

AVALIAÇÃO EXTERNA DO PROGRAMA DE APOIO AO ARRENDAMENTO

RELATÓRIO FINAL ANEXOS

MARÇO DE 2026

EQUIPA TÉCNICA

Artur Costa (coordenação)

António Figueiredo

Andreia Magalhães

Filipa Barreira

António Ribeiro da Silva

Carlos Fontes (inquéritos a prestadores e candidatos)

Gonçalo Varela (cartografia)

O Coordenador

A Administração da Quaternaire Portugal

ÍNDICE

1.	GUIÕES E SÍNTESES DE RESULTADOS DAS ENTREVISTAS E INQUÉRITOS	8
1.1.	Guiões de entrevistas	8
1.2.	Sinopses das entrevistas	14
1.3.	Guiões dos inquéritos a candidatos e prestadores	24
1.4.	Resultados dos inquéritos a candidatos e prestadores.....	37
1.4.1.	Apuramento de resultados dos inquéritos	37
1.4.2.	Análise dos resultados dos inquéritos	52
2.	BASES DE DADOS DO PROGRAMA	62
2.5.	Síntese da Base de dados de Candidatos	62
2.6.	Síntese da Base de dados de Alojamentos	63
2.7.	Síntese da Base de dados de Contratos	64
3.	INDICADORES DA TEORIA DA MUDANÇA.....	68
4.	ANÁLISE COMPARATIVA DOS VALORES DAS RENDAS DE MERCADO E DE CONTRATOS ENQUADRADOS NO PAA	71
5.	SÍNTESE COMPARATIVA DE PROGRAMAS DE RENDA REDUZIDA	77
6.	PROGRAMAS MUNICIPAIS COMPATÍVEIS.....	83
7.	CONTRATOS ENQUADRADOS NO PAA EM QUE OS INQUILINOS TÊM APOIO DO PROGRAMA PORTA 65 JOVEM	84
8.	ANÁLISE DOCUMENTAL	85
8.1.	Principais referências documentais	85
8.2.	Síntese de conteúdos e conclusões da análise documental	86
8.3.	Fichas de síntese de documentos de apoio	87
9.	SÍNTESE DA IMPLEMENTAÇÃO DAS RECOMENDAÇÕES DA AVALIAÇÃO DE 2022.....	105

ÍNDICE DE TABELAS

Tabela A1 – Alguns indicadores do programa Porto com Sentido	21
Tabela A2 – Celebrou contrato ao abrigo do Programa de Apoio ao Arrendamento	37
Tabela A3 – Candidatos por concelho de residência, total, com e sem contrato	37
Tabela A4 – Candidatos por NUTS III - 2024	39
Tabela A5 – Escalão de rendimento, total, com e sem contrato	40
Tabela A6 – Finalidade da candidatura ou contrato de arrendamento no âmbito do Programa de Apoio ao Arrendamento, total, com e sem contrato	40
Tabela A7 – Modalidade de alojamento	40
Tabela A8 – Contrato celebrado, ainda está em vigor? (com contrato)	40
Tabela A9 – Tipologia de habitação (candidatos com contrato)	41
Tabela A10 – Concelho onde residia antes de celebrar o contrato (candidatos com contrato)	41
Tabela A11 – Teria mudado de concelho caso não fosse a oportunidade criada pelo Programa (candidatos com contrato que mudaram de concelho de residência)	41
Tabela A12 – Se não tivesse celebrado contrato no âmbito do Programa... (resposta múltipla) (com contrato n=326)	41
Tabela A13 – Motivos da candidatura (resposta múltipla) (total =2.158, com contrato n=326, sem contrato n=1.832)	41
Tabela A14 – De que forma tomou conhecimento do Programa? (resposta múltipla) (total n=2.158, com contrato n=326, sem contrato n=1.832)	42
Tabela A15 – Pediu algum tipo de esclarecimentos sobre o Programa utilizando os contactos disponibilizados na plataforma?	42
Tabela A16 – Como avalia os esclarecimentos prestados	42
Tabela A17 – Como avalia a rapidez com que foram prestados	42
Tabela A18 – Efetuou algum pedido de informação relativo a alojamento(s) disponível(is) na plataforma PAA? (candidatos sem contrato)	42
Tabela A19 - Obteve resposta ou foi contactado pelo senhorio? (candidatos sem contrato)	42
Tabela A20 – Dificuldades encontradas no processo (resposta múltipla) (n=1 832)	43
Tabela A21 – Grau de satisfação	43
Tabela A22 – Contratação do seguro (resposta múltipla) (n=326)	43
Tabela A23 – Teve algum contacto com o IHRU desde a assinatura do contrato? (candidatos com contrato)	44
Tabela A24 – Conhece e já se candidatou a outros apoios	44
Tabela A25 – De uma forma geral, e face ao momento que se inscreveu na plataforma, diria que a situação económica do agregado... ..	44
Tabela A26 – Pretende manter-se inscrito na plataforma ou com contrato enquadrado no PAA nos próximos anos?	44
Tabela A27 – Celebrou contrato de arrendamento ao abrigo do Programa de Apoio ao Arrendamento	45
Tabela A28 – Tipo de prestador	45

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

Tabela A29 – Algum dos alojamentos que inscreveu estava antes no regime do Alojamento Local?	45
Tabela A30 – Quantos alojamentos inscreveu na plataforma?	45
Tabela A31 – Efetuou obras de melhoria em algum dos alojamentos nos 3 meses que antecederam a inscrição na plataforma?	45
Tabela A32 – Concelho de localização dos alojamentos	45
Tabela A33 – Alojamentos por NUTS III - 2024	46
Tabela A34 – Motivos de adesão (resposta múltipla) (total n=298, com contrato n=223, sem contrato n=75)	47
Tabela A35 – Antes de aderir ao Programa já tinha o(s) imóvel(is) no mercado de arrendamento?	47
Tabela A36 – Como fazia a divulgação do(s) imóvel(is) que já tinha no mercado de arrendamento? (resposta múltipla) (total n=177, com contrato n=129, sem contrato n=48)	47
Tabela A37 – Baixou o valor da renda para poder ser enquadrado no Programa?	47
Tabela A38 – De que forma tomou conhecimento do PAA (resposta múltipla) (total n=298, com contrato n=223, sem contrato n=75)	47
Tabela A39 – Quantos imóveis já arrendou ao abrigo deste Programa?	48
Tabela A40 – Considera que foi mais fácil arrendar o(s) alojamento(s) pelo facto de estar(em) inscrito(s) na plataforma do arrendamento acessível	48
Tabela A41 – Como teve contacto com os inquilinos (resposta múltipla) (com contrato n=223)	48
Tabela A42 - Pediu algum tipo de esclarecimentos sobre o Programa utilizando os contactos disponibilizados na plataforma ou no Portal da Habitação?	48
Tabela A43 – Como avalia os esclarecimentos prestados	48
Tabela A44 – Como avalia a rapidez com que foram prestados	48
Tabela A45 – Grau de satisfação (com contrato n=223)	49
Tabela A46 – Dificuldades sentidas (resposta múltipla) (com contrato n=223)	49
Tabela A47 – Recomendaria a adesão ao Programa por parte de outros proprietários que pretendam arrendar os seus imóveis para habitação (com contrato)	49
Tabela A48 – Como avalia a experiência de contratação do seguro (com contrato n=223)	49
Tabela A49 – Grau de satisfação (sem contrato n=75)	49
Tabela A50 – Obstáculos (sem contrato n=75)	50
Tabela A51 – Principal razão que explica o facto de ainda não ter celebrado nenhum contrato no âmbito do PAA? (sem contrato n=75)	50
Tabela A52 – Outros regimes que conhece (resposta múltipla) (total n=298, com contrato n=223, sem contrato n=75)	50
Tabela A53 – Equacionou aderir a algum desses regimes?	50
Tabela A54 – No futuro, coloca a hipótese de aderir a algum desses regimes?	50
Tabela A55 – Aderiria a qual?	51
Tabela A56 – Em que medida considera que os benefícios fiscais associados ao PAA compensam a redução do valor da renda face ao mercado?	51

