should have, initially, at least two quota-holders. The law allows, however, such companies, which are subject to specific conditions set out in the law, to be formed by a sole quota-holder, in which case the corporate name must bear the expression "*sociedade unipessoal por quotas*" ("sole quota-holder limited liability companies by quotas").

Information on the name of the respective quota-holders and the amount of their respective quotas is filed with the commercial registry. This information is publicly available.

As described in section 2.2 above, quotas must be transferred in writing and officially registered.

4. PROPERTY INVESTMENT FUNDS

The fact that real estate investment funds ("FILs") have been one of the most common property investment vehicles in the Portuguese market over the last few years is essentially due to the favourable fiscal regulations which apply to them.

FILs are undivided aggregations of assets under the joint ownership of natural or legal persons, referred to as the "unit-holders", who may not, under any circumstance, be held liable for the debts of such funds or of entities which are liable for their management.

FILs are divided up into identical investment units^(b) which may be in book-entry form or represented by certificates.

4.1. Types of FILs

The incorporation of FILs is subject to the Portuguese Securities Market Commission's (CMVM) consent. FILs may be open-ended, closed-ended (public or privately subscribed for^(a)) or mixed, depending on whether the number of investment units is variable, fixed or variable and fixed, respectively. Closed end FILs (privately subscribed for) are the most commonly used investment funds by investors to promote their property investments in Portugal.

The duration of closed-end FILs may be either specified or unspecified. Although the duration of a closed-end may not exceed 10 years, it may be extended on one or more occasions if certain conditions are met.

4.2. Management of FILs

FILs are a type of undertaking for collective investment of a contractual nature (i.e. they are not corporate entities) and their management must therefore be performed by third parties, who shall manage and represent it, carrying out the FIL's activity. FILs may be managed by property or securities investment fund managers with registered office and effective management in Portugal or by credit institutions (e.g. banks, leasing and investment companies).

The incorporation of fund management companies is a relatively complex procedure requiring the approval of the Bank of Portugal. Fund management companies come under the supervision of both the Bank of Portugal and the CMVM. Their activity must comply with certain rules, in addition to shareholders' equity requirements.

Property investors, in most cases, use existing investment fund managers who specialise in setting up and managing FILs. The relationships between investors (unit-holders) and fund managers are regulated by the FIL's management regulations and any other necessary contractual instruments.

4.3. Depositary

The securities comprising the assets of the FIL should be entrusted to a single depositary, which should be a credit institution. The depositary should have its registered office in Portugal or, if based in another Member State of the European Community, should operate through a branch in Portugal. The fund management company and depositary are jointly and severally liable to unit-holders for compliance with the obligations set out in the law and in the FIL's management regulations.

4.4. Activity of FILs

FILs may perform the following activities relating to property: (a) purchases of property for rental or other forms of use, for consideration; (b) purchases of property for resale; (c) purchases of other rights over properties with a view to obtaining an economic profit; and (d) performance of building projects and property refurbishments, obtaining an economic profit for consideration or through resale.

FILs may not: (a) encumber their assets in any way, except for financing purposes, within lawfully defined limits; (b) grant loans or provide guarantees; (c) enter into promissory agreements on the sale of properties which are not owned by the FIL yet, except for promissory sales agreements on property coming under the aegis of construction projects.

The assets of an FIL may comprise property, liquidity and shareholdings in property companies, whose composition should comply with the rules and limits defined for each type of asset.

The FIL's properties should be valued at least once every two years by a minimum of two independent property appraisers and under other lawfully defined circumstances (e.g. prior to the performance of building projects and property acquisitions and sales). There are specific rules on the valuation of FIL's property assets (valuation criteria, etc.) particularly as regards development projects comprised therein.

5. PROPERTY INVESTMENT COMPANIES

As in most other European countries, the possibility of forming FILs with a corporate form was enacted in Portuguese legislation by Decree Law 71/2010 of 18 June, under the name property investment companies ("Sociedades de Investimento Imobiliário" - "SIIMO").

5.1. Types of SIIMOs

SIIMOs are collective investment undertakings with their own legal personality which may take the form of SICAVIs (public limited companies - SAs - with variable capital) or SICAFIs (public limited companies - SAs - with fixed capital), whose property assets they own and manage (self-management) or which are managed by a contracted third party (outside management), always acting independently, on a fiduciary basis, in the exclusive interest of shareholders. SIIMO's activity is subject to the dual supervision of the Bank of Portugal and CMVM.

SICAVIs and SICAFIs are subject to (i) the regulations on open-ended and closed end property investment funds, respectively and (ii) to the extent is not incompatible with the nature and object of SIIMOs, the regulations set out in the Portuguese Companies Code ("Código das Sociedades Comerciais") and other Portuguese corporate legislation.

A SIIMO must have a minimum initial share capital of €375,000, divided into identical nominative shares with no nominal value.

A SICAVI's share capital is equivalent, at any point in time, to the net global value of its assets, which constantly changes in line with the number of redemptions and subscriptions, as in the case of open-ended FILs. The SICAFI's share capital is equivalent to the amount defined at the time of its incorporation and varies in line with any increases in or reductions of share capital, as in the case of a closed end FIL.

As in the case of fund managers of FILs, SIIMOs should ensure that the global net value of its assets does not fall below €5 million.

5.2. Management of SIIMOs

Unlike FILs, where there is an inevitable separation between the fund manager and investors (unit-holders) and the fund manager manages the fund on a contractual basis (i.e. based on the

FIL's management regulations upon which the fund manager's mandate is based), the risks split in the case of SIIMOs is not necessary and shareholders may jointly be investors (as shareholders) and managers of a SIIMO's assets (self-management) or, alternatively, appoint a property investment fund manager to perform the said function (outside management).

The main advantage afforded by a SIIMO on this level consists on the possibility of self-management, allowing investors (shareholders) to be actively involved in its operation.

5.3. Formation of SIIMOs

Reference should, lastly, be made to the fact that the rules governing the formation of FILs apply, *mutatis mutandis*, to the formation of SIIMOs as well as the general rules of the Portuguese Companies Code ("Código das Sociedades Comerciais") on the formalities required for the formation of commercial companies when these do not clash with the FILs regulations and the nature and object of a SIIMO.

The date of the record of entry of the SIIMO's respective deed of incorporation at the Companies Registry is considered to be its formation date.



Lisbon - Source: Cushman & Wakefield

⁽³⁾ The investment units are securities without a nominal value and entail the right to an ideal fraction of a collective/autonomous aggregation of assets.

⁽⁴⁾ Depending on whether it concerns a public or private offer pursuant to the Portuguese Securities Code.

CHAPTER III Tax overview

6. PROPERTY PURCHASES

6.1. Real Estate Transfer Tax (“IMT”) and Stamp Tax

Property purchases are subject to IMT, levied on the respective price or tax registered value (whichever is higher) at a rate of: (i) 0% to 6% on residential property, (ii) 6.5% on other urban property or land for construction, (iii) 5% on rural property, or (iv) 10% whenever the purchaser, not being an individual, is resident in a country, territory or region benefiting from clearly more favourable fiscal regulations, as set out in the list approved by the Ministerial Order 150/2004 of 13 February, as amended by the Ministerial Order 292/2011 of 8 November (“**Listed Tax Haven**”).

Stamp Tax at a rate of 0.8% is also payable on property purchases, levied on the same amount subject to IMT (unless exemption from the applicable VAT has been waived, in which case Stamp Tax is not due, although IMT continues to apply).

In general, both taxes must be paid by the purchaser to the tax authorities before signing the property conveyance contract.

6.2. VAT

In general, the transfer subject to IMT and the lease of property are exempt from VAT.

However, as the mentioned exemption does not entitle the vendor of the property to deduct the input VAT borne regarding the relevant property, the vendor may waive it. Waiving the VAT exemption on property transfers may be advantageous, as a vendor waiving said exemption may deduct the input VAT borne within its activity, provided that all the objective and subjective conditions for the exemption are met.

7. PROPERTY OWNERSHIP

7.1. Property Tax (“IMI”)

IMI is levied on a property’s taxable value and is payable by property owners on 31 December of each year. IMI rates currently vary between 0.3% and 0.5% for urban property and land for construction, being the rate applicable on rural property of 0.8%. The IMI rate on property which is owned by residents, which are not individuals, in a Listed Tax Haven is 7.5%.

7.2. Special Contribution

Special Contribution may apply in the event of new property developments, whenever the increase of the value of plots of land for construction is due to major infrastructure public works carried out mainly in Lisbon, Porto and their outskirts. The applicable rate usually varies between 20% and 30%, levied on the increase in value referred to above, and is due by the individual or entity in whose name the respective building permit has been issued.

7.3. Stamp Tax on Property

Property ownership, usufruct or surface rights over urban residential property or urban plots of land for construction (when the prescribed or authorized, building is destined to residential purposes), when the property’s taxable value is equal or superior to €1.000.000, is subject to Stamp Tax at a rate of

1% (which is increased to 7.5% when the property is owned by a corporate entity resident in a Listed Tax Haven).

7.4. Tax on income from property obtained in Portugal by non-residents

Income from property obtained in Portugal by non-residents is taxable at a special rate of 28% in the case of individuals, or 25% applicable to corporate entities, being in both cases subject to a 25% withholding tax, whenever such income is paid by entities which must have an organized accounts system.

