



UNIVERSIDADE CATÓLICA PORTUGUESA

As escolhas de habitação dos *Millennials*

O caso da cidade do Porto

Trabalho Final na modalidade de Dissertação
apresentado à Universidade Católica Portuguesa
para obtenção do grau de mestre em Business Economics

por

Ana Catarina Dias Santos Ferreira

sob orientação de
Professor Leonardo Costa

Católica Porto Business School
Julho de 2018

Agradecimentos

Agradeço ao Professor Leonardo Costa por todo o apoio, paciência e incentivo, quer na elaboração desta dissertação, quer ao longo do meu percurso académico durante a licenciatura e mestrado.

Agradeço à minha família e namorado por todo o apoio, amor e motivação que demonstraram durante o meu percurso académico.

Agradeço a todos que, direta ou indiretamente, me incentivaram e me apoiaram para terminar a dissertação.

Resumo

As evoluções do mercado da habitação em Portugal – compra e venda versus arrendamento - têm sido influenciadas por diversos fatores. As políticas públicas, o crédito à habitação, o turismo e também as mudanças nas preferências dos consumidores constituem alguns destes fatores. Pretende-se com esta dissertação de mestrado identificar o comportamento do mercado da habitação na cidade do Porto no presente e de que forma esse comportamento afeta as escolhas de habitação dos *Millennials* que nasceram na referida cidade. Para responder às questões de investigação o método utilizado foi o estudo de caso do tipo exploratório. Procedeu-se a uma análise documental da informação disponível sobre o comportamento do mercado da habitação, no país e na cidade do Porto. Realizaram-se entrevistas a agregados que pertencem à geração *Millennial*, nascidos na cidade do Porto e que têm residência na referida cidade ou em concelhos limítrofes. Foram também realizadas entrevistas a agências imobiliárias que operam na cidade do Porto. Os resultados obtidos mostram que os *Millennials* têm, no presente, dificuldades em arrendar ou comprar habitação na cidade do Porto, em particular nas zonas mais pretendidas da cidade. A insegurança profissional e de rendimentos e/ou a menor disponibilidade financeira faz com que os *Millennials* que mais valorizam a localização da habitação na cidade do Porto optem pelo arrendamento ou a compra da mesma em zonas da cidade com, respetivamente, rendas e preços mais acessíveis e que aqueles com maiores dificuldades financeiras e/ou que valorizam mais a habitação em si procurem arrendar ou comprar a mesma em concelhos limítrofes, onde as rendas e os preços são, respetivamente, mais acessíveis. Os resultados também mostram que os incentivos existentes vão no sentido de ser mais barato adquirir habitação do que arrendar.

Palavras-chave: *Millennials*; Procura de habitação; Cidade do Porto.

Abstract

Developments in the housing market in Portugal - buying and selling versus renting - have been influenced by several factors. Public policies, housing credit, tourism and changes in consumer preferences are some of these factors. It is intended with this final master's thesis to identify the present behavior of the housing market in the city of Porto and to see how this this behavior affects the housing choices of the Millennials. To answer the research questions the method used was the case study research of the exploratory type. A documental analysis of the information available on the behavior of the housing market, in the country and in the city of Porto, was carried out. Interviews were conducted with households belonging to the Millennial generation, born in the city of Porto and having a residence in that city or in neighboring counties. Interviews were also conducted with real estate agencies operating in the city of Porto. Results show that the Millennials have, at present, difficulties in renting or buying houses in the city of Porto, particularly in the most desired areas of the city. Professional and income insecurity and / or lack of financial resources lead the *Millennials* that value the most the location of the house in the city of Porto seeking to rent or buy a house in the areas of the city, respectively, with more affordable rents and prices, and those with less financial resources and/or who value the most the house itself seeking to rent or buy it in neighboring counties, where rents and prices are more affordable. The results also show that the existing incentives make cheaper to buy a house than to rent it.

Keywords: Millennials; Housing demand; City of Porto.

Índice

Agradecimentos	iii
Resumo	v
Abstract	vii
<i>Capítulo 1 - Introdução</i>	15
<i>Capítulo 2 – Enquadramento da problemática em estudo e método</i>	19
2.2 O Mercado da habitação e os <i>Millennials</i>	20
2.3 A evolução do mercado da habitação, em Portugal e na cidade do Porto	27
2.4 O método do estudo de caso	31
<i>Capítulo 3 – O estudo de caso</i>	33
3.1 O Mercado da habitação em Portugal e na cidade do Porto	34
3.2 As entrevistas	41
3.3 Os resultados das entrevistas.....	43
3.3 Discussão dos resultados.....	56
<i>Capítulo 4 – Conclusão</i>	65
Referências.....	68
Anexos.....	75

Índice de Figuras

Figura 1 – Dormidas em Estabelecimentos hoteleiros	34
Figura 2 – Investimento no Mercado Imobiliário em 2016.....	36
Figura 3 – Índice de Preços da Habitação em Portugal.....	37
Figura 4 – Valor Mediano das vendas por m2 de alojamentos familiares por Localização Geográfica	38
Figura 5 – Valor Mediano das vendas por m2 de alojamentos familiares por Localização Geográfica	39
Figura 6 – Valor Mediano das rendas por m2 de novos contratos de arrendamento de alojamentos familiares 2017	40
Figura 7 – Fatores que influenciam a escolha entre comprar ou arrendar habitação.....	58
Figura 8 – Fatores que influenciam o endividamento para habitação.....	61

Índice de Tabelas

Tabela 1 – Rendimentos, encargos e taxa de esforço dos entrevistados que habitam na cidade do Porto.	63
Tabela 2 - Área da habitação, valor mediano das rendas por m2 por localização e encargos dos agregados que compraram habitação na cidade do Porto.	64
Tabela 3 – Rendimentos, encargos e taxa de esforço dos entrevistados que habitam fora da cidade do Porto.	64

Capítulo 1 - Introdução

Esta dissertação tem como objetivo compreender as escolhas da população nascida na cidade do Porto entre 1980 e 2000 (geração Y, geração da internet, geração do milénio ou simplesmente os *Millennials*) pela compra, ou arrendamento de habitação, na cidade do Porto ou fora da referida cidade, em concelhos limítrofes da Área Metropolitana do Porto. Para responder à questão de investigação da dissertação, o método de investigação utilizado é o estudo de caso do tipo exploratório (Yin, 2014). O caso a analisar são as escolhas presentes e as perspetivas em relação ao futuro dos *Millennials* portuenses no que refere à habitação.

O mercado da habitação em Portugal, em geral, e na cidade do Porto, em particular, tem evoluído, no que refere à procura e à oferta. Vários fatores têm sido responsáveis por esta evolução: as políticas públicas de habitação (lei das rendas, subsídio à habitação dos jovens, etc.), o enquadramento fiscal, a disponibilidade de crédito para a aquisição (procura) e para a construção (oferta) de habitação, as preferências dos consumidores, o mais recente *boom* turístico e outros fatores. O mercado da habitação no presente parece refletir ainda, em larga medida, eventos que ocorreram e decisões políticas que foram tomadas num passado que já é relativamente longínquo. Veja-se, a título de exemplo, a lei das rendas, que entrou em vigor nas cidades de Lisboa e Porto ainda no tempo da ditadura, ou a adoção do Euro e o conseqüente abaixamento das taxas de juro.

Nos anos 70 e 80, as famílias portuguesas tiveram acesso barato à habitação por via do arrendamento, devido ao congelamento das rendas, à suspensão das avaliações fiscais com vista a atualização das mesmas e à inflação. Esta última foi causada pelo choque petrolífero de 1973 e pela revolução democrática de

1974 e os subsequentes acordos de resgate com o Fundo Monetário Internacional (FMI), em 1977 e em 1983, com a conseqüente depreciação do escudo. A legislação era protetora do inquilino quanto à permanência no imóvel, particularmente após a revolução. A inflação e o congelamento das rendas fizeram baixar estas últimas, em termos reais, constituindo o facto um suporte de rendimento importante às famílias arrendatárias, no tempo dos acordos com o FMI.

Nos anos 90 e 00 verificou-se uma maior facilidade ao acesso ao crédito à aquisição de habitação, facilidade a que não é alheia a adesão de Portugal à União Europeia (então Comunidade Económica Europeia - CEE), em 1986, e a adoção pelo país do Euro, em 1999, no quadro dos acordos da União Económica e Monetária (UEM), Euro que entraria em circulação a partir de 2002. Em particular a partir da adoção do Euro, com o abaixamento da taxa de inflação, com os empréstimos interbancários e o abaixamento das taxas de juro relativamente às taxas de juro praticadas no passado, o país viveu um período de crédito quase gratuito. Taxas promocionais, reserva do pagamento de uma parte do capital na fase final do prazo do empréstimo e devolução de uma percentagem das compras efetuadas com os cartões de crédito são apenas alguns exemplos da inovação de um mercado financeiro extremamente dinâmico, em concorrência agressiva e, aparentemente, sem o devido acompanhamento pelo Banco de Portugal, o Banco Central Europeu (BCE) e outras instituições portuguesas e europeias. No seu conjunto, estas mudanças favoreceram “a aparência de crédito fácil, rápido e quase sem custos, que permite adquirir um vasto leque de bens e serviços disponibilizados por uma sociedade afluyente, que constrói parte da sua identidade a partir dos seus padrões de consumo” (Frade, 2007: 39). O estímulo à aquisição de habitação própria com recurso ao crédito que, no entretanto, se tornou barato e abundante, associado à ausência de um mercado de arrendamento forte e

dinâmico, ausência a que não é estranha a lei das rendas, levou a que em Portugal a generalidade da população se constituísse como proprietária ao invés de arrendatária, em particular os *Millennials*. Foi um período de grande aumento do endividamento das famílias com a habitação. Com a crise financeira internacional de 2007-2008 e subsequente Grande Recessão, o acesso ao crédito hipotecário dificultado, as altas taxas de desemprego, a baixa inflação, as altas taxas de juro e de incumprimento bancário e a evolução do enquadramento legal do arrendamento, a aquisição de habitação própria deixou de ser tão atrativa e o arrendamento surgiu como a única opção viável para uma proporção significativa das famílias portuguesas, nomeadamente os *Millennials*.

Hoje, no rescaldo da crise, tendo em conta os fatores acima mencionados e a evolução do mercado de arrendamento, em particular com o *boom* do turismo, muitos dos *Millennials* que habitam nos principais centros urbanos de Lisboa e Porto confrontam-se com a seguinte situação: não terem capacidade financeira para adquirir habitação nestes centros urbanos nem terem rendimentos suficientes para se constituírem como arrendatários nas zonas mais pretendidas dos mesmos.

A dissertação está estruturada em 4 capítulos. Após este primeiro capítulo introdutório, no capítulo 2 procede-se a enquadramento da problemática em estudo e a uma breve apresentação do método de estudo de caso utilizado. O enquadramento contempla uma apresentação e discussão dos conceitos utilizados de *Millennials* e de agregado residente, a revisão de estudos realizados sobre o mercado da habitação e os *Millennials*, em Portugal e no estrangeiro, e uma descrição da evolução histórica do mercado da habitação em Portugal, em geral, e na cidade do Porto, em particular. Segue-se o capítulo 3 empírico, com a apresentação do estudo de caso sobre as decisões e perspetivas no que refere à habitação dos *Millennials* nascidos na cidade do Porto. Por fim,

no capítulo 4, resumiam-se os principais resultados obtidos com a investigação e são sugeridas questões para investigação futura.

Capítulo 2 – Enquadramento da problemática em estudo e método

Neste capítulo procede-se à apresentação e à discussão dos conceitos de *Millennials* e de agregado residente utilizados na investigação, à revisão de estudos sobre o mercado da habitação e os *Millennials*, em Portugal e no estrangeiro, a uma descrição da evolução ao longo do tempo do mercado da habitação em Portugal, em geral, e na cidade do Porto, em particular, e à descrição do método de estudo de caso utilizado.

2.1 Conceitos de *Millennials* e de agregados residentes

Por *Millennials* nesta dissertação entende-se o grupo de pessoas que nasceu no período 1980 a 2000. (Goldman Sachs, 2016). No presente, são pessoas com idades compreendidas entre os 18 e os 38 anos, que vivenciaram um mesmo contexto sociocultural de geração e que, nesse sentido, têm, pelo menos em parte, interesses, atitudes e comportamentos similares (Borges & Lacerda, 2017).

Em 2017, cerca de 1,9 mil milhões de um total de população mundial de 7,5 mil milhões eram *Millennials*, representando 25% da população mundial e constituindo o maior grupo geracional vivo (Borges & Lacerda, 2017). Em Portugal, em 2011, existiam 2 milhões de *Millennials* para um total populacional de 10,6 milhões, correspondendo a 19% da população portuguesa (Eurostat, 2011). No país, trata-se da geração com a maior formação académica de sempre, em que cerca de 33% dos indivíduos tinham frequentado ou frequentavam o ensino superior (Eurostat, 2011). Daqui a dez anos, este grupo geracional estará posicionado numa faixa etária entre os 28 e os 44 anos, atingindo o pico

geracional, em termos de rendimentos auferidos e de despesas de consumo, por volta de 2025.

O conceito de agregado residente utilizado é o do Eurostat (2011). Segundo este conceito, o agregado residente pode ser unipessoal (pessoa que vive sozinha num alojamento ou que ocupa, enquanto subarrendatário, uma divisão ou mais divisões de um alojamento mas não se junta com qualquer dos restantes ocupantes para formar um agregado multipessoal) ou multipessoal (grupo de duas ou mais pessoas que se combina para ocupar a totalidade ou parte de um alojamento e satisfazer as suas necessidades de alimentação e, possivelmente, outras necessidades essenciais, para isso podendo juntar os seus rendimentos em maior ou menor quantidade).

2.2 O Mercado da habitação e os *Millennials*

Quando própria, a habitação é o principal ativo da maioria dos agregados familiares. O valor intrínseco das habitações que detêm é uma forma de aferir o seu nível de riqueza. Variações de valor das habitações constituem variações de riqueza das famílias que as possuem e determinam, em parte, as suas decisões de consumo (Englund *et al.*, 2002; Case *et al.*, 2005).

A investigação relativa aos fatores que contribuem para a evolução do mercado da habitação tem seguido abordagens distintas. Case & Shiller (2003) utilizam o rácio entre o preço da habitação e o rendimento anual para medir a atividade no mercado da habitação dos EUA. Concluem os autores que em mais de quarenta Estados, o crescimento do rendimento das famílias por si só explica, virtualmente, todo o aumento verificado nos preços da habitação e que a queda das taxas de juros reduziu os custos de financiamento o suficiente para manter o rácio de pagamentos de hipoteca anuais em relação ao rendimento disponível.

McCarthy & Peach (2004) procuram entender o efeito das taxas de juro sobre o valor da habitação e utilizam o rácio entre as rendas e o preço da habitação. De acordo com os autores, com base na análise efetuada foi possível concluir que os preços dos imóveis subiram em linha com o aumento do rendimento disponível e com a queda das taxas de juros nominais.

Himmelberg & Sinnai (2005) comparam as rendas imputadas com as rendas reais e constroem uma medida (o rácio entre as rendas e o rendimento) para avaliar se as casas têm preços elevados. À data, os autores concluíram que era impossível aferir se existia ou não uma bolha especulativa no mercado imobiliário americano. Não deixam, contudo, de afirmar que os preços das habitações não parecem muito maiores do que nos 10 anos anteriores e que, nas principais cidades, a unidade de medida por eles criada está longe dos picos históricos registados.

Existem vários estudos sobre o endividamento das famílias com a aquisição de habitação. Tsatsaronis (2004) explora as dinâmicas entre o endividamento e o preço das habitações. Afirma o autor que a primeira ilação a retirar da análise realizada prende-se com a forte correlação existente entre a inflação e as taxas de juros nominais, por um lado, e os preços da habitação, por outro. Os resultados obtidos sugerem que longos períodos de inflação elevada, seguidos de uma desaceleração acentuada do crescimento dos preços, podem, a curto prazo, criar um desencontro entre os preços da habitação e os determinantes a longo prazo dos valores dos imóveis residenciais. Situações como esta podem exigir maior cautela por parte das autoridades monetárias. A segunda ilação diz respeito às implicações do crescimento dos preços da habitação para a estabilidade financeira. O retorno dos preços dos imóveis para o crescimento do crédito é mais forte em países com maior prevalência de hipotecas de taxa variável e prevalência de práticas de avaliação de imóveis baseadas no mercado para efeitos de registo contabilístico dos empréstimos. Nesses países, o risco de

desequilíbrios que se reforçam mutuamente no mercado imobiliário e no setor financeiro é mais pronunciado, indicando que as autoridades monetárias devem observar de perto a evolução do mercado imobiliário.

Wolswijk (2005) analisa o endividamento para aquisição de habitação em 15 países da União Europeia, visando medir os efeitos de instrumentos fiscais no crescimento da dívida das famílias para aquisição de habitação. A análise desenvolvida permitiu concluir que fatores como a evolução dos mercados imobiliários, o rendimento disponível (ainda que de forma algo ambígua), o nível de regulação financeira, o nível de riqueza e a evolução dos mercados bolsistas impactam positivamente a decisão de endividamento associado à aquisição de habitação enquanto que a taxa de juro e a taxa de inflação (igualmente de forma algo ambígua) impactam negativamente essa decisão.

Fritzner e Reiss (2008) analisam os determinantes de crédito agregado às famílias na Áustria e concluem que a evolução do PIB real explica em grande parte o crescimento do crédito concedido.

Também Zafeiriou (2008) explora as dinâmicas entre o endividamento e o preço das habitações. De acordo com o autor, o mercado imobiliário não poderá ser considerado um mercado eficiente já que a performance histórica tem impacto na performance atual do mercado. Adicionalmente, conclui que o preço das habitações é positivamente impactado pela evolução das hipotecas sobre as habitações e, assim, uma situação de acesso facilitado a crédito hipotecário alimenta a evolução do preço das habitações, que estarão associadas a hipotecas mais altas que por sua vez, dado o não acompanhamento da oferta face à procura, afetam positivamente a evolução dos preços das habitações. Nesta situação, de acordo com o autor, a intervenção do banco central deverá seguir uma lógica de combate à formação de uma bolha imobiliária.

Castro e Santos (2010) analisam os determinantes das taxas de juro e do crédito bancário e concluem que no caso das taxas de juro bancárias, a taxa de

juro do mercado monetário e alguns indicadores de risco são fatores determinantes enquanto que para os empréstimos os agregados de despesa e variáveis de custo constituem-se como fatores determinantes.

Fortin (2014) analisa os determinantes do aumento da dívida para fins de aquisição de habitação no Canadá, no período de 1971 a 2010. Os resultados obtidos permitiram concluir que o valor dos novos empréstimos é influenciado pela evolução do mercado imobiliário. A taxa de juro nominal, a taxa de inflação e o rendimento disponível influenciam o número de empréstimos concedidos.

De uma forma geral, a literatura existente sobre o mercado da habitação sugere que a procura de habitação é determinada, no longo prazo, sobretudo por variáveis como o rendimento disponível das famílias e o nível das taxas de juro (Case & Shiller, 2003); McCarthy & Peach, 2004). Aumentos do PIB, do rendimento disponível e do emprego deverão ter um impacto positivo no mercado da habitação. Em sentido contrário, taxas de juro elevadas deverão ter um impacto negativo no mercado da habitação (Wolswijk, 2005; Fritzner & Reiss, 2008; Fortin, 2014).

A oferta de habitação, por sua vez, é determinada, no longo prazo, pela construção disponível existente, pelo preço dos terrenos disponíveis, pelos custos associados à construção e por outros custos com uma menor expressão (Tsatsaronis, 2004; Zafeiriou, 2008; Castro & Santos, 2010).

A literatura existente relativamente ao endividamento das famílias com a aquisição de habitação em Portugal é maioritariamente da autoria do Banco de Portugal. Os estudos publicados pelo banco central português permitem conhecer os principais fatores capazes de influenciar o endividamento das famílias em Portugal com a aquisição de habitação.

Farinha (2003) analisa o contributo de um conjunto de características demográficas e socioeconómicas para a tomada de decisão das famílias

portuguesas face ao endividamento. A análise elaborada parte da estimação de dois modelos probabilísticos Tobit, um para a dívida total e um segundo para a dívida contraída com o intuito de adquirir uma habitação. Relativamente à da dívida total, os resultados obtidos e as conclusões daí resultantes indicam que:

- Quanto maior o rendimento do agregado familiar, maior o montante de dívida contraída e maior a probabilidade de ter dívida;
- Quanto maior a idade do representante do agregado familiar, menor será o montante de dívida contraída e menor a probabilidade de ter dívida;
- Quanto mais jovem o representante do agregado familiar, mais relevante se torna o efeito do rendimento sobre a dívida.

Relativamente à dívida contraída com o intuito de adquirir uma habitação, os resultados são similares aos obtidos para o modelo da dívida total e confirmam a ideia de que o endividamento jovem com a aquisição de habitação aumentou ao longo dos anos 90.

Farinha (2004) analisa o grau de esforço associado ao endividamento das famílias. As conclusões obtidas indicam que ainda que se tenha evidenciado uma duplicação do endividamento por agregado familiar na segunda metade da década de 90 em Portugal, a taxa de esforço associada não apresentou um aumento significativo. O autor sugere que o alargamento em termos de acessibilidade ao crédito bancário explica esta variação não significativa da taxa de esforço associada ao endividamento das famílias e sinaliza que o referido alargamento teve maior impacto junto dos agregados familiares jovens e com níveis de educação formal mais baixos.

Farinha (2008) procurou analisar a situação financeira dos agregados familiares portugueses com base no Inquérito à Situação Financeira das Famílias (ISFF) de 2006/2007, sobretudo os fatores determinantes do nível de endividamento e grau de esforço associado, tal como em Farinha (2003, 2004). A análise realizada foi composta por uma parte descritiva da amostra relativa ao

Inquérito ao Património e Endividamento das Famílias (IPEF) 2006/2007 e uma parte com análise de regressão com o objetivo de identificar relações económicas entre determinadas variáveis, sendo utilizados dados relativos ao IPEF de 2000. Em termos de análise descritiva, as conclusões obtidas indicam que existe uma elevada assimetria em termos de distribuição de dívida entre os agregados familiares em Portugal. Tal assimetria resulta do facto de mais de metade dos agregados familiares com menores rendimentos, escolaridade formal mais baixa, mais idade e com situação profissional precária não participar no mercado da dívida. Adicionalmente, os resultados obtidos evidenciaram que os agregados familiares mais jovens são tendencialmente os que mais se endividam (pois apesar de auferirem rendimentos baixos possuem perspetivas de evolução positiva dos rendimentos e menores restrições de acesso em termos de concessão de financiamento bancário).