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

Tabela A57 – Desde que celebrou contrato no âmbito do PAA, verificou efetivamente ganhos fiscais (redução de IRS/IRC)? (com contrato)	51
Tabela A58 – Tenciona manter os seus imóveis no PAA? (com contrato)	51
Tabela A59 – Teve algum contacto por parte do IHRU desde a assinatura do contrato? (com contrato)	51
Tabela A60 – Ainda tem intenção de celebrar contrato no âmbito do PAA? (sem contrato)	51
Tabela A61 – Candidaturas segundo o estado	62
Tabela A62 – Candidaturas ativas e com contrato ativo por finalidade	62
Tabela A63 – Candidaturas ativas e com contrato ativo por modalidade	62
Tabela A64 – Candidaturas ativas e com contrato ativo por tipologia máxima do alojamento	62
Tabela A65 – Candidaturas ativas e com contrato ativo por rendimento anual	63
Tabela A66 – Alojamentos segundo o estado	63
Tabela A67 – Alojamentos inscritos e enquadrados por localização (NUTS III)	63
Tabela A68 – Alojamentos inscritos e enquadrados por modalidade	64
Tabela A69 – Alojamentos inscritos e enquadrados por estado de conservação	64
Tabela A70 – Alojamentos inscritos e enquadrados por tipologia	64
Tabela A71 – Contratos segundo o estado	64
Tabela A72 – Contratos ativos, submetidos, terminados e em edição por duração (meses)	65
Tabela A73 – Contratos ativos, submetidos, terminados e em edição por NUTS III	65
Tabela A74 – Contratos segundo o tempo decorrido entre a inscrição do alojamento e o contrato - base contratos ativos, submetidos, terminados e em edição	66
Tabela A75 – Contratos segundo o tempo decorrido entre a submissão da candidatura e o contrato - base contratos ativos, submetidos, terminados e em edição	66
Tabela A76 – Contratos ativos, submetidos, terminados e em edição segundo os escalões de renda dos contratos, por modalidade e tipologia	66
Tabela A77 – Renda média dos ativos, submetidos, terminados e em edição, por modalidade e tipologia	66
Tabela A78 – Contratos ativos, submetidos, terminados e em edição segundo os escalões de renda, por NUTS III	67
Tabela A79 – Renda média dos contratos ativos, submetidos, terminados e em edição, por NUTS III	67
Tabela A80 – Indicadores de realização	68
Tabela A81 – Indicadores de resultados de 1º nível	69
Tabela A82 – Indicadores de resultados de 2º nível	70
Tabela A83 – Dados de comparação entre valores médios de renda no PAA e no mercado	75
Tabela A84 – Rendas de contratos PAA vs rendas de mercado	76
Tabela A85 – Comparação simplificada do resultado líquido mensal para o senhorio: PAA vs. Arrendamento de Longa Duração (Contratos ≥ 5 anos < 10 anos)	81

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura A1 – Candidaturas ativas ou com contrato ativo por data de submissão (trimestre).....	62
Figura A2 - Alojamentos inscritos e enquadrados por data de submissão (trimestre).....	63
Figura A3 – Contratos ativos, submetidos, terminados e em edição, por data de submissão (trimestre)	65
Figura A4 – Relação entre as rendas efetivas dos contratos e as rendas máximas admissíveis	72
Figura A5 – Evolução do valor médio das rendas por m ²	73
Figura A6 – Relação entre as rendas efetivas dos contratos e as rendas do mercado	74

NOTA PRÉVIA

Neste documento são apresentados os instrumentos de recolha de informação, bem como os seus resultados e análise, que sustentam a resposta às questões e as conclusões e recomendações da avaliação externa do *Programa de Apoio ao Arrendamento* (PAA) para o período entre 1 de julho de 2021 e 30 de junho de 2024. O estudo de avaliação integra ainda, como anexos em formato digital (ficheiros MsExcel), as bases de dados e resultados dos inquéritos a prestadores e candidatos.

O exercício avaliativo sustenta-se apenas em informação referente a este período, embora alguns dos elementos de informação sejam de produção posterior. Entre o final do período de avaliação e a data em que o trabalho é concluído já ocorreu uma alteração significativa na política de habitação dirigida ao arrendamento acessível (designadamente com a publicação da Lei n.º 9-A/2026, de 6 de março, que “autoriza o Governo a aprovar medidas de desagravamento fiscal para o fomento de oferta de habitação”, entre as quais se incluem a introdução do conceito de “renda mensal moderada” e a criação de um “regime simplificado de arrendamento acessível”, substituindo o PAA e revogando o Decreto-Lei n.º 68/2019), mas esta informação, bem como outras de menor impacto relativas ao período pós-30 de junho de 2024, não foram consideradas.

1. GUIÕES E SÍNTESES DE RESULTADOS DAS ENTREVISTAS E INQUÉRITOS

1.1. GUIÕES DE ENTREVISTAS

Direção do IHRU

1. Na perspetiva da Direção do IHRU, quais são os objetivos centrais do PAA? O seu cumprimento continua a ser perseguido de forma consistente?
2. O caderno de encargos da avaliação faz referência ao contributo do Programa para os objetivos da Nova Geração de Políticas de Habitação (Resolução de Conselho de Ministros n.º 50-A/2018, de 2 de maio). Este enquadramento ainda é adequado, ou o Programa deveria ser repensado em função do novo quadro de políticas de habitação em Portugal?
3. Atendendo ao seu desenho e mecanismos, o PAA ainda responde às mudanças de contexto verificadas entre 2019 e 2024? Que objetivos tinham as principais alterações introduzidas desde a criação do Programa? Consideram que se adequavam ao contexto é à capacidade de resposta do IHRU? Os resultados são satisfatórios?
4. A atividade do IHRU, e a sua organização interna, atendem à necessidade de articular este Programa com outros instrumentos de política de habitação, sejam os que se dirigem à facilitação do acesso das famílias, seja os que se dirigem à oferta de habitação de preços acessíveis /reduzidos?
5. Neste sentido, que tipo de instrumentos deveriam complementar o PAA, e o que seria necessário fazer para promover essa articulação? E isso implicaria que alterações ou reforços na organização do IHRU?
6. Gostaríamos de um comentário sobre a articulação entre o IHRU e a AST, ao nível da concessão dos benefícios fiscais aos prestadores, e com a AT e a SS, ao nível da interoperabilidade de sistemas de informação.
7. Por fim, uma questão acerca da comunicação. Resultados preliminares da avaliação indicam que, após o período de lançamento, em que houve eventos e comunicação política em torno do programa, com envolvimento do setor, esta atividade praticamente cessou. Muitos agentes não deram conta da mudança de designação do Programa e têm dificuldade em distingui-lo de outros tipos de apoio, entretanto criados. Esta perceção é correta e, se sim, o que explica este desinvestimento em comunicação?

Gabinete de Apoio ao Arrendamento/IHRU

Modelo organizativo

1. Como se enquadra a gestão do PAA na orgânica do IHRU?
2. Que recursos humanos e técnicos estão alocados ao PAA? Há uma equipa dedicada ou partilha a gestão de outros instrumentos? A dimensão e competências da equipa são ajustadas?
3. Quem assegura as várias competências necessárias: atendimento, esclarecimentos, comunicação, fiscalização, monitorização, etc.
4. Dispõem de apoio técnico informático adequado?
5. A capacidade de gestão do PAA tem sido influenciada pela acumulação das exigências de gestão no IHRU (p.ex. pressão para a execução do PRR/1º Direito)? E pelas (eventuais) dificuldades na contratação de recursos humanos e a sua incorporação nos processos de gestão?
6. Se sim, que dificuldades existem? Há dimensões da gestão mais afetadas (p.ex. comunicação, fiscalização...)? Foram tomadas algumas medidas (simplificação de processos, reajustamento da estrutura de gestão...)?
7. Quais as principais fragilidades e pontos fortes do modelo de gestão e governação do PAA?