Non-resident investors must file with the Portuguese tax authorities a declaration of the start of activities prior to initiating the property rental activity, as well as their respective income tax returns.

7.5. VAT

As referred to above, property rentals are exempt from VAT. The VAT exemption may be waived, provided that the necessary conditions are met.

8. SALE OF PROPERTY

Capital gains obtained by non-residents on the sale of property in Portugal are subject to taxation at a rate of 28% for individuals and of 25% for corporate entities. Such capital gains, may, however be excluded from taxation in Portugal in the event a Double Taxation Treaty applies.

Non-resident investors should declare such capital gains in the same terms and within the periods referred to for income from property. Corporate investors should declare the capital gains made within 30 days from the date of transfer. Property sales are generally exempt from VAT. However, the VAT exemption may be waived, provided that the necessary conditions are met.

9. INVESTMENT STRUCTURES

When investment in property located in Portugal is not made through an asset deal, it may assume the form of a share deal which, depending on the specifics of the case, may be a better option from a tax point of view. Such alternative share deal structures particularly include (i) the use of a company resident in Portugal (“**SPV**”), and (ii) the use of a property investment fund (“**FII**”), which may be a company or not.

9.1. SPV

When the property is acquired by the SPV, the said purchase will have the same tax implications mentioned in 6.1 above. Income from property obtained by an SPV is subject to IRC, at the standard rate of 23%, eventually increased by a municipal surcharge of up to 1.5%, as well as by a state surcharge of: (a) 3% on taxable profit of more than €1.5 million and up to €7.5 million; (b) 5% on taxable profit exceeding €7.5 million and up to €35 million; and (c) 7% on taxable profit exceeding €35 million. The SPV may generally deduct for IRC purposes all costs associated to the property, including depreciation, IMI and any interest expenses related to the financing of the respective purchase and/or construction.

IRC is also payable on capital gains on the sale of property owned by an SPV, at the above-mentioned rates, although favourable reinvestment regulations may apply when the capital gain results from the disposal of tangible fixed assets held for a minimum period of one year. The said regulations allow an SPV to deduct to its taxable profit 50% of the capital gains, provided that the legal conditions are fulfilled.

Dividends paid to non-resident shareholders by an SPV are subject to withholding tax in Portugal, at a definitive withholding tax rate of 28% for individuals and 25% for corporate entities. In both cases the rates are increased to 35% whenever the shareholders are resident in a Listed Tax Haven, and may be reduced if a Double Taxation Treaty applies. If such shareholders are corporate entities said dividends may be exempt from tax in Portugal, provided that the legal conditions are met.

Capital gains obtained by non-residents on the disposal of shares in an SPV are, in general, exempt from tax in Portugal. If the conditions for the application of such tax exemption to the capital gains are not fulfilled, and in the event that there is no applicable Double Taxation Treaty, the capital gains will be taxed: (i) at a rate of 28%, when obtained by non-resident individuals; or (ii) at a rate of 25%, when obtained by corporate entities.

9.2. FII – SIIMOs

The acquisition of property by FIIs is subject, in general terms, to IMT and Stamp Tax, except for open-ended or closed-ended of public subscription FIIs, which benefit from a reduction of 50% on the applicable IMT and IMI rates.

Regarding the special tax regime applicable to income obtained by FIIs, the following should be noted: (a) income from property is taxed at an autonomous rate of 25%, levied on income net of maintenance and upkeep charges/fees, as well as of the paid IMI; and (b) capital gains on property are taxed at a rate of 25%, levied on 50% of the positive difference between capital gains and losses obtained in the relevant tax year.

Income paid to non-resident unit holders by FIIs is exempt from taxation in Portugal.

The above-mentioned special rules also apply to SIIMOs (with the particularity that the IMT and IMI rate reductions are only applicable to SIIMOs that take the form of SICAVIs – and to the ones that take up the form of - SICAFIs - of public subscription).

Notwithstanding the above mentioned, it has to be noted that the 2014 State Budget Law granted the Government with a legislative authorization regarding the alteration of the taxation model for collective investment (which includes the regime applicable to both FII and SIIMO) inspired on the REIT model (Real Estate Investment Trust). Hence it is to be expected a substantial overhaul of the described taxation system.



CHAPTER IV Property Finance

10. MORTGAGE-BACKED LOANS

Mortgage-backed loan contracts are one of the most commonly used means of financing property projects in Portugal.

Bank loans, i.e. contracts in which the lender is a credit institution, must always be set out in writing.

Notwithstanding the fact that the law permits total freedom of form regarding commercial loan contracts (except for the definition of interest rates, which must always be set out in writing), in practical terms they are usually set out in writing.

11. MORTGAGES

A mortgage is an in rem guarantee (unlike a personal guarantee as described below). It entitles the creditor to enforce its rights against a property with priority over other creditors of the owner of the property who do not enjoy any special privilege or priority in terms of registration. Unlike a pledge, it does not imply the dispossession of assets provided as guarantees, which must always remain in possession of their owner. The following assets and rights may be mortgaged: (a) property ownership; (b) surface rights (*"direito de superfície"*) and (c) a share in an item or a shared right (e.g., an undivided share of the co-ownership of assets).

Mortgages accompany the changes affecting the asset. Accordingly, and without prejudice to the rights of third parties, a mortgage will be automatically extended to all improvements and constructions realised on property provided as a guarantee.

Mortgages on immovable assets are formalised or amended in the form of a public deed or certified private document, which should be filed with the relevant land registry – otherwise the mortgage is not validly created. The land registry is, therefore, an essential part of the procedure for setting up a guarantee. In addition to ensuring the effectiveness thereof, it establishes the extent to which it takes preference over other similar guarantee instruments on the same asset.

The determination of the maximum amount to be guaranteed by the mortgage (including the amount of principal, interest and costs associated with its execution and foreclosure) is mandatory, as well as filing it with the land registry. With regard to interest (both loan interest and default interest), pursuant to the Portuguese Civil Code, a mortgage may only cover up to three years of interest.

12. OTHER COMMON GUARANTEES

12.1. Pledge and sureties in particular

The financing of a property project always entails the borrower granting a complete "security package" comprising in rem and personal guarantees to ensure the repayment of the loan principal, respective interest and default interest thereon under the terms of the loan contract.

Among the guarantees typically executed to ensure financings of real estate projects, the pledge, in particular the financial pledge – e.g. over shares or other shareholdings, or over credit rights – and the surety shall be highlighted.

As in the case of a mortgage, a pledge is an in rem guarantee giving creditors preferred payment status over other creditors, for the value of a specific movable asset or amount of other credits or asset rights which cannot be mortgaged. Excluding exceptional cases, the creation of a pledge always implies surrendering the asset to the creditor, who then becomes the guardian and administrator of the pledged asset, as set out in law.

The formalities regarding the execution of a pledge may vary depending on the asset subject to pledge. For instance, the pledge over shareholdings is not subject to a special form but it must comply with the formalities prescribed for said purpose in the Portuguese Securities Code (*"Código de Valores Mobiliários"*). These vary depending on whether the shares are book-entry shares or represented by certificates, in which case there are different formalities to be complied with depending on whether such shares are nominative or bearer⁽⁵⁾.

The financial pledge is subject to special provisions, different from the provisions applicable to the civil pledge and which simplify its enforcement.

Sureties are guarantees provided by a third party (usually the debtor's partners or, if applicable, the parent company of the group to which it belongs) on the creditor's behalf.

As it is a personal guarantee, the guarantor, whose personal assets guarantee that the creditor's credit rights are met, is liable before the creditor. Unless the parties agree otherwise, the full amount of the guarantor's assets will be held accountable for compliance with the obligations undertaken by the debtor.

12.2. Stamp Tax

It should be noted that financing and guarantees granted in Portugal or herein presented for any legal purposes are subject to Portuguese Stamp Tax⁽⁶⁾, at the following rates levied on the amount financed or the maximum amount of each guarantee, as the case may be: (i) 0.04% for each month or part thereof for finance or guarantees with a maturity of less than one year; (ii) 0.5% for finance or guarantees with a maturity of one year or more and less than five years; (iii) 0.6% for guarantees without any time limit and for finance or guarantees for a period of five years or more; and (iv) 0.04% on the average outstanding monthly balance of finance in the form of a current account, bank overdraft or any other form whose period of use has not been specified or cannot be ascertained.

No Stamp Tax is due on a guarantee which is accessory to and granted simultaneously with a contract already subject to Stamp Tax (such as a loan contract).

⁽⁵⁾ See section 2.2. above.

⁽⁶⁾ Under the terms of the Portuguese Stamp Tax Code not only financing and guarantees provided in documents signed in Portugal but also financing and guarantees granted to resident entities in Portugal are considered to have been granted in Portugal. According to the Portuguese Tax Authorities' understanding, financings granted by resident entities are also deemed as having been granted in Portugal.

CHAPTER V Urban Planning and Urban Licensing

13. INTRODUCTION

Property project developments in Portugal must always abide by the rules and legal standards relating to urban planning and administrative licensing of projects.