Relativamente à análise decorrente do modelo, as conclusões obtidas indicam que a variável rendimento do agregado familiar tem uma importância significativa na probabilidade de este ter dívida. As famílias com menores rendimentos apresentam uma probabilidade significativamente menor de se endividarem enquanto as famílias com maiores rendimentos evidenciam a situação inversa (aumentando a probabilidade de se endividarem). Ao mesmo tempo, as variáveis idade, dimensão do agregado familiar, educação formal e segurança em termos de vínculo profissional também estão relacionadas com a probabilidade de ter dívida. Importa destacar a evidência de que a segurança, em termos de vínculo profissional, influencia, de forma distinta, trabalhadores por conta de outrem e trabalhadores por conta própria, sendo que a probabilidade de os primeiros terem contraído dívida para a aquisição de habitação é significativamente maior do que a probabilidade dos segundos.

Costa & Farinha (2012), com base no *Inquérito à Situação Financeira das Famílias* (ISFF) de 2010, analisam a participação no mercado da dívida das

famílias e o seu grau de endividamento. Os resultados obtidos e as conclusões daí resultantes estão em concordância com as publicações anteriores. As variáveis rendimento, dimensão e idade do agregado familiar impactam a probabilidade de este ter dívida. A probabilidade dos agregados familiares com mais rendimentos, mais jovens e com maior segurança em termos de vínculo profissional terem contraído dívida é superior à dos agregados de menor rendimento, com mais idade e situação profissional mais precária, agravando-se a disparidade em termos probabilísticos quando se isola a dívida hipotecária (associada à compra de habitação) dos restantes tipos de dívida.

No Boletim Económico de Maio de 2018 do Banco de Portugal (BdP, 2018) são reforçadas as conclusões apresentadas nos estudos acima referidos, no que refere à importância das variáveis rendimento e idade na probabilidade de ter dívida. As conclusões apresentadas no referido boletim, em termos de distribuição da dívida e do rendimento das famílias portuguesas, indicam que as famílias com dívida têm tipicamente um nível de rendimento superior ao das restantes famílias da população. As famílias de rendimento mais reduzido que têm montantes de dívida intermédios ou elevados e/ou rácios de endividamento mais elevados têm dívida garantida por imóveis e são mais jovens do que as restantes famílias endividadas. Em geral, as famílias com dívida são mais jovens do que as restantes famílias com o mesmo nível de rendimento na população, sendo a diferença de idades particularmente acentuada nos níveis de rendimento mais baixos.

2.3 A evolução do mercado da habitação, em Portugal e na cidade do Porto

Nas últimas décadas o endividamento das famílias com a aquisição de habitação cresceu significativamente, sendo esta a parcela mais representativa do endividamento total das famílias e, em particular, dos agregados familiares mais jovens (onde se enquadram os *Millennials*).

Os fatores determinantes deste endividamento abrangem dimensões económicas, sociais, demográficas, culturais, políticas e outras (Farinha, 2003; Farinha, 2004; Farinha, 2008; Costa & Farinha, 2012; BdP, 2018). O montante de empréstimos para fins de aquisição de habitação representava em 1980 5.4% do PIB e em 2014 58.6% do PIB, com um pico em 2012 no valor de 65% do PIB (BdP, 2014).

Esta evolução em termos endividamento das famílias com a aquisição de habitação foi suportada no início da década de 90 pelos seguintes acontecimentos:

- Adesão de Portugal à Comunidade Económica Europeia, em 1986 (mais tarde, União Europeia);
- Criação da União Económica e Monetária, em 1990 (que instituiu a liberalização dos movimentos de capitais entre os estados aderentes), e entrada em vigor do mercado único, em 1993;
- Surgimento da moeda única, o Euro, em 1999 (com entrada em circulação em 2002)

Na sequência e em consequência da adesão de Portugal a estas novas realidades políticas a realidade económico-financeira do país também se alterou:

- As taxas de juros nominais reduziram-se significativamente (se em meados da década de 80 em Portugal a taxa de juro nominal ultrapassava os 30%, em meados da década de 90 já se encontrava pouco acima dos 15% e em meados da segunda década do século XXI era já de aproximadamente 5% (Banco de Portugal);
- A taxa de inflação sofreu igualmente uma evolução descendente significativa (em 1985 a taxa de inflação ficava pouco abaixo de 30%, em 1990 já se encontrava ligeiramente abaixo dos 5% e em 2015 era aproximadamente 0% (BdP).

A evolução económico-financeira de Portugal criou incentivos ao aumento do endividamento da economia (Estado, famílias e empresas), por via do acesso a crédito e a taxas de juro historicamente baixas e à adesão a uma moeda única forte, em termos internacionais. No que refere à aquisição de habitação por parte das famílias, esta evolução e o acesso facilitado ao crédito hipotecário promovido pelas instituições financeiras em Portugal e pelo próprio Estado português, nomeadamente através do Regime de Crédito Bonificado e de outros instrumentos, potenciou a oferta disponível de habitação no mercado imobiliário, dando origem a um *boom* de construção neste mercado, sobretudo nas áreas metropolitanas de Lisboa e do Porto.

Em Portugal perpetuaram-se durante décadas assimetrias assinaláveis nos mercados de aquisição e arrendamento de habitação. Se o regime ditatorial que governou Portugal até 25 de Abril de 1974 instaurou o congelamento das rendas da habitação nas cidades de Lisboa e Porto, o novo regime democraticamente eleito agravou ainda mais estas assimetrias, alargando o congelamento das rendas a todo o país e elevando, de forma considerável, a proteção dos inquilinos face aos proprietários.

O objetivo de proteger as populações carenciadas da subida das rendas associadas à habitação (direito fundamental da população segundo a Constituição Portuguesa) teve efeitos significativos do lado da oferta e da procura. Do lado da oferta, impediu a renovação do parque habitacional existente (as rendas pagas não eram suficientes para cobrir os custos de manutenção do edificado e os centros das cidades de Porto e Lisboa caíram numa situação de praticamente abandono) e retirou essas mesmas habitações do mercado e levou o mercado de arrendamento no país, de uma forma geral mas com maior incidência nas cidades de Lisboa e do Porto, ao colapso por via da inexistência de oferta de habitações para arrendamento. Isto fez canalizar a procura de arrendamento para procura de aquisição, principalmente por parte das camadas mais jovens da população, o que levou ao seu endividamento com vista à aquisição de habitação. O facto incentivou a construção de novas habitações exclusivamente para o mercado de compra e venda. A evolução do mercado imobiliário e do parque habitacional em Portugal, no que a novas habitações diz respeito, foi fulgurante nas últimas quatro décadas.

A evolução acima descrita foi interrompida aquando das restrições em termos de acesso a crédito barato, sobretudo com a crise financeira internacional de 2007-2008, despoletada pela crise do *subprime* nos EUA. Esta crise levou a que muitas famílias entrassem em situação de incumprimento face às suas obrigações de crédito hipotecário e entregassem as respetivas habitações às instituições financeiras como colateral, inundando o mercado em termos de oferta, o que levou a uma desvalorização do valor de mercado dos imóveis em Portugal. Esta situação particular e a situação do país, em geral, colocaram em causa os rácios de capital das principais instituições de crédito do sistema financeiro em Portugal, acabando por conduzir a uma redução do volume de crédito hipotecário concedido para níveis historicamente baixos. Ao mesmo tempo, também o Estado português se viu forçado a pedir ajuda financeira

externa a instituições internacionais (programa de resgate da *troika* constituída pela Comissão Europeia, o Banco Central Europeu e o Fundo Monetário Internacional).

A recuperação do mercado imobiliário em Portugal, durante um processo moroso de ajustamento económico-financeiro da economia Portuguesa, inicia-se sobretudo a partir de 2012, ano em que o Regime de Arrendamento Urbano em Portugal foi alvo de uma revisão e atualização profundas. O mercado de arrendamento tornou-se cada vez mais atrativo para as famílias, sobretudo as mais jovens que, em consequência dos altos níveis de desemprego e precariedade registados durante a grave crise económica que o país atravessou, se viram afastadas do mercado de endividamento hipotecário.

Adicionalmente, a procura de casas por não residentes tem estimulado igualmente o mercado, em resultado da introdução em 2009 de um tratamento fiscal mais favorável para estrangeiros Europeus “não habituais” e da aprovação, em 2012, do regime dos Vistos Gold. O *boom* turístico em Portugal, em geral, e em Lisboa e no Porto, em particular, é também responsável pelo estímulo recente em termos de procura de imóveis por investidores para fazer face à crescente procura por acomodação (Alojamento Local). Na cidade do Porto, o crescimento exponencial da procura por Alojamento Local nos últimos anos impôs um grande dinamismo no mercado da habitação da cidade e tem permitindo uma importante reabilitação do seu parque habitacional (em que muitos dos imóveis estavam degradados e abandonados), em particular no centro da cidade. O novo dinamismo tem tido a si associado um aumento significativo dos preços para aquisição de habitação, que já estão próximos dos níveis máximos ocorridos antes da crise, e de arrendamento. A recente evolução registada pode colocar em causa a permanência dos *Millennials* na cidade, em particular nas zonas mais apetecidas da mesma.

2.4 O método do estudo de caso

No âmbito desta dissertação, para compreender as escolhas pela aquisição ou arrendamento de habitação e as perspetivas de futuro em relação à habitação dos *Millennials* nascidos na cidade do Porto e residentes nesta cidade ou em concelhos limítrofes, o método utilizado é o estudo de caso do tipo exploratório (Yin, 2009).

O método do estudo de caso pode ser utilizado com diversas finalidades. Por exemplo, alguns autores utilizam-no para construir teoria (Eisenhardt, 1989; Langley 1999). Nesta dissertação o método é utilizado com fins exploratórios e descritivos, sendo que a utilização do método se justifica pela questão de investigação ser uma questão descritiva – o que está a acontecer, ou aconteceu? - ou explicativa – porque é que ou como é que algo aconteceu? - e pelo facto do método enfatizar o estudo de fenómenos e a recolha de dados em contexto real, o que é particularmente relevante quando o fenómeno em estudo (a situação dos *Millennials* da cidade do Porto face à habitação na referida cidade, no presente) é contemporâneo e não histórico (Yin, 2012). Segundo Yin o desenvolvimento de um enquadramento teórico inicial é importante. O objetivo é o de possuir numa fase inicial um esquema com algumas proposições teóricas ou resultados previamente abordadas pela bibliografia já existente, que poderão indicar um caminho ao estudo a desenvolver. O enquadramento realizado acima da problemática em estudo teve este propósito.

O estudo de caso pode incluir, entre outros, análise documental, realização de entrevistas (abertas e fechadas), análise quantitativa de dados históricos, e observações de campo diretas. Para Yin (2014), as entrevistas são uma das fontes de dados mais importantes para o estudo de caso, pela interação que permitem entre entrevistadores e entrevistados.

O estudo de caso é uma estratégia válida para a compreensão de um contexto complexo, como é o dos *Millennials* e o mercado da habitação na cidade do Porto, em que várias variáveis assumem preponderância explicativa face à realidade que se procura analisar. É uma ferramenta de investigação que requer ao investigador reflexão ponderada sobre os aspetos que a limitam. Através de um desenho metodológico rigoroso, partindo das questões de investigação formuladas e onde os objetivos da investigação e o seu enquadramento teórico sejam claros as suas limitações são diminuídas (Meirinhos & Osório, 2010).

Capítulo 3 – O estudo de caso

De forma a responder à questão de investigação foi conduzido um estudo de caso que é apresentado neste capítulo. O caso em análise é um só: a situação face à habitação dos *Millennials* da cidade do Porto, que têm residência nesta cidade ou em concelhos limítrofes, no presente. O tratamento do caso é holístico, sem distinção de sub-casos. A informação recolhida sobre o caso é proveniente de uma análise documental sobre o setor da habitação, em Portugal e na cidade do Porto, e de 14 entrevistas realizadas, 11 a *Millennials* nascidos na cidade do Porto, com residência na referida cidade ou em concelhos limítrofes, e 3 a agências imobiliárias que operam na cidade do Porto. Toda a informação recolhida foi triangulada no âmbito da discussão dos resultados.

3.1 O Mercado da habitação em Portugal e na cidade do Porto

Portugal tem-se vindo a tornar um dos destinos turísticos favoritos para muitos estrangeiros, o que se reflete nas dormidas nos estabelecimentos hoteleiros (Figura 1).

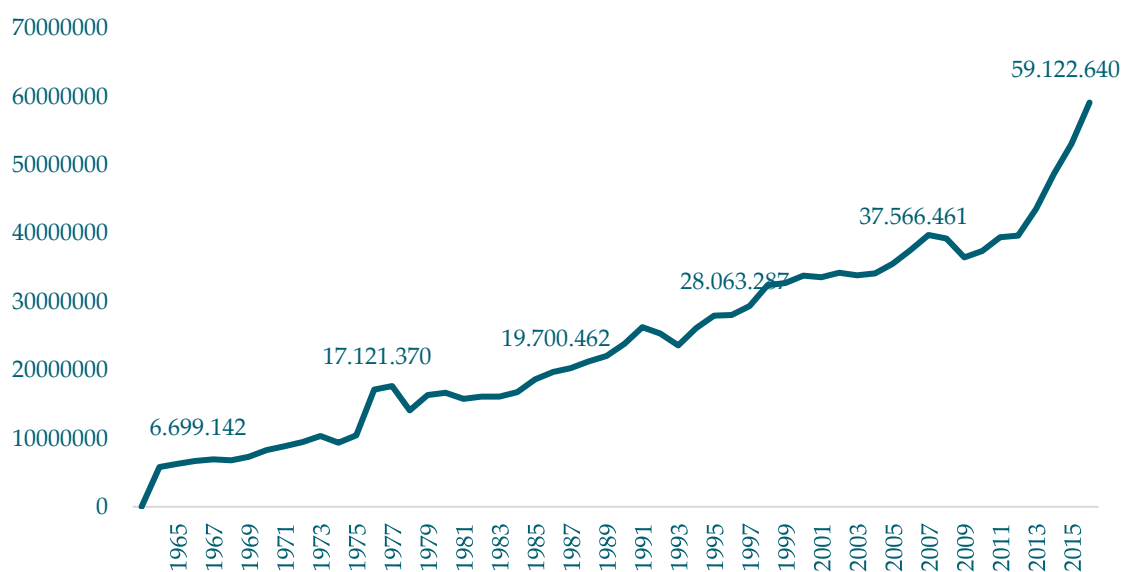


Figura 1 – Dormidas em Estabelecimentos hoteleiros (Fonte: adaptado de PORDATA, 2016)

Entre 2006 e 2016, verificou-se um aumento de cerca de 57% no referido número de dormidas.

Portugal foi considerado o melhor destino turístico do Mundo no *World Travel Awards*. A cidade do Porto foi considerada em 2012, 2014 e 2017, pela *European Consumers Choice*, o melhor destino turístico da Europa. Em 2015, liderava o ranking de Melhor Destino Emergente da Europa e o 3º lugar ao nível mundial, segundo os prémios *Travellers' Choice* promovidos pelo *TripAdvisor* (CM Porto, 2015).

Com o *boom* turístico em Portugal, nomeadamente na cidade do Porto, muitos investidores viram uma oportunidade de negócio na criação de alojamentos locais. De acordo com o Registo Nacional de Turismo (RNT, 2018), no concelho do Porto, entre 1 de Janeiro de 2017 e 31 de Dezembro de 2017, foram registados cerca de 2500 alojamentos locais. Este crescimento foi possibilitado por legislação produzida em 2014 (Decreto-Lei nº 128/2014), que permitiu que qualquer apartamento ou moradia se tornasse um forte concorrente de unidades hoteleiras, precisando, para o efeito apenas de uma licença de habitação e do respetivo registo.

O alojamento local caracteriza-se por prestar um alojamento temporário, sendo que não necessita de reunir todos os requisitos legais exigidos às unidades hoteleiras. Os estabelecimentos de alojamento local podem seguir o modelo de moradia, apartamento ou estabelecimento de hospedagem (quartos). (CM Porto, 2018).

Fruto do turismo, de acordo com as conclusões de um estudo de Outubro de 2017, realizado pela Associação da Hotelaria, Restauração e Similares de Portugal (AHRESP) em parceria com o ISCTE, para caracterizar o alojamento local, na região Norte, 56% dos alojamentos locais eram imóveis desocupados. Ainda na região Norte, 70% dos alojamentos locais estavam concentrados no Porto, sendo que nesta cidade 68% destas unidades assumem a forma de apartamento (Expresso, 2018).

Portugal, para além do clima, hospitalidade e cultura, tem no mercado da habitação, comparativamente aos outros países europeus, preços competitivos e uma grande probabilidade de retorno do investimento através do arrendamento. A isto juntam-se benefícios fiscais aos investidores e programas como a Autorização de Residência para Atividade de Investimento (ARI)¹.

¹ O regime de Autorização de Residência para Atividade de Investimento (ARI), em vigor desde o dia 8 de outubro de 2012, permite que cidadãos nacionais de Estados Terceiros possam obter uma autorização de

Segundo a Confederação Portuguesa da Construção e do Imobiliário (CPCI, 2016) em 2016 o mercado imobiliário foi alvo de cerca de 22,1 milhões de euros de investimento, sendo que 4 milhões de euros foram provenientes de cidadãos estrangeiros (um aumento de 21% comparativamente a 2015). Paralelamente, o investimento foi possível e teve como consequência construções novas e licenciamento de outras.

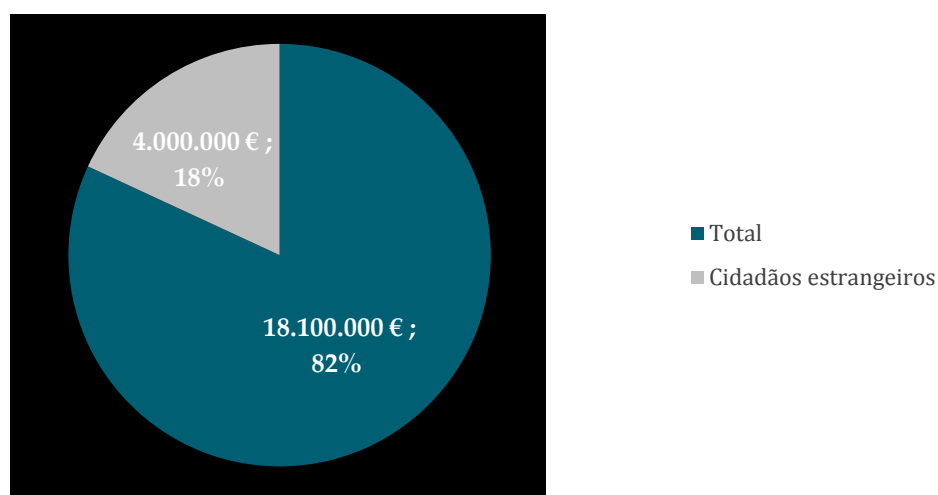


Figura 2 – Investimento no Mercado Imobiliário em 2016 (Fonte: adaptado de CPCI, 2016)

Por um lado, o aumento do turismo e, conseqüentemente, a abertura de inúmeros Alojamentos Locais trás benefícios económicos. Por outro lado, causa forte pressão imobiliária, inflacionando os preços do arrendamento permanente e da compra de habitação própria (Expresso, 2016).

O Índice de Preços da Habitação (IPHab)² tem vindo a aumentar, tendo registado o valor mais alto, desde 2009, no 4º Trimestre de 2017 (121,06 €, em

residência temporária para atividade de investimento com a dispensa de visto de residência para entrar em território nacional. (SEF).

² O Índice de Preços da Habitação (IPHab) tem como principal objetivo medir a evolução dos preços dos alojamentos familiares adquiridos no mercado residencial em Portugal. Para além do índice total, são compilados e divulgados trimestralmente índices para os segmentos dos alojamentos familiares existentes e novos. A metodologia de cálculo do IPHab baseia-se na estimação de uma relação funcional entre o logaritmo dos preços de transação dos alojamentos e as suas características (e.g., área, localização), enquadrando-se no âmbito dos modelos probabilísticos de “preços hedónicos”. A estimação é realizada trimestralmente com dados de dois trimestres adjacentes, para o conjunto das transações. O IPHab é um índice encadeado com base 100 = 2015

que 100 é o índice base). Segundo o Instituto Nacional de Estatísticas, em 2017, “o Índice de Preços da Habitação apresentou uma variação média anual de 9,2%. O aumento observado excedeu em 2,1 pontos percentuais (p.p.) o ritmo de crescimento registado em 2016. A subida dos preços foi mais intensa nas habitações existentes (10,4%) do que nas habitações novas (5,6%).

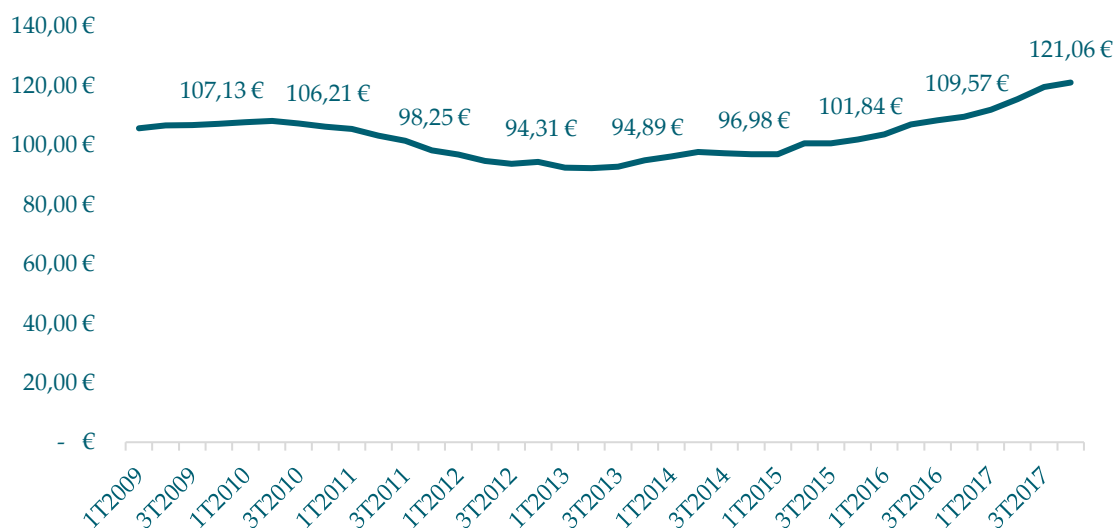


Figura 3 – Índice de Preços da Habitação em Portugal (Fonte: adaptado de INE, 2018)

No ano de 2017 foram transacionadas 153 292 habitações, um número que representa um aumento de 20,6% face a 2016. As transações totalizaram 19,3 mil milhões de euros, mais 30,6% do que em 2016.” (INE, 2018, página 1). No quarto trimestre de 2017, a taxa de variação homóloga do IPHab foi 10,5%, mais 0,1 p.p. por comparação com o trimestre anterior. Neste período, tal como sucedeu ao longo de 2017, os preços dos alojamentos existentes registaram um ritmo de crescimento superior ao dos alojamentos novos (11,8% e 5,9%, respetivamente). A evolução parece estar em linha com o *boom* de reabilitação urbana verificado no centro histórico da cidade do Porto (recuperação de imóveis já existentes) potenciada pelo crescimento exponencial do turismo na cidade. Entre o terceiro e o quarto trimestre de 2017, o IPHab cresceu 1,2% (variação de 3,5% no trimestre anterior).