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

8. Como é estabelecida a articulação com outros instrumentos de política (Porta 65, Chave na Mão, Reabilitar para Arrendar, PMC e benefícios fiscais em função da duração do contrato, outros...)?

Articulação institucional (AT e Municípios)

9. Há alguma articulação institucional com a tutela governativa? Em que contexto acontece, em que moldes e com que finalidade? Como avaliam essa articulação?
10. Há alguma articulação com os stakeholders do setor? Em que contexto acontece, em que moldes e com que finalidade? Como avaliam essa articulação?
11. Há articulação com as outras entidades intervenientes na gestão, designadamente a AT? Como?
12. Que circuitos de informação Prestadores – IHRU - Autoridade Tributária estão definidos? Como funcionam, nomeadamente a comunicação de contratos para enquadramento PAA e a respetiva confirmação (automáticos, iniciativas de articulação entre as duas entidades, etc.)?
13. Como se processa a articulação com os municípios no âmbito dos PMC? Há/houve contactos para incentivar a criação de PMC?
14. Quais os PMC que estavam já em vigor no período de referência (Lx, Porto, Matosinhos, Penafiel e...)?
15. Na análise dos pedidos dos municípios para verificação da compatibilidade dos PMC com o PAA, que questões se colocam (e motivam as recomendações do IHRU)?
16. Há razões para alguns PCM não estarem em vigor (perda de interesse, dificuldades de gestão por parte dos Municípios, etc.)?
17. Como é feita a comunicação dos contratos enquadrados à AT?
18. Como se processa a articulação com os municípios no âmbito dos projetos concertados com IHRU enquadrados no PAA?

Procedimentos PAA

19. Como decorrem os principais procedimentos associados ao PAA? Há intervenção do IHRU?
- Análise e decisão das candidaturas
 - Matching inquilinos/prestadores
 - Enquadramento de contratos
 - Comunicação com prestadores e inquilinos, potenciais e enquadrados, incluindo resposta a pedidos de informação e/ou reclamações
 - etc.
20. Foram tomadas medidas para simplificação e facilitação dos processos (p.ex. acesso/registo dos candidatos e prestadores)? Quando? Que resultados tiveram?
21. Quais as funcionalidades da plataforma (procura, matching... teste não permitiu avaliar esta componente)?
22. A plataforma é adequada a essas funcionalidades? A interoperabilidade já está efetiva (dados dos alojamentos? Informação sobre rendimentos?...)? Como avaliam a sua facilidade/operacionalidade?
23. Existe uma estratégia de comunicação/divulgação do PAA? Que atividades foram realizadas? Houve alguma reformulação da estratégia de comunicação durante o período de referência?
24. Algumas FAQ no site do PAA estão desatualizadas face aos ajustamentos no quadro regulamentar do PAA e outras questões. Como procedem para esclarecer os interessados?

Controlo e fiscalização

25. Como é feito o controlo e fiscalização do cumprimento dos requisitos para aceder ao PAA e das obrigações associadas aos contratos enquadrados (p.ex. características dos alojamentos, rendimentos dos candidatos, constituição do agregado...)?

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

26. Foram encontradas irregularidades/situações de incumprimento? Ou de enquadramento indevido de contratos? A que se devem? Como foram tratadas?
27. É feita alguma confirmação da efetiva aplicação dos benefícios fiscais? Têm algumas reclamações/informações sobre situações em que os benefícios fiscais não estão a ser aplicados (por parte dos prestadores ou da AT)? O que explica estas situações?

Monitorização

28. Existe um “sistema de monitorização” do PAA? Que mecanismos de monitorização? Em que fases do processo? São produzidos relatórios?
29. Estão disponíveis indicadores de gestão? P.ex. número de processos analisados, tempos médios de decisão e de resposta, etc.
30. Reconhecem alterações/flutuações na procura do PAA influenciadas por fatores externos (tendências inflacionistas do mercado, instabilidade do quadro de políticas públicas, outros...)?

Secretaria de Estado da Habitação [não realizada]

1. Atendendo ao seu desenho e mecanismos, o PAA ainda responde às mudanças de contexto verificadas entre 2019 e 2024? Na perspetiva da SEH, quais são os objetivos centrais do PAA? O seu cumprimento continua a ser perseguido de forma consistente?
2. O caderno de encargos da avaliação faz referência ao contributo do Programa para os objetivos da Nova Geração de Políticas de Habitação (Resolução de Conselho de Ministros n.º 50-A/2018, de 2 de maio). Este enquadramento ainda é adequado? Em que medida o Programa deveria ser repensado em função do novo quadro de políticas de habitação em Portugal?
3. Neste quadro, que tipo de instrumentos deveriam complementar o PAA, e o que seria necessário fazer para promover essa articulação?
4. Por fim, uma questão acerca da comunicação. Resultados preliminares da avaliação indicam que, após o período de lançamento, em que houve eventos e comunicação política em torno do programa, com envolvimento do setor, esta atividade praticamente cessou. Muitos agentes não deram conta da mudança de designação do Programa e têm dificuldade em distingui-lo de outros tipos de apoio, entretanto criados. Esta perceção é correta e, se sim, o que explica este desinvestimento em comunicação?

Autoridade Tributária e Aduaneira [não realizada]

Sobre os contratos de arrendamento enquadrados no Programa de Apoio ao Arrendamento, anteriormente designado Programa de Arrendamento Acessível (PAA):

- Que circuitos de informação Prestadores – IHRU - Autoridade Tributária estão definidos? Como funcionam (automáticos, iniciativas de articulação entre as duas entidades, etc.)?
- Como é feito o controlo e fiscalização do enquadramento no PAA (cumprimento dos requisitos para aceder aos benefícios fiscais)? Qual a eficácia dos mecanismos de controlo e fiscalização?
- Há situações de incumprimento? Ou de enquadramento indevido de contratos no PAA? A que se devem? Como são tratadas?
- Há situações em que os benefícios fiscais não estão a ser aplicados (p.ex. isenção IRS/IRC)? O que explica estas situações?
- A AT recebe pedidos de esclarecimento e/ou reclamações? Sobre que aspetos?

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

Sobre os contratos de arrendamento para habitação permanente no regime de longa duração registados no período em avaliação (cf. art.º 27.º da Lei n.º 56/2023, de 6 de outubro/art.º 72.º do CIRS):

- Quais os principais procedimentos (dos senhorios e da AT) para aceder aos benefícios fiscais no arrendamento de longa duração?
- Há situações em que os benefícios fiscais não estão a ser aplicados (p. ex. isenção IRS/IRC)? O que explica estas situações?
- A AT recebe pedidos de esclarecimento e/ou reclamações? Sobre que aspetos?

Dados a solicitar à AT relativos aos contratos de arrendamento registados no período em avaliação, entre 1 de julho de 2021 e 30 de junho de 2024, preferencialmente discriminados por semestre.

Contratos de arrendamento para habitação própria e permanente registados na AT:

- N.º total de contratos de arrendamento para habitação própria e permanente registados, por município.

Contratos enquadrados no Programa de Apoio ao Arrendamento, anteriormente designado Programa de Arrendamento Acessível (PAA)

- N.º de contratos de arrendamento com benefício fiscal (IRS ou IRC) concedidos ao abrigo do PAA, por município.
- Montante de benefícios fiscais atribuídos no âmbito dos contratos de arrendamento enquadrados no PAA (se possível, discriminando IRS, IRC, IMI), por município.
- (no caso de o indicador anterior não estar disponível) Montante médio de benefício fiscal atribuído por contrato de arrendamento enquadrado no PAA (se possível, discriminando IRS, IRC, IMI e IMT), por município.
- - N.º de senhorios com contratos enquadrados no PAA, por escalões de rendimento.