The main source for Portuguese urban planning law is legislation enacted by the State in the form of laws and decree-laws, which are approved by the Parliament and the Government, owing to the absence of administrative regions (there are currently only two regions: the autonomous regions of Madeira and the Azores). The main statutes in which urbanisation standards are set out are, in addition to the Constitution of the Portuguese Republic ("*Constituição da República Portuguesa*") - which defines the principles and tasks related with urban planning and territorial development - LBOTU (Basic Law on Territorial and Urban Planning Policies - "*Lei de Bases da Política e do Ordenamento do Território e do Urbanismo*"), RJIGT (Territorial Planning Instruments Regulations - "*Regime Jurídico dos Instrumentos de Gestão Territorial*") and RJUE (Urbanisation and Building Regulations - "*Regime Jurídico da Urbanização e da Edificação*").

Portuguese municipalities however, perform a fundamental role both in terms of urban planning and property project licensing.

14. URBAN PLANNING IN PORTUGAL

Urban planning in Portugal is regulated by several principles, in particular, the principle of urban development in accordance with the relevant plans, i.e. in accordance with objectives set out by the relevant public authorities referred to in the plans, and the principle of standardised plans. The plans set out the principles and rules governing the occupation, use and transformation of the land and therefore play a central role in terms of property projects development.

The territorial management system comprises a series of territorial management instruments ("*instrumentos de gestão territorial*") designed to achieve specific interests and objectives, which interact and are coordinated with each other.

RJIGT is the main urban planning law in Portugal. It defines the coordination system between the national, regional and municipal scopes of the territorial management system, the general regulations covering land use and the production, execution and assessment of territorial management instruments.

The territorial management instruments provided for by the RJIGT are classified as having a national, regional or municipal scope, depending on the interests involved. Territorial management instruments are divided as follows:

(i) strategic territorial development instruments (addressed to other public entities which have to develop the plan), such as the PNPOT (National Territorial Planning Policy Programme - "*Programa Nacional da Política do Ordenamento do Território*"), PROT (Regional Territorial Planning Schemes - "*Planos Regionais de Ordenamento do Território*") and Inter-municipal Plans ("*Planos Intermunicipais*");

(ii) sectorial planning instruments;

(iii) special planning instruments; and

(iv) territorial planning instruments such as PMOTs (Municipal Territorial Planning Schemes - "*Planos Municipais de Ordenamento do Território*")

PMOTs define the land use system via its classification (based on the distinction between rural and urban land) and qualification (regulating and defining the use thereof and, when admissible, the possibility of building thereon). These are fundamental instruments designed to implement urban planning policies at a local level. PMOTs are approved by municipalities and are split up into PDMs (Municipal Master Plans - "*Planos Directores Municipais*"), PUs (Urbanisation Plans - "*Planos de Urbanização*") and PPs (Detailed Plans - "*Planos de Pormenor*").

PDMs encompass the whole of the municipal district and provide a synopsis of the local planning and development strategy, defining occupation parameters and land use. PUs implement territorial and urban planning policies and may encompass any area included in an urban PDM perimeter as well as rural land complementary to an urban perimeter and areas set aside for urban use. PPs develop and implement proposals for the occupation of any area within the municipal district, with the RJIGT providing for specific modalities of (i) PPs for interventions in rural spaces, (ii) PPs for urban refurbishment and (iii) PPs for protection purposes.

It should be noted that, after certain requirements have been met, PPs may be filed with the land registry and comprise the basis for a land transformation (e.g. dividing the property into plots of land) without the need for the approval of any specific allotment operation ("*operação urbanística de loteamento*").

The development of a property project must, therefore, comply with the applicable territorial management instruments, particularly special plans ("*Planos Especiais*") and PMOTs. A case by case analysis of the correct application of the applicable urban regulations, taking into account the multiplicity of criteria and existing interpretations, must always be made.

15. LICENSING OF PROPERTY PROJECTS

The licensing (in the broader sense) of property projects is generally designed to assess whether the intentions of the interested party in terms of urban planning are in accordance with the applicable legal regulations and applicable territorial management instruments.

The municipalities are responsible for preliminary control of urban planning projects, including construction and use of buildings, and allotment of land. This does not preclude the need for the involvement of other entities whose opinion may, in many cases, be binding in terms of project licensing. Municipalities are competent to approve municipal urban planning and building regulations, in addition to regulations on the payment of taxes/charges on the performance of urban operations.

The execution of urban planning operations must generally be examined in advance and may require licensing ("*licenciamento*"), advance notice ("*comunicação prévia*") or use permits ("*autorização de utilização*").

The RJUE provides a list of urban operations which require licensing (“licenciamento”) and advance notice (“comunicação prévia”), respectively. Other non-listed urban operations which are not exempt from “preliminary control” require advance notice (“comunicação prévia”), which is considered the supplementary form of “preliminary control”.

The RJUE also lists those operations which are less relevant and have less of an impact in terms of urban planning. They are exempt from licensing or advance notice requirements.

Urban planning operations for which advance notice (“comunicação prévia”) must be provided are usually either less relevant in urban planning terms than those which require licensing (“licenciamento”) or are performed in areas covered by an allotment operation (“operação de loteamento”) or by a PP. Advance notice procedures are simpler and faster than licensing procedures.

As regards urban planning operations subject to licensing (“licenciamento”), the RJUE lists the following circumstances in which licensing applications will be rejected: (i) any infringement of PMOTs or Special Plans, preventative measures, administrative rights of way, restriction of “public interest” status (“restrição de utilidade pública”) or any other applicable legal and regulatory provisions, (ii) in the event of the existence of a declaration of “public interest” for the expropriation of property for which a licensing application has been submitted, (iii) the existence of a negative opinion or rejection of an approval or authorisation by any entity consulted whose decision is binding upon municipal bodies, and (iv) depending on the request, a rejection may also be based on the fact that the urban operation may have a negative effect on archaeological, historic or natural or landscape, natural or built heritage, cause an unacceptable burden on existing infrastructures or general services, or require the municipality to build or maintain any facilities, to perform works or to provide unplanned services such as streets, water distribution, electricity or sanitation networks.

Regarding the communication relating to urban planning operations in relation to which advance notice (“comunicação prévia”) must be provided, the advance notice is rejected when the project is shown to infringe the applicable legal and regulatory provisions set out in the PMOT, any existing permit (“licença”) or advance communication (“comunicação prévia”) on an allotment operation (“operação de loteamento”), technical building standards in force, or the terms of any existing advance information provided (“informação prévia”).

Licences (“licenças”) or acceptances of advance notice (“comunicação prévia”) generally expire if the acts subsequently required for the performance of the urban project have not been performed within the period established by law.

Reference should also be made to the fact that an interested party may submit a request for advance information (“pedido de informação prévia” - “PIP”) on the feasibility of a specific urban project as well as to any legal or regulatory constraints. This highly relevant mechanism is widely used in the field of property transactions.

An interested party may request the municipality to provide advance information (“pedido de informação prévia”) on diverse aspects of a specific urban project if it is interested in performing, such as volumetry, eave height, number of apartments or an estimate of urban planning costs/charges. The municipality has a term to consider the request on the said advance information and its decision is binding on the competent entities in respect of the licensing or the advance notice decision to which it refers. The effects of such information are valid for a period of one year.

Reference should also be made to the fact that after the building has been completed a property use permit (“autorização de utilização”) for the buildings or condominium units thereof must be obtained. The purpose of this authorisation is to verify the urban project’s completion and conformity with approved plans and licensing or advance notice conditions. The property’s use permit (“autorização de utilização”) certifies the use which may be given to the building or condominium units thereof and is of the utmost importance on account of the reference made in 1.2 above.

Reference should, lastly, be made, to the fact that, within the current context of the Real Estate Market, and in order to adjust the legal deadlines regarding the execution of real estate operations to the promoters’ opportunities, the Portuguese law-maker – by means of the enactment of Decree Law no. 120/2013, of 21 August –, introduced exceptional regulations regarding the urban proceedings underway on 22 August 2013, according to which the deadlines provided in the law for the execution of the works subject to licensing or prior communication, the forfeiture (“caducidade”) of the licences and admissions to prior communications, as well as the deadlines to submit requests for the issuance of the relevant permits regarding urban operations, have doubled.



Lisbon - Source: Cushman & Wakefield

CHAPTER VI Special Licensing

16. COMMERCIAL LICENSING

Decree Law no. 21/2009, of 19 January, defines the authorisation process governing the installation and modification of commercial retail establishments (“*estabelecimentos comerciais*”) and commercial complexes (“*conjuntos comerciais*”) in Portugal, usually referred to as “commercial licensing”.

16.1. Scope

The following commercial retail establishments and commercial complexes are covered by commercial licensing regulations:

- (a) commercial establishments, either standalone or operating in commercial complexes, with a sales area of 2,000 sqm or more;
- (b) commercial establishments, either standalone or operating in commercial complexes, regardless of the sales area, belonging to a company using one or more trade names or which are part of a group with an aggregate nationwide sales area of 30,000 sqm or more;
- (c) commercial complexes with a GLA (gross lettable area) of 8,000 sqm or more; and (d) commercial retail establishments and commercial complexes mentioned in the preceding subparagraphs which have been closed for business for more than 12 months, if their authorised operators intend to resume operations.

Commercial establishments belonging to microenterprises or companies in which they have a majority holding are expressly excluded from the scope of the commercial licensing regulations.

Commercial licensing regulations encompass not only the installation of the above mentioned commercial retail establishments and commercial complexes but also any modifications comprising (i) changes of location (unless within a commercial complex and not involving an increase in sales areas), type, sales area and trade name of a commercial retail establishment (unless within the same group), or (ii) a change of location, type and GLA of a commercial complex.