Na Área Metropolitana do Porto (AMP), os preços mais elevados de compra e venda de habitações encontram-se nos municípios do Litoral (com exceção de Vila Nova de Gaia) e os preços mais reduzidos nos municípios do Interior Sul. Deste modo, os municípios do Porto (1 171 €/m²), Matosinhos (1035 €/m²), Póvoa de Varzim (980 €/m²), Espinho (946 €/m²) e Vila do Conde (940 €/m²) registam os valores mais elevados. Em contrapartida, São João da Madeira (579 €/m²), Oliveira de Azeméis (585 €/m²), Vale de Cambra (588 €/m²) e Arouca (589 €/m²) são os municípios com valores abaixo dos 600€/m².

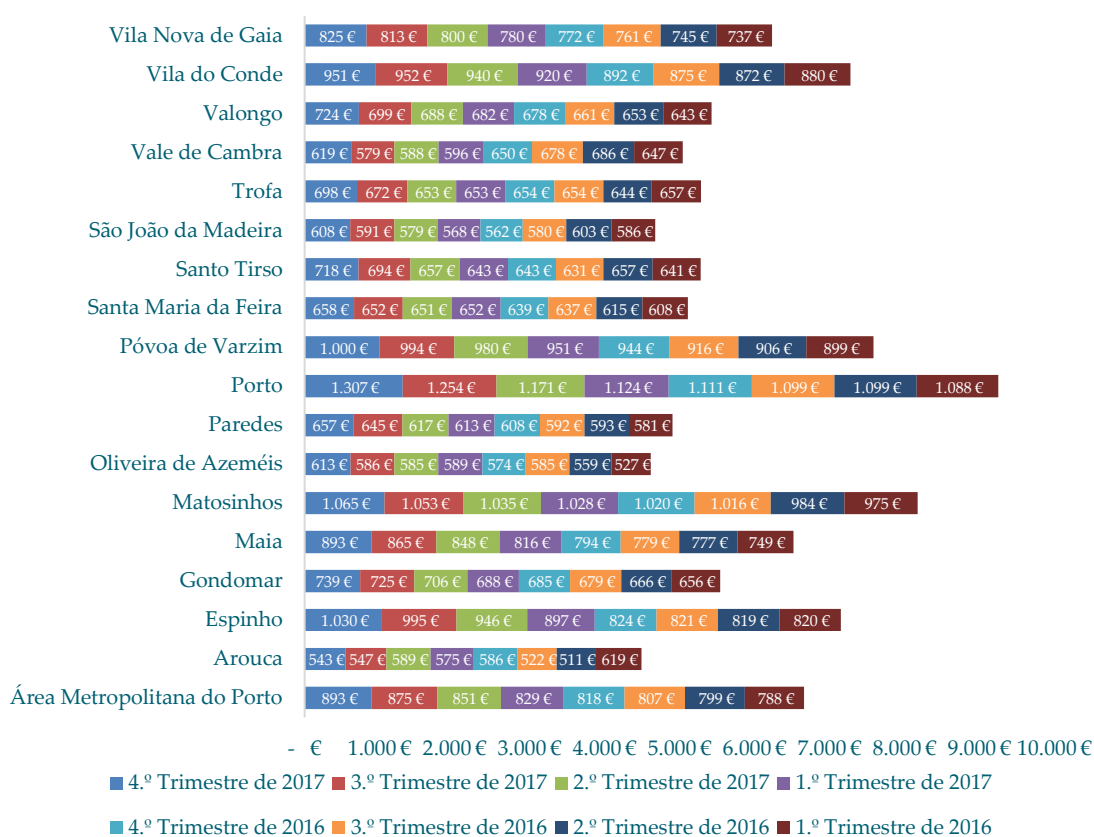


Figura 4 – Valor Mediano das vendas por m² de alojamentos familiares por Localização Geográfica (Fonte: adaptado de INE, 2018)

Analisando a cidade do Porto mais detalhadamente, apuramos que a União das Freguesias de Aldoar, Foz do Douro e Nevogilde e a União das Freguesias de Lordelo do Ouro e Massarelos têm os valores mais elevados de compra e venda por m2, respetivamente e para o 4º Trimestre de 2017, 1 955€ e 1 512€, (variação de 20% e 35% no período de 1 ano, respetivamente).

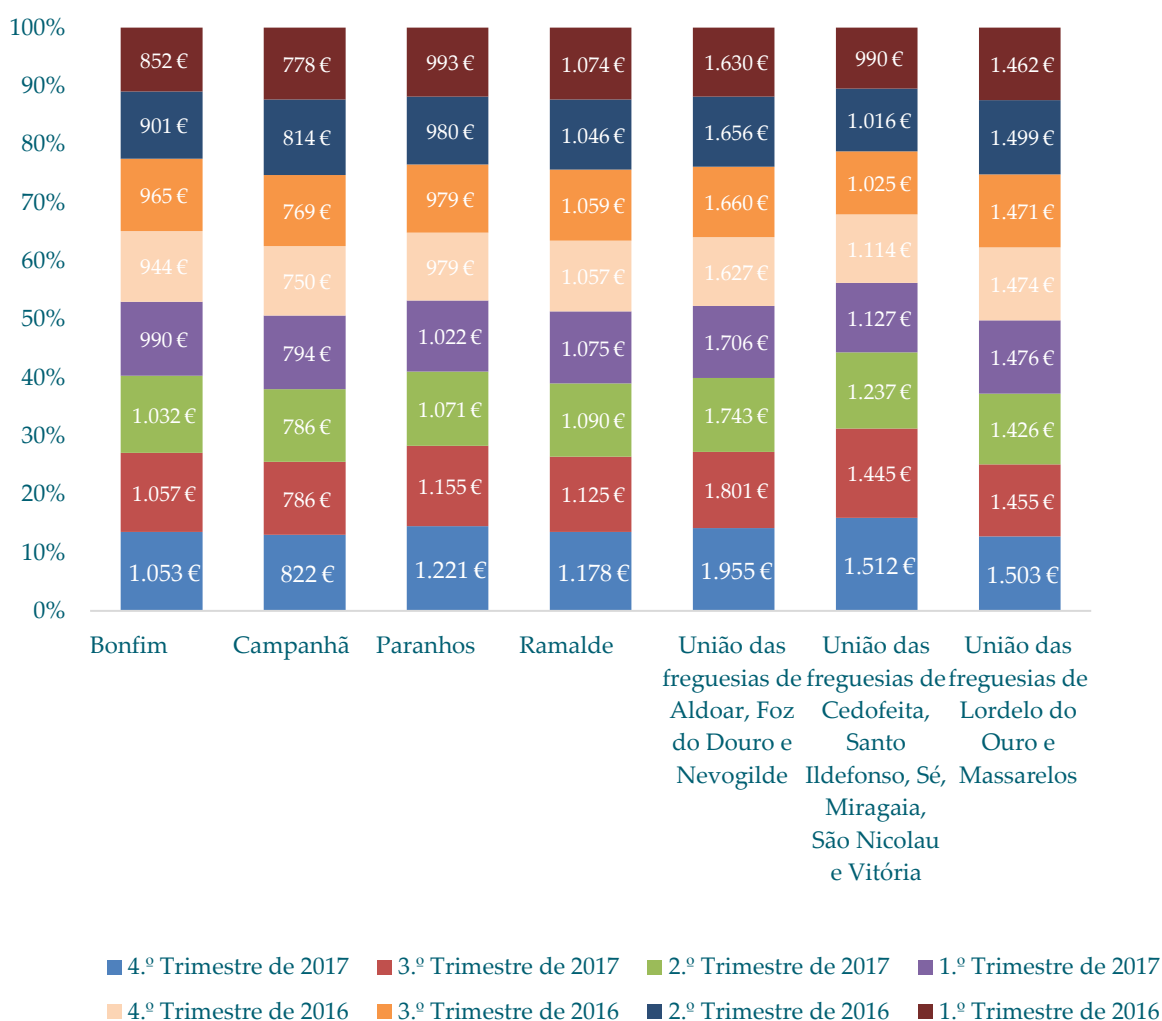


Figura 5 – Valor Mediano das vendas por m2 de alojamentos familiares por Localização Geográfica (Fonte: adaptado de INE, 2018)

Relativamente ao valor mediano das rendas no município do Porto, o valor é de cerca de 6,77€ mensais por m², onde a União das Freguesias de Aldoar, Foz do Douro e Nevogilde e a União das Freguesias de Lordelo do Ouro e Massarelos têm, uma vez mais, os valores mais elevados.

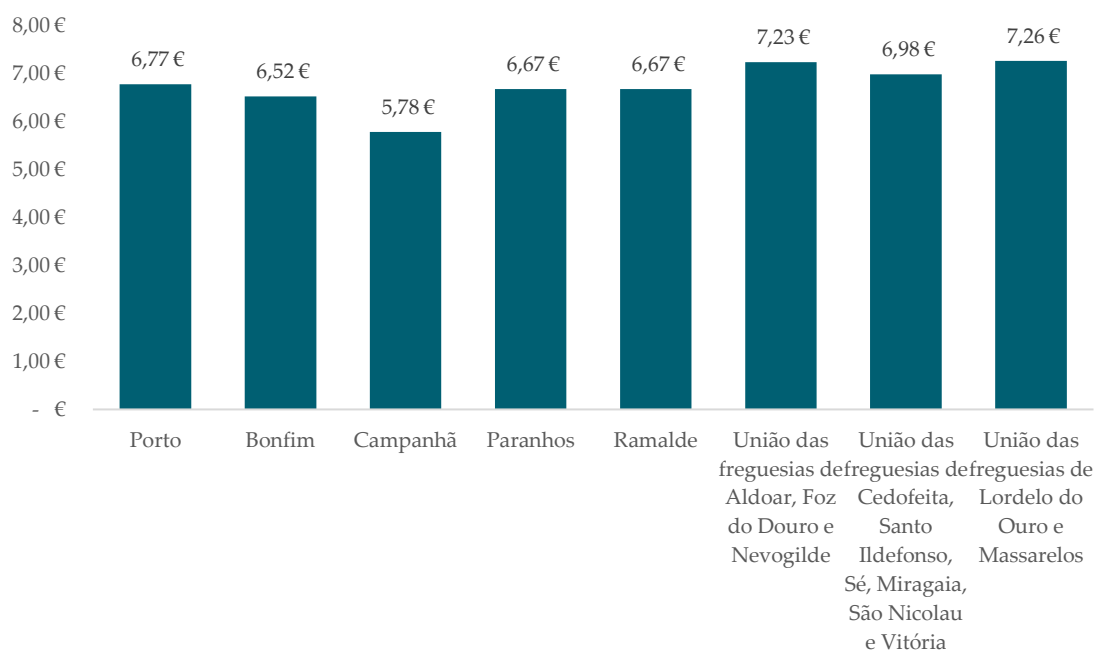


Figura 6 – Valor Mediano das rendas por m² de novos contratos de arrendamento de alojamentos familiares 2017 (Fonte: adaptado de INE, 2018)

3.2 As entrevistas

No total foram realizadas 14 entrevistas, 11 a *Millennials* nascidos na cidade do Porto, com residência na referida cidade ou em cidades limítrofes e 3 a agências imobiliárias que operam na cidade do Porto.

No que refere aos *Millennials* procurou-se que os referidos perfis fossem diversos. Assim, os entrevistados contemplam:

- Um indivíduo que vive em casa dos pais;
- Indivíduos (agregados unipessoais) que vivem numa habitação própria ou arrendada;
- Indivíduos (agregados multipessoais) em união de facto ou casados, com ou sem dependentes, que vivem numa habitação própria ou arrendada.

Quanto às agências imobiliárias, foi escolhida uma agência imobiliário que está presente noutros países do mundo (Century 21), uma agência imobiliária que é reconhecida e está presente em todo o território nacional (Era Imobiliária) e uma outra constituída por um escritório que trabalha ao nível nacional mas com maior incidência na cidade do Porto (Predial Velasquez, Lda).

As entrevistas realizadas às agências imobiliárias foram realizadas nos respetivos escritórios localizados na cidade do Porto e no presente ano. O intuito da escolha destas agências imobiliárias deveu-se pelo facto de terem diferentes presenças no mercado e diferentes modelos de abordagem ao mesmo, o que pode ou não levar a perceções diferentes da geração *Millennial*.

As entrevistas foram semiestruturadas e conduzidas de Dezembro de 2017 a Maio de 2018. As primeiras entrevistas, a *Millennials* e a agências imobiliárias, funcionaram como pilotos para ajustamento dos respetivos guiões ou questionários, que o leitor pode encontrar em anexo.

O guião das entrevistas aos *Millennials* foi enviado previamente aos entrevistados de modo a estarem preparados para a entrevista e terem reunidas todas as informações necessárias (como o *spread*, por exemplo). Estas entrevistas tiveram uma duração média de 7 minutos. As mesmas abordaram a caracterização do perfil do agregado residente, nomeadamente o nº de indivíduos e respetivas idades e género, o nº de dependentes, a situação perante a profissão, o rendimento mensal (bruto) do agregado e as relações entre os indivíduos. As entrevistas também abordaram o perfil da habitação: localização, tipologia, área (m²), se própria ou arrendada e os respetivos encargos, entre outras questões. Por fim, as entrevistas abordaram as razões pelas quais o agregado escolheu a habitação em concreto, o que seria a situação ideal no presente e as intenções futuras em relação à habitação. O leitor encontra no Anexo A o guião das entrevistas realizadas aos *Millennials*.

As entrevistas às agências imobiliárias tiveram uma duração de média de 15 minutos. Também nestas entrevistas, o respetivo guião foi enviado previamente aos agentes imobiliários entrevistados. Nas mesmas tentou-se perceber a forma de operar de cada uma das agências no mercado. As agências foram também questionadas sobre o comportamento do mercado da habitação, tendo evidenciando as diferentes fases temporais que marcaram o referido comportamento. Relativamente aos *Millennials*, solicitou-se às agências que identificassem perfis, preferências por habitação, escolhas, motivos para as escolhas e até que ponto as escolhas realizadas foram ao encontro das preferências. O leitor encontra no Anexo B o guião das entrevistas realizadas às agências imobiliárias.

3.3 Os resultados das entrevistas

O entrevistado 1 tem 25 anos, é solteiro e vive em casa dos pais na cidade do Porto, freguesia do Bonfim, onde tem intenções de permanecer entre 1 e 5 anos. O indivíduo é licenciado e tem um emprego estável arrecadando cerca de 1 000 euros brutos mensais. Devido às incertezas que sente em relação ao futuro, anda à procura de arrendar (em vez de comprar) uma habitação de Tipologia T0 ou T1, até 400 euros mensais. Uma vez que tem familiares nas freguesias do Bonfim e Paranhos, tem preferência numa habitação localizada nestas freguesias. Contudo, uma vez que os valores médios das rendas mensais por m² rondam os 6,52 euros e 6,67 euros (ver Figura 6), respetivamente, tem tido dificuldades em encontrar uma habitação que vá de encontro das suas exigências e limitações financeiras. A solução poderá passar por continuar a permanecer em casa dos pais, até aumentar a sua disponibilidade financeira, ou procurar habitação num concelho limítrofe da cidade do Porto.

No que refere aos agregados unipessoais que residem na cidade do Porto (entrevistados 2 e 3), o entrevistado 2 é solteiro, tem 29 anos, é licenciado, tem um emprego estável com um vencimento mensal de cerca de 1 300 euros brutos e vive sozinho no seu próprio apartamento na cidade do Porto, freguesia de Paranhos. O apartamento T1 tem cerca de 65m² e, tendo em conta os valores por m² apresentados pelo INE na freguesia de Paranhos, o mesmo poderia estar arrendado, atualmente, por cerca de 430 euros mensais. Para adquirir este apartamento de 100 mil euros, o entrevistado 2 recorreu ao crédito à habitação com duração de 40 anos e *spread* de 1,95%. Sem qualquer apoio financeiro de familiares, paga uma renda ao banco de cerca de 245 euros mensais (taxa de esforço de cerca de 19%), somando-se à renda os restantes encargos mensais com a habitação (água, luz e outros) que totalizam cerca de 80 euros mensais. A compra da habitação foi estimulada pelos encargos inferiores que acarreta,

comparativamente com a habitação anterior. A habitação arrendada anteriormente por 400 euros mensais era um apartamento de tipologia T1 na União das Freguesias de Cedofeita, Santo Ildefonso, Sé, Miragaia, São Nicolau e Vitória. Apesar de, atualmente, se encontrar mais perto do seu local de trabalho, o entrevistado 2 estima permanecer na habitação atual entre 5 a 10 anos, pois preferia viver na sua habitação anterior, por ter uma área superior e se encontrar no centro histórico do Porto.

A entrevistada 3 tem 35 anos e é solteira. Licenciada e com um emprego estável há mais de 11 anos num Hospital na área do Porto, tem um vencimento mensal de cerca de 1 300 euros brutos. A habitação da entrevistada 3 localiza-se na freguesia do Bonfim, com uma área envolvente preenchida com escolas, acessibilidades (metro do Marquês e Combatentes nas proximidades), supermercados e serviços; encontra-se a cerca de 10 minutos do seu local de trabalho via Metro. A entrevistada 3 adquiriu esta habitação em 2011 por cerca de 95 mil euros. Para tal, recorreu ao crédito à habitação com duração de 50 anos e spread de 2,8%. O montante da renda ao banco é de cerca de 300 euros mensais (taxa de esforço de 23%). A entrevistada 3 afirma que a escolha desta habitação se deveu à localização e à área envolvente e que preferiu comprar a arrendar devido à renda a pagar ao banco ser inferior à renda que teria de pagar caso o apartamento fosse arrendado. A entrevistada 3 tem intenções de permanecer por mais de 10 anos na presente habitação, cuja tipologia é T2, mas admite que preferia ter uma habitação na mesma freguesia com tipologia T3.

No que diz respeito a agregados multipessoais que residem na cidade do Porto (entrevistados 4, 5, 6 e 7), o entrevistado 4 vive com a sua esposa num apartamento arrendado em Paranhos, no Porto. O entrevistado 4 tem 25 anos e a esposa tem 26 anos, não têm dependentes. Ambos os membros do casal têm mestrado e estão empregados, auferindo no conjunto cerca de 2 000 euros brutos mensais. O apartamento é de tipologia T1 e tem cerca de 60m². Quando

ocuparam a habitação, em 2015, a mesma era usada, apesar de ser praticamente nova. A habitação fica a cerca de 1km dos locais de trabalho dos dois membros do casal. O agregado paga uma renda fixa de 450 euros mensais, acrescentando outras despesas com a habitação de cerca de 300 euros mensais (taxa de esforço de 23%). No momento da escolha, o agregado escolheu a habitação atual devido à localização, estética e área da mesma. Preferiram o arrendamento à compra por se encontrarem no início das respetivas carreiras profissionais e não terem disponibilidades financeiras para a compra. O casal tenciona comprar uma habitação na cidade do Porto em 2018/2019, de forma a poder aumentar o tamanho do agregado familiar, e refere que terá, para o efeito, apoio financeiro de familiares.

O entrevistado 5 tem 26 anos e vive com a sua namorada, que tem a mesma idade, em Paranhos, no Porto, num apartamento de tipologia T1, com cerca de 86m². Ambos concluíram o mestrado e estão neste momento empregados, tendo um rendimento mensal bruto, em conjunto, de cerca de 1 900 euros. A habitação é usada. O casal decidiu arrendar a mesma por 450 euros mensais (taxa de esforço de 24%), devido à relação qualidade-preço. A habitação encontra-se a 24km do local de trabalho do entrevistado 5 e a 3,4km do local de trabalho da namorada. Apesar de se sentirem satisfeitos com a escolha, admitem que o ideal seria arrendarem um apartamento na mesma localização com uma área superior ou o atual ter uma renda inferior. Não tiveram a possibilidade de comprar habitação. A renda é elevada face às expectativas. A família apoia financeiramente.

O entrevistado 6 tem 26 anos e vive com a namorada, que tem 24 anos, no Porto. Ambos são licenciados e empregados e têm um vencimento mensal bruto conjunto de cerca de 2050 euros. O agregado adquiriu a sua primeira habitação em 2017 na freguesia do Bonfim, no Porto. É um apartamento de tipologia T3, com cerca de 105m², já usado no momento da compra. A habitação fica a cerca

de 6km do local de trabalho de ambos. Para a concretização da compra, o entrevistado 6 teve de recorrer ao crédito à habitação (80% financiamento). O valor de aquisição foi de cerca de 150 mil euros e o crédito à habitação tem a duração de 50 anos e um spread de 1,25%. O agregado tem uma renda fixa ao banco de cerca de 300 euros mensais (taxa de esforço de 15%) e outros custos com a habitação de cerca de 120 euros mensais. O agregado escolheu esta habitação por ter crescido na freguesia do Bonfim, por ter familiares a residir na mesma freguesia e por ser uma zona muito central e com qualidade de vida. O fundamento da escolha pelo comprar em vez de arrendar prendeu-se pelo facto de o encargo mensal associado à compra ser inferior ao encargo mensal em caso de arrendamento (300€ vs 700€ a 800€). Adicionalmente, face à evolução do mercado da habitação na cidade do Porto e à perspetiva dessa evolução se manter durante uns anos, decidiram comprar casa numa zona que gostam e com espaço para crescerem enquanto família, prevenindo uma situação futura em que não teriam dinheiro nem para comprar nem para arrendar uma habitação na cidade. O agregado estima permanecer durante mais de 10 anos na habitação mas afirma que a situação ideal seria habitar uma moradia com jardim na mesma zona. Todavia, isso é algo que, admitem, estará fora do seu alcance durante bastante tempo, face à evolução salarial, à carga de impostos suportada e à consequente incapacidade de poupança.