Contratos de arrendamento para habitação própria e permanente de longa duração (cf. art.º 27.º da Lei n.º 56/2023, de 6 de outubro/art.º 72.º do CIRS):

- N.º de contratos de arrendamento com benefício fiscal (IRS) concedido ao abrigo deste regime, por município e freguesia, por prazo de arrendamento e por valor da renda.
- (no caso de o indicador anterior não estar disponível) Valor médio da renda mensal dos contratos com benefício fiscal ao abrigo deste regime, por município e freguesia.

Associações de Mediadores Imobiliários [realizada ASMIP]

Inicial: breve caracterização da Associação.

- Qual a perspetiva da Associação sobre o Programa de Apoio ao Arrendamento, sob diversos pontos de vista:
 - a. O grau de conhecimento que detém do PAA
 - b. A perceção sobre o grau de conhecimento que os proprietários e inquilinos têm
 - c. A perceção de existência de um interesse efetivo por parte do lado da procura e lado da oferta
- Comentário acerca das condições oferecidas pelo PAA
 - a. Benefício fiscal IRS/IRC
 - b. Valor máximo das rendas

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

- c. Taxa de esforço (15%-35%) dos agregados destinatários
- d. Seguros obrigatórios (senhorio e inquilino)
- Como compara o PAA com instrumentos alternativos e complementares? Ex:
 - a. Programas municipais (+ isenção IMI; contrato com Município; subsídio aos inquilinos/subarrendatários)
 - b. Arrendamento de longa duração;
 - c. Outros aos senhorios (se existentes);
 - d. Apoios a inquilinos (P65, PAER, apoios arrendamento municipais...)
- A perspetiva quanto ao envolvimento da Associação (comunicação e promoção) e dos Mediadores no processo (informação, orientação)
- Algumas sugestões e recomendações que entenda ajustadas.

Associações de Proprietários [realizada APNP]

Inicial: breve caracterização da Associação.

1. Qual a perspetiva da Associação sobre o Programa de Apoio ao Arrendamento, sob diversos pontos de vista:
 - a. a sua clareza e facilidade de acesso, incluindo a funcionalidade da plataforma;
 - b. o seu impacto potencial, atendendo ao nível de apoio que concede e face à situação do mercado;
 - c. a forma como foi e é comunicado;
 - d. algumas exigências específicas do PAA, como o caso dos seguros de renda;
 - e. outros aspetos que julgue relevantes, incluindo os que são suscitados pelos associados, em qualquer fase do processo (p. ex. dificuldades na obtenção do benefício fiscal pela AT);
2. Como compara o PAA com instrumentos alternativos e complementares? Ex:
 - a. Programas municipais;
 - b. Arrendamento de longa duração;
 - c. Outros aos senhorios (se existentes);
 - d. Apoios a inquilinos (P65, PAER, apoios arrendamento municipais...)
3. Qual a participação ativa da Associação: comunicação e apoio a associados, intermediação com IHRU/SEH, etc.
4. Algumas sugestões e recomendações que entenda ajustadas.

Associações de Inquilinos [realizada AICNP]

Inicial: breve caracterização da Associação.

1. Qual a perspetiva da Associação sobre o Programa de Apoio ao Arrendamento, sob diversos pontos de vista:
 - a. a sua clareza e facilidade de acesso, incluindo a funcionalidade da plataforma;

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

- b. o seu impacto potencial, atendendo ao nível de apoio que concede e face à situação do mercado;
 - c. a forma como foi e é comunicado;
 - d. algumas exigências específicas do PAA, como o caso dos seguros de renda;
 - e. outros aspetos que julgue relevantes, incluindo os eventualmente suscitados pelos associados, em qualquer fase do processo;
2. Como compara o PAA com instrumentos alternativos e complementares?
 - a. Programas municipais compatíveis (Porto, Lisboa, outros...);
 - b. Porta 65 / Porta 65+
 - c. PAER - Programa de Apoio Extraordinário às Rendas
 - d. Apoios municipais (subsídio ao arrendamento ou outros)
 - e. Outros instrumentos
3. Qual a participação ativa da Associação: comunicação e apoio a associados, intermediação com IHRU/SEH, etc.
4. Algumas sugestões e recomendações que entenda ajustadas?

Entidade gestora do Programa Municipal Compatível Porto com Sentido (Porto Vivo SRU – Sociedade de Reabilitação Urbana)

Esta entrevista incorpora o estudo de caso do Programa Municipal Porto com Sentido, sendo complementada por análise documental e de dados quantitativos.

1. Na vossa avaliação, o Porto com Sentido (PcS) está a atingir os seus objetivos? Pode considerar-se que tem impacto ao nível da criação de uma oferta de habitação a preços acessíveis, abrangendo uma procura alargada?
2. Têm algum indicador acerca dos segmentos de rendimentos desta procura que encontram aqui resposta? Que mecanismos oferece o PcS para alargar o leque de beneficiários das rendas reduzidas (subsídio municipal ao arrendamento; critérios e parâmetros; outros apoios; ...)?
3. Que benefícios adicionais em relação ao PAA proporciona o PMC aos privados/prestadores (isenção de IMI, ...)?
4. Que tipo de senhorios aderem mais ao Programa? Individuais, empresariais?
5. Uma questão específica: têm alguma informação acerca do potencial do PcS para angariar fogos que estavam, anteriormente, em regime de arrendamento informal-ilegal?
6. Que modalidades de oferta o PMC mobiliza e qual a sua importância relativa (build to rent, disponibilização de imóveis públicos, angariação de imóveis particulares, ...)? Que desafios/potencialidades se associam às diferentes modalidades?
7. Que outras vantagens oferece o PMC em relação ao PAA, ao nível da comunicação (p.ex. divulgação, prestação de esclarecimentos, ...), formalização da candidatura (p.ex. apoio processual) e outros mecanismos de “dinamização” do programa?
8. Que desvantagens podem ser identificadas no PMC por comparação com o PAA?
9. Que aspetos do PMC e do PAA poderiam ser melhorados?

Dados quantitativos a solicitar [período de referência: 01.07.2021 - 30.06.2024]:

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

- Número de candidaturas (agregados)
- Rendimentos dos candidatos: valores médios declarados na candidatura / nº de candidatos por intervalos de rendimentos
- Taxas de esforço (efetiva) dos agregados
- Outros indicadores do perfil de candidatos disponíveis (idade, dimensão dos agregados, ...)
- Número de alojamentos registados
- Número de contratos concretizados no âmbito do PMC [Base contratos IHRU:183]
- Valores das rendas praticadas: valor médio por tipologia / nº de contratos por intervalos de rendas.
- Agregados com contrato que beneficiam de subsídio municipal ao arrendamento ou outros apoios
- Prazos contratuais
- Outros indicadores disponíveis

DECO – Associação Portuguesa da Defesa do Consumidor

1. Qual a perspetiva geral da DECO sobre o mercado de arrendamento e os instrumentos de política pública para garantir habitação acessível (no conceito adotado por este programa, ou seja, para agregados/pessoas de rendimentos “intermédios”). Se possível, este comentário deve focar o período da avaliação (2021-2024).
2. No âmbito do apoio que a DECO presta aos cidadãos, quais são as principais situações críticas que vos são reportadas por este segmento da população (ou por senhorios que têm contratos neste segmento)?
3. Os mecanismos previstos neste programa (<https://diariodarepublica.pt/dr/legislacao-consolidada/decreto-lei/2019-150114015>) parecem adequados para estimular uma transformação do mercado, gerando nova oferta e baixando o nível geral das rendas? Recordando esses mecanismos: benefícios fiscais aos senhorios (isenção total de IRS/IRC), exigência de seguros de arrendamento acessível (<https://files.diariodarepublica.pt/1s/2019/05/09800/0255302557.pdf>), contratos com um prazo mínimo de 5 anos (salvo as exceções previstas para estudantes, trabalhadores deslocados, etc) e valores de renda máximo inferiores a 80% do valor da mediana de rendas de novos contratos de arrendamento em cada território).
4. O caso particular do arrendamento ilegal-informal é muito significativo? E consideram que este tipo de instrumento pode cativar os senhorios (e inquilinos) para a regularização dos mesmos?