16.2. Competency

The DGAE (Directorate General for Economic Activities - “*Direção Geral das Atividades Económicas*”) is responsible for coordinating the commercial licensing authorisation process.

The ASAE (Food and Economic Security Authority - “*Autoridade da Segurança Alimentar e Económica*”) is responsible for ensuring compliance with the licensing provisions and developers’ compliance with the terms and commitments they have undertaken.

16.3. Conditions on commercial licensing proceedings
If the planned installation or modification of retail outlet or space entails an urban project requiring preliminary administrative “control”, the developer must, as a pre-condition to carry out the commercial licensing process, obtain advance information (“*pedido de informação prévia*”) on the retail project’s conformity with the applicable territorial management instruments in force.

If the retail project is subject to Environmental Impact Assessment Regulations the developer should also, as a pre-condition for to carry out the commercial licensing process, obtain a favourable or conditional favourable decision on its Environmental Impact Assessment.

17. LICENSING OF TOURIST RESORTS

The installation, exploitation and operation of tourist resorts is subject to special licensing regulations. Such regulations were subject to a reform with relevant impact, approved by Decree Law no. 39/2008, of 7 March, and amended by Decree Law no. 228/2009, of 14 September, and Decree-Law no. 15/2014, of 23 January (RJET - Regulations for Tourist Resorts - “*Regime Jurídico da Instalação, Exploração e Funcionamento dos Empreendimentos Turísticos*”).

17.1. Types of tourist resorts

Tourist resorts are defined as establishments providing accommodation services for a consideration, which operation is based on an adequate collection of complementary structures, facilities and services.

The RJET defines seven types of tourist resorts, as follows: (i) hotels, (ii) tourist villages, (iii) tourist apartments (iv) tourist resort complexes (v) cultural residential tourist resorts (manor/country houses), (vi) rural tourist resorts, as well as (vii) camping and caravan sites.

Each type of tourist project must comply with lawfully defined common and specific requirements on construction, infrastructures, accommodation capacity, common use and entertainment facilities.

Based on the quality of service, installations and facilities provided, tourist resorts comprising hotels, tourist villages and apartments are graded between one and five stars⁽⁷⁾. These classifications are awarded on a points system by Turismo de Portugal, I.P. (the Portuguese tourism regulatory body) and must be reassessed every four years.

17.2. Licensing

The licensing of tourist resorts is closely associated with the RJUE, which applies to the licensing of urban projects used as a basis for the development of the tourist resort in question, under the aegis of the competent municipal authorities.

Turismo de Portugal, I.P. is, in turn, responsible for verifying the adequacy of the planned tourist resort to the envisaged type and use, involving the analysis of the project’s architectural features.

After the tourist resort has been built, a use permit for tourist purposes (“*autorização de utilização para fins turísticos*”) should be issued pursuant to a combination of RJUE and RJET regulations.

⁽⁷⁾ The rural hotels comprised in the type of rural tourist resorts are also subject to classification, which is limited to a range between 3 and 5 stars. The same applies to camping and caravan sites.

17.3. Tourist resorts under plural property

17.3.1. Deed of establishment ("*título constitutivo*")

Tourist resorts under plural property, i.e. tourist resorts comprising building plots and/or autonomous units of one or more buildings, are regulated by a deed of establishment ("*título constitutivo*") to be executed by the holder of the license or permit to develop the urban project regarding the installation of tourist resort or by holder of the respective use permit.

This deed of establishment comprises (i) information on the entity operating the tourist resort; (ii) information on the physical description of the various autonomous units/building plots into which the tourist resort is divided; (iii) information on their respective relative value and the purpose for which they are intended; (iv) information on the tourist resort's facilities and installations; (v) identification of the common services; (vi) criteria used to calculate and to update the owner's periodic payments and the percentage thereof to be set aside for the payment of the resort's condominium management entity, in addition to the charges/costs covered by the said periodic payment.

The deed of establishment of a tourist resort erected in building(s) on a plot of land corresponds to the condominium deed when such condominium has not yet been set up, provided that it complies with the applicable legal requirements. The incorporation certificate must be filed with the Land Registry before the execution of any contract (or promissory contract) regarding the transfer of plots or of autonomous units.

17.3.2. Operation and management of tourist resorts

A tourism operation assignment agreement is entered into upon the sale of each accommodation unit (autonomous unit or building plot), by which the tourist resort operator appointed

by the developer (and identified as such in the deed of establishment of the tourist resort) undertakes to operate the relevant accommodation unit, pursuant to certain terms and conditions.

There is currently no time limit on a purchaser's occupation of the accommodation unit (i.e. if the purchaser intends to do so, he may refrain from providing the accommodation unit for tourist operation and occupy it 365 days a year). This notwithstanding, the operator of the tourist resort must ensure that all the mandatory services for the category of the relevant tourist resort are available, and that all the accommodation units are furnished and equipped and ready to be rented for tourist accommodation purposes.

The property management (condominium) of a tourist resort under plural property is the responsibility of the operating entity which may be relieved of its managerial (condominium) functions under the terms of a resolution passed by the owners of the tourist resort's accommodation units.

In order to ensure the continuity of the provision of tourist accommodation services and protect investors who have purchased accommodation units in tourist resorts, the RJET provides for a collection of rights and duties on the formation and management of tourist resorts under plural ownership, to be complied with, both by the owners of the above mentioned accommodation units (building plots or autonomous units), operator and property (condominium) management of the tourist resort.



Source: Vale de Lobo, Resort Turístico de Luxo

CHAPTER VII Leases

18. PROPERTY LEASES

18.1. General Issues

Property leases are regulated by the Portuguese Civil Code since 2006, under the New Urban Lease Regulations approved by Law no. 6/2006, of 27 February ("NRAU"), which must be applied to all contracts involving the temporary lease of a property for a consideration.

On 14 August 2012, in compliance with the terms established in the memorandum of understanding executed by and between Portugal, the European Commission, the European Central Bank and the International Monetary Fund, a pack of Decree-Laws entered into force⁽⁸⁾ with the purpose of implementing structural reforms in the Portuguese legal framework of leases, in order to boost the leasing market.

Form: A lease contract must be entered into in writing and identify the parties, the leased premises, the purpose, the rent and the property's use permit certifying its suitability for the desired purpose.

Purpose: Reference should also be made to the fact that leases for a purpose that differ from the licensed one (e.g. if the property has been licensed for housing and is used for commerce) are null and void.

Transfer of ownership: In the event of the sale of the property by the landlord, the new owner automatically assumes the landlord's respective position, with the terms of lease in force between the tenant and the property's new owner remaining unchanged without the need to formalise an assignment of the contractual position for the said purpose.

The Portuguese applicable urban lease regulations divide leases into two types: (i) leases for commercial purposes and (ii) leases for housing purposes.

18.2. Leases for commercial purposes

Freedom of contract: the most relevant aspects of lease contracts for commercial purposes may be freely stipulated by the parties who are, accordingly, free to agree on issues related to length, termination and opposition to the renewal of lease contracts, with subsidiary application of the rules of leases for housing purposes.

Period: the law states that lease contracts may be entered into for fixed term or be of non-specified duration. The latter option is not commonly used in the property market. If entered into on a fixed term basis, the duration may be freely agreed between the parties requiring only complying with the legal maximum limit of 30 years. Moreover, the contract will be automatically renewable for equal and successive periods, unless the parties agree otherwise.

Maintenance: this subject matter is freely regulated between the parties. In this particular case, if no provision is made by the parties, the landlord is responsible for the property's maintenance.

Rent and other expenses: costs and expenses related with the property (such as condominium expenses) are freely agreed between the parties, who are also free to agree the criteria for updating them.

Transfer of tenant's contractual position: the transfer of a tenant's contractual position requires permission from the landlord except for the following situations: (a) transfer of a commercial or industrial business ("*trespasse*") when including the right to lease; or (b) if the new tenant continues to perform, at the property, the same profession as the tenant assigning its contractual position or if the new tenant is a company of professionals with an equivalent object to the activity performed by the assigning tenant.

Transfer of Business ("*trespasse*"): the tenant's right to the transfer of business where the lease is included is mandatory and cannot be eliminated by the parties or be waived in advance by the tenant. However, and unless otherwise agreed by the parties, the landlord is lawfully entitled to a pre-emption right in case of business transfer (including the lease right) by the tenant, or in case the business (including the lease right) is given as payment in kind by the tenant.

Tenant's pre-emption right on sale of leased property: if a landlord intends to sell a property which has been rented out to third parties, the tenant of the property for more than three years has the pre-emption right in respect of the said sale. This pre-emption right is mandatory and cannot be eliminated by the parties nor be waived in advance by the tenant of the establishment, where the right to lease embraced.

Termination of lease: either party may cancel the lease contract on the basis of a serious default committed by the other which makes the maintenance of the rental impossible. The Portuguese applicable lease regulations provide a non-exhaustive list of cases of default justifying a landlord's decision to terminate the lease contract.

Termination form: The landlord's termination must be declared judicially except when based (i) on the tenant's opposition to works ordered by public authorities (ii) on the delay of more than 2 months in the payment of the rent, charges/costs or expenses or (iii) on the delay of more than 8 days in the payment of the rent, for more than four times, continuously or not, within a period of 12 months. In such cases, the contract is terminated by means of a written communication sent by the landlord to the tenant.