A entrevistada 7 é uma jovem com 22 anos que vive na cidade do Porto, freguesia do Bonfim. O agregado residente é composto por ela, o seu namorado e a filha. A entrevistada completou o 12º ano mas está atualmente desempregada. Mensalmente, o agregado residente auferia cerca de 1200 euros brutos, provenientes do namorado da entrevistada (emprego ligado à construção). Este agregado é um exemplo de que o congelamento das rendas prevalece até aos dias de hoje. Apesar de viverem numa chamada “ilha”, o agregado residente tem uma despesa mensal com a habitação (Tipologia T2 e

com cerca de 75m²) de 50 euros, incluindo despesas com água e luz. O agregado teve acesso a esta habitação por via do subarrendamento informal a um arrendatário que tem na sua posse um contrato antigo de arrendamento. O agregado arrendou esta habitação em 2016 e o principal motivo da escolha foi a renda mensal, renda que ficou congelada e não acompanhou a evolução do mercado de arrendamento. Neste momento o agregado procura uma habitação com melhores condições e numa melhor localização (dentro na cidade do Porto). Contudo, a sua disponibilidade financeira permite apenas um encargo mensal fixo com o arrendamento de cerca de 350 euros.

No que refere a agregados familiares unipessoais e multipessoais que vivem em concelhos limítrofes da cidade do Porto (entrevistados 8, 9 e 10), o entrevistado 8 tem 28 anos e vive com a sua esposa que tem a mesma idade. Ambos estão licenciados e empregados e ao final de cada mês auferem, em conjunto, cerca de 1 800 euros brutos. O agregado vive em Gondomar, Jovim, numa habitação de tipologia T2+1 com cerca de 160 m². Na área envolvente encontram-se escolas, supermercados, alguns transportes públicos e serviços. Segundo o entrevistado, demora cerca de 15 minutos de carro de sua casa até à estação de metro do Estádio do Dragão e mais 10 minutos, utilizando o metro, da referida estação até ao seu local de trabalho no centro histórico do Porto. O entrevistado 8 e a sua esposa adquiriram esta habitação usada por cerca de 155 mil euros, sendo que, posteriormente, reabilitaram a mesma. Uma vez que não tiveram necessidade de recorrer ao crédito à habitação, apenas têm os encargos com água, luz e outros, um total de cerca de 130 euros mensais, e o Imposto Municipal sobre Imóveis (IMI), 230 euros anuais. O agregado adquiriu a habitação em 2016 por os preços serem inferiores, comparativamente aos da cidade do Porto, e por ficarem próximos de parentes e familiares. O fundamento da escolha de comprar em vez de arrendar prende-se pelo facto de estarem a incorrer em custos com uma habitação que no futuro irá pertencer ao

agregado e pela disponibilidade financeira que tiverem no momento da compra. O entrevistado 8 afirma que apesar de tencionarem permanecer mais de 10 anos na atual habitação, a situação ideal seria encontrarem uma habitação perto do seu local de trabalho, no centro histórico do Porto. Contudo, devido aos valores praticados no mercado imobiliário nesta localização, torna-se impossível.

O agregado residente do entrevistado 9 é composto por si, a sua esposa e um dependente (filho). O entrevistado tem 36 anos e está a frequentar a licenciatura. A sua esposa tem 34 anos e é licenciada. Ambos estão empregados e auferem cerca de 1750 euros brutos mensais em conjunto. Vivem em Gondomar, Valbom, na sua própria habitação, adquirida em 2011. A habitação tem uma área de cerca de 120 m², tipologia T2 e foi construída em 2000. Tal como a habitação do entrevistado anterior, na sua área envolvente encontram-se escolas, supermercados, alguns transportes públicos e serviços. O agregado adquiriu esta habitação usada por cerca de 120 mil euros. Para o efeito tiveram que recorrer ao crédito à habitação com 100% do valor financiado, duração de 30 anos, *spread* de 1% e 2 proponentes. Uma vez que a família não apoia nos encargos financeiros, o agregado tem um encargo mensal fixo com o crédito de habitação de cerca de 350 euros mensais (taxa de esforço de cerca de 20%). A habitação do agregado encontra-se à venda uma vez que o mesmo pretende e necessita de uma habitação com uma área superior. Contudo, afirma preferir comprar habitação uma vez que tenciona permanecer na mesma a longo prazo e estará a investir num imóvel que futuramente será seu. Apesar de gostarem da cidade do Porto, o entrevistado encontra-se apenas a 7km do seu local de trabalho e a 3km da escola do filho e pretende uma habitação num condomínio fechado, na mesma localização, pois a cidade do Porto está muito turística e apresenta valores de compra e venda muito elevados.

O entrevistado 10 é um indivíduo que vive em Alfena, Valongo. Tem 31 anos, é solteiro e não tem dependentes. É mestre na sua área de formação e tem um emprego estável com um rendimento mensal bruto de cerca de 1 350 euros. O entrevistado arrendou um apartamento T2 com cerca de 80m² em 2014. A habitação era usada e próxima do seu local de trabalho (5km). A sua área envolvente caracteriza-se por ter pequeno comércio e serviços próximos (cafés, mercearias, cabeleireiros e outros) e alguns transportes públicos. O indivíduo tem um encargo fixo mensal com a habitação de 350 euros (taxa de esforço de 26%) aos quais soma 70 euros mensais com outras despesas como a água, luz, internet e outros. O motivo de escolha desta habitação prendeu-se pelo facto de se encontrar perto do seu local de trabalho (no momento da escolha), pelo valor da renda, por a habitação estar totalmente equipada, ter um lugar de garagem e uma boa exposição solar. No momento da escolha o entrevistado preferiu o arrendamento dado que, uma vez que tinha um contrato a termo, não tinha segurança suficiente para optar pela compra de uma habitação. Contudo, entre 2014 e 2018 o seu local de trabalho foi para outra localização, 25km de sua casa em vez dos 5 km iniciais. Dada esta mudança, estima permanecer entre 1 a 5 anos na mesma habitação. Contudo, admite que o ideal, em termos de distância, seria mudar-se para a cidade do Porto. Afirma que prefere arrendar habitação do que comprar, dada a insegurança que tem de poder vir a permanecer no Norte do País. Contudo, garante que não irá procurar habitações na cidade do Porto devido à discrepância dos valores praticados, comparativamente com a sua habitação atual. Podemos verificar na Figura 4 que no 4^o Trimestre de 2017 o valor de venda por m² na Cidade do Porto era superior ao de Valongo em cerca de 580 euros.

Por fim, o entrevistado 11 é um exemplo da geração *Millennial* que emigrou à procura de uma maior estabilidade financeira e progressão na carreira mas tem residência na cidade do Porto. O entrevistado 11 tem 29 anos e vive com a

namorada, que tem 27 anos, em Luanda, Angola. O agregado vive em união de facto. Ambos os membros do agregado são licenciados e este auferem em conjunto um vencimento mensal de cerca de 11 000 dólares brutos. Apesar de viver a maioria do seu tempo fora de Portugal, o agregado tem duas habitações na cidade do Porto, freguesia do Bonfim. O perfil da primeira habitação, para usufruto próprio, caracteriza-se por ser um apartamento construído nos anos 90 de tipologia T3 e com uma área de cerca de 100m². A área envolvente apresenta escolas, supermercados, serviços e transportes públicos (Metro do Marquês) nas proximidades. A habitação pertencia a familiares pelo que, no âmbito de uma doação, o agregado procedeu a uma reabilitação profunda da mesma. A segunda habitação do agregado, construída nos anos 90, foi adquirida em 2017 por cerca de 98 mil euros, com o intuito de investimento através do arrendamento. A habitação localiza-se na freguesia do Bonfim, tem cerca de 70m² e tipologia T2. No momento da compra, a habitação era usada mas habitável, não havendo necessidade de recorrer a qualquer tipo de reabilitação. O agregado recorreu ao crédito à habitação e o valor financiado foi de 70% do valor de aquisição. A duração é de 40 anos, *spread* de 1,125% e um proponente, o que totaliza um custo mensal de cerca de 300 euros. Ambas as habitações estão a cerca de 7km do local de trabalho (nas ocasiões em que trabalham em Portugal) e têm uma área envolvente semelhante. O agregado afirma que pretende manter ambas as habitações por mais de 10 anos e que a segunda habitação, comprada com o intuito de investimento, está neste momento arrendada por cerca de 500 euros mensais. O agregado pretende comprar uma nova moradia na mesma freguesia ou nas proximidades. Contudo, espera que os preços praticados no mercado estabilizem.

De forma a compreender o lado da oferta e a sua visão, a evolução do mercado da habitação e as consequências da mesma sobre a procura dos *Millennials* nascidos na cidade do Porto, o que esta geração procura nas

habitações que adquire ou arrenda, as suas preferências entre compra e arrendamento e até que ponto o mercado da habitação tem conseguido ir ao encontro das expectativas da referida geração, foram realizadas 3 entrevistas a agências imobiliárias que operam na cidade do Porto: ERA Antas Imobiliária, Century 21 e Predial Velasquez, Lda.

A agência imobiliária ERA Antas Imobiliária atua no mercado desde 2005. A ERA Antas atua em toda a cidade do Porto mas com maior foco na zona das Antas. Uma vez que a empresa trabalha em rede, a agência imobiliária poderá igualmente trabalhar a nível nacional e/ou com outros parceiros da ERA Imobiliária. Deste modo, têm acesso à procura e oferta de habitações ao nível nacional. O agente imobiliário 1 da ERA Antas Imobiliária refere que desde 2016 se verificou uma grande evolução do mercado imobiliário, provocada por uma elevada procura de habitações face à oferta existente. Em 2014 a situação era a oposta. Para a ERA Antas Imobiliária, os *Millennials* representam cerca de 40% do total de clientes e preferem o arrendamento à compra de habitações. O agente imobiliário garante que existem diferentes perfis de agregados residentes desta geração mas que os mais comuns são casais, com ou sem dependentes, ou indivíduos que ainda permanecem em casa dos pais e procuram sua primeira habitação para arrendar. Os *Millennials* têm preferência pelo arrendamento e, no geral, procuram habitações de Tipologia T2. Os indivíduos que preferem viver no centro histórico do Porto tendem a procurar estúdios. Os jovens adultos valorizam estar perto do seu local de trabalho/estudo ou numa habitação inserida numa área envolvente que ofereça transportes públicos.

Antes de ajudar a concretizar a compra/venda ou arrendamento de uma habitação, a agência ERA tenta perceber a motivação por detrás. Os motivos mais comuns para a não permanência numa habitação, no longo prazo, têm a ver com divórcios ou com estudantes que terminaram o ano letivo e por esse

motivo deixam de arrendar a habitação. O agente imobiliário 1 da ERA refere que existe procura de habitações de clientes oriundos de concelhos limítrofes à cidade do Porto. Contudo, devido à presente procura e, conseqüentemente, aos elevados preços do mercado imobiliário na cidade, é difícil para estes indivíduos concretizarem esse seu desejo. Adicionalmente, refere ainda que, na cidade do Porto, já se depararam com rendas congeladas (15 euros mensais, por exemplo) e que isso dificulta a venda das habitações pelos proprietários. A lei do arrendamento é protetora dos inquilinos. Os proprietários têm de permitir que o inquilino permaneça na sua habitação. Na perspetiva do agente, os agregados residentes que preferem o conforto e espaços maiores têm tendência para viver noutros concelhos da Área Metropolitana do Porto, limítrofes da cidade do Porto, onde os preços das habitações são inferiores. Por sua vez, os agregados da mesma geração que estudam e/ou valorizam a envolvência proporcionada pela cidade, preferem permanecer na mesma, sobretudo no centro da cidade.

A segunda entrevista foi realizada à agência *Century 21*, localizada nas Antas, que é constituída por 21 trabalhadores, dos quais 11 estão em formação para agentes imobiliários, e atua no mercado desde há cerca de 21 anos. O seu modelo de funcionamento é semelhante ao da ERA Antas Imobiliária: trabalham em rede e ao nível nacional.

A agente imobiliária 2 entrevistada considera que os maiores concorrentes são os próprios proprietários dos imóveis uma vez que as restantes imobiliárias trabalham em conjunto com a *Century 21* na venda e compra de habitações.

Relativamente à evolução do mercado imobiliário, a agente imobiliária 2 refere que na década de 90 presenciou-se a um *boom* da construção. A facilidade de acesso ao crédito terá impulsionado o mercado imobiliário. Entre 2007 e 2013 a construção de novas habitações estabilizou (insolvência de muitas construtoras) e a subida das taxas de juro levou ao endividamento das famílias.

Após a crise financeira, a grande alteração surgiu com o início da reabilitação do centro histórico do Porto (em 2013 o IMI foi reavaliado e havia penalizações para os proprietários que tinham os imóveis abandonados) e com o turismo (voos *low-cost* para a Cidade do Porto e a criação de alojamentos locais). A agente imobiliária 2 afirma que os *Millennials* representam cerca de 90% dos seus clientes e que estes podem ter diferentes perfis: casais sem formação superior que pretendem constituir família e, por esse motivo procuram habitações para arrendar ou comprar; indivíduos no início da sua carreira profissional, que não têm grande perspectiva de futuro e preferem arrendar, pelo facto do arrendamento não requerer um grande investimento.

Adicionalmente, a agente imobiliária 2 afirma ainda que os agregados residentes nascidos na década 80, que constituem família com dependentes e que apresentam uma estabilidade profissional e financeira que lhes permite a compra de habitação, preferem habitações com Tipologia T3 ou superior. Os agregados residentes que nasceram nos anos 90 preferem o arrendamento, com Tipologia T0 ou T1. A agente imobiliária 2 afirma que os clientes, atualmente, estão muito mais informados e exigentes e não abdicam de determinadas características, tais como lugares de garagem, acessibilidades e áreas das habitações.

Relativamente às intenções de permanência nas habitações, os indivíduos quando preferem comprar habitação é com intenção de permanecer a médio ou longo prazo. As circunstâncias mais comuns de não permanência são o divórcio, o despedimento, a deslocalização ao nível profissional e o aumento da dimensão do agregado familiar. Contudo, a agente imobiliária 2 refere que no âmbito do divórcio a venda de uma habitação por parte dos proprietários leva à compra de duas novas habitações. A agente imobiliária confirma que quem procura habitação tenciona procurar fora da cidade do Porto devido aos elevados preços e à pouca oferta. Contudo, fora da cidade do Porto, em

concelhos vizinhos como o caso de Gondomar, ao nível de arrendamento há pouca oferta. Em contrapartida, existe oferta para compra de habitação em que existem transportes públicos e fáceis acessibilidades à cidade do Porto.

Para concluir a visão do lado da oferta, foi realizada uma entrevista ao agente imobiliário 3, agente imobiliário e gestor da agência imobiliária Predial Velasquez, Lda. A agência imobiliária localiza-se também na zona das Antas e atua no mercado nacional há 30 anos, com mais relevância na cidade do Porto.

A empresa surgiu através de um projeto inicial de quatro amigos que formaram a Sociedade mas, ao longo dos anos, o seu único agente imobiliário (o agente imobiliário 3) adquiriu as quotas dos restantes sócios. O agente imobiliário 3 afirma que o mercado imobiliário sofreu várias oscilações, desde a pouca procura face à oferta disponível, dos anos 90, à crise financeira internacional que afetou o setor, no início do novo século, até ao panorama atual, onde a crescente procura, derivado às baixas taxas de juro e turismo, levou ao aumento exponencial dos preços. Afirma também que, recentemente, existem agregados residentes fora da cidade do Porto e que têm procurado habitações na referida cidade. Face à procura verificou-se um acentuado incremento na recuperação de edifícios mais antigos, sendo estes transformados em pequenas frações (estúdios/T0/T1) cujo destino é quase sempre o do aluguer temporário ou alojamento local.

Para a Predial Velasquez, Lda., os *Millennials* representam cerca de 30% da totalidade dos clientes e são, sobretudo, casais, com ou sem filhos, ainda no início da sua carreira profissional. Esta geração valoriza a proximidade ao local de trabalho e procura estar próximo de escolas, espaços verdes e comerciais, locais de residência onde existem igualmente fáceis acessibilidades. A agente imobiliário 3 considera que o centro da cidade do Porto está, atualmente, fora do alcance da maioria das famílias. As famílias que procuram viver no centro da cidade são, na sua maioria, profissionalmente estáveis. Fora da cidade do

Porto, os agregados familiares constituídos por mais de quatro indivíduos procuram habitações com áreas superiores, boas acessibilidades e espaços verdes.

O agente imobiliário 3 considera ainda que, no cenário atual, os preços praticados são elevados, consequência da procura interna e externa verificada para habitações próprias ou arrendamento (alojamentos locais). Adicionalmente, considera que é difícil encontrar uma habitação que vá ao encontro das expectativas do cliente pois, com o surgimento de inúmeras agências imobiliárias nos últimos anos e as suas estratégias de Marketing, o cliente é psicologicamente influenciado para tomar uma decisão rápida.

Para finalizar, o agente imobiliário 3 refere que uma família de classe média tende a procurar habitação nos arredores da cidade do Porto, em concelhos limítrofes, face ao elevado preço por m² e às reduzidas áreas das habitações na referida cidade; que a forte procura tornou o mercado muito especulativo na cidade do Porto, sendo que só no futuro será possível avaliar se os preços praticados são reais ou apenas reflexo de especulação temporária.

3.3 Discussão dos resultados

A atual forte pressão imobiliária verificada na cidade do Porto foi causada sobretudo pelo aumento do turismo, pela inerente criação de Alojamentos Locais, facilitada pela lei, e pelo investimento no mercado imobiliário, também investimento direto estrangeiro (BdP, 2017). Esta pressão levou a um grande aumento da procura face à limitada oferta na cidade do Porto.

Os *Millennials* caracterizam-se por ser uma geração com elevados níveis de insegurança no que refere ao emprego, o que os impede de fazer planos a longo prazo e os conduz a preferir “viver o momento”. É uma geração que cresceu na era de grandes progressos tecnológicos e que está disponível para poder trabalhar e/ou viver em qualquer parte do mundo.

Um dos resultados das entrevistas realizadas foi a ideia de ser mais vantajoso, no presente, comprar habitação com recurso ao crédito do que arrendar. Analisando as contas que o jornal económico digital Economia Online (ECO, 2018) produziu sobre este assunto, verificámos que em todo o país, nomeadamente na cidade do Porto, constata-se o facto. Para chegar a esta conclusão, o ECO (2018) teve em conta os valores medianos, por metro quadrado, de arrendamento e venda. No caso de arrendamento de uma habitação de 100m², o valor mediano da renda é de 677€. No caso de compra de habitação, são considerados dois cenários: num é tida em conta apenas a prestação mensal do crédito; no outro são contabilizados todos os custos que a aquisição de habitação própria acarreta, para além da prestação mensal do crédito, como o Imposto Municipal sobre Imóveis (IMI), o Imposto Municipal sobre as Transmissões Onerosas de Imóveis (IMT) e o Imposto de selo (pago no momento da compra). Analisando a cidade do Porto em que o valor mediano de aquisição de uma habitação com 100m² é de 130 700€ e que, no caso de arrendamento, o valor médio da renda ronda os 677€, o ECO (2018) conclui que

seriam necessários cerca de 16 anos para “pagar” a habitação. Para chegar a esta conclusão, o ECO (2018) realizou simulações com os pressupostos de que o montante do financiamento é de 60% do valor total do imóvel, com um prazo de 30 anos, uma taxa de juro anual de 1,31% (calculada com um spread de 1,5%, ao qual se desconta a média mensal de -0,19% da Euribor a 12 meses). Para o cálculo do IMI, assumiu que o valor patrimonial tributário (VPT) é igual ao valor da venda. Nos cálculos foram excluídos os custos com condomínios e reparações e, tanto no arrendamento como na compra, foram excluídas também as despesas com água, gás, luz e outros serviços.

Na cidade do Porto, tendo em conta os pressupostos mencionados, o valor da prestação mensal do crédito seria de cerca de 263€ por mês ao longo de 30 anos e, acrescentando os devidos Impostos, totaliza um custo mensal de 450€. Concluimos que, na cidade do Porto, o custo de arrendar é superior ao custo de aquisição de habitação em cerca de 51%.

Arrendar trás, aparentemente, menos preocupações no presente. Está-se livre de várias despesas iniciais (IMT, imposto de selo, escritura, registos), periódicas (IMI e condomínio) e outras ocasionais (como obras de conservação do imóvel). Além disso, permite a mudança quando se quiser, desde que se avise o senhorio no prazo que ficou definido no contrato. Mas comprar pode significar menos preocupações no futuro, pois o agregado terá uma casa e não terá uma despesa com a renda (Dinheiro Vivo, 2018).

O acima é o contexto vivido pelos *Millennials* na cidade do Porto. No que refere em particular à compra de habitação na cidade do Porto, esta geração tem a possibilidade alternativa de comprar habitações mais baratas, com uma maior área, nos concelhos limítrofes. A acessibilidade ao Porto, proporcionada pelo automóvel e outros meios de transporte como o metro, o facto de ser possível comprar habitações em áreas com Escolas e outros equipamentos e serviços nestes concelhos, tornam os referidos concelhos uma alternativa de residência.

As preferências dos *Millennials*, a altura do ciclo de vida em que se encontram, a insegurança que têm no emprego, as restrições orçamentais e a sua capacidade de endividamento ditam, pelo menos em parte e como vimos nas entrevistas, as suas opções. Uma vez que, no início de vida dos jovens os rendimentos do trabalho são muito baixos ou inexistentes, os mesmos têm dificuldades em comprar e/ou arrendar habitação. Este é o caso do entrevistado 1 que, devido aos seus baixos rendimentos e/ou disponibilidade financeira para arrendar uma habitação (pode pagar uma renda até 400€), continua a viver em casa dos seus pais.

A Figura 7 sintetiza os fatores que influenciam as escolhas de habitação dos *Millennials* nascidos na cidade do Porto:



Figura 7 – Fatores que influenciam a escolha entre comprar ou arrendar habitação.

Farinha (2008) analisou a situação financeira dos agregados familiares e concluiu que os agregados familiares mais jovens são tendencialmente os que mais se endividam. Contudo, o endividamento é também influenciado pelas perspetivas de aumento do rendimento. Assim, no caso dos entrevistados 4, 5, 7 e 10 os níveis de insegurança no emprego e os rendimentos limitados disponíveis impedem-nos de fazer planos a longo prazo, no que refere à habitação. E por isso estes entrevistados afirmam que não pretendem comprar habitação ou não têm capacidade, neste momento, para tal, sendo o arrendamento a solução.