1.2. SINOPSES DAS ENTREVISTAS

Equipa de gestão do PAA

17/11/2025. (AC+AM+AS, *online*)

Gabinete de Apoio ao Arrendamento (Susana Fontoura), OHARU: Maria da Graça Igreja, Catarina Ribeiro

Modelo organizativo

Desde a alteração da orgânica do IHRU (em 2022?) estão afetos ao PAA dois técnicos do GAA (durante algum tempo foram 3; numa outra fase apenas 1), nas instalações do IHRU do Porto. Esta equipa assegura o contato/apoio aos candidatos e prestadores, através do atendimento e resposta aos pedidos de esclarecimentos.

Até ao processo de enquadramento ser automatizado (maio de 2023), estes técnicos faziam também a análise dos contratos e o seu enquadramento. Esta alteração deixou a equipa mais

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

disponível para poder dar apoio a outros programas do IHRU. Atualmente, a equipa participa também na gestão do Porta 65, Porta 65+, PAER e compensação aos senhorios.

Há muitos atendimentos presenciais (no Porto) nomeadamente para prestação de esclarecimentos e apoio ao registo de contratos para enquadramento. Para candidatos ou prestadores de outras zonas do país, o contato tem de ser feito por e-mail (técnica desconhece se o endereço está indicado online, no portal da habitação ou na plataforma do PAA).

Articulação institucional (AT e Municípios)

A análise dos PMC propostos pelos municípios é feita por uma técnica da mesma equipa (Ana Ribeiro). Não tem informação sobre o número de PMC atualmente em vigor ou que estão em análise. Sobre as recomendações dadas pela equipa do PAA às propostas de PMC, não tem informação detalhada, mas julga centrarem-se na questão das rendas máximas propostas.

A equipa do PAA tem maior proximidade ao PMC Porto Com Sentido, havendo um contato regular e direto com a Porto Vivo SRU e com os prestadores (resposta a pedidos de esclarecimento).

Considera que os PMC são úteis para aumentar o alcance do arrendamento acessível sobretudo no Porto (PMC que mais contratos submete).

A articulação do PAA/IHRU com a Autoridade Tributária é garantida a um nível superior, embora as reclamações relacionadas com os benefícios fiscais sejam reencaminhadas para a equipa do PAA (para resolução, p.ex. emitindo uma declaração a confirmar o enquadramento do contrato no PAA).

Procedimentos PAA

Até maio de 2023, eram analisados pela equipa do PAA todos os documentos, para verificação dos certificados, dos rendimentos, etc. para validar o enquadramento dos contratos no PAA. Desde então, com o enquadramento automático, após a submissão do contrato (e documentação anexa obrigatória) é imediatamente emitida uma notificação pela plataforma, sem intervenção dos técnicos. Se houver erros só serão identificados numa eventual fiscalização. Esta alteração permitiu desburocratizar o processo, mas há o risco de haver contratos enquadrados que não cumprem os requisitos do PAA.

A plataforma encontra-se a funcionar plenamente e garante a total autonomia de todo o processo. Não teve quaisquer alterações desde o início do programa a não ser o enquadramento automático com a emissão imediata do certificado de enquadramento. Durante muito tempo a pesquisa de alojamentos na plataforma não estava disponível. Presentemente está disponível ainda que possa ter limitações (técnica não tem conhecimento de como funciona a pesquisa). Alguns senhorios dão nota de algum desagrado por receberem contatos diretos dos candidatos através da plataforma (mesmo que eventualmente tenham dado autorização nesse sentido).

O Departamento de Relações Públicas e Comunicação (DRPC) presta apoio na dimensão da comunicação do programa (fê-lo sobretudo no lançamento do PAA, quando foram realizadas campanhas publicitárias). Questões de comunicação e de gestão do portal devem ser vistas com essa equipa (com a reorganização do IHRU, a comunicação foi separada do atendimento do PAA). A promoção junto dos municípios ou dos mediadores é feita a um nível superior e não pelo GAA.

Os seguros parecem ser bem recebidos, quer por candidatos, quer por prestadores. O custo acrescido não parece ser um problema (não são acionadas outras formas de garantia contratual). As dificuldades operacionais e burocráticas associadas aos seguros são pouco relevantes. Ter outras companhias a oferecer estes seguros seria benéfico para possibilitar a escolha aos segurados. Não tem conhecimento de démarches, nos últimos anos, no sentido de alargar o universo de seguradoras com oferta de produtos para arrendamento acessível.

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

Controlo e fiscalização

Desconhecem a existência de ações de controlo e fiscalização do cumprimento das regras do PAA, nomeadamente após o enquadramento dos contratos. Não há verificação, por exemplo, de que a renda do contrato ou a taxa de esforço dos candidatos se mantêm dentro dos limites estabelecidos no PAA. Mas até ao momento não houve questões que levantassem a necessidade de promover ações de fiscalização.

A fiscalização do contrato de arrendamento acontecerá apenas no âmbito da fiscalização do arrendamento em geral.

Monitorização

O Departamento de Estudos e Planeamento (DEP) assegura a monitorização e o controlo de gestão das várias áreas de atividade do IHRU, produzindo indicadores de gestão e/ou relatórios. Reporta mensalmente à tutela (técnica desconhece se esses elementos são encaminhados para a coordenação do PAA).

O GAA não faz a monitorização do programa, respondendo apenas a solicitações do OHARU ou outras sobre o PAA.

[Nota do OHARU: o PNH não tem métricas para o PAA. O acompanhamento do PNH, assegurado pelo OHARU, centra-se em grandes números (definidos por lei)].

ASMIP – Associação dos Mediadores do Imobiliário de Portugal

20/11/2025, 11h00 (AC)

Francisco Bacelar (vice-presidente da direção).

Nota

Sinopse validada pelo interveniente. A ASMIP tem cerca de 2.500 associados, em todo o país. Há mais de 10 mil mediadores em Portugal.

Reconhecimento do Programa

Não é certo que seja um Programa de conhecimento geral, embora seja da direção da Associação.

Na fase de lançamento do programa houve sessões de apresentação e interação SEH/IHRU/Agentes do setor. Mas, após mudança governamental (2020), as referências públicas ao programa diminuíram consideravelmente.

A CM Matosinhos teve uma iniciativa de envolver (2021) os mediadores como agentes de angariação de imóveis para o seu Programa Municipal de Arrendamento Acessível. As iniciativas locais, de proximidade, podem resultar.

Como compara o PAA com outros instrumentos de política para habitação acessível?

Os Programas Municipais têm um potencial de mobilização e proximidade muito superior.

Envolvimento da ASMIP e mediadores

O arrendamento não é o principal negócio dos Mediadores.

Grande disponibilidade para (1) encaminhar oferta para contratos de arrendamento com Municípios ou IHRU (desejavelmente com uma remuneração adicional do esforço, além da habitual comissão paga pelo cliente); (2) divulgar as condições do Programa e recomendar o registo/inscrição/enquadramento de contratos.

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

APANP – Associação de Proprietários do Norte de Portugal

21/11/2025, 10h30 (AC)

Patrícia Maio (vice-presidente da direção).

Nota

Sinopse validada pela interveniente. A APANP foi fundada em 1888 e tem cerca de 2.200 associados, em todo o país (com mais presença do Norte). Uma grande parte dos associados – a maior parte? - tem mais de um imóvel em arrendamento. Há grande presença de associados de natureza “empresarial”.

Reconhecimento do Programa

A designação “Apoio ao Arrendamento” não é imediatamente reconhecível, sendo mais natural a designação “Arrendamento Acessível”.

A Associação monitoriza em permanência os instrumentos de política pública e informa os seus associados (sessões, interação pessoal).

O IHRU tem capacidade de resposta em matéria de esclarecimento de dúvidas, mas não há proatividade na comunicação. O esforço está do lado dos proprietários e Associação.

A Associação apoia os seus associados na inscrição de alojamentos na plataforma, havendo diversos casos, embora em número minoritário. O Programa (na versão “nacional-plataforma”) não suscita muita adesão, entre outros aspetos devido às condições de acesso exclusivamente digital (muitos senhorios não têm competências, devido à idade).

Ao contrário do programa Porto com Sentido, que tem muitas vantagens relacionadas com a proximidade/contacto (ver abaixo).

As condições oferecidas pelo Programa

A isenção fiscal (IRS/IRC) é interessante, mas a sua vantagem deve ser avaliada caso a caso.

Os seguros obrigatórios não parecem ser um obstáculo.

A duração dos contratos é relevante, no sentido em que uma grande parte dos senhorios não quer contratos longos. O mínimo de 5 anos pode afastar alguns.

O arrendamento ao IHRU não é atrativo porque os proprietários ficam sem controlo sobre “quem vai ocupar a sua casa”. Nos programas municipais, a proximidade à entidade que arrenda-subarrenda (município) pode superar esta resistência – no caso do Porto superou, noutros nem tanto.

A intervenção da Autoridade Tributária (distante e pouco transparente) é um fator de instabilidade e que mina a confiança dos senhorios.

Como compara o PAA com outros instrumentos de política para habitação acessível?

Os Programas Municipais têm um potencial de mobilização e proximidade muito grande. O caso de maior sucesso é o Porto com Sentido (Porto) – promoveu sessões de informação e captação, tendo um protocolo com a APANP. Gerou confiança, também pela proximidade e disponibilidade (balcão físico), que se soma às condições mais vantajosas em termos de benefício fiscal (IMI).

O arrendamento de longa duração tem vários problemas. Primeiro, a intervenção da AT, de natureza “automática”, é pouco geradora de confiança. As regras são pouco claras – por exemplo, a obrigatoriedade de “submeter” expressamente o contrato àquele regime, que não é retroativa, havendo casos de senhorios que não o fizeram, por desconhecimento, e perderam benefícios de anos iniciais. A obrigatoriedade de confirmar anualmente (fevereiro) a adesão ao regime, que também gerou exclusões que os senhorios não esperavam. O prazo mínimo dos contratos, que não

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

é muito popular entre senhorios, que preferem, de uma forma geral, contratos mais curtos (há exceções).

Envolvimento da APANP

Seria desejável mais informação, em tempo oportuno, aos senhorios, podendo as associações servir de intermediadores e complementando-a com apoio técnico-jurídico-financeiro.

Algumas recomendações (PAA)

Rever duração dos contratos, permitindo prazos mais curtos.

Maior proatividade na informação-comunicação.

Mais transparência e abertura pela Autoridade Tributária sobre a concessão dos benefícios e sua concretização.

AICNP – Associação dos Inquilinos e Condóminos do Norte de Portugal

05/12/2025, 16h30 (AC+AM, online)

Alexandra Cachucho (gabinete jurídico).

Nota:

Sinopse validada pela interveniente.

Reconhecimento do programa

Há grande dificuldade, até para quem acompanha o quadro legislativo, em compreender toda a diversidade de instrumentos da política de habitação.

Os conceitos são instáveis (agora com a “renda moderada”), o que é altamente prejudicial para os senhorios e para os inquilinos. A alteração da designação do PAA é incompreensível e inexplicada.

Acresce a falta de coordenação entre as responsabilidades dos municípios e do governo, com sobreposição ou áreas sem intervenção.

Não há um número significativo de associados a pedir informação sobre o PAA. Em geral, a atividade de apoio da AICNP desenvolve-se mais na fase em que os contratos de arrendamento já estão em vigor e quando há problemas – poucos procuram apoio na fase prévia à assinatura.

Outros instrumentos

Já os subsídios ao arrendamento e os programas municipais motivam solicitações de informação e apoio. Mas, havendo muita gente no limbo entre o arrendamento acessível e o arrendamento apoiado, nem sempre se trata dos potenciais destinatários de arrendamento acessível. No caso deste, o programa Porto com Sentido tem algum destaque, até porque teve algumas iniciativas de comunicação de grande dimensão.

O PAER é uma fonte de muitos pedidos de apoio. Neste processo, a maior dificuldade referida é o contacto com o IHRU, o que contrasta com o apoio dado pelo IHRU no PAA, onde há maior fluidez.

Os programas municipais não estão harmonizados e cada um tem a sua “plataforma”. É difícil perceber todas as suas regras específicas, exigindo alguns conhecimentos técnicos que as pessoas não têm e a leitura de diversos regulamentos. A procura de uma oferta de habitação “acessível” nestes programas é complexa, atendendo a que é no espaço metropolitano, e não apenas num município específico.

Arrendamento informal/clandestino

Não há números, mas há uma perceção: é um fenómeno muito generalizado. Em especial no arrendamento de quartos/partes de habitação, onde a pressão da imigração (pessoas vulneráveis)

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

tem feito crescer a informalidade. Há uma procura crescente por parte de cidadãos estrangeiros, dos quais vem a parte mais significativa dos pedidos de apoio, notando-se uma evolução etária – anteriormente eram jovens/estudantes, agora há um número elevado de pessoas com 40, 50, 60 anos.

Há situações de conflito violento. Há muitas situações de indignidade e falta de condições de habitabilidade. A proteção dos inquilinos é muito frágil – os senhorios têm a noção de que os imóveis serão rapidamente arrendados (mercado legal ou clandestino) e os inquilinos têm presente a dificuldade de encontrar alternativa de habitação, o que os coloca os inquilinos numa situação de grande vulnerabilidade.

Como responder à pressão

É necessário gerar respostas para as classes médias, especialmente as mais fragilizadas e as que estão no limbo entre o arrendamento social e o do mercado.

Estas respostas devem conciliar objetivos de “mais imóveis” e “com melhores condições de habitabilidade”. O caminho será trazer para o mercado “acessível”:

- imóveis em arrendamento clandestino (melhoria qualitativa)
- imóveis devolutos;
- oferta pública (incluindo subarrendamento, como o dos programas municipais); sabe-se que esta oferta não pode crescer muito rapidamente.

Os municípios (e as freguesias) devem intensificar um trabalho de fiscalização, incentivo, apoio aos senhorios, apoio ao pagamento de rendas.

Este caminho implica abandonar a lógica das medidas avulsas, remendadas, sem reflexão de conjunto. E as alterações legislativas precisam de ser feitas com competência técnica e não apenas com voluntarismo político, o que não acontece atualmente.

Implicará rever e harmonizar comunicação e plataformas de acesso, repensar a quantidade de medidas/programas, estabilizar os seus formatos e regras.

Seguros e garantias

O número de contratos de arrendamento com seguros associados é muito baixo. A AICNP considera que a generalização dos seguros tem muitas vantagens sobre o modelo dominante (caução, fiadores), que são muito difíceis de cumprir. A dinamização do mercado de seguros associados ao arrendamento deve ser uma prioridade de política pública.

Porto Vivo, SRU (programa Porto com Sentido)

18/12/2025, 10h00 (AC+AS, instalações da PV)

Cláudia Soares, José Carlos Alves, Luís Fernandes e Sofia Alves.

Nota:

Sinopse validada pelos intervenientes.

A consolidação do Porto com Sentido

O programa Porto com Sentido está a mostrar resultados, mas o arranque foi difícil. O processo exigiu convicção e esforço. O conceito de “renda acessível” era novo. Foi necessário consolidá-lo através de informação e comunicação. Neste quadro, a mudança de designação para “apoio ao arrendamento” é incompreensível, prejudica o entendimento público e remete para o paradigma dominante da “renda apoiada”.

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

O mercado de arrendamento é incipiente em Portugal, pelo que o programa pode considerar-se bem-sucedido: no período da avaliação, 162 imóveis/contratos, cerca de 390 residentes (a partir do modelo de captação individualizada de imóveis existentes). Atualmente (dezembro de 2025) há 275 contratos (alojando 661 pessoas) e preveem-se mais 327 habitações a concretizar em 3 operações de *build to rent* nos próximos 3 anos (acrescendo ainda mais um projeto deste tipo em negociação, que elevará o total para cerca de novos 500 fogos).

Claramente, já há um efeito “bola de neve”, desde o folheto distribuído numa campanha em 2023, para captar proprietário/imóveis, aos atuais contactos e reuniões com promotores interessados no *build to rent*. A natureza destes últimos também está a evoluir, desde o promotor final (promove para arrendar imediatamente à PV SRU) para o investidor em projetos para o futuro.

O modelo *build to rent* é o mais interessante: ganhos de escala, gestão integrada, projeto criado de raiz para o arrendamento acessível. Há uma partilha do plano de manutenção – a PV SRU assume alguma manutenção ordinária, as intervenções de fundo e extraordinárias fiam do lado do proprietário. A PV SRU responde à procura mobilizando imóveis do mercado (senhorios individuais e *build to rent*), municipais e da própria SRU.

O limite da renda paga aos senhorios no PcS é inferior ao do PAA. Este travão ao valor das rendas é uma lógica fundamental do programa.

Nota T0=526; T1 550 PcS x 775 PAA; T2: 830 PcS x 1000 PAA ; T3 e sup 950 PcS x 1200/1500 PAA.

Não é possível saber se há imóveis arrendados à SRU que estavam em regime de arrendamento informal/clandestino, mas não é provável. Mas vários estavam vazios e o programa conseguiu captá-los.

O perfil dos candidatos/subarrendatários (em termos de rendimento) é equilibrado: média de RMB de 1.647 euros, sendo que 31% dos candidatos têm rendimentos acima desta média e os restantes abaixo.

Condições para o sucesso

Condição fundamental: a separação dos universos do arrendamento acessível (com a Porto Vivo) e apoiado (com a Domus Social). A esfera do arrendamento acessível exige uma aprendizagem, a adoção de uma linguagem específica, a compreensão e capacidade de diálogo/negociação com promotores privados do mercado em simultâneo com a proximidade aos pequenos proprietários.

O Balcão da Habitação Acessível permite fazer uma triagem preliminar, encaminhando os candidatos para a solução do arrendamento acessível (Porto com Sentido) ou outras soluções geridas pela Porto Vivo (designadamente as situações que, enquadrando-se no 1.º Direito - Programa de Apoio ao Acesso à Habitação, não ficam no âmbito do arrendamento apoiado/habitação social: reabilitação de núcleos degradados (ilhas) e de habitação própria e permanente).

Palavras-chave que explicam a perceção do sucesso: presença permanente (junto do mercado e dos inquilinos/candidatos); persistência; comunicação; acompanhamento; segurança.

Otimização de recursos: a PV SRU minimiza os períodos “em vazio” dos imóveis. Os prazos que consegue são, praticamente, incompressíveis: 1 a 1,5 mês entre acordo com proprietários e assinatura do contrato de arrendamento; 1 mês adicional para seleção e entrada do subarrendatário. Máximo de 1 mês na eventualidade de saída de um inquilino e entrada do seguinte.

Condições externas a garantir: estabilidade legislativa, que é fundamental para o aumento da oferta a partir de investidores; comunicação coerente; transparência do quadro de políticas; simplificação.

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

Aspeto a desenvolver: a criação de mecanismos de proteção contratual – produtos de garantia mútua, seguros de arrendamento. Mudança de escala – harmonização e estratégia no quadro metropolitano e da cooperação IHRU-municípios.

Tabela A1 – Alguns indicadores do programa Porto com Sentido

<p>1. Número de candidaturas rececionadas: 3697</p> <p>2. Número de proprietários parceiros do PcS: 152</p> <p>3. Rendimentos dos candidatos: valores médios declarados na candidatura: 1.647,13€ Nº de candidaturas com rendimentos acima da média (RMB): 1.245 Nº de candidaturas com rendimentos abaixo da média (RMB): 2.450</p> <p>4. Taxas de esforço média (efetiva) dos agregados A taxa de esforço média (efetiva) dos agregados é de aproximadamente 30,51%.</p> <p>5. N.º de alojamentos registados: 162</p> <p>6. Nº de contratos concretizados no âmbito do PcS: 162</p> <p>7. Valores das rendas praticadas: valor médio por tipologia/nº de contratos por intervalos de rendas</p>
<p>Valor Médio das Rendas por Tipologia Os valores médios das rendas atuais, organizados por tipologia, são os seguintes:</p> <p>T0: 407,45 € T1: 434,81 € T2: 510,09 € T3: 521,07 € T4: 557,44 €</p>
<p>Número de Contratos por intervalos de Rendas (a distribuição das rendas contratuais para os 162 contratos considerados é a seguinte:</p> <ul style="list-style-type: none"> • [200€ – 300€]: 3 contratos • [300€ – 400€]: 30 contratos • [400€ – 500€]: 64 contratos • [500€ – 600€]: 46 contratos • [600€ – 700€]: 12 contratos • [700€ – 800€]: 3 contratos • [800€ – 900€]: 4 contratos • [900€ – 1000€]: 4 contratos <p>Não existem contratos com renda inferior a 200€ nem superior a 900€ nesta amostra. A maior concentração (aprox.86%) situa-se entre os 300€ e os 600€.</p>
<p>8. Agregados com contrato que beneficiam de subsídio municipal ao arrendamento</p> <p>Número de agregados com subsídio: 147 Percentagem de agregados com subsídio: 90,7% Valores Subsídio - Mínimo: 7,93€; Máximo: 475€</p> <p>De um total de 162 contratos ativos considerados, a grande maioria (cerca de 91%) beneficiou de subsídio municipal de apoio ao arrendamento.</p>

Conselho Diretivo e Coordenação da gestão do PAA

22/12/2025. (AC+AM, *online*)

Vice-Presidente do IHRU (Rui Estrébio), Coordenador do GAA (Eduardo Brás), OHARU (Catarina Ribeiro; observadora)

Utilidade da avaliação

Esta avaliação deve olhar para o Programa na ótica da oferta e responder a esta questão: está a contribuir para a existência de mais habitação a preços (rendas) compatíveis com o rendimento das famílias?

Oferta de habitação para arrendamento

A estabilidade fiscal é essencial para criar um contexto favorável ao dinamismo do mercado de arrendamento. O prazo do contrato deve estar associado à estabilidade do benefício a obter.

Esta perspetiva deve ser evidente quando há uma decisão de investimento (para construção nova ou reabilitação de fogos, p. ex.) e não quando se está a concretizar um contrato.

A questão do prazo mínimo de 5 anos para os contratos pode não ser um obstáculo – nos casos em que o arrendamento é visto como um investimento, pelo proprietário, um prazo mais longo pode ser interessante.

O modelo *Build to Rent* dificilmente consegue “fechar contas” para arrendamento. Nesse sentido, é mais fácil criar mercado de habitação acessível a partir do investimento de entidades públicas ou de imóveis privados já existentes (alojamentos desocupados)

É fundamental captar habitação que não está no mercado de arrendamento, sejam novas, sejam existentes vagas. Só assim se aumenta a oferta, de uma forma global. Captar habitações em arrendamento informal, ou que já estavam arrendadas, não aumenta a oferta (embora possa contribuir para outros objetivos, como a diminuição dos valores das rendas).

Articulação com outros instrumentos

O PAER e o PAA atuam em segmentos complementares – PAER com agregados cuja taxa de esforço com arrendamento é superior a 35% e PAA para agregados com taxa de esforço menor que 35%). Há uma brutal diferença de escala: o PAER atinge 250 mil agregados, o PAA pouco mais de mil. A exclusão do PAA dos agregados com uma taxa de esforço acima dos 35% (os que mais precisariam de apoio) pode parecer incoerente e descredibilizar as entidades e as políticas públicas.

O IHRU é o maior produtor de habitação acessível em Portugal. Os 300 milhões de euros anualmente alocados ao PAER deveriam reforçar a oferta de habitação acessível por entidades públicas.

Gestão

Um aspeto muito positivo que resultou da simplificação de procedimentos no PAA (no enquadramento dos contratos), do ponto de vista da gestão, foi a libertação de recursos do IHRU para responder ao crescimento significativo de outros instrumentos. O agravamento das condições de mercado (e acesso a este) multiplicou por 2 o número de beneficiários do P65 e por 10 os do PAER.

Esta simplificação reforçou a necessidade de fiscalização-auditoria, mas a mesma não foi ainda implementada. O plano de atividades do IHRU para 2026 irá prever essa atividade, mas ainda não há uma definição do modelo a adotar.

A interoperabilidade de sistemas de informação reduziria a necessidade de fiscalização. No entanto, não há abertura da Autoridade Tributária.

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

As iniciativas de comunicação do período inicial (publicidade nos meios de comunicação social) não eram adequadas e falharam. A grande aposta deve ser numa comunicação através dos 308 municípios, os grandes parceiros do IHRU no terreno, para chegar aos operadores económicos (ainda que não seja possível reproduzir em todos os municípios uma estratégia como, p.ex., a do Município do Porto, através do Porto com Sentido).

DECO – Associação Portuguesa de Defesa do Consumidor

22/12/2025. (AM, *online*)

Natália Nunes (Gabinete de Proteção Financeira) + Carla Dourado (jurista)

Instrumentos de política pública para a habitação

A DECO tem essencialmente contacto com arrendatários, enquanto consumidores. O contacto com senhorios é residual.

O principal problema que identificam nos apoios públicos à habitação, sejam nacionais ou municipais, tem a ver com a falta de informação. A DECO recebe queixas de consumidores/famílias associadas aos valores das rendas/ao custo da habitação, mas desconhecem os apoios disponíveis. A habitação é, claramente, um dos maiores problemas das famílias e, nessa medida, é particularmente importante ter informação sobre os apoios existentes.

De um modo geral, os consumidores não têm informação sobre os vários programas de apoio público à habitação. O facto de os canais privilegiados de comunicação serem online é um obstáculo para muitos consumidores. Mesmo nos casos em que há um contato com o IHRU através dos canais de informação disponíveis, de acordo com os consumidores, não há resposta ou as respostas chegam tardiamente, sendo pouco ágeis ou eficientes. Os consumidores não confiam nessas respostas e não veem esse canal como um verdadeiro canal informativo.

Programa de apoio ao arrendamento

No caso do PAA a informação é uma das barreiras à sua afirmação. Os potenciais beneficiários (inquilinos) desconhecem estes apoios. São poucas as situações de pessoas com contrato enquadrado no programa que recorrem à DECO.

Também os senhorios não aderem ao programa por desconhecimento. Mesmo conhecendo, os benefícios reconhecidos não são compensatórios, nomeadamente num mercado com as condições a atuais, com os preços em permanente subida. Mesmo tributando as rendas, o mercado livre é visto como mais vantajoso.

O prazo do contrato também é visto como uma desvantagem para o senhorio.

Os seguros e o limite da taxa de esforço dos inquilinos são uma garantia de segurança no arrendamento, fator muito valorizado (p.ex. alguns senhorios pedem declarações de rendimento/recibos de vencimento como condição para a visita ao alojamento). Deviam ser mais claros e valorizados como vantagens para os senhorios, designadamente em termos da comunicação do programa, passando a mensagem da “segurança”.

Por outro lado, deveriam ser aumentados os benefícios para os senhorios, que estão a ter uma “responsabilidade social”, nomeadamente em sede de IMI.

As novas medidas em termos de benefícios fiscais mais generalizados para o arrendamento estão a esvaziar os benefícios oferecidos pelo PAA, podendo reduzir ainda mais o interesse num programa deste tipo.

A DECO tem conhecimento de alguns contratos enquadrados no programa que, ao fim de 5 anos, terminando o prazo, não são renovados pelos senhorios, dado o não reconhecimento de vantagens.

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

A DECO não tem queixas específicas sobre a questão dos seguros. Consideram que seria importante generalizar a prática dos seguros de arrendamento (não especificamente em relação ao programa). Seria uma forma de dar garantias aos senhorios

A DECO reconhece o interesse e pertinência do PAA, e a adequação dos seus pressupostos/critérios. Funciona como uma “alternativa” à imposição de limites às rendas, sendo equilibrado para ambas as partes, senhorios e inquilinos. O facto de a adesão ser baixa implica mais informação e maior valorização dos benefícios que oferece (também do ponto de vista da comunicação).

Informalidade no arrendamento

A DECO reconhece a relevância das situações de informalidade no arrendamento (não sendo a maioria do mercado será certamente mais do que 10%). Afetam sobretudo as famílias mais vulneráveis e com menor poder reivindicativo, sendo uma “exigência” dos senhorios.

Não têm conhecimento de contratos de arrendamento que tenham sido formalizados para se enquadrarem no PAA.

O programa de apoio extraordinário ao pagamento das rendas teve o mérito de despertar (sobretudo entre os inquilinos) para esta questão. Inquilinos perceberam que não ter um contrato de arrendamento limita a possibilidade de aceder a esse apoio. Nalguns casos terão falado com os seus senhorios, numa tentativa de formalizar o contrato, mas sem efeitos. Os inquilinos não têm margem de manobra para impor a formalização aos senhorios.

A informação pode ser relevante para que os inquilinos tomem decisões informadas e minimizar as situações de informalidade no arrendamento. Os consumidores saberem que as rendas são dedutíveis em sede de IRS ou que um contrato é condição para obter apoios ao arrendamento pode ser um incentivo à valorização da formalização dos contratos.

Do lado dos senhorios também seria importante valorizar as vantagens de ter um contrato declarado (p.ex. dedução de custos de obras e outras despesas), combater o “receio” do arrendamento e a ideia de que o Estado fica com uma grande fatia do rendimento.

Muitos arrendamentos habitacionais respeitam a sótãos, anexos, quartos ou fogos sem quaisquer condições e inclusivamente sem licença de utilização, ou seja, não reúnem sequer os requisitos para formalizar um contrato de arrendamento.

1.3. GUIÕES DOS INQUÉRITOS A CANDIDATOS E PRESTADORES

Inquérito a Candidatos

Exmo/a Senhor/a,

O IHRU-Instituto da Habitação e da Reabilitação Urbana está a realizar um estudo de avaliação do PAA - Programa de Apoio ao Arrendamento (<https://paa.portaldahabitacao.pt/>), tendo contratado a empresa Quatenaire Portugal, Consultoria para o Desenvolvimento para esse efeito, conforme credencial em anexo.

Gostