

As contas da nova lei do arrendamento urbano

Da autoria de Rui Albuquerque e José Filipe Correia Guedes

11 de Fevereiro de 2012

A reforma do arrendamento urbano foi justamente apontada pelo *troika* como uma das medidas de natureza estrutural essenciais para aumentar a competitividade da economia. Como se sabe, no cerne do problema estão os contratos com rendas antigas. Estima-se que um terço de todos os contratos de arrendamento urbanos, actualmente cerca de 255000 contratos, foram celebrados antes da vigência do Regime de Arrendamento Urbano (RAU) de 1990. A maioria destes contratos tem rendas desactualizadas, muitas de uma forma gritante. O Por exemplo, números do último Censo indicam que 40% destes contratos têm rendas inferiores a 50 euros mensais estando muito à quem das rendas atuais de mercado. Sucessivos governos têm avançado com reformas no sentido de promover a actualização das rendas antigas, mas sempre de uma forma tímida e com poucos resultados práticos.

Recentemente foi aprovado em Conselho de Ministros uma proposta de lei ambiciosa que visa uma convergência das rendas antigas para valores de mercado. A principal inovação desta proposta de lei é um mecanismo de negociação entre as partes que visa uma convergência das rendas antigas para valores de mercado.

Neste processo de negociação, o lance de abertura é feito pelo senhorio. Este propõe uma renda ao inquilino, que a aceita ou rejeita. Caso opte pela rejeição, o inquilino submete, então, uma contraproposta de renda ao senhorio. O senhorio, por sua vez, aceita ou rejeita a proposta do inquilino. Se rejeitar, paga uma indemnização ao inquilino igual a 60 vezes o valor médio da proposta e contraproposta de renda, obtendo, em contrapartida, a desocupação do imóvel.

Intuitivamente, percebe-se que o pagamento da indemnização por inexistência de acordo entre as partes dá ao senhorio um incentivo para não pedir uma renda muito alta e, ao inquilino, um incentivo para não pedir uma renda muito baixa. Esta intuição, porém, não é suficiente para perceber qual a magnitude da convergência para a renda de mercado. Nós estudámos vários casos que permitem dar uma resposta concreta ao impacto da negociação sobre as rendas. No caso em que o inquilino e senhorio têm acesso nas mesmas condições ao crédito bancário, a renda gerada pelo processo de negociação fica abaixo da renda de mercado sendo o desconto tanto maior quanto maior for a taxa de juro de mercado. Por exemplo, para uma taxa de juro anual de 6% a renda de equilíbrio corresponde a um desconto de 23% relativamente à renda de mercado. A solução, no entanto, é bastante sensível à taxa de juro: se a taxa de juro subir para 12% ao ano o desconto aumenta para 37,5%.

Para perceber o que estes descontos significam em relação às rendas actualmente pagas, considere-se o caso hipotético de uma habitação cuja renda atual é de 50 euros mensais e a renda de mercado de 300 euros mensais. Com um desconto de 37.5% a nova renda será de 187,5 euros o que representa um aumento de 275% sobre a renda inicial de 50 euros.

Num cenário mais realista, é provável que o senhorio consiga obter crédito a uma taxa de juro mais favorável do que o inquilino. Neste caso, o desconto tenderá a ser maior. A razão prende-

se com o fato do inquilino conseguir chamar a si algum do benefício que advém do senhorio ter maior facilidade de acesso ao crédito. Pode mostrar-se que a renda a pagar que sai da negociação é tão baixa que o senhorio prefere pagar a indemnização e procurar um novo inquilino que pague a renda de mercado.

A escapatória prevista na proposta de lei que permite ao senhorio evitar o pagamento da indemnização caso o processo de negociação entre as partes não chegue a bom termo. Nesse caso o senhorio pode solicitar a fixação administrativa de uma nova renda, num valor igual a um-quinze-avos do valor patrimonial tributário (VPT) do imóvel (renda anual). Admitindo que a renda de mercado se cifra em 5% do valor de mercado do imóvel respectivo, isto significa que, caso as Finanças fixem o VPT em 75% do valor de mercado do imóvel, a renda administrativa é igual à renda de mercado. Com este VPT, a melhor solução para o senhorio é provocar o falhanço do processo de negociação e solicitar a fixação administrativa de nova renda. Contudo, se o VPT for inferior a 75% do valor de mercado do imóvel pode ser vantajoso para o senhorio chegar a acordo com o inquilino sobre a nova renda. A tabela seguinte sumariza os resultados para as duas variáveis críticas: a taxa de juro de mercado e o VPT do imóvel.

	Taxa de juro de mercado				
VPT (em % do valor de mercado do imóvel)	4%	6%	8%	10%	12%
75%	Renda administrativa	Renda administrativa	Renda administrativa	Renda administrativa	Renda administrativa
65%	Renda administrativa	Renda administrativa	Renda administrativa	Renda administrativa	Renda administrativa
55%	Renda de mútuo acordo – desconto 16,7%	Renda de mútuo acordo – desconto 23%	Renda administrativa	Renda administrativa	Renda administrativa
45%	Renda de mútuo acordo – desconto 16,7%	Renda de mútuo acordo – desconto 23%	Renda de mútuo acordo – desconto 28.6%	Renda de mútuo acordo – desconto 33.3%	Renda de mútuo acordo – desconto 37,5%