Os entrevistados 8 e 9 são entrevistados que suportam afirmações recolhidas junto das agências imobiliárias: gostariam de viver na cidade do Porto, devido à proximidade do local de trabalho e à área envolvente. Contudo, uma vez que os valores de venda por m² são na cidade do Porto superiores a Gondomar, em cerca de 568€, optaram pela compra de habitação no concelho limítrofe referido, o que lhes permitiu adquirir uma habitação com uma área superior a um valor inferior. O entrevistado 10 encontra-se numa situação semelhante mas optou pelo arrendamento. Arrendou uma habitação com cerca de 80m² e, tendo em conta o valor mediano das rendas por m² na cidade do Porto, tem um encargo fixo mensal inferior em cerca de 90 euros.

Os entrevistados 2 e 3 evidenciam semelhanças: vivem na cidade do Porto e o vencimento mensal é de cerca de 1 300 euros brutos. Devido à facilidade de acesso ao financiamento bancário, ambos preferiram comprar habitação uma vez que a renda mensal a pagar ao banco (crédito de habitação) era inferior a uma renda de arrendamento. Afirmam que a escolha da habitação em concreto deveu-se sobretudo à localização (cidade do Porto) e área envolvente. Contudo, o entrevistado 2 admite que gostaria de viver na União de Freguesias de Cedofeita, Santo Ildefonso, Sé, Miragaia, São Nicolau e Vitória e a entrevistada 3 admite que gostaria de viver numa habitação com uma tipologia superior. No

entanto, uma vez que na União de Freguesias de Cedofeita, Santo Ildefonso, Sé, Miragaia, São Nicolau e Vitória a procura de habitações é superior e, conseqüentemente os preços são superiores, o entrevistado 2 optou por viver na freguesia de Paranhos e a entrevistada 3 optou por um apartamento mais pequeno.

O entrevistado 6 também optou pela compra de uma habitação e é bastante claro na fundamentação da sua escolha: o encargo mensal associado à compra é menos de metade do encargo mensal em caso de arrendamento (€300 vs €700 a €800). Adicionalmente, face à evolução do mercado imobiliário na cidade do Porto e à perspetiva de essa evolução se manter durante uns anos, ter comprado a habitação numa zona que o agregado gosta e com espaço para crescerem, enquanto família, foi também uma forma de precaver uma situação em que não teriam dinheiro nem para comprar nem para arrendar. Desta forma, o agregado residente vai de encontro do que o agente imobiliário 3 da agência Predial Velasquez, Lda referiu na relação entre o nº de indivíduos do agregado e a procura de habitação na cidade do Porto e do que Farinha (2003) concluiu relativamente ao endividamento: “Quanto maior o rendimento do agregado familiar, maior o montante de dívida contraída e maior a probabilidade de ter dívida”; “Quanto mais jovem o representante do agregado familiar, mais relevante se torna o efeito do rendimento sobre a dívida”. Ou seja, quanto maior o rendimento do agregado familiar, maior facilidade de acesso ao crédito à habitação; quanto mais jovem o representante do agregado familiar, maiores serão as perspetivas de evolução salarial futura e menor poderá ser o encargo fixo mensal do crédito à habitação, dada a possibilidade de estabelecer um crédito à habitação com prazos de reembolso mais longos.



Figura 8 – Fatores que influenciam o endividamento para habitação.

O entrevistado 11 é um exemplo de agregados *Millennials* que estão disponíveis para viver e trabalhar fora do país, de forma a obterem um rendimento superior. Devido ao seu elevado rendimento mensal, comparativamente com aos restantes agregados entrevistados, e à ajuda da família, o agregado possui duas habitações: uma para uso próprio e uma outra para arrendar. Esta última adquiriu com recurso ao crédito e é encarada pelo agregado como um investimento. Ainda em relação a esta última, a elevada procura na área da cidade do Porto onde se localiza perspetiva um rápido retorno para o investimento. Costa e Farinha (2012) concluíram que os agregados familiares com mais rendimentos, mais jovens e com maior segurança em termos de vínculo profissional, terem contraído dívida é superior. O agregado suporta as conclusões de Costa e Farinha (2012), pois são o agregado entrevistado com maior rendimento mensal e o único que teve a possibilidade de investir, com recurso ao crédito, numa habitação para arrendar.

Os agregados residentes entrevistados que vivem na cidade do Porto têm, em média, um rendimento mensal bruto de 1.536 euros e, em média, um encargo mensal fixo com a habitação de 299€ (com possível aumento para 356 euros no caso dos entrevistados 1 e 7 arrendarem uma habitação, no máximo e respetivamente, por 400 euros e 350 euros). A taxa de esforço com a habitação é, em média, de 25%. Desta média, eliminamos o agregado do entrevistado 11 pois, apesar de terem habitações na cidade do Porto, constituem um *outlier*, em termos de rendimento bruto mensal auferido, e vivem a maioria do ano em Luanda. Como exemplos de agregados residentes que recebem apoio financeiro de familiares, temos os entrevistados 4 e 5. Ambos vivem na freguesia de Paranhos. Ambos arrendaram um apartamento T1, uma vez que não tinham disponibilidade financeira para a compra e porque se encontram no início da carreira profissional, tendo pouca capacidade de endividamento. As suas decisões vão ao encontro do que Farinha (2008) concluiu: a insegurança em termos de vínculo profissional foi determinante na escolha de arrendar e não comprar.

Entrevistado	1	2	3	4	5	6	7	Média
Rendimento Mensal (€)	1 000	1 300	1 300	2 000	1 900	2 050	1 200	1 536
Encargo Fixo (€)	-	245	300	450	450	300	50	299
Encargo Fixo Possível (€)	400	245	300	450	450	300	350	356
Taxa de Esforço	40%	19%	23%	23%	24%	15%	29%	25%

Tabela 1 – Rendimentos, encargos e taxa de esforço dos entrevistados que habitam na cidade do Porto.

Os entrevistados 2, 3 e 6 são agregados residentes que acreditaram que a compra de habitação seria o ideal dado o encargo mensal associado à compra de habitação ser inferior ao encargo mensal em caso de arrendamento. Apesar dos três agregados terem contraído crédito à habitação, os seus encargos mensais fixos (300 euros, 245 euros e 300 euros, respetivamente) são efetivamente inferiores comparativamente com os encargos de arrendamento que poderiam atingir. Efetuando os cálculos com base no valor mediano das rendas por m² e as áreas de cada uma das habitações dariam cerca de 520 euros, 430 euros e 685 euros, respetivamente. Estes agregados demonstraram permanecer nas suas habitações a médio longo-prazo e é fundamental referir que a decisão de compra de habitação vai de encontro ao que Costa e Farinha (2012) analisaram: os agregados têm o mesmo nível de formação; um número reduzido de membros no agregado familiar; um pequeno diferencial de idades; e perspectivas de aumento dos rendimentos, dada a segurança profissional.

Entrevistado	2	3	6
Área habitação m2	65	80	105
Valor mediano das rendas m2 por localização	6,67	6,52	6,52
Encargo mensal fixo	245,00 €	300,00 €	300,00 €
Em caso de arrendamento	433,55 €	521,60 €	684,60 €

Tabela 2 - Área da habitação, valor mediano das rendas por m2 por localização e encargos dos agregados que compraram habitação na cidade do Porto.

Os três agregados residentes que vivem fora da cidade do Porto, têm em média um rendimento mensal de 1.633€ e um encargo fixo com a habitação de 350€, que se traduz numa taxa de esforço de cerca de 23%.

Destes agregados residentes, todos referiram que se encontram a viver fora da cidade do Porto porque os valores de habitação, quer de compra quer de arrendamento, são substancialmente superiores na referida cidade, sendo que tencionam permanecer nas habitações atuais no médio longo-prazo.

Entrevistado	8	9	10	Média
Rendimento Mensal	1 800 €	1 750 €	1 350 €	1 633 €
Encargo Fixo	0 €	350 €	350 €	350 €
Taxa de Esforço	0%	20%	26%	23%

Tabela 3 – Rendimentos, encargos e taxa de esforço dos entrevistados que habitam fora da cidade do Porto.

Capítulo 4 – Conclusão

A presente dissertação tinha como objetivo compreender as escolhas dos *Millennials* nascidos na cidade do Porto entre comprar ou arrendar habitação, na cidade do Porto ou em concelhos limítrofes.

Para compreender as escolhas de habitação dos *Millennials* foram realizadas 11 entrevistas a indivíduos desta geração e 3 entrevistas a agências imobiliárias.

Os resultados do estudo de caso mostram que os *Millennials* preferem, à partida, viver na cidade do Porto. Contudo, existem fatores que impedem esta opção:

- Os rendimentos baixos auferidos e/ou a instabilidade profissional;
- A pouca capacidade de endividamento;
- O aumento do turismo na cidade do Porto e o conseqüente aumento de procura de habitações para Alojamentos Locais e das rendas;
- O aumento da pressão imobiliária e o conseqüente aumento dos preços das habitações;
- A preferência por tipologias de habitação superiores, que encontram a preços mais acessíveis nos concelhos limítrofes;
- A fácil acessibilidade (automóvel, metro, etc.) à cidade do Porto e os equipamentos e serviços que já encontram nos concelhos limítrofes.

Tendo em conta as características e as preferências dos entrevistados, os resultados que obtivemos entrevistas relativamente ao endividamento, nomeadamente com a habitação, estão em linha com os resultados obtidos nos estudos do Banco de Portugal (Farinha, 2003, BdP, 2018):

- A variável rendimento do agregado familiar tem uma importância significativa na probabilidade de este ter dívida. As famílias com menores rendimentos apresentam uma probabilidade significativamente menor de se

endividarem, enquanto que as famílias com maiores rendimentos evidenciam a situação inversa;

- Os agregados familiares mais jovens são tendencialmente os que mais se endividam, pois apesar de auferirem rendimentos baixos possuem perspetivas de evolução positiva dos rendimentos e menores restrições de acesso em termos de concessão de financiamento bancário;
- As variáveis idade, dimensão do agregado familiar, educação formal e segurança em termos de vínculo profissional também estão relacionadas com a probabilidade de ter dívida.

Nas entrevistas realizadas, os entrevistados que adquiriram uma habitação, à data da referida aquisição, eram jovens, com perspetivas de aumento do rendimento mensal no futuro e com uma segurança profissional que lhes possibilitou aceder a um crédito à habitação. Os entrevistados que vivem em casa dos pais ou arrendaram uma habitação têm um rendimento mensal mais reduzido e uma insegurança profissional (início da carreira) que os impossibilita de comprar uma habitação. Uma vez que os preços de habitação na cidade do Porto são muito superiores aos praticados nos concelhos limítrofes da referida cidade, os entrevistados que procuram habitações com áreas superiores a valores inferiores, procuram as mesmas nos referidos concelhos limítrofes (Gondomar e Valongo). Ou seja, devido às acessibilidades e transportes públicos que rapidamente facilitam o chegar ao centro da cidade da Porto, estes entrevistados preferiram ter um encargo fixo mensal inferior e/ou ter habitações com áreas superiores.

Por fim, foi possível também concluir deste estudo de caso que, no presente, na cidade do Porto, é mais vantajoso comprar habitação com acesso ao crédito do que arrendar habitação. Apesar disso, dadas as características dos *Millennials*

e as condições em que vivem, acaba por existir uma maior propensão para o arrendamento por parte desta geração.

Como limitações desta dissertação de mestrado apontamos o reduzido número de entrevistas realizadas e a fraca dispersão dos *Millennials* entrevistados pelas freguesias da cidade e pelos concelhos limítrofes. Apesar da variedade de perfis dos entrevistados, um maior número de entrevistas e uma maior dispersão dos entrevistados pelas freguesias da cidade e pelos concelhos limítrofes daria um maior suporte às conclusões obtidas. O mesmo se aplica às agências imobiliárias entrevistadas. Sugerimos assim, como investigação futura, alargar o número e a dispersão dos entrevistados pela cidade e concelhos limítrofes do estudo de caso.

Referências

Alexandre, M. (2018, Janeiro). Comprar ou arrendar casa para viver?. *Dinheiro Vivo*. Disponível em: <https://www.dinheirovivo.pt/outras/comprar-ou-arrendar-casa-para-viver-2/>, acedido em Janeiro de 2018

Amaral, L. (2010). *Economia Portuguesa, as últimas décadas*, Fundação Francisco Manuel dos Santos.

Antunes, C. (2018, 13 de Março). 56% dos imóveis nortenhos estavam desocupados antes de serem alojamento local. *Jornal Expresso*. Disponível em: <http://expresso.sapo.pt/economia/2018-03-13-56-dos-imoveis-nortenhos-estavam-desocupados-antes-de-serem-alojamento-local#gs.kzZT4bM>, acedido em Março de 2018

BPI (2017, Dezembro). O setor imobiliário em Portugal, Banco Português de Investimento (BPI). Disponível em: https://www.bancobpi.pt/nocachecontent/conn/UCM/uuid/dDocName:PR_WC_S01_UCM01061085, acedido em Dezembro de 2017

BdP (2018, Maio). *Boletim Económico, Maio de 2018*. Banco de Portugal (BdP). Disponível em: https://www.bportugal.pt/sites/default/files/anexos/pdf-boletim/be_maio2018_p.pdf, acedido em Junho de 2018

Borges, F., & Lacerda, C. (2017, Junho). *All about Geração Millennium: O maior Estudo jamais feito em Portugal!* Multidados & CH Consulting. Disponível em: <https://premio.cinco-estrelas.pt/wp-content/uploads/2018/05/Estudo-digital.pdf>, acedido em Junho de 2018

Case, K. E. & R. J. Shiller (2003). *Is there a bubble in the housing market?*. Brookings Papers on Economic Activity. Cowles Foundation for research in Economics Yale University

Case, K. E., J. M. Quigley, & R. J. Shiller (2005). *Comparing Wealth Effects: The Stock Market versus the Housing Market*. *Advances in Macroeconomics*, 5 (Article 1). Cowles Foundation for research in Economics Yale University

Castro, G. & Santos, C. (2010). *Determinantes das Taxas de Juro e do Crédito Bancário*. Boletim económico, Banco de Portugal. Disponível em: https://www.bportugal.pt/sites/default/files/anexos/papers/ab201002_p.pdf, acessado em Março de 2018

Correia, A., Montez, R., & Silva, G. (2016, Setembro). Millennials: A geração que vem revolucionar o capitalismo. *Revista Visão*. Disponível em: <http://visao.sapo.pt/actualidade/sociedade/2016-09-23-Millennials-A-geracao-que-vem-revolucionar-o-capitalismo>, Setembro 2016, acessado em Março de 2018

Costa, S. & Farinha, L. (2012). *O endividamento das famílias: uma análise microeconómica com base nos resultados do inquérito à situação financeira das famílias*. Relatório de Estabilidade Financeira, Banco de Portugal.

CM Porto (2015, 12 de Dezembro). *Porto eleito o melhor destino emergente europeu e o terceiro a nível mundial*. Câmara Municipal do Porto (CM Porto). Disponível em: http://www.porto.pt/noticias/porto-eleito-o-melhor-destino-europeu-emergente-e-o-terceiro-a-nivel-mundial_2. (2018/02/24; 11H12)

CM Porto (2017). *Empreendimentos turísticos e Alojamento Local*. Câmara

Municipal do Porto (CM Porto). Disponível em: <https://balcaovirtual.cm-porto.pt/PT/cidadaos/guiatematico/atividadeseconomicas/emprendimentosturisticosealojamentolocal/alojamentolocal/Paginas/actividade.aspx>. (2018/02/24; 11H20)

Decreto-Lei nº 128/2014 (2014.Ago.29). Diário da República, 1ª série – N.º166 pp. 4570 – 4577. Deloitte (2018), 2018

Deloitte Millennial Survey, *Millennials disappointed in business, unprepared for Industry 4.0*, Disponível em: <https://www2.deloitte.com/global/en/pages/about-deloitte/articles/millennialsurvey.html>

Eisenhardt, K. M. (1989). Building Theories from Case Study Research. *The Academy of Management Review*, 14 (4), 532-550

Englund, P., M. Hwang, & J. M. Quigley (2002). Hedging Housing Risk. *The Journal of Real Estate Finance and Economics*, 24, 167–200.

Eurostat (2011) – *Censos Europeus, 2011*

Farinha, L. (2003). *O efeito de algumas características demográficas e socioeconómicas sobre o endividamento das famílias*. Boletim Económico, Banco de Portugal.

Farinha, L. (2004). *Grau de Esforço associado ao endividamento das famílias: uma análise baseada em dados microeconómicos*. Boletim Económico, Banco de Portugal.

Farinha, L. (2008). *O endividamento das famílias portuguesas; evidência recente com base nos resultados do IPEF 2006-2007*. Relatório de Estabilidade Financeira, Banco de Portugal.

Farinha, L., & Noorali, S. (2004). *O endividamento e riqueza das famílias*, Relatório de Estabilidade Financeira. Banco de Portugal.

Fortin, M. (2014). *Why has the mortgage debt increased so much in Canada?* Working Paper 15-03, GREDI. Université de Sherbrooke.

Fritzner, F. e Reiss, L. (2008). *An Analysis of Credit to the Household Sector in Austria*. Financial Stability Report, 2008, issue 16, 122-134.

Goldman Sachs (2016). *Millennials: Coming of Age*. Disponível em: <http://www.goldmansachs.com/our-thinking/pages/millennials/>

Himmelberg, C. Mayer, C. & T. Sinai (2005). *Assessing High House Prices: Bubbles, Fundamentals and Misperceptions*. *Journal of Economic Perspectives*, 19, 67-92.

INE (2011, 2001, 1991, 1981). *Censos*. Disponível em www.ine.pt

INE (2011). *Alojamentos familiares clássicos arrendados de residência habitual (N.º) por Localização geográfica (à data dos Censos 2011), Escalão do valor mensal da renda e Época de celebração do contrato de arrendamento; Decenal - INE, Recenseamento da população e habitação - Censos 2011*. Disponível em www.ine.pt (2017/12/06; 16H40M)

INE (2012). *Recenseamento da População e Habitação*. Disponível em www.ine.pt (2017/12/06; 17H04M)

INE (2016). *Estatísticas da Construção e Habitação*. Disponível em www.ine.pt (2017/12/06; 16H49M)

INE (2017). *Valor mediano das vendas por m² de alojamentos familiares em apartamentos (€) por Localização geográfica (Cidade); Trimestral*. Disponível em www.ine.pt (2017/12/06; 16H26M)

INE (2017). *Índice de preços da habitação (Base - 2015) por Localização geográfica e Categoria do alojamento familiar; Trimestral*. Disponível em www.ine.pt (2017/12/06; 17H34M)

INE (2017). *Dormidas em estabelecimentos hoteleiros, aldeamentos e apartamentos turísticos e outros*. Disponível em www.ine.pt (2017/12/05; 16H58M)

INE (2017). *Valor mediano das vendas por m² de alojamentos familiares (€) por Localização geográfica e Categoria do alojamento familiar; Trimestral*. Disponível em www.ine.pt (2017/12/06; 15H54M)

INE (2017). *Valor mediano das vendas por m² de alojamentos familiares (€) por Localização geográfica e Categoria do alojamento familiar; Trimestral*. Disponível em www.ine.pt (2017/12/06; 15H57M)

INE (2018). *Valor mediano das rendas por m² de novos contratos de arrendamento de alojamentos familiares (€)*. Disponível em www.ine.pt (2018/03/31; 14H22M)

Langley, A. (1999). *Strategies for theorizing from process data*. *Academy of Management Review*, 24(4), 691-710.

Lourenço, R., Rodrigues, P. (2018). *Preços da habitação em Portugal - uma análise pós-crise*. Banco de Portugal

McCarthy, J. & R.W. Peach (2004). *Are home prices the next bubble?* FRBNY Economic Policy Review, 10, 278–306.

Meirinhos, M., Osório, A. (2010). *O estudo de caso como estratégia de investigação em educação*.

BPI (2017). *O turismo bate recordes tanto na entrada de hóspedes como nos proveitos obtidos*. Banco Português Investimento (BPI). Disponível em: <https://www.bancobpi.pt/grupo-bpi/estudos-e-mercados/research/portugal:-turismo-bate-recordes-tanto-na-entrada-de-hospedes-como-nos-proveitos-obtidos--27-03-2018>, acessado em Maio de 2018

Mottola, G.R. (2014). *The Financial Capability of Young Adults - A Generational View*. Março 2014

Pedro, F. (2016, 30 de Dezembro). 18,1 mil milhões de euros investidos no fecho de 2016. *Jornal Económico*. Disponível em: <http://www.jornaleconomico.sapo.pt/noticias/181-mil-milhoes-euros-investidos-no-fecho-2016-105715>, Dezembro 2016, acessado em Janeiro de 2018

Peralta, A. (2016, 23 de Abril). Alojamento local está perto das 26 mil unidades. *Jornal Expresso*. Disponível em: <http://expresso.sapo.pt/economia/2016-04-23-Alojamento-local-esta-perto-das-26-mil-unidades#gs.j5IW0x4>, Abril 2016, acessado em Janeiro de 2018

PORDATA (2016). *Dormidas nos estabelecimentos hoteleiros: total e por tipo de estabelecimento*. Disponível em www.ine.pt (2017/12/05; 16H47M)

Relvas, R. (2018, 11 de Maio). Comprar ou arrendar? Em 18 anos, rendas pagam o valor da casa toda. *Economia Online*. Disponível em: <https://eco.pt/2018/05/11/comprar-ou-arrendar-em-18-anos-rendas-pagam-o-valor-da-casa-toda/>, acedido em Maio de 2018

Tavares, F., Pereira, E. & Moreira, A. (2014), *The Portuguese Residential Real Estate Market. An Evaluation of the Last Decade*, pp. 739-757

Tsatsaronis, K. e H. Zhu (2004). *What drives Housing Price Dynamics: Cross Country Evidence*. BIS Quarterly Review, BIS. March.

Yin, R. K. (2009). *Case Study Research: Design and Methods*. Second Edition. Sage Publications.

Yin, R. K. (2012). *Applications of case study research*. Third Edition, SAGE Publications.

Yin, R. K. (2014). *Case Study Research: Design and Methods*. Fifth Edition, SAGE Publications.

Wolswijk, G. 2005. *On some fiscal effects on mortgage debt growth in the EU*. Working Paper Series No. 526, European Central Bank.

Zafeiriou, P. 2008. *The Impact of Residential Mortgage Credit Growth on House Prices*. University of Amsterdam.