The landlord's termination based on the grounds referred to under (i) and (ii) above is ineffective if, within a period of one month, the tenant remedies the delay of payment of the amounts owed or ceases to oppose to the execution of the works ordered by a public authority. However, the tenant may only benefit from the possibility of remedying the delay of payment once.

18.3. Leases for housing purposes

Freedom of contract: Lease agreements for housing purposes, unlike the lease agreements for commercial purposes, have a minor degree of contractual freedom. Some of the most relevant matters are imperatively established in the law. That is the case of the rules regarding the early termination and the opposition to the renewal of the lease agreements which were nevertheless softened in 2012, favouring the landlord.

⁽⁸⁾ In particular, (i) Law no. 31/2012, of 14 August, which introduced amendments to the urban lease regulations as stated in the Portuguese Civil Code; the NRAU and the Portuguese Civil Procedure Code, (ii) Law no. 30/2012, of 14 August, which introduced amendments to the Legal Regime for Construction Works in Leased Properties ("*Regime Jurídico das Obras em Prédios Arrendados*") as stated in Decree-Law no. 157/2006, of 27 February and (iii) Law no. 32/2012, of 14 August, which amended the Legal Regime of Urban Rehabilitation ("*Regime Jurídico da Reabilitação Urbana*").

Term: Lease agreements for housing purposes may also be entered into for a fixed term or be of non-specified duration. The information provided above on leases for commercial purposes is also applicable here.

Regarding the fixed term lease agreements, the tenant is entitled to oppose to the renewal of the lease, by means of a notice sent with a prior notice that may vary depending on the initial term or on the term of its renewal, as well as to terminate the lease agreement at any time and without justification, provided that 1/3 of the lease duration has elapsed, by means of a written communication sent to the landlord with a prior notice provided in the applicable law.

In case the landlord prevents the automatic renewal of the agreement under the applicable law, the tenant is allowed to terminate the agreement, at any time, by means of a communication sent to the landlord with a prior notice of 30 days regarding the intended termination date.

As to non-fixed term agreements, the law provides the conditions and the prior notices that the landlord and the tenant must comply in order to legally terminate the agreement.

Maintenance: Similarly to the regime of leases for commercial purposes, this matter is freely regulated between the parties. In case no provision is made by the parties, the landlord is responsible for the property's maintenance.

Rent and other expenses: the aforementioned rules concerning leases for commercial purposes also apply here.

Transfer of tenant's contractual position: as a general rule, the transfer of the tenant's contractual position may only be carried out with the landlord's consent. However, if the lease agreement concerns the family residence (*"casa de morada de família"*), in the event of divorce or judicial separation of persons and goods, the transfer or concentration of the contractual position in favour of one of the spouses is admissible, without the landlord's consent. In case of the tenant's death, the lease does not cease and the transfer will occur in favour of the person who lived with the tenant, provided that, at the time of the tenant's death, said person does not own or rent another house in the district areas of Lisbon or Oporto and neighbouring municipalities, or in the respective municipality, regarding the remaining part of the country.

Tenant's pre-emption right on sale of leased property: the aforementioned rules concerning leases for commercial purposes also apply here.

Termination of lease due to breach of contract: the aforementioned rules concerning leases for commercial purposes also apply here.

18.4 Transitional legal framework

The entering into force of the NRAU on 28 June 2006, not only established the legal framework for new lease contracts but also a transitional legal framework applicable to leases entered into prior to the said date. Distinction is made between (i) lease agreements for housing purposes entered into under the enforcement of the Former Urban Lease Regulations (RAU)^[9], and lease agreements for commercial purposes entered into under Decree-Law no. 257/95, dated 30 September 1995 (DL 257/95)^[10] and (ii) lease agreements for both housing and commercial purposes entered into before the enforcement of said laws.

18.4.1. Agreements for housing purposes executed after the entering into force of the "RAU" and contracts for commercial purposes executed after the execution of DL 257/95:

Regarding these agreements, the transitional legal framework stipulates that the former limited duration lease agreements (*"arrendamentos de duração limitada"*), currently referred to as fixed term leases, are automatically renewed (unless any of the parties opposes to the renewal) at the end of the respective term and for a period of 2 years, except for due provision made to another renewal period.

The transitional system provides that lease contracts without limited duration are subject to regulations on unspecified duration contracts, introduced by the NRAU. However, they are subject to several special features, such as the non-application of the landlord's termination right regardless of justification and by means of a written prior notice, in case the tenant is 65 years old or older or has a degree of disability superior to 2/3.

18.4.2. Agreements for housing purposes executed before the enforcement of the "RAU" and Contracts for commercial purposes executed before the enforcement of DL 257/95:

Regarding these agreements, the transitional legal framework sets forth that the former limited duration lease contracts (*"arrendamentos de duração limitada"*), currently referred to as fixed term leases, are deemed as automatically renewed (unless any of the parties opposes to the renewal) at the end of the respective term for a period of 2 years, unless the contract foresees another renewal period.

As regards the lease agreements without limited duration, the transitional regime provides that such agreements are subject to the regulations on non-fixed term lease agreements, introduced by the NRAU, with certain particularities, such the following: (i) the non-applicability of the landlord's termination right without a justification and by means of a 2-year written prior notice; (ii) as to leases for commercial purposes, the possibility of termination by the landlord regardless of justification is possible if made by means of a prior written notice sent at least five years before the intended termination date in the event of transfer of business, assignment of establishment (*"locação do estabelecimento"*), assignment of the lease for carrying out liberal professions (*"cessão do arrendamento para exercício de profissão liberal"*) or, if the tenant is a company, transfer of its shareholdings (the termination of the lease by the landlord in these cases is only possible if the aforementioned facts occur after the enactment of the NRAU); and (iii) in case of termination of the lease agreement for demolition purposes or for the execution of construction works that require the vacancy of the leased area, the landlord must relocate the tenant in similar conditions as the ones of the leased area whenever the tenant is at least 65 years old or has a proven degree of disability higher than 60%.

18.5. Procedure regarding the update of old rents

Apart from the aforementioned transitional legal framework, the NRAU establishes a procedure regarding the update of rents arising from contracts entered into before the enactment of RAU and DL 257/95, with the aim of approaching the amount of such rents to the market value. This rent update is based on a negotiation procedure between landlord and tenant within the transition of said contracts to the NRAU. Said negotiation procedure is synthetized in the following table:

[9] The RAU, approved by Decree-Law no. 321-B/90, of 15 October, entered into force on 18 November 1990.

[10] Decree-Law no. 257/95, of 30 September, which amended the RAU, revising the legal regime applicable to the agreements for commerce, industry, liberal professions and other non-housing purposes, entered into force on 5 October 1995.



NEGOTIATION PROCEDURE FOR THE UPDATE OF RENTS

1. Landlord's offer 2. Tenant's answer 3. Landlord's answer 4. Outcome

Proposes a new rent, type and duration of the agreement	Accepts	→	End of the negotiation procedure. The agreement is terminated and compensation is due by the landlord to the tenant (corresponding to 5 years of rent calculated on the basis of the average value of the proposals submitted by both the landlord and the tenant. Such amount may be aggravated up to 10 or 7 1/2 years of rents if the proposed rent offered by the tenant is not inferior to the one offered by the landlord in more than 10% or 20%, respectively). The leased property must be vacant within 7 months.									
	Refuses and terminates the agreement	→	End of the negotiation procedure. The agreement ceases and the leased property must be returned in a 3 months term.									
	Counteroffers	<table border="1"> <tr> <td data-bbox="451 714 661 859">Accepts the counteroffer</td> <td data-bbox="661 714 1195 859">→</td> <td data-bbox="661 714 1195 859">End of the negotiation procedure. The agreement remains in force, with the agreed rent, type and duration of the lease. If the parties fail to reach an agreement regarding the type and duration of the lease agreement, it is deemed as a fixed term agreement entered into for a 5-year term.</td> </tr> <tr> <td data-bbox="451 859 661 1067">Terminates the agreement</td> <td data-bbox="661 859 1195 1067">→</td> <td data-bbox="661 859 1195 1067">End of the negotiation procedure. The agreement is terminated and compensation is due by the landlord to the tenant (corresponding to 5 years of rent calculated on the basis of the average value of the proposals submitted by both the landlord and the tenant. Such amount may be aggravated up to 10 or 7 1/2 years of rents if the proposed rent offered by the tenant is not inferior to the one offered by the landlord in more than 10% or 20%, respectively). The leased property must be vacant within 7 months.</td> </tr> <tr> <td data-bbox="451 1067 661 1212">Refuses and unilaterally updates the rent, up to the annual maximum amount of 1/15 of the leased property's value</td> <td data-bbox="661 1067 1195 1212">→</td> <td data-bbox="661 1067 1195 1212">End of the negotiation procedure. The agreement remains in force for a 5-year term and the updated rent is applicable.</td> </tr> </table>	Accepts the counteroffer	→	End of the negotiation procedure. The agreement remains in force, with the agreed rent, type and duration of the lease. If the parties fail to reach an agreement regarding the type and duration of the lease agreement, it is deemed as a fixed term agreement entered into for a 5-year term.	Terminates the agreement	→	End of the negotiation procedure. The agreement is terminated and compensation is due by the landlord to the tenant (corresponding to 5 years of rent calculated on the basis of the average value of the proposals submitted by both the landlord and the tenant. Such amount may be aggravated up to 10 or 7 1/2 years of rents if the proposed rent offered by the tenant is not inferior to the one offered by the landlord in more than 10% or 20%, respectively). The leased property must be vacant within 7 months.	Refuses and unilaterally updates the rent, up to the annual maximum amount of 1/15 of the leased property's value	→	End of the negotiation procedure. The agreement remains in force for a 5-year term and the updated rent is applicable.	
Accepts the counteroffer	→	End of the negotiation procedure. The agreement remains in force, with the agreed rent, type and duration of the lease. If the parties fail to reach an agreement regarding the type and duration of the lease agreement, it is deemed as a fixed term agreement entered into for a 5-year term.										
Terminates the agreement	→	End of the negotiation procedure. The agreement is terminated and compensation is due by the landlord to the tenant (corresponding to 5 years of rent calculated on the basis of the average value of the proposals submitted by both the landlord and the tenant. Such amount may be aggravated up to 10 or 7 1/2 years of rents if the proposed rent offered by the tenant is not inferior to the one offered by the landlord in more than 10% or 20%, respectively). The leased property must be vacant within 7 months.										
Refuses and unilaterally updates the rent, up to the annual maximum amount of 1/15 of the leased property's value	→	End of the negotiation procedure. The agreement remains in force for a 5-year term and the updated rent is applicable.										
	Invokes the fact of being a micro-entity, a private non-profit association or a student residence	→	Unilaterally updates the rent, up to the annual maximum amount of 1/15 of the leased property's value. This rent will be in force for a 5-year term.									
	Invokes the fact that the RABC ¹ is inferior to 5 RMNA ²	→	Unilaterally updates the rent, up to the annual maximum amount of 1/15 of the leased property's value. This rent will be in force for a 5-year term.									
	Invokes to be 65 years old or older or has a proven degree of disability higher than 60%	→	Unilaterally updates the rent, up to the annual maximum amount of 1/15 of the leased property's value. (If the tenant invokes a RABC inferior to 5 RMNA simultaneously, the updated rent is further limited by the applicable effort rate ("taxa de esforço") during the following 5 years.)									
		→	Once the 5-year term has lapsed, the landlord may restart the negotiation procedure and the tenant is no longer allowed to invoke a special circumstance. Once the procedure has restarted and in case the parties fail to reach an agreement, any of the parties may terminate the lease agreement. In case the parties neither reach an agreement on the type and duration of the lease nor terminate the lease, the NRAU is applicable to the agreement and the lease is deemed as a fixed term agreement entered into for 2 years.									
		→	Once the 5-year term has lapsed, the landlord may restart the negotiation procedure and the tenant is no longer allowed to invoke a special circumstance. Once the procedure has restarted and in case the parties fail to reach an agreement, any of the parties may terminate the agreement. In case the parties neither reach an agreement on the type and duration of the lease nor terminate the lease, the NRAU is applicable to the agreement and the lease is deemed as a fixed term agreement entered into for 2 years.									
		→	The agreement remains in force and the NRAU is not applicable. The updated rent applies. (If the tenant invokes a RABC inferior to 5 RMNA and the updated rent has been limited by the effort rate during 5 years, once that period has lapsed, the landlord may update the rent considering only the maximum annual amount of 1/15 of the leased property's value.)									

¹ Adjusted Annual Gross Income ("RABC").
² National Annual Minimum Wages ("RMNA").

18.6. Special procedure for eviction ("Procedimento especial de despejo")

One of the ultimate goals of the urban lease regulations' reform in 2012 consisted of speeding up the procedure for eviction. In this sense, a special eviction regime was created in order to ensure the effectiveness of the termination of lease contracts – regardless of its purpose – whenever the tenant has not vacated the leased property on the date foreseen in the law or agreed by the parties.

This special eviction procedure may only be used when the lease agreement may be terminated by non-judicial means and in case the respective Stamp Tax has been duly paid. The landlord may cumulate the request for eviction with the request of payment of rents and other expenses and charges due by the tenant.

This procedure takes place before the 'one-stop shop' service called "*Balcão Nacional do Arrendamento*" (BNA) and has an extrajudicial nature, although it may, under certain circumstances, be transferred to court, in particular in case of opposition by the tenant.

18.7. Urban rehabilitation

In order to promote the properties' rehabilitation, the new reform simplified the urban licensing procedure required for these operations as well as the termination of lease agreements for such purposes.

Since September 2012, there is a special procedure applicable to the prior licensing control regarding buildings that were built at least 30 years ago and that are at a great level of deterioration. According to this procedure, the execution of works in such buildings does not require a construction license and a prior communication to the competent entity suffices.

In case the property is leased and the landlord intends to carry out remodelling construction works or deep restoration, the latter may terminate the agreement without having to resort to court and obtain the release of the leased property, provided that the landlord relocates the tenant or, alternatively, pays the latter the compensation due.

However, in case the tenant is 65 years or older, or has a proven degree of disability higher than 60%, the landlord may not benefit from this last alternative and must relocate the tenant in similar conditions as the ones of the leased property.

18.8. Rent insurance

The urban lease regulation's reform finally established the so long awaited rent insurance contract, the legal regime of which will soon be regulated by a separate statute.

This insurance aims mainly at covering the risk of default by the tenant arising from the lack of payment of rents. The parties may agree on additional coverage of risks, such as damages caused by the tenant in the leased property and costs and charges eventually incurred by the landlord in the event of special procedure for eviction.

18.9. Use of shop agreements

Contracts for the use of shops in commercial complexes (such as shopping centres, retail parks, retail galleries or outlets) are neither subject to the urban lease regulations nor to any other regulations provided by law.

Both the majority of the Portuguese scholars and case-law (including the Supreme Court of Justice) consider that contracts entered into between owners or the respective operators of commercial complexes and shop users should be construed as atypical, entered into within the scope of the freedom of contract principle provided in the Portuguese Civil Code. This legal classification grants the parties great amplitude to the contractual freedom, allowing the parties to freely stipulate the contract's content and the fact that said contracts are not subject to the urban lease regulations benefits the landlord's contractual position.

It is therefore commonplace for contracts for the occupation and use of areas in commercial complexes not to be entered into pursuant to the scope of any of the types of lease provided for under the Portuguese law on leases.

Many Supreme Court of Justice decisions have ruled in favour of the validity and lawfulness of such contracts, which are not subject to the general Portuguese law on leases. It is understood that such contracts are not lease contracts but instead atypical contracts, governed by the general contract regulations and only alternatively by the relevant rules on leases.

Occupiers of spaces in commercial complexes enjoy more than the mere use of the areas contracted for. The business operated therein also benefits from all of the common amenities and services provided by the owner and/or manager of the commercial development and made available to all its customers and workers.

Although the new Portuguese urban lease regulations currently allow a large margin of freedom for the definition of the contents of commercial leases, the owners of commercial complexes, in which retail establishments operate, may still benefit from the fact that the use of shop agreements are not subject to the mentioned law on leases.

The fact that this type of contract is not governed by the Portuguese urban leases law signifies the non-application of the tenant's pre-emption right on a property's sale; the non-existence of a tenant's right to the transfer of business where the lease is included, the impossibility of pledging the right of use of the property covered by the use of shop agreement (as opposed to the possibility of a pledge over the tenant's rental right, in the event of enforcement proceedings brought against the tenant by a third party); the non-application of the typical eviction procedures for terminating the contract and vacating the property (despite the fact that the owner, in this case, must still go to court to enforce the tenant's eviction).

CHAPTER VIII Labour Legislation

19. LEGAL FRAMEWORK

The Portuguese labour legislation is commonly labelled as relatively rigid and overly protective of employees' rights. However, since 2003, there have been very significant improvements towards more flexible labour relations. The Portuguese Labour Code, approved by Law no. 7/2009, of 12 February (the "Labour Code") is a good example of this effort. Also, the Memorandum of Understanding signed between Portugal, the European Commission, the European Central Bank and the International Monetary Fund has determined the adoption of multiple measures aimed at ensuring greater flexibility in labour relations which have already led to the approval of numerous changes to current labour legislation.

The general framework of labour rights and obligations is provided for in the Labour Code, the provisions of which are then complemented by sundry legislation with regard to certain particular matters (such as some specific types of employment agreements, occupational safety and health, work injuries and diseases, etc.).

Pursuant to article 3 of the Labour Code, the rules provided therein (unless otherwise stated) may be set aside by Collective Bargaining Agreements (CBAs), even if they are less favourable to the employees. However, with respect to certain matters CBAs may only change the rules set forth in the Labour Code if the employees' conditions are thereby improved (for example, motherhood entitlements, maximum working periods, personality rights, transfers of undertaking, etc.). Employment agreements, on the other hand, may only derogate the legal provisions included in the Labour Code in order to improve the employees' terms and conditions.

Negotiable CBAs are written agreements on employment terms and conditions which are entered into between trade unions and employers' representatives (or a group of employers or even a single employer) and which have to be complied with as if they were proper law. Their scope is determined by the representation of the negotiating parties and varies considerably. Thus, there are CBAs for a single worksite, for a corporation or a group of corporations, or for industries, on a local, regional or national basis.

In addition to the negotiable CBAs (which are binding to companies and employees affiliated to subscribing trade unions and employers' associations, respectively) there are also non-negotiable instruments that may be issued by the Portuguese government or by arbitrators.

The most relevant non-negotiable instrument is the Extension Order (*Portaria de Extensão*), which extends the scope of application of a given negotiable CBA to non-affiliated employers and employees.

20. EMPLOYMENT CONTRACTS

20.1. Types of Employment Contracts

In Portugal, most employment relationships arise out of: (i) employment contracts subject to a defined term (whether fixed or unfixed); and (ii) employment contracts without a term (open-ended agreements).

Notwithstanding this, specific legal provisions may be found in the Labour Code and in supplementary legislation regarding employment agreements to be entered into with special categories of employees.

20.1.1. Permanent Employment Contracts

Under Portuguese law, permanent (open-ended) employment contracts do not have to be executed in written form.

Nonetheless, even though verbal agreements are valid and binding, the employer is obliged to provide the employee with written information concerning the most relevant aspects of the employment relationship, such as the workplace, normal working period, professional category, remuneration and duration of holidays. Furthermore, certain particular clauses, such as post-contractual noncompetition obligations have to be agreed in writing. In accordance, these requirements recommend that all agreements be executed in written form.

20.1.2. Term Employment Contracts

Term employment contracts may only be executed under the particular conditions set forth in the Labour Code, as follows (CBAs may allow the execution of term employment contracts in different and/or additional circumstances):

- (a) To address a temporary need of the employer (for instance, the replacement of absent employees, the execution of a specific project, an exceptional increase in a corporation's activity, seasonal activities, etc.);
- (b) To recruit for a newly set-up corporation or for a new business of uncertain duration in a corporation employing fewer than 750 employees; or
- (c) To hire first job employees, long-term unemployed persons or in other situations set forth in sundry legislation regarding employment policies.

As opposed to permanent contracts, term employment agreements have to be agreed in written form and, most importantly, the justification alleged for its execution has to be clearly detailed in the agreement so as to allow the employee to understand why he or she is being hired under a temporary contract. In addition, a clear connection between the relevant grounds and the duration of the agreed term must be included.

Term employment contracts executed under the circumstances addressed in (a) above (for instance, the replacement of absent employees, the execution of a specific project, an exceptional increase in a corporation's activity, seasonal activities, etc.) are subject to a maximum duration of three years including renewals, if any (a maximum of three renewals is admissible). Unfixed term employment contracts may last for a maximum period of six years. It is important to note that the duration of such a contract may not exceed the duration of the employer's temporary need and that the underlying grounds must still apply at the time of any renewal of the contract.

Employment contracts executed in accordance with (b) and (c), on the other hand, may be for a fixed term only (unfixed term contracts under these justifications are not valid), and their maximum duration is of two years, or 18 months in the case of first job hires (the concept of an employee looking for the first job has been defined by Portuguese case law as referring to a person who has never executed a previous open-ended employment agreement).

Law 3/2012 of January 10, 2012, passed in order to tackle the rising unemployment rate, set forth certain exceptional and temporary

measures regarding fixed term employment contracts that were executed while the current Labour Code has been in force (i.e., after February 17, 2009) and that reached their maximum duration or maximum number of renewals by June 30, 2013.

This law allowed such fixed term employment contracts to be subject to two additional extraordinary renewals, provided their maximum overall duration did not exceed 18 months nor last beyond December 31, 2014.

It should be noted that Portuguese Parliament approved, on October, 4 2013, a new regime of extraordinary renewal of term employment agreement by means of Law no. 76/2013 of November 7, 2013. Under this law, fixed term employment agreements that reach their maximum duration or maximum number of renewals pursuant to no. 1 of article 148 of the Labour Code or Law no. 3/2013, of January 10, 2012, within two years of the entry in of said law, may be subject to two extraordinary renewals, with a maximum duration of 12 months and each renewal cannot be inferior to one sixth of the maximum duration of the agreement or its effective duration, in the event it has lasted for an inferior period. Agreements subject to these extraordinary renewals cannot last beyond 31 December 2016.

Failure to comply with any of the aforementioned legal requirements shall determine that the employment contract is not subject to a defined term, but to the general strict termination rules governing open-ended employment contracts instead.

20.1.3. Service Commission Contracts

Under Portuguese law, permanent employment agreements may only be terminated according to the strict general rules explained in section 22 below. Accordingly, service commission contracts may be a valid alternative for the hiring of senior executives, for instance, since the rules governing termination of these agreements are much more flexible.

Service commission contracts may only be executed with regard to employees rendering management or top-level duties who are under the direct authority of the corporation's board, and personal assistants of board members. CBAs may additionally provide that such contracts are admissible with regard to employees carrying out particularly trustworthy positions, in relation to holders of management or top-level employees, and in respect of employees admitted as heads of department, even if they are not under the direct authority of the board.

21. GENERAL LABOUR CONDITIONS

21.1. Trial Period

Under Portuguese law, the general trial period applicable to open-ended employment contracts is of 90 days. With regard to employees who render duties of technical complexity, high responsibility or which require specific qualifications, as well as those holding particular trustworthy positions, the trial period is of 180 days. Finally, managers and senior executive officers are subject to a statutory trial period of 240 days (unless they are hired under service commission contracts, in which case the trial period cannot exceed 180 days). Even though parties are not allowed to increase the trial period, they may agree to reduce or exclude it by means of a written document.

During the trial period, both the employer and the employee are free to terminate the relevant contract without being liable to pay any compensation or indemnity to the other party. A minimum prior notice period of seven or 15 days will have to be observed by the employer, in the event the trial period has lasted for over than 60 or 120 days, respectively.

Finally, the trial period applicable to term employment contracts is of 15 or 30 days, depending on the duration of the contract (less than six months, or six or more months, respectively).

21.2. Minimum National Wage

In 2014, the minimum national wage for employees whose weekly working schedule corresponds to 40 hours is of €485. This amount is usually updated on a yearly basis, normally with reference to January each year.

Employees' wages are paid on the basis of 14 months, since employers are obliged to pay additional Christmas and holiday's allowances, corresponding roughly to one month of salary each.

In view of the above, wages are usually negotiated and set with reference to a monthly amount, payable 14 times per year, and not with reference to a complete year's salary (which, even though admissible, is fairly uncommon).

21.3. Working Hours

According to the Labour Code, the normal working period cannot exceed 40 hours per week and eight hours per day. These limits may, however, be reduced by CBAs and employment contracts.

As a general rule, all work performed in excess of these limits or outside the relevant working schedule may be deemed overtime. Employers are, however, only allowed to recourse to overtime work: (i) if they are facing potential and temporary increases of work that do not justify the hiring of another employee; (ii) in cases of force majeure; or (iii) to prevent or repair serious damage to the business. Whenever overtime is performed due to the motives referred to in (i), the law also sets forth limits to the number of hours of overtime which is permissible.

An employee who renders overtime on business days is also entitled to a salary increase and provided by law and, if performed on their mandatory weekly rest day (usually Sunday) is also entitled to a compensatory and remunerated rest day to be enjoyed within the following three business days.

Without prejudice to the foregoing, there are legal mechanisms which allow the maximum limits of the normal working periods to be exceeded, for example, the adaptability framework (in which the working period is determined on an average basis within a predetermined reference period, which cannot exceed 12 months), bank of hours and concentrated timetable (which allow the daily working period to be increased up to four hours) or exemption of working hours.

In these cases, the payment of an additional compensation or other benefits agreed by the parties may be due to the employee, such as granting of additional vacation days or reduction of working period in certain times of the year.

21.4. Annual Leave (Vacation) and Public Holidays

Under Portuguese law, employees are entitled to a minimum of 22 paid business days off per year, except in their first year of service, when they earn two business days off per each month of service, to be used after completing at least six months of employment.

Apart from the annual leave, employees are entitled to nine mandatory public bank holidays and, usually, two optional public holidays.

21.5. Occupational Insurance Policies

Pursuant to the Labour Code and to Law 98/2009 of September 4, employers are required to transfer their liability for any potential working accidents or professional illnesses suffered by their employees and trainees to insurance companies. Failure to comply with this obligation is considered a very serious misdemeanour which may trigger the application of a penalty which varies based on the company's annual turnover and guilt (i.e., wilful misconduct or negligence).

Moreover, in case a labour injury occurs, the employer who has contracted an occupational insurance policy will be the sole responsible for the payment of all indemnities and damages suffered by the injured/deceased employee or his or her family. The same applies if the employer does not carry an insurance that covers liability for all regular payments made to the employees, in which case the insurance company will only be liable until the limit of the remunerations declared by the employer.

22. TERMINATION OF EMPLOYMENT CONTRACTS

22.1. Termination by the Employer

22.1.1. General aspects

Under Portuguese law, open-ended employment agreements can only be validly terminated by means of: (i) mutual agreement; (ii) termination during the trial period (iii) permanent and absolute incapacity of the employee or the employer to render or receive the work; (iv) total and permanent closure of the company; (v) fair dismissal; (vi) collective dismissal; (vii) termination of the work position; (viii) inability to adapt; (ix) termination of the contract at the employee's initiative, alleging just cause or by means of serving a written prior notice; (x) desertion of the employee; or (xi) retirement for age or disability.

In view of the above, the unilateral termination of open-ended employment agreements by the employer is generally only admissible on disciplinary grounds (which requires, among other aspects, a serious breach of the employees' duties) or with recourse to redundancy procedures. In both cases, legal procedures must be followed and, in the case of redundancy procedures, severance payments must be made to the employees concerned.

Term employment agreements, on the other hand, may be terminated under the general rules applicable to open ended employment agreements and at the end of their relevant term, provided that a written communication is served to the employee with a minimum prior notice of 15 days, regarding fixed term employment agreement, or of seven, 30 or 60 days from occurrence of the relevant term, with regard to unfixed term employment agreements that have for less than six months, between six months and two years or for a superior period, respectively.

Termination of employment contracts by the employer also triggers an obligation of payment of severance compensation to the employee, calculated under the terms set forth by law.

22.1.2. Dismissal on objective grounds

Termination of employment agreements grounded on objective reasons is mainly triggered by two different procedures: collective dismissal which shall cover at least two (in the case of companies employing 49 employees or less) or five employees (in the case of companies with more than 49 employees), and individual redundancy procedures, whenever those minimum thresholds are not met.

Besides being based on objective reasons (i.e. market, structural or technological grounds), the use of objective criteria for the selection of the impacted employees has to be evidenced by the employer.

A dismissal decision within the scope of a redundancy procedure does not have immediate effect. In fact, the decision must be communicated, in writing, to each employee with a prior notice period of 15, 30, 60 or 75 days for employees with less than one year of service, one to five years of service, five to 10 years of service and more of 10 years of service, respectively.

Any employee who is made redundant through these procedures is entitled to receive a statutory severance payment calculated under the terms set forth by law, which varies in accordance with the date of admission of the employee (e.g., in amounts between 12 and 30 days of base remuneration and annuities per each year of service, subject to certain minimum and maximum limits).

22.1.3. Labour Compensation Fund and Labour Compensation Guarantee Fund

Compensations due as a result of the termination of employment agreements are entirely supported by the employer. However, on October 1, 2013 Law no. 70/2013, of August 30 and Order no. 284-A/2013, of September 30 created the Labour Compensation Fund (*Fundo de Compensação do Trabalho "FCT"*), the Equivalent Mechanism (*Mecanismo Equivalente "ME"*) and the Labour Compensation Guarantee Fund (*Fundo de Garantia de Compensação do Trabalho "FGCT"*). The purpose of these funds is to ensure the right of the employees to effectively receive half of the amount of the severance compensation due for the termination of their employment agreements. This legal regime is only applicable with regard to employees who were hired as of October 1, 2013.

According to said legislation, employers who execute employment agreements as of October 1, 2013 (except for employment agreements with a very short duration and labour relations subject to public servants regime) are bound to adhere, with regard to all those employees, to the FCT or, alternatively, to a ME which ensures the same level of protection granted by the FCT.

Employers are bound to pay, on a monthly basis, 12 times per year, in respect of each employee hired on or after October 1, 2013, the following amounts to these mechanisms: (i) 0,925% of the relevant base remuneration and annuities to the FCT, and (ii) 0,075 % of the base remuneration and annuities to the FGCT.

Where an employment agreement is terminated, for any reason, the employer may request the reimbursement of the balance of the individual registration account of the relevant employee from the FCT. In the even the termination of the employment agreement does not trigger the obligation to pay a compensation calculated in accordance with article 366 of the Labour Code, the amounts reimbursed by the FCT shall revert back to the employer.

Whenever the termination of an employment agreement triggers the payment of a compensation calculated in accordance with article 366 of the Labour Code and the employer does not pay at least half of that amount, the employee may ask the FGCT to pay the amount necessary to cover at least half of the compensation due. In this case, the FGCT shall become subrogated in the credit rights and guarantees of the employee, including liens (*privilégios creditórios*), up to the amounts it has paid, accrued of interest.

22.2. Termination by Mutual Agreement

As an alternative to the unilateral dismissal of the employees, employers usually enter into negotiations with them, for the purposes of executing a written termination agreement or in order

to settle the terms of the redundancy procedure, in particular the amount of the severance payment.

Compensations up to 45 days of salary per each year of service, sometimes including only base salary and sometimes including variable pay, are fairly common. In some industries, or in relation to higher ranking officials, even higher compensations are awarded. Separation packages sometimes include other items such as a company car, an outplacement plan, etc.

Agreed terminations (either by means of individual separation agreements or through agreed redundancy procedures) have the advantage of reducing the risks of litigation, prevent the employer from having to provide evidence of the rationale and selection criteria before court and minimize reputational risks.

There is, however, a substantial difference for the employees with regard to unemployment benefits: employees who are made redundant are deemed involuntarily unemployed and are always entitled to unemployment benefits, provided they have a salary record of 360 days during the previous two years and the necessary documents are filed with the social security office.

However, employees who enter into termination agreements are normally not considered involuntarily unemployed. Termination by mutual agreement gives employees the right to unemployment benefits only if the employer declares to the social security office that there were sufficient grounds to proceed with a redundancy procedure, so that unemployment is not actually voluntary. In this case, however, the employer may use this option only for a maximum of three employees or 25% of its personnel in a reference period of three years (if the corporation employs up to 250 employees) or a maximum of 62 employees or 20% of the workforce subject to a limit of 80 employees (if the corporation employs more than 250 employees).

Unemployment benefits consist of a monthly allowance calculated on the basis of 65% of the employee's remuneration, subject to a minimum of €419.22 and a maximum of €1,048.05, for the year 2014 (180 days after the unemployment benefits have started being paid, the relevant daily amount will be cut by 10%).

The granting period of the unemployment benefits depends on the age and remunerations records of the employee, although, save for employees with long contributory careers, its maximum duration cannot exceed 540 days.

22.3. Unlawful Dismissal

Should the employer dismiss an employee without fair grounds or in breach of the legal requirements applicable to redundancy procedures, the dismissed employee may challenge the dismissal before court. For such purposes, the employees have a timeframe which varies between 60 days and one year from termination of the employment contract to file a lawsuit before the labour courts.

If said law suit results in a ruling of unfair dismissal, the dismissed employees will be entitled to: (i) receive all the payments they should normally have earned (back pay, including salary, holidays, legal subsidies, etc.), as from the month preceding the commencement of the legal suit and until the final ruling of the Court, deducted of any amounts they may have received during the same period and which they would otherwise not have received; and (ii) reinstatement in their former position or, alternatively, at the employees' choice, to an indemnity, which the Court will graduate between 15 and 45 days of base salary (and annuities, if any) per each complete year of service or fraction thereof, with a minimum limit of three months compensation.

The above-referred graduation will depend on the amount of the base salary (the lower the base salary, the higher the indemnity) and the seriousness of the employer's conduct.

In companies employing no more than 10 employees, as well as with regard to senior executive officers (i.e., employees carrying out management duties), employers may oppose to the reinstatement of the employee who has been unlawfully dismissed, provided that they can demonstrate that the reinstatement would be seriously harmful to the company's business and provided that the basis for the opposition has not been deliberately created by the employer. In this case, however, the amount of the indemnification due to the employee will then range from 30 to 60 days of base remuneration and annuities per each year of service, subject to a minimum of six months' compensation.

22.4. Termination by the Employee

Apart from termination on fair grounds or during the trial period, employees may terminate open-ended employment contracts with a prior notice of 30 or 60 days, depending on whether the employment contract has lasted up to two years or more, respectively. These prior notice periods are reduced to 15 and 30 days in the case of term employment contracts, depending on whether the contract has lasted less than six months or six or more months, respectively.

In open-ended contracts, the prior notice may be extended up to six months for managers and other high rank or highly qualified employees.

23. SOCIAL SECURITY

In Portugal, the general social security rate is of 34.75%, 11% borne by the employee and 23.75% borne by the employer.

Directors or board members of commercial companies are currently subject to the same social security rate of an employee, which is levied over a minimum of €419.22 (for the year 2014).

Non-resident directors or board members who exercise their office on a temporary basis and are already subject to a mandatory social protection system in another country may be exempted from paying any social security charges in Portugal, provided they file evidence of their enrolment in another social security system.

24. EMPLOYMENT INCENTIVE MEASURE

In order to mitigate the impact of the entry into force of the funds mentioned in section 22.1.3 above and to encourage the creation of employment, the Portuguese Government approved the Employment Incentive Measure, which consists on the granting of a financial support to the employers who execute an employment agreement from of October 1, 2013 onwards.

The financial support corresponds to 1% of the monthly remuneration subject to social charges which is paid to the employee and is awarded on a quarterly basis. This measure shall be in between the beginning of execution of the contract and September 30, 2015 or the date of termination of the contract, if sooner than September 30, 2015.

Applications for this financial support are presented during the calendar quarter in which the communication of admission of the employee to the Social Security takes place and its acceptance is subject to the fulfilment of requirements which prove that the company has its situation regularized before public entities and that it has organized accounting.



CUSHMAN & WAKEFIELD

Av. da Liberdade n.º 131 - 2.º
1250-140 Lisboa, Portugal
Tel.: (+351) 213 224 757
Fax: (+351) 213 432 117
www.cushmanwakefield.pt

Eric van Leuven
eric.vanleuven@eur.cushwake.com

Luís Rocha Antunes
luis.antunes@eur.cushwake.com

Marta Esteves Costa
marta.costa@eur.cushwake.com

URÍA MENÉNDEZ
PROENÇA DE CARVALHO

URÍA MENÉNDEZ - PROENÇA DE CARVALHO

Rua Duque de Palmela n.º 23
1250-097 Lisboa, Portugal
Tel.: (+351) 210 308 600
Fax: (+351) 210 920 101
www.uria.com

Duarte Garin
dmg@uria.com

João Torroaes Valente
jtv@uria.com