Anexos

Anexo A - Guião das entrevistas aos *Millennials*

1- Perfil do agregado residentes

- Número de indivíduos
- Género (feminino ou masculino)
- Idade
- Estado civil (casado, em união de facto, solteiro)
- Relações dos indivíduos no seio do agregado residente:
- Nº de indivíduos dependentes
- Formação (ensino básico; secundário; licenciatura; mestrado; doutoramento)
- Situação perante a profissão (empregado, desempregado, reformado, doméstico, estudante)
- Rendimento mensal do agregado (bruto)

• 2 - Perfil da habitação própria

- Localização da habitação (bairro, freguesia)
- Tipologia
- Área
- Ano de construção: Sem conhecimento
- Área envolvente (escolas, supermercados, transportes, serviços, etc)
- Condição da habitação no momento da sua ocupação: nova ou usada?
- Distância habitação-escola e habitação-trabalho e meio(s) de transporte utilizado(s).

- Existem familiares ou parentes que residem no mesmo bairro freguesia?
- 3- Encargos com a habitação
 - A habitação é própria ou arrendada?
 - Se própria, qual o valor da aquisição?
 - Encargos mensais fixos (renda banco *vs* renda de arrendamento);
 - Caso exista crédito à habitação, quais as condições do mesmo?;
 - Duração;
 - Spread;
 - Fiadores;
 - Hipoteca(s);
 - N^o proponente(s);
 - Seguros de vida e imóvel;
 - % do valor de aquisição financiado;
 - Taxa de esforço do encargo da habitação;
 - Encargos mensais com água, energia e outros.
 - Outros encargos (IMI, no caso de habitação própria).
 - A família ajuda a pagar os encargos?
- 4- Razões da escolha da habitação em concreto e intenções para o futuro
 - Em que ano o agregado adquiriu ou arrendou a habitação?
 - Habitações adquiridas ou arrendadas anteriormente?
 - Motivos para a escolha desta habitação em concreto?
 - Fundamento da escolha entre comprar ou arrendar?
 - Intenções de permanência no futuro: 1 ano ou menos, entre 1 e 5 anos; entre 5 e 10 anos; mais de 10 anos;
 - Situação atual *vs* Situação ideal.

Anexo B - Guião das entrevistas às agências imobiliárias

1. Em traços gerais, qual a atividade da empresa e em que territórios, na cidade do Porto e, se for o caso, fora desta cidade a empresa atua?
2. Qual a dimensão da empresa (volume de negócios e/ou número de trabalhadores)?
3. Como surgiu a empresa? Em que ano começou a empresa a operar no mercado imobiliário da cidade do Porto? Quais são os principais competidores da empresa no referido mercado?
4. Como descreve o comportamento do mercado imobiliário na cidade do Porto, desde o início da atividade da empresa até ao presente? Que períodos identifica no que refere ao comportamento do referido mercado, em termos de procura e oferta?
5. Os *Millennials* do Porto, geração que nasceu na cidade do Porto entre 1980 e 2000 e que hoje tem mais de 20 e menos de 40 anos, representam, no presente, que proporção das pessoas que vos procuram para efeitos de arrendamento e de compra de habitação?
6. E quem são os *Millennials* da cidade do Porto que vos procuram? São oriundos de que áreas da cidade? Como os caracteriza? Que profissões exercem? A que classes de rendimento pertencem? Têm filhos? Têm automóvel?
7. Que agregados residentes constituem, tipicamente, os *Millennials* (unipessoais, casais sem filhos, casais com filhos, grupos de pessoas que partilham uma casa, outras tipologias)?
8. Que preferências têm em termos de habitação os *Millennials*? Procuram mais arrendar ou adquirir habitação própria? Que tipologias de casa e

zonas da cidade procuram mais, para arrendar e para adquirir casa? O que valorizam mais? A existência de transportes públicos? A habitação ter uma garagem? A existência de serviços na vizinhança (escolas, supermercados, cafés, papelarias, correios, bombas de gasolina, bancos, etc.)? A habitação ter espaços verdes ou estar localizada numa área com espaços verdes públicos (parque da cidade ou outros parques e jardins da cidade)? A habitação ser perto do local de trabalho? Ser perto outros fatores?

9. Os *Millennials* permanecem numa habitação muito tempo ou mudam bastantes vezes de habitação? Quando mudam, quais as razões mais típicas para a mudança? Os preços das habitações? Divórcios? Despedimentos? Outras razões?
10. Na sua perspetiva, de que forma o boom turístico, a lei das rendas, o acesso ao crédito à habitação e o emprego e remunerações no mercado do trabalho e outros fatores que queira identificar estão a afetar a procura de habitação dos *Millennials* na cidade do Porto no presente? Na sua perspetiva, esta geração vai, na sua maioria, conseguir permanecer na cidade ou, pelo contrário, terá de procurar uma solução de habitação alternativa noutros concelhos da área metropolitana?

Anexo C – Transcrições das entrevistas dos *Millennials*

Entrevista 1

- **1- Perfil do agregado residente**
 - **Número de indivíduos:** 3 indivíduos
 - **Género (feminino ou masculino):** 2 pessoas género masculino e 1 feminino
 - **Idade:** 25
 - **Estado civil (casado, em união de facto, solteiro):** Solteiro
 - **Relações dos indivíduos no seio do agregado residente:** Familiares (entrevistado vive em casa dos pais)
 - **Nº de indivíduos dependentes:** Sem dependentes
 - **Formação (ensino básico; secundário; licenciatura; mestrado; doutoramento):** Mestrado
 - **Situação perante a profissão (empregado, desempregado, reformado, doméstico, estudante):** Empregado
 - **Rendimento mensal do agregado:** 1000 euros
- **2 - Perfil da habitação própria**
 - **Localização da habitação (bairro, freguesia):** Porto, Bonfim
 - **Tipologia:** V4
 - **Área:** 250 m²
 - **Ano de construção:** 1990
 - **Área envolvente (escolas, supermercados, transportes, serviços, etc):** Escolas, serviços, supermercados, transportes públicos (Metro dos Combatentes nas proximidades), fácil acesso à VCI
 - **Condição da habitação no momento da sua ocupação: nova ou usada?** Nova

- **Distância habitação-escola e habitação-trabalho e meio(s) de transporte utilizado(s).** 10 minutos via automóvel
- **Existem familiares ou parentes que residem no mesmo bairro freguesia?** Com familiares e parentes a residirem na mesma freguesia
- **3- Encargos com a habitação**
 - **A habitação é própria ou arrendada?** Dos familiares (pais).
 - **Se própria, qual o valor da aquisição?** N.A.
 - **Encargos mensais fixos (renda banco vs renda de arrendamento).**
N.A.
 - **Caso exista crédito à habitação, quais as condições do mesmo?**
N.A.
 - **Duração;**
 - **Spread;**
 - **Fiadores;**
 - **Hipoteca(s);**
 - **Nº proponente(s);**
 - **Seguros de vida e imóvel;**
 - **% do valor de aquisição financiado;**
 - **Taxa de esforço do encargo da habitação.** N.A. Possível até 40%
 - **Encargos mensais com água, energia e outros.** N.A.
 - **Outros encargos (IMI, no caso de habitação própria).** N.A.
 - **A família ajuda a pagar os encargos?** N.A.
- **4- Razões da escolha da habitação em concreto e intenções para o futuro**
 - **Em que ano o agregado adquiriu ou arrendou a habitação?** 1990
 - **Habitações adquiridas ou arrendadas anteriormente?** N.A.
 - **Motivos para a escolha desta habitação em concreto?** N.A.

- **Fundamento da escolha entre comprar ou arrendar?** N.A.
- **Intenções de permanência no futuro: 1 ano ou menos, entre 1 e 5 anos; entre 5 e 10 anos; mais de 10 anos.** Entre 1 e 5 anos
- **Situação atual vs Situação ideal.** Arrendar apartamento de tipologia T1 no Porto, freguesia de Bonfim ou Paranhos. Disponível para arrendar até 400 euros por mês.

Entrevista 2

- **1- Perfil do agregado residente**
 - **Número de indivíduos:** 1
 - **Género (feminino ou masculino):** Feminino
 - **Idade:** 35 anos
 - **Estado civil (casado, em união de facto, solteiro):** Solteiro
 - **Relações dos indivíduos no seio do agregado residente:** N.A.
 - **Nº de indivíduos dependentes:** Sem dependentes
 - **Formação (ensino básico; secundário; licenciatura; mestrado; doutoramento):** Licenciatura
 - **Situação perante a profissão (empregado, desempregado, reformado, doméstico, estudante):** Empregada há cerca de 11 anos num Hospital na área do Porto
 - **Rendimento mensal do agregado:** 1300 euros

- **2 - Perfil da habitação própria**
 - **Localização da habitação (bairro, freguesia):** Porto, Bonfim
 - **Tipologia:** T2
 - **Área:** 80m²
 - **Ano de construção:** 1980
 - **Área envolvente (escolas, supermercados, transportes, serviços, etc):** Escolas, serviços, supermercados, transportes públicos (Metro dos Combatentes nas proximidades), fácil acesso à VCI
 - **Condição da habitação no momento da sua ocupação: nova ou usada?** Usada
 - **Distância habitação-escola e habitação-trabalho e meio(s) de transporte utilizado(s).** 10 minutos de Metro
 - **Existem familiares ou parentes que residem no mesmo bairro freguesia?** Sem familiares e parentes próximos.

- **3- Encargos com a habitação**
 - **A habitação é própria ou arrendada?** Habitação própria
 - **Se própria, qual o valor da aquisição?** 95 mil euros
 - **Encargos mensais fixos (renda banco vs renda de arrendamento);**
Renda de banco cerca de 300 euros
 - **Caso exista crédito à habitação, quais as condições do mesmo?**
 - **Duração;** 50 anos
 - **Spread;** 2,8
 - **Fiadores;** Sem fiadores
 - **Hipoteca(s);** Imóvel
 - **Nº proponente(s);** 1
 - **Seguros de vida e imóvel;** Seguro de vida e imóvel
 - **% do valor de aquisição financiado;** 100%
 - **Taxa de esforço do encargo da habitação;** 19%
 - **Encargos mensais com água, energia e outros.** 100 euros
 - **Outros encargos (IMI, no caso de habitação própria).** N.A.
 - **A família ajuda a pagar os encargos?** Não
- **4- Razões da escolha da habitação em concreto e intenções para o futuro**
 - **Em que ano o agregado adquiriu ou arrendou a habitação?** 2011
 - **Habitações adquiridas ou arrendadas anteriormente?** Apenas quartos.
 - **Motivos para a escolha desta habitação em concreto?**
Localização, tipologia e área envolvente
 - **Fundamento da escolha entre comprar ou arrendar?** As rendas do crédito da habitação são inferiores às rendas de arrendamento
 - **Intenções de permanência no futuro: 1 ano ou menos, entre 1 e 5 anos; entre 5 e 10 anos; mais de 10 anos.** Mais de 10 anos

- **Situação atual vs Situação ideal.** Ter uma habitação na mesma localização com tipologia T3

Entrevista 3

- **1- Perfil do agregado residente**
 - **Número de indivíduos:** 1
 - **Género (feminino ou masculino):** Masculino
 - **Idade:** 29 anos
 - **Estado civil (casado, em união de facto, solteiro):** Solteiro
 - **Relações dos indivíduos no seio do agregado residente:** N.A.
 - **Nº de indivíduos dependentes:** Sem dependentes
 - **Formação (ensino básico; secundário; licenciatura; mestrado; doutoramento):** Licenciatura
 - **Situação perante a profissão (empregado, desempregado, reformado, doméstico, estudante):** Empregado
 - **Rendimento mensal do agregado:** 1300 euros
- **2- Perfil da habitação própria**
 - **Localização da habitação (bairro, freguesia):** Porto, Paranhos
 - **Tipologia:** T1 Duplex
 - **Área:** 65m²
 - **Ano de construção:** 2015
 - **Área envolvente (escolas, supermercados, transportes, serviços, etc):** Escolas, serviços, supermercados, transportes públicos, autoestrada relativamente próxima
 - **Condição da habitação no momento da sua ocupação: nova ou usada?** Nova
 - **Distância habitação-escola e habitação-trabalho e meio(s) de transporte utilizado(s).** 4km, 20 minutos a pé
 - **Existem familiares ou parentes que residem no mesmo bairro freguesia?** Sem familiares ou parentes próximos
- **3- Encargos com a habitação**

- **A habitação é própria ou arrendada?** Habitação própria
- **Se própria, qual o valor da aquisição?** 100 mil euros
- **Encargos mensais fixos (renda banco *vs* renda de arrendamento);**
Renda de banco de cerca de 245 euros
- **Caso exista crédito à habitação, quais as condições do mesmo?**
 - 40 anos
 - **Spread;** 1,95%
 - **Fiadores;** Sem fiadores
 - **Hipoteca(s);** Imóvel
 - **Nº proponente(s);** 1
 - **Seguros de vida e imóvel;** Seguro de vida e imóvel
 - **% do valor de aquisição financiado;** 85%
- **Taxa de esforço do encargo da habitação.** cerca de 23%
- **Encargos mensais com água, energia e outros.** Cerca de 80 euros
- **Outros encargos (IMI, no caso de habitação própria).** N.A.
- **A família ajuda a pagar os encargos?** Não
- **4- Razões da escolha da habitação em concreto e intenções para o futuro**
 - **Em que ano o agregado adquiriu ou arrendou a habitação?** 2016
 - **Habitações adquiridas ou arrendadas anteriormente?** Arrendava um T1 por 400 euros mensais na freguesia de Cedofeita
 - **Motivos para a escolha desta habitação em concreto?** Encargos mensais inferiores
 - **Fundamento da escolha entre comprar ou arrendar?** Encargos mensais inferiores e habitação própria
 - **Intenções de permanência no futuro: 1 ano ou menos, entre 1 e 5 anos; entre 5 e 10 anos; mais de 10 anos.** Entre 5 e 10 anos

- **Situação atual vs Situação ideal.** Estar na habitação anterior com uma área maior e localizada no Centro Histórico do Porto

Entrevista 4

1- Perfil do agregado residente

- **Número de indivíduos:** 2
 - **Género (feminino ou masculino):** 1 masculino e 1 feminino
 - **Idade:** 25 e 26 anos
 - **Estado civil (casado, em união de facto, solteiro):** casados
 - **Relações dos indivíduos no seio do agregado residente:** casados
 - **Nº de indivíduos dependentes:** 0
 - **Formação (ensino básico; secundário; licenciatura; mestrado; doutoramento):** 2 com Mestrado
 - **Situação perante a profissão (empregado, desempregado, reformado, doméstico, estudante):** Empregado
 - **Rendimento mensal do agregado:** Variável, mínimo de 1900 euros brutos.
- **2 - Perfil da habitação própria:** Não aplicável
 - **Localização da habitação (bairro, freguesia):** Paranhos
 - **Tipologia:** T1
 - **Área:** 60 m²
 - **Ano de construção:** Sem conhecimento
 - **Área envolvente** (escolas, supermercados, transportes, serviços, etc): Todo o tipo de serviços, transportes e acessibilidades.
 - **Condição da habitação no momento da sua ocupação: nova ou usada?** Quase nova
 - **Distância habitação-escola e habitação-trabalho e meio(s) de transporte utilizado(s).** Cerca de 10 minutos para cada um dos indivíduos
 - **Existem familiares ou parentes que residem no mesmo bairro freguesia?** Sim, os pais e um irmão

- **3- Encargos com a habitação**
 - **A habitação é própria ou arrendada?** Arrendada
 - **Se própria, qual o valor da aquisição?** N.A.
 - **Encargos mensais fixos (renda banco *vs* renda de arrendamento):**
450 euros
 - **Caso exista crédito à habitação, quais as condições do mesmo?**
N.A.
 - **Duração;**
 - **Spread;**
 - **Fiadores;**
 - **Hipoteca(s);**
 - **Nº proponente(s);**
 - **Seguros de vida e imóvel;**
 - **% do valor de aquisição financiado;**
 - **Taxa de esforço do encargo da habitação:** cerca de 23%
 - **Encargos mensais com água, energia e outros:** Cerca de 300 euros
 - **Outros encargos (IMI, no caso de habitação própria):** 0
 - **A família ajuda a pagar os encargos?** Sim

- **4- Razões da escolha da habitação em concreto e intenções para o futuro**
 - **Em que ano o agregado adquiriu ou arrendou a habitação?** Em 2015 arrendaram.
 - **Habitações adquiridas ou arrendadas anteriormente?** Não
 - **Motivos para a escolha desta habitação em concreto?**
Localização, estética e áreas
 - **Fundamento da escolha entre comprar ou arrendar?** Momento da vida.

- **Intenções de permanência no futuro: 1 ano ou menos, entre 1 e 5 anos; entre 5 e 10 anos; mais de 10 anos. 1 ano**
- **Situação atual vs Situação ideal.** O ideal seria comprar até finais de 2018/2019.

Entrevista 5

1- Perfil do agregado residente

- **Número de indivíduos:** 2
 - **Género (feminino ou masculino):** feminino e masculino
 - **Idade:** 26 (ambos)
 - **Estado civil (casado, em união de facto, solteiro):** solteiro
 - **Relações dos indivíduos no seio do agregado residente:**
namorados
 - **Nº de indivíduos dependentes:** 0
 - **Formação (ensino básico; secundário; licenciatura; mestrado; doutoramento):** mestrado
 - **Situação perante a profissão (empregado, desempregado, reformado, doméstico, estudante):** empregados
 - **Rendimento mensal do agregado:** 1900
- **2 - Perfil da habitação própria:**
 - **Localização da habitação (bairro, freguesia):** Paranhos
 - **Tipologia:** T1
 - **Área:** 86 m²
 - **Ano de construção:** 2007
 - **Área envolvente (escolas, supermercados, transportes, serviços, etc):** Supermercados e transportes
 - **Condição da habitação no momento da sua ocupação: nova ou usada?** Usada
 - **Distância habitação-escola e habitação-trabalho e meio(s) de transporte utilizado(s).** O indivíduo está a cerca de 24km de carro e a namorada a 3,4km de carro
 - **Existem familiares ou parentes que residem no mesmo bairro freguesia?** Não

- **3- Encargos com a habitação**
 - **A habitação é própria ou arrendada?** Arrendada
 - Se própria, qual o valor da aquisição? N.A.
 - **Encargos mensais fixos (renda banco vs renda de arrendamento):**
450 euros
 - Caso exista crédito à habitação, quais as condições do mesmo?
N.A.
 - **Duração;**
 - **Spread;**
 - **Fiadores;**
 - **Hipoteca(s);**
 - **Nº proponente(s);**
 - **Seguros de vida e imóvel;**
 - **% do valor de aquisição financiado;**
 - **Taxa de esforço do encargo da habitação;** 24%
 - **Encargos mensais com água, energia e outros.** 125 euros
 - **Outros encargos (IMI, no caso de habitação própria).**
 - **A família ajuda a pagar os encargos?** Sim

- **4- Razões da escolha da habitação em concreto e intenções para o futuro**
 - **Em que ano o agregado adquiriu ou arrendou a habitação?** 2017
 - **Habitações adquiridas ou arrendadas anteriormente?** Não
 - **Motivos para a escolha desta habitação em concreto?** Relação preço qualidade
 - **Fundamento da escolha entre comprar ou arrendar?**
Impossibilidade de compra, insegurança profissional

- **Intenções de permanência no futuro: 1 ano ou menos, entre 1 e 5 anos; entre 5 e 10 anos; mais de 10 anos.** Entre 1 e 5 anos
- **Situação atual vs Situação ideal.** Abaixo das expectativas. Apesar de considerarem ter um boa relação preço-qualidade face aos valores do mercado, pensam que a renda é bastante elevada face às características da habitação.

Entrevista 6

- **1- Perfil do agregado residente**
 - **Número de indivíduos:** 2
 - **Género (feminino ou masculino):** Masculino e Feminino
 - **Idade:** 26 e 24 anos
 - **Estado civil (casado, em união de facto, solteiro):** Solteiros
 - **Relações dos indivíduos no seio do agregado residente:** União de facto
 - **Nº de indivíduos dependentes:** 0
 - **Formação (ensino básico; secundário; licenciatura; mestrado; doutoramento):** Licenciados
 - **Situação perante a profissão (empregado, desempregado, reformado, doméstico, estudante):** Empregado e Empregado e Estudante
 - **Rendimento mensal do agregado:** 2050 euros
- **2 - Perfil da habitação própria:**
 - **Localização da habitação (bairro, freguesia):** Bonfim
 - **Tipologia:** T3
 - **Área:** 105m²
 - **Ano de construção:** 1974
 - **Área envolvente (escolas, supermercados, transportes, serviços, etc):** Zonas das Antas, Alameda Eça de Queiroz. Com escolas, supermercados, transportes e serviços muito próximos.
 - **Condição da habitação no momento da sua ocupação: nova ou usada?** Usada.
 - **Distância habitação-escola e habitação-trabalho e meio(s) de transporte utilizado(s).** Habitação-Trabalho: 6km e 7km. Habitação-Universidade: 6km

- **Existem familiares ou parentes que residem no mesmo bairro freguesia?** Sim. Pais e irmãos do casal.
- **3- Encargos com a habitação**
 - **A habitação é própria ou arrendada?** Própria
 - **Se própria, qual o valor da aquisição?** 150 mil euros
 - **Encargos mensais fixos (renda banco vs renda de arrendamento):**
Renda banco: 300 euros
 - **Caso exista crédito à habitação, quais as condições do mesmo?**
 - **Duração;** 50 anos
 - **Spread;** 1.25%
 - **Fiadores;** Sem fiadores
 - **Hipoteca(s);** Hipoteca sobre o imóvel, avaliado em 165 mil euros
 - **Nº proponente(s);** 1
 - **Seguros de vida e imóvel;** Ambos por 20 euros mensais
 - **% do valor de aquisição financiado;** 80%
 - **Taxa de esforço do encargo da habitação;** 15%
 - **Encargos mensais com água, energia e outros:** 120 euros
 - **Outros encargos (IMI, no caso de habitação própria).** Isento
 - **A família ajuda a pagar os encargos?** Não
- **4- Razões da escolha da habitação em concreto e intenções para o futuro**
 - **Em que ano o agregado adquiriu ou arrendou a habitação?** 2017
 - **Habitações adquiridas ou arrendadas anteriormente?** Não
 - **Motivos para a escolha desta habitação em concreto?** Familiares próximos residem na mesma zona, ambos os indivíduos cresceram nas Antas, zona muito central e com qualidade de vida.

- **Fundamento da escolha entre comprar ou arrendar?** Encargo mensal associado à compra é menos de metade do encargo mensal em caso de arrendamento (€300 vs €700 a €800). Adicionalmente, face à evolução do mercado imobiliário na cidade do Porto e à perspectiva de essa evolução se manter durante uns anos, decidimos comprar casa numa zona de que gostamos e com espaço para crescermos enquanto família precavendo uma situação em que não teríamos dinheiro nem para comprar nem para arrendar.
- **Intenções de permanência no futuro: 1 ano ou menos, entre 1 e 5 anos; entre 5 e 10 anos; mais de 10 anos.** Mais de 10 anos.
- **Situação atual vs Situação ideal.** Situação ideal seria habitar uma moradia com jardim na mesma zona, mas isso é algo que estará fora do nosso alcance durante bastante tempo face à nossa evolução salarial, à carga de impostos suportada e consequente capacidade de poupança.

Entrevista 7

- **1- Perfil do agregado residente**
 - **Número de indivíduos:** 3
 - **Género (feminino ou masculino):** F e M
 - **Idade:** 22 e 36
 - **Estado civil (casado, em união de facto, solteiro):** União de facto
 - **Relações dos indivíduos no seio do agregado residente:**
Namorados
 - **Nº de indivíduos dependentes:** 1
 - **Formação (ensino básico; secundário; licenciatura; mestrado; doutoramento):** Secundário
 - **Situação perante a profissão (empregado, desempregado, reformado, doméstico, estudante):** Empregado e desempregado
 - **Rendimento mensal do agregado:** 1200 euros brutos

- **2 - Perfil da habitação própria:**
 - **Localização da habitação (bairro, freguesia):** Bonfim
 - **Tipologia:** T2
 - **Área:** 75 m²
 - **Ano de construção:** Sem conhecimento
 - **Área envolvente (escolas, supermercados, transportes, serviços, etc):** Muitos serviços transportes e escolas.
 - **Condição da habitação no momento da sua ocupação: nova ou usada?** Usada
 - **Distância habitação-escola e habitação-trabalho e meio(s) de transporte utilizado(s).** N.A., varia consoante a localização da obra
 - **Existem familiares ou parentes que residem no mesmo bairro freguesia?** Não

- **3- Encargos com a habitação**
 - **A habitação é própria ou arrendada?** Arrendada
 - **Se própria, qual o valor da aquisição?** N.A.
 - **Encargos mensais fixos (renda banco *vs* renda de arrendamento):**
50 euros
 - **Caso exista crédito à habitação, quais as condições do mesmo?;**
 - **Duração;**
 - **Spread;**
 - **Fiadores;**
 - **Hipoteca(s);**
 - **Nº proponente(s);**
 - **Seguros de vida e imóvel;**
 - **% do valor de aquisição financiado;**
 - **Taxa de esforço do encargo da habitação:** 29%
 - **Encargos mensais com água, energia e outros.** 48 euros
 - **Outros encargos (IMI, no caso de habitação própria):** N.A.
 - **A família ajuda a pagar os encargos?** Não

- **4- Razões da escolha da habitação em concreto e intenções para o futuro**
 - **Em que ano o agregado adquiriu ou arrendou a habitação?** 2016
 - **Habitações adquiridas ou arrendadas anteriormente?** Sim
 - **Motivos para a escolha desta habitação em concreto?** Preço
 - **Fundamento da escolha entre comprar ou arrendar?** Preço, sem disponibilidade financeira para compra
 - **Intenções de permanência no futuro: 1 ano ou menos, entre 1 e 5 anos; entre 5 e 10 anos; mais de 10 anos.** Menos de 1 ano

- **Situação atual vs Situação ideal.** Agregado residente procura habitação na freguesia do Bonfim ou perto para arrendar. Disponibilidade máxima de arrendamento até 350 euros

Entrevista 8

- **1- Perfil do agregado residente**
 - **Número de indivíduos:** 2
 - **Género (feminino ou masculino):** M e F
 - **Idade:** 28
 - **Estado civil (casado, em união de facto, solteiro):** Casado
 - **Relações dos indivíduos no seio do agregado residente:** Casados
 - **Nº de indivíduos dependentes:** Sem dependentes
 - **Formação (ensino básico; secundário; licenciatura; mestrado; doutoramento):** Licenciatura
 - **Situação perante a profissão (empregado, desempregado, reformado, doméstico, estudante):** Empregado
 - **Rendimento mensal do agregado:** 1800 euros

- **2 -Perfil da habitação própria**
 - **Localização da habitação (bairro, freguesia):** Gondomar, Jovim
 - **Tipologia:** T2+1
 - **Área:** 160m²
 - **Ano de construção:** Sem conhecimento
 - **Área envolvente (escolas, supermercados, transportes, serviços, etc):** Escolas, serviços e alguns transportes públicos
 - **Condição da habitação no momento da sua ocupação: nova ou usada?** Usada. Posteriormente reabilitada
 - **Distância habitação-escola e habitação-trabalho e meio(s) de transporte utilizado(s).** 15 minutos via carro até à estação de metro acrescentando 10 minutos de metro
 - **Existem familiares ou parentes que residem no mesmo bairro freguesia?** Com familiares e parentes próximos

- **3- Encargos com a habitação**
 - **A habitação é própria ou arrendada?** Habitação própria
 - **Se própria, qual o valor da aquisição?** 155 mil euros
 - **Encargos mensais fixos (renda banco vs renda de arrendamento);**
Sem encargos
 - **Caso exista crédito à habitação, quais as condições do mesmo?;**
N.A.
 - **Duração;**
 - **Spread;**
 - **Fiadores;**
 - **Hipoteca(s);**
 - **Nº proponente(s);**
 - **Seguros de vida e imóvel;**
 - **% do valor de aquisição financiado;**
 - **Taxa de esforço do encargo da habitação;** 0
 - **Encargos mensais com água, energia e outros.** 130 euros
 - **Outros encargos (IMI, no caso de habitação própria).** 230 euros anuais
 - **A família ajuda a pagar os encargos?** Não
- **4- Razões da escolha da habitação em concreto e intenções para o futuro**
 - **Em que ano o agregado adquiriu ou arrendou a habitação?** 2016
 - **Habitações adquiridas ou arrendadas anteriormente?** Não
 - **Motivos para a escolha desta habitação em concreto?** Próximo de familiares e preços inferiores

- **Fundamento da escolha entre comprar ou arrendar?** A pensar no futuro uma vez que o arrendamento obriga a pagar uma renda de algo que não será nosso.
- **Intenções de permanência no futuro: 1 ano ou menos, entre 1 e 5 anos; entre 5 e 10 anos; mais de 10 anos.** Mais de 10 anos
- **Situação atual vs Situação ideal.** Próximo da localização do trabalho (Centro Histórico do Porto).

Entrevista 9

- **1- Perfil do agregado residente**
 - **Número de indivíduos:** 3
 - **Género (feminino ou masculino):** Masculino e feminino
 - **Idade:** 36 anos
 - **Estado civil (casado, em união de facto, solteiro):** Casado
 - **Relações dos indivíduos no seio do agregado residente:** Casados
 - **Nº de indivíduos dependentes:** 1 dependente
 - **Formação (ensino básico; secundário; licenciatura; mestrado; doutoramento):** 12º ano, a frequentar a Licenciatura
 - **Situação perante a profissão (empregado, desempregado, reformado, doméstico, estudante):** Empregado
 - **Rendimento mensal do agregado:** 1750 euros brutos

- **2 - Perfil da habitação própria**
 - **Localização da habitação (bairro, freguesia):** Gondomar, Valbom
 - **Tipologia:** T2
 - **Área:** 120 m²
 - **Ano de construção:** 2000
 - **Área envolvente (escolas, supermercados, transportes, serviços, etc):** Escolas, serviços e alguns transportes públicos
 - **Condição da habitação no momento da sua ocupação: nova ou usada?** Usada
 - **Distância habitação-escola e habitação-trabalho e meio(s) de transporte utilizado(s).** 7km de carro, 10 minutos para a escola do dependente
 - **Existem familiares ou parentes que residem no mesmo bairro freguesia?** Sem familiares ou parentes próximos

- **3- Encargos com a habitação**

- **A habitação é própria ou arrendada?** Habitação própria
- **Se própria, qual o valor da aquisição?** 120 mil euros
- **Encargos mensais fixos (renda banco vs renda de arrendamento):**
350 euros mensais
- **Caso exista crédito à habitação, quais as condições do mesmo?**
 - **Duração;** 30 anos
 - **Spread;** 1%
 - **Fiadores;** Sem fiadores
 - **Hipoteca(s);** Imóvel
 - **Nº proponente(s);** 2 proponentes
 - **Seguros de vida e imóvel;** Seguro de vida e imóvel
 - **% do valor de aquisição financiado;** 100%
- **Taxa de esforço do encargo da habitação;** 20%
- **Encargos mensais com água, energia e outros.**
- **Outros encargos (IMI, no caso de habitação própria).** N.A.
- **A família ajuda a pagar os encargos?** Não
- **4- Razões da escolha da habitação em concreto e intenções para o futuro**
 - **Em que ano o agregado adquiriu ou arrendou a habitação?** 2011
 - **Habitações adquiridas ou arrendadas anteriormente?** Sim.
Contudo, a habitação está em processo de venda pois necessitam de uma habitação maior
 - **Motivos para a escolha desta habitação em concreto?** Habitação, preço e localização
 - **Fundamento da escolha entre comprar ou arrendar?** A pensar no futuro uma vez que o arrendamento obriga a pagar uma renda de algo que não será nosso.

- **Intenções de permanência no futuro: 1 ano ou menos, entre 1 e 5 anos; entre 5 e 10 anos; mais de 10 anos. N.A.**
- **Situação atual vs Situação ideal:** Situação ideal é em Jovim pois pretendem ter um uma habitação num Condomínio fechado. Na Cidade do Porto os preços são muito elevados e é uma cidade muito turística e muito trânsito.

Entrevista 10

- **1- Perfil do agregado residente**
 - **Número de indivíduos:** 1
 - **Género (feminino ou masculino):** Masculino
 - **Idade:** 31
 - **Estado civil (casado, em união de facto, solteiro):** Solteiro
 - **Relações dos indivíduos no seio do agregado residente:** N.A.
 - **Nº de indivíduos dependentes:** 0
 - **Formação (ensino básico; secundário; licenciatura; mestrado; doutoramento):** mestrado integrado
 - **Situação perante a profissão (empregado, desempregado, reformado, doméstico, estudante):** empregado
 - **Rendimento mensal do agregado:** 1.350 euros
- **2 - Perfil da habitação própria:**
 - **Localização da habitação (bairro, freguesia):** Valongo
 - **Tipologia:** T2
 - **Área:** cerca de 80m²
 - **Ano de construção:** Sem conhecimento
 - **Área envolvente (escolas, supermercados, transportes, serviços, etc):** Pequenos comércios e serviços, como cafés, mercearia, cabeleireiro, escritórios.
 - **Condição da habitação no momento da sua ocupação: nova ou usada?** Usada
 - **Distância habitação-escola e habitação-trabalho e meio(s) de transporte utilizado(s).** 25km carro
 - **Existem familiares ou parentes que residem no mesmo bairro freguesia?** Não
- **3- Encargos com a habitação**

- **A habitação é própria ou arrendada?** Arrendada
- **Se própria, qual o valor da aquisição?** N.A.
- **Encargos mensais fixos (renda banco *vs* renda de arrendamento):**
350€
- **Caso exista crédito à habitação, quais as condições do mesmo?**
N.A.
 - **Duração;**
 - **Spread;**
 - **Fiadores;**
 - **Hipoteca(s);**
 - **Nº proponente(s);**
 - **Seguros de vida e imóvel;**
 - **% do valor de aquisição financiado;**
- **Taxa de esforço do encargo da habitação;** 26%
- **Encargos mensais com água, energia e outros.** 70 euros
- **Outros encargos (IMI, no caso de habitação própria).** 0
- **A família ajuda a pagar os encargos?** Não
- **4- Razões da escolha da habitação em concreto e intenções para o futuro**
 - **Em que ano o agregado adquiriu ou arrendou a habitação?** 2014
 - **Habitações adquiridas ou arrendadas anteriormente?**
Arrendamentos
 - **Motivos para a escolha desta habitação em concreto?** Localização fora da cidade / preço / tipologia / lugar de garagem / estava mobiliada e totalmente equipada / por ser perto do local de trabalho no momento da escolha (Alfena) / exposição solar

- **Fundamento da escolha entre comprar ou arrendar?** No momento da escolha tinha contrato a termo e não fazia sentido comprar.
- **Intenções de permanência no futuro: 1 ano ou menos, entre 1 e 5 anos; entre 5 e 10 anos; mais de 10 anos.** 1 a 5
- **Situação atual vs Situação ideal:** Dada a mudança de local de trabalho de 5km para 25km o ideal era que o local de trabalho voltasse para Alfena. Também era ideal que pudesse baixar o valor que já foi pago nos últimos 4 anos e meio de arrendamento, no valor para a aquisição desta casa.

Entrevista 11

- **1- Perfil do agregado residente**
 - **Número de indivíduos:** 2
 - **Género (feminino ou masculino):** F e M
 - **Idade:** 29 e 27
 - **Estado civil (casado, em união de facto, solteiro):** Solteiro
 - **Relações dos indivíduos no seio do agregado residente:** União de Facto
 - **Nº de indivíduos dependentes:** 0
 - **Formação (ensino básico; secundário; licenciatura; mestrado; doutoramento):** Licenciatura
 - **Situação perante a profissão (empregado, desempregado, reformado, doméstico, estudante):** Empregado
 - **Rendimento mensal do agregado:** 11.000 dólares

O agregado familiar possui duas habitações na mesma rua: uma própria e uma para investimento.

- **2-1. Perfil da habitação própria:**
 - **Localização da habitação (bairro, freguesia):** Porto, Bonfim
 - **Tipologia:** T3
 - **Área:** 100m²
 - **Ano de construção:** próximo de 1990
 - **Área envolvente (escolas, supermercados, transportes, serviços, etc):** Escolas, serviços, supermercados, transportes públicos (Metro do Marquês e Combatentes nas proximidades)
 - **Condição da habitação no momento da sua ocupação: nova ou usada?** Habitação habitável mas usada. Realizada remodelação profunda

- **Distância habitação-escola e habitação-trabalho e meio(s) de transporte utilizado(s).** 4km, 15 minutos via automóvel.
- **Existem familiares ou parentes que residem no mesmo bairro freguesia?** Familiares residem na mesma freguesia.
- **2-1. Perfil da habitação para investimento**
 - **Localização da habitação (bairro, freguesia):** Porto, Bonfim
 - **Tipologia:** T2
 - **Área:** 70m²
 - **Ano de construção:** próximo de 1995
 - **Área envolvente (escolas, supermercados, transportes, serviços, etc);** Escolas, serviços, supermercados, transportes públicos (Metro do Marquês e Combatentes nas proximidades)
 - **Condição da habitação no momento da sua ocupação: nova ou usada?** Habitação habitável, remodelada há cerca de 3 anos (antes da compra).
- **3- Encargos com a habitação**
- **3.1. Habitação própria**
 - **A habitação é própria ou arrendada?** Própria.
 - **Se própria, qual o valor da aquisição?** Âmbito de doação, imóvel pertencente à família.
 - **Encargos mensais fixos (renda banco vs renda de arrendamento);**
N.A.
 - **Caso exista crédito à habitação, quais as condições do mesmo?**
N.A.
 - **Duração;**
 - **Spread;**
 - **Fiadores;**
 - **Hipototeca(s);**

- **Nº proponente(s);**
 - **Seguros de vida e imóvel;**
 - **% do valor de aquisição financiado;**
 - **Taxa de esforço do encargo da habitação;**
 - **Encargos mensais com água, energia e outros.** 140 euros por mês
 - **Outros encargos (IMI, no caso de habitação própria).** N.A.
 - **A família ajuda a pagar os encargos?** Não
- **3.1. Habitação para investimento**
 - **A habitação é própria ou arrendada?** Própria
 - **Se própria, qual o valor da aquisição?** Cerca de 98 mil euros
 - **Encargos mensais fixos (renda banco *vs* renda de arrendamento);**
Empréstimo bancário de cerca de 300 euros
 - **Caso exista crédito à habitação, quais as condições do mesmo?**
 - **Duração;** 40 anos
 - **Spread;** 1,125%
 - **Fiadores;** Não
 - **Hipoteca(s);** Imóvel
 - **Nº proponente(s);** Um proponente
 - **Seguros de vida e imóvel;** Inclui seguro de vida e imóvel
 - **% do valor de aquisição financiado;** 70%
 - **Taxa de esforço do encargo da habitação;** 3%
 - **Encargos mensais com água, energia e outros.** 300 euros
 - **Outros encargos (IMI, no caso de habitação própria):** 0
 - **A família ajuda a pagar os encargos?** Não
 - **4- Razões da escolha da habitação própria em concreto e intenções para o futuro**

- **Em que ano o agregado adquiriu ou arrendou a habitação?**
Imóvel doado pela família. Realizada remodelação profunda em 2015.
 - **Habitações adquiridas ou arrendadas anteriormente?** Não
 - **Motivos para a escolha desta habitação em concreto?** Imóvel doado.
 - **Fundamento da escolha entre comprar ou arrendar?** N.A.
 - **Intenções de permanência no futuro: 1 ano ou menos, entre 1 e 5 anos; entre 5 e 10 anos; mais de 10 anos.** Mais de 10 anos.
 - **Situação atual vs Situação ideal.** Perspetiva de compra de moradia no futuro na Cidade do Porto com preferência na mesma freguesia.
- **5- Razões da escolha da habitação para investimento em concreto e intenções para o futuro**
 - **Em que ano o agregado adquiriu ou arrendou a habitação?**
Adquirido para investimento em 2017.
 - **Habitações adquiridas ou arrendadas anteriormente?** Sim (própria)
 - **Motivos para a escolha desta habitação em concreto?** Compra para investimento através do arrendamento.
 - **Fundamento da escolha entre comprar ou arrendar?** Compra de imóvel para investimento

Anexo D – Quadro resumo das entrevistas dos *Millennials*

(1) Definimos 3 níveis de área envolvente:

1 - Muitos serviços (bancos, supermercados, etc), escolas (pelo menos uma), transportes públicos (autocarros e metro), acessibilidades (VCI e autoestradas) e outros

2 - Alguns serviços, escolas, transportes públicos e acessibilidades

3 - Poucos serviços, escolas, transportes públicos e acessibilidades

1- Perfil do agregado residente	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Nº de indivíduos	3	1	1	2	2	2	3	2	3	1	2
Idade	25	29	35	25 e 26	26 (ambos)	26 e 24	22	28 (ambos)	36 e 34	31	29 e 27
Estado Civil	Solteiro	Solteiro	Solteiro	Casado	Solteiro	Solteiro	Solteiro	Casado	Casado	Solteiro	Solteiro
Relações dos indivíduos	Pais	N.A.	N.A.	Casados	Namorados	União de Facto	União de Facto	Casados	Casados	N.A.	União de Facto
Nº indivíduos dependentes	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0
Formação	Licenciatura	Licenciatura	Licenciatura	Mestrado	Mestrado	Licenciatura	12º ano	Licenciatura	12º ano, a frequentar a Licenciatura	Mestrado	Licenciatura
Situação perante a profissão	Empregado	Empregado	Empregado	Empregado	Empregado	Empregado e Estudante	Desempregado e Empregado	Empregado	Empregado	Empregado	Empregado
Rendimento mensal bruto do agregado	1 000 €	1 300 €	1 300 €	2 000 €	1 900 €	2 050 €	1 200 €	1 800 €	1 750 €	1 350 €	11.000 dólares
Habitação própria ou arrendada	Pais	Própria	Própria	Arrendada	Arrendada	Própria	Arrendada	Própria	Própria	Arrendada	Própria e Investimento
2 - Perfil da habitação própria:											
Localização	Porto, Bonfim	Porto, Paranhos	Porto, Bonfim	Porto, Paranhos	Porto, Paranhos	Porto, Bonfim	Porto, Bonfim	Gondomar, Jovim	Gondomar, Valbom	Valongo	Porto, Bonfim

1- Perfil do agregado residente	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Tipologia	V4	T1	T2	T1	T1	T3	T2	T2+1	T2	T2	T3 e T2
Área	350 m2	65 m2	80m2	60m2	86m2	105 m2	75m2	160m2	120 m2	80m2	100 m2 e 70m2
Ano de Construção	N.A.	2015	1980	N.A.	N.A.	1974	N.A.	N.A.	2000	N.A.	1990 e 1995
Área Envolvente (1)	1	1	1	1	1	1	1	2	2	2	1 e 1
Condição da habitação	Nova	Nova	Usada	Usada	Usada	Usada	Usada	Usada	Usada	Usada	Usadas
Distância habitação-trabalho	11 km	2 km	4km	1km	24km e 3,4 km	6km	Variável	18km	11km	25km	4 km
Familiares na mesma freguesia	Sim	Não	Não	Sim	Não	Sim	Não	Sim	Não	Não	Sim
3- Encargos com a habitação											
Própria ou arrendada	N.A.	Própria	Própria	Arrendada	Arrendada	Própria	Arrendada	Própria	Própria	Arrendada	Própria
Se própria:											
Valor de aquisição		100.000 €	95.000 €	N.A.	N.A.	150.000 €	N.A.	155.000 €	120.000 €	N.A.	Doad a e 98.000 €
Caso exista crédito à habitação:											
Duração em anos		40	50			50			30		40
Spread (%)		1,95%	2,8%			1,25%			1%		1,125%
Fiadores		0	0			N.A.			0		0
Hipoteca		Imóvel	Imóvel			Imóvel			Imóvel		Imóvel
Nº proponente		1	1			1			2		1
Seguro de vida e imóvel		Ambos	Ambos			Ambos			Ambos		Ambos
% valor do imóvel financiado		85%	100%			80%			100%		70%
Encargos mensais fixos (€)		245	300	450	450	300	50		350	350	300
Taxa de esforço do encargo da habitação	N.A.	25%	30%	23%	24%	15%	29%	N.A.	20%	26%	3%
Encargos mensais com água, luz e outros		80	100	300	125	120	48	130	100	70	140
Outros encargos mensais		N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	N.A.	230 € anuais	N.A.	N.A.	N.A.

1- Perfil do agregado residente	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Apoio financeiro familiar		Não	Não	Sim	Sim	Não	Não	Não	Não	Não	Não
4- Razões da escolha da habitação em concreto e intenções para o futuro											
Ano de aquisição/arrendamento	N.A.	2016	2011	2015	2017	2017	2016	2016	2011	2014	2015 e 2017
Motivos da escolha	N.A.	Preço inferior	Preço, localização, tipologia e área envolvente	Localização, estética e área	Relação preço-qualidade face à realidade atual do mercado imobiliário	Familiares próximos residem na mesma zona, ambos os indivíduos cresceram na freguesia do Bonfim e zona muito central e com qualidade de vida.	Preço e localização	Preços inferiores comparativamente com a Cidade do Porto e familiares a residirem na mesma freguesia	Pela habitação e preço. Contudo, encontra-se em processo de venda pelo aumento do agregado familiar.	Preço, perto do local de trabalho no momento da escolha, tipologia, lugar de garagem e exposição solar	Imóvel doado; Compra de imóvel para arrendamento com o intuito de investimento
Fundamento entre comprar ou arrendar	Arrendar devido à instabilidade financeira e insegurança quanto ao futuro.	Encargos mensais inferiores a longo prazo	Rendas do crédito à habitação inferiores à renda de arrendamento	Início da carreira profissional, sem disponibilidade financeira para compra.	Início da carreira profissional, sem disponibilidade financeira para compra.	Encargo mensal associado à compra é menos de metade do encargo mensal em caso de arrendamento (€300 vs €700 a €800). Adicionalmente, face à evolução do mercado imobiliário na cidade do Porto e à perspetiva de essa evolução se manter durante uns anos, decidimos comprar casa numa zona de que gostamos e com espaço para crescermos enquanto família precavendo uma situação em que não teríamos dinheiro nem para comprar nem para arrendar.	Preço. Sem disponibilidade financeira para compra	A pensar no futuro: despesas com rendas de um imóvel próprio	A pensar no futuro: despesas com rendas de um imóvel próprio	No momento da escolha tinha contrato a termo não tendo segurança suficiente para decidir comprar	Imóvel doado; Compra de imóvel para arrendamento com o intuito de investimento
Intenções de permanência	Entre 1 a 5 anos	Entre 5 e 10 anos	Mais de 10 anos	Menos de 1 ano	Entre 1 e 5 anos	Mais de 10 anos	Menos de 1 ano	Mais de 10 anos	N.A.		Mais de 10 anos

1- Perfil do agregado residente	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Situação atual vs ideal	Arrendar uma habitação T0 ou T1 na freguesia do Bonfim ou Paranhos até 400 euros mensais.	Estar na habitação anterior: área superior localizada no Centro Histórico do Porto	Habitação na mesma localização mas com tipologia superior (T3)	Comprar habitação na Cidade do Porto até 2018/início 2019.	Apartamento na mesma localização com uma área superior ou o mesmo apartamento com uma renda inferior	Habitar uma moradia com jardim na mesma zona, mas isso é algo que estará fora do alcance durante bastante tempo face à evolução salarial, à carga de impostos suportada e consequente capacidade de poupança.	Agregado residente procura habitação na freguesia do Bonfim ou perto para arrendar. Disponibilidade máxima de arrendamento até 350 € mensais	Próximo da localização do trabalho (Centro da Cidade do Porto)	Viver num Condomínio fechado em Jovim. Não tencionam viver na Cidade do Porto devido aos preços e ao turismo.	Dada a mudança de local de trabalho de 5km para 25km o ideal era que o local de trabalho voltasse para Valongo.	Compra de Moradia na Cidade do Porto com preferência na mesma freguesia

Anexo E – Transcrições das entrevistas às agências imobiliárias

Entrevista 1 - ERA ANTAS Imobiliária

- 1. Em traços gerais, qual a atividade da empresa e em que territórios, na cidade do Porto e, se for o caso, fora desta cidade a empresa atua?**

A empresa atua em todo o mercado nacional. A agência imobiliária atua em rede, isto é, qualquer agência ERA tem acesso aos imóveis das restantes agências.

- 2. Qual a dimensão da empresa (volume de negócios e/ou número de trabalhadores)?**

A ERA Antas tem 8 trabalhadores (agentes imobiliários).

- 3. Como surgiu a empresa? Em que ano começou a empresa a operar no mercado imobiliário da cidade do Porto? Quais são os principais competidores da empresa no referido mercado?**

A ERA atua no mercado nacional desde 1998. A agência ERA Antas iniciou a sua atividade em 2005. A agência considera que os principais competidores são os particulares (proprietários dos imóveis).

- 4. Como descreve o comportamento do mercado imobiliário na cidade do Porto, desde o início da atividade da empresa até ao presente? Que períodos identificam no que refere ao comportamento do referido mercado, em termos de procura e oferta?**

Verifica-se uma grande evolução desde, sobretudo, 2016. Uma grande procura para a oferta que a agência tem. Considera que em 2014 a situação era a oposta.

5. Os Millennials do Porto, geração que nasceu na cidade do Porto entre 1980 e 2000 e que hoje tem mais de 18 e menos de 40 anos, representam, no presente, que proporção das pessoas que vos procuram para efeitos de arrendamento e de compra de habitação?

A agência refere que cerca de 40% dos seus clientes pertencem a esta faixa etária. Esta geração vem à procura, sobretudo, de habitações para arrendar.

6. E quem são os Millennials da cidade do Porto que vos procuram? São oriundos de que áreas da cidade? Como os caracteriza? Que profissões exercem? A que classes de rendimento pertencem? Têm filhos? Têm automóvel?

Os clientes têm diferentes perfis. Contudo, são tipicamente casais com ou sem filhos ou jovens que vivem ainda em casa dos seus pais e procuram a sua primeira habitação.

7. Que agregados residentes constituem, tipicamente, os Millennials (unipessoais, casais sem filhos, casais com filhos, grupos de pessoas que partilham uma casa, outras tipologias)?

Existem diferentes perfis mais os mais comuns são casais, com ou sem dependentes, ou indivíduos que ainda permanecem em casa dos pais e procuram sua primeira habitação para arrendar

8. Que preferências têm em termos de habitação os Millennials?

Procuram mais arrendar ou adquirir habitação própria? Que tipologias de casa e zonas da cidade procuram mais, para arrendar e para adquirir casa? O que valorizam mais? A existência de transportes públicos? A habitação ter uma garagem? A existência de serviços na vizinhança (escolas, supermercados, cafés, papelarias, correios, bombas de gasolina, bancos, etc.)? A habitação ter espaços verdes ou estar localizada numa área com espaços verdes públicos (parque da cidade ou outros parques e jardins da cidade)? A habitação ser perto do local de trabalho? Ser perto outros fatores?

A geração tem preferência pelo arrendamento. Procuram imóveis de tipologia T2 no geral. A geração que tenciona viver no Centro Histórico do Porto, tende a procurar estúdios. Os jovens valorizam estar perto do seu local de trabalho/estudo ou numa habitação inserida numa área envolvente que oferece transportes públicos.

9. Os Millennials permanecem numa habitação muito tempo ou mudam bastantes vezes de habitação? Quando mudam, quais as razões mais típicas para a mudança? Os preços das habitações? Divórcios? Despedimentos? Outras razões?

Dependendo dos perfis, a geração permanece nas habitações. Os Millennials que ainda estão a estudar são os que mais mudam de habitação devido ao término do ano letivo. A agência ERA tenta perceber a motivação da compra de uma habitação e refere que um dos motivos mais típicos é devido ao divórcio.

10. Na sua perspetiva, de que forma o *boom* turístico, a lei das rendas, o acesso ao crédito à habitação e o emprego e remunerações no mercado do trabalho e outros fatores que queira identificar estão a afetar a procura de habitação dos Millennials na cidade do Porto no presente? Na sua perspetiva, esta geração vai, na sua maioria, conseguir permanecer na cidade ou, pelo contrário, terá de procurar uma solução de habitação alternativa noutros concelhos da área metropolitana?

A agência refere que existe procura de habitações de clientes oriundos de zonas limítrofes da Área Metropolitana do Porto. Contudo, devido à procura e, conseqüentemente, aos preços do mercado imobiliário, é difícil. O agente imobiliário refere que na Cidade Porto já se depararam com rendas congeladas (15 euros mensais, por exemplo) e que isso impede a venda das habitações pois o proprietário, devido à lei protetora do inquilino, tem que permitir que o inquilino permaneça na sua habitação.

Relativamente ao crédito de habitação, consideram que o mesmo está a ser facilitado, mas que irão reduzir o acesso ao mesmo.

Na perspetiva do agente, os agregados residentes que preferem o conforto e espaços maiores tem tendência para fugir para outros concelhos da área metropolitana do Porto onde os preços das habitações são inferiores. Os agregados da mesma geração que estudam e/ou valorizam a área envolvente da Cidade, preferem permanecer na mesma, sobretudo no Centro da Cidade.

Entrevista 2 - CENTURY 21 ANTAS

- 1. Em traços gerais, qual a atividade da empresa e em que territórios, na cidade do Porto e, se for o caso, fora desta cidade a empresa atua?**

A agência atua em todo o mercado nacional. A agência em específico atua, sobretudo, da zona onde está localizada

- 2. Qual a dimensão da empresa (volume de negócios e/ou número de trabalhadores)?**

A empresa é constituída por 10 trabalhadores (agentes imobiliários) e 11 trabalhadores em formação para se tornarem agentes imobiliários.

- 3. Como surgiu a empresa? Em que ano começou a empresa a operar no mercado imobiliário da cidade do Porto? Quais são os principais competidores da empresa no referido mercado?**

A agência atua no mercado há 21 anos e com a marca Century 21 há cerca de 5 anos (franchising). Os principais concorrentes são os proprietários dos imóveis. A agente imobiliária não considera que as restantes agências imobiliárias sejam concorrentes pois, por vezes, trabalham em conjunto.

- 4. Como descreve o comportamento do mercado imobiliário na cidade do Porto, desde o início da atividade da empresa até ao presente? Que períodos identificam no que refere ao comportamento do referido mercado, em termos de procura e oferta?**

E. refere que a década de 90 foi o boom da construção e a facilidade ao crédito que impulsionou o mercado imobiliário. Entre 2007 e 2013 a

construção de novas habitações estabilizou (insolvência de muitas construtoras), a subida das taxas de juro levou ao endividamento das famílias. Após a crise financeira, a grande alteração surgiu com o início da reabilitação do Centro Histórico do Porto (em 2013 o IMI foi reavaliado e havia penalizações para os proprietários que tinham os imóveis abandonados) e com o turismo (voos low-cost para a Cidade do Porto e criação de alojamentos locais).

5. Os Millennials do Porto, geração que nasceu na cidade do Porto entre 1980 e 2000 e que hoje tem mais de 18 e menos de 40 anos, representam, no presente, que proporção das pessoas que vos procuram para efeitos de arrendamento e de compra de habitação

E. considera que a geração em estudo representa cerca de 90% dos seus clientes.

6. E quem são os Millennials da cidade do Porto que vos procuram? São oriundos de que áreas da cidade? Como os caracteriza? Que profissões exercem? A que classes de rendimento pertencem? Têm filhos? Têm automóvel?

Existem diversos perfis como: casais sem formação superior que pretendem constituir família e, por isso procuram habitações para arrendar ou comprar; indivíduos no início da sua carreira profissional que não têm grande perspectiva de futuro e preferem arrendar pois compensa a curto prazo.

7. Que agregados residentes constituem, tipicamente, os Millennials (unipessoais, casais sem filhos, casais com filhos, grupos de pessoas que partilham uma casa, outras tipologias)?

Tipicamente, são casais sem formação superior que pretendem constituir família e, por esse motivo procuram habitações para arrendar ou comprar; indivíduos no início da sua carreira profissional, que não têm grande perspectiva de futuro e preferem arrendar, pelo facto do arrendamento não requerer um grande investimento.

8. Que preferências têm em termos de habitação os Millennials?

Procuram mais arrendar ou adquirir habitação própria? Que tipologias de casa e zonas da cidade procuram mais, para arrendar e para adquirir casa? O que valorizam mais? A existência de transportes públicos? A habitação ter uma garagem? A existência de serviços na vizinhança (escolas, supermercados, cafés, papelarias, correios, bombas de gasolina, bancos, etc.)? A habitação ter espaços verdes ou estar localizada numa área com espaços verdes públicos (parque da cidade ou outros parques e jardins da cidade)? A habitação ser perto do local de trabalho? Ser perto outros fatores?

A agente imobiliária afirma que os agregados residentes nascidos na década 80, que constituem família, dependentes e que apresentam uma estabilidade profissional e financeira que permite a compra de habitação, preferem habitações com Tipologia T3 ou superior. Os agregados residentes que nasceram nos anos 90 preferem o arrendamento, com Tipologia T0 ou T1. E. afirma que os clientes, atualmente, estão muito mais informados e exigentes e que não abdicam de determinadas características: lugares de garagem, acessibilidades e áreas.

9. Os Millennials permanecem numa habitação muito tempo ou mudam bastantes vezes de habitação? Quando mudam, quais as razões mais típicas para a mudança? Os preços das habitações? Divórcios? Despedimentos? Outras razões?

E. refere que os indivíduos quando preferem comprar habitação é com intenção de permanecer a médio ou longo prazo. As circunstâncias mais comuns são o divórcio, despedimento, deslocalização a nível profissional e aumento do agregado residente. Contudo, E. refere que no âmbito do divórcio a venda de uma habitação por parte dos proprietários, leva a compra de duas novas habitações.

10. Na sua perspetiva, de que forma o *boom* turístico, a lei das rendas, o acesso ao crédito à habitação e o emprego e remunerações no mercado do trabalho e outros fatores que queira identificar estão a afetar a procura de habitação dos Millennials na cidade do Porto no presente? Na sua perspetiva, esta geração vai, na sua maioria, conseguir permanecer na cidade ou, pelo contrário, terá de procurar uma solução de habitação alternativa noutros concelhos da área metropolitana?

A agente imobiliária confirma que quem procura habitação, tenciona procurar fora da Cidade do Porto devido aos elevados preços e pouca oferta. Contudo, fora da Cidade do Porto, em concelhos vizinhos como o caso de Gondomar, a nível de arrendamento há pouca oferta. Em contrapartida, existe oferta de compra de habitação onde poderão existir transportes públicos e acessibilidades para a Cidade do Porto.

Entrevista 3 - PREDIAL VELASQUEZ, LDA

- 1. Em traços gerais, qual a atividade da empresa e em que territórios, na cidade do Porto e, se for o caso, fora desta cidade a empresa atua?**

A empresa atua a nível nacional com mais relevância na Cidade do Porto.

- 2. Qual a dimensão da empresa (volume de negócios e/ou número de trabalhadores)?**

A empresa é composta apenas por um trabalhador.

- 3. Como surgiu a empresa? Em que ano começou a empresa a operar no mercado imobiliário da cidade do Porto? Quais são os principais competidores da empresa no referido mercado?**

A empresa surgiu através de um projeto inicial de 4 amigos que formaram a sociedade. Posteriormente, deu-se a cessão de quotas de 2 sócios e passados 5 anos, um dos sócios adquiriu a outra quota ficando na posse da totalidade das quotas. O agente imobiliário e gerente, considera que todas as empresas da mediação imobiliária são concorrentes, sobretudo as que atuam no Grande Porto.

- 4. Como descreve o comportamento do mercado imobiliário na cidade do Porto, desde o início da atividade da empresa até ao presente? Que períodos identificam no que refere ao comportamento do referido mercado, em termos de procura e oferta?**

Dos 30 anos decorrentes desde a abertura da empresa, o mercado imobiliário passou por várias oscilações: desde a pouca procura perante a razoável oferta, a dificuldade no acesso ao crédito (anos 90) e,

posteriormente, no início do novo século uma crise financeira internacional que veio afetar o setor. Contudo, no atual panorama imobiliário o cliente tipo é diversificado, isto porque com a crescente procura, o mercado de oferta diminuiu e como resultado disso, os preços têm vindo a aumentar. Em face disso e tendo em conta a baixa rentabilidade dos Bancos (juros de aplicações) bem como o risco inerente, o investimento imobiliário tem vindo a crescer, havendo grande incremento nas zonas mais centrais devido à procura turística, deixando o setor de arrendamento habitacional com défice de oferta.

5. Os Millennials do Porto, geração que nasceu na cidade do Porto entre 1980 e 2000 e que hoje tem mais de 20 e menos de 40 anos, representam, no presente, que proporção das pessoas que vos procuram para efeitos de arrendamento e de compra de habitação?

Esta geração representa cerca de 30% sendo que a grande maioria procura habitações para arrendamento.

6. E quem são os Millennials da cidade do Porto que vos procuram? São oriundos de que áreas da cidade? Como os caracteriza? Que profissões exercem? A que classes de rendimento pertencem? Têm filhos? Têm automóvel?

A grande maioria dos clientes *Millennials* são casais com ou sem filhos que estão no início da sua carreira profissional.

7. Que agregados residentes constituem, tipicamente, os Millennials (unipessoais, casais sem filhos, casais com filhos, grupos de pessoas que partilham uma casa, outras tipologias)?

A atual geração valoriza a proximidade ao local de trabalho. No caso de ter ou pretender ter filhos, procuram os melhores e mais próximos estabelecimentos de educação, também importante é a sua área envolvente, nomeadamente os espaços verdes e comerciais. Na atual conjuntura poder-se-á enaltecer a forte valorização do m² na baixa da cidade, isto influenciado pelo setor turístico, incrementado pelo desenvolvimento da restauração e agitação da vida noturna. Para quem procura residência permanente, o centro da cidade tornou-se um luxo que só está ao alcance de poucos, onde estão refletidos os preços exorbitantes praticados. A fasquia das famílias que optam por viver no grande centro tem quadros familiares de 2 a 3 pessoas, normalmente casais jovens com apenas 1 filho, ou recém-casados com boa situação profissional que veem o centro como o local certo para viver. Paralelamente, as zonas já existentes como locais residenciais de qualidade, onde dada a proximidade ao centro, as acessibilidades, os espaços verdes e condomínios bem estruturados dão aos residentes o conforto que procuram. Normalmente estes locais são procurados por famílias de meia-idade e com agregados superiores (4,5 e 6 pessoas). Também acontece que nestas zonas (Antas; Boavista; Foz, etc.) existe já um núcleo de população envelhecida e quando à transmissão do imóvel, muitas vezes este fica em poder dos descendentes.

8. Que preferências têm em termos de habitação os Millennials?

Procuram mais arrendar ou adquirir habitação própria? Que tipologias de casa e zonas da cidade procuram mais, para arrendar e para adquirir casa? O que valorizam mais? A existência de transportes públicos? A habitação ter uma garagem? A existência de serviços na vizinhança (escolas, supermercados, cafés, papelarias, correios, bombas de gasolina, bancos, etc.)? A habitação ter espaços verdes ou estar localizada numa área com espaços verdes públicos (parque da cidade ou outros parques e jardins da cidade)? A habitação ser perto do local de trabalho? Ser perto outros fatores?

As novas gerações dão preferência a zonas estrategicamente bem localizadas e aí dão importância sobretudo às acessibilidades, com proximidade ao centro da cidade, e facilidade à rede de metro. Relativamente importante é a existência de escolas, infantários e zonas comerciais. Na perspetiva de que o centro da cidade é o polo gerador de quase todos os serviços, tendo por isso em anos passados havido uma debandada de famílias indo viver nos arredores, nota-se presentemente um regresso lento, sobretudo por famílias de rendimentos médio/alto que procuram qualidade de vida urbana na conciliação de prazer e bem-estar. Qualquer que seja a tipologia no setor de apartamentos, acaba sempre por encontrar um comprador (sendo esse investidor ou para habitação própria), contudo tem vindo a verificar-se um acentuado incremento na recuperação de edifícios mais antigos, sendo estes transformados em pequenas frações (estúdios/T0/T1) cujo destino é quase sempre o de aluguer temporário ou alojamento local. Temos que relevar a transformação e recuperação arquitetónica de muitos edifícios na baixa da cidade do Porto que se encontravam em degradação e alguns completamente abandonados. Em consequência, esta situação veio dar vida a zonas que ainda há pouco tempo eram locais sem interesse. Na áreas

limítrofes da cidade a procura é quase sempre para habitação permanente com tipologias superiores (T3/T4).

9. Os Millennials permanecem numa habitação muito tempo ou mudam bastantes vezes de habitação? Quando mudam, quais as razões mais típicas para a mudança? Os preços das habitações? Divórcios? Despedimentos? Outras razões?

Há uma tendência para mudar de habitação pelo facto de ocuparem espaços pequenos e quando surge o aumento do agregado familiar procuram habitações de tipologia superior. Contudo, existem outras razões que também influenciam a mudança, tais como: deslocações a nível profissional ou divórcios.

10. Na sua perspetiva, de que forma o *boom* turístico, a lei das rendas, o acesso ao crédito à habitação e o emprego e remunerações no mercado do trabalho e outros fatores que queira identificar estão a afetar a procura de habitação dos Millennials na cidade do Porto no presente? Na sua perspetiva, esta geração vai, na sua maioria, conseguir permanecer na cidade ou, pelo contrário, terá de procurar uma solução de habitação alternativa noutros concelhos da área metropolitana?

Perante o cenário atual, os preços verificados são altos devido à forte procura interna quer externa (estrangeiros), pode-se situar entre os 3.000€ e 5.000€ o m² consoante a zona e a qualidade de acabamentos. Mas já é comum haver um apartamento T1 com +- 50 m² por preço entre 150.000 a 200.000€, sendo quase sempre o seu destino o mercado de arrendamento turístico, dado permitir uma taxa de rendimento acima da média.

Hoje em dia torna-se difícil encontrar o imóvel que desejamos, isto porque o mercado assim o dita (oferta/procura), o recente aparecimento de novas imobiliárias e o marketing por estas exercido, faz com que os preços inflacionem e o cliente seja psicologicamente influenciado para tomar uma decisão rápida. Na perspectiva de que não voltará a surgir nova oportunidade o potencial comprador muitas vezes é levado estrategicamente para a decisão precipitada, pois o agente faz-lhe sentir que existe outro comprador decidido a avançar com o negócio. Neste contexto nem sempre a melhor decisão prevalece.

Em resumo pode-se concluir que o mercado imobiliário é um setor da economia de grande dimensão, sendo uma área que envolve outros setores de produção, gerando receitas ao setor privado e público com alto peso na balança comercial, gera emprego, atrai investidores daí ser o barómetro de toda a economia. A realidade atual permite muitas das vezes que grandes grupos económicos invistam nos melhores locais, ou seja; nas grandes cidades (Lisboa/Porto), na área hoteleira e habitação de luxo. Perante este quadro, uma família tradicional portuguesa da classe média, tem muita dificuldade no acesso à compra de habitação sobretudo no centro da cidade, daí a procura nos arredores como 2ª alternativa em função do preço e área m². A escassez de oferta com a forte procura torna o mercado muito especulativo e pode-se sugerir tratar-se de uma “bolha” imobiliária e como mercado volátil que é só futuro vai permitir avaliar se os preços praticados atualmente são reais ou apenas reflexo da especulação temporária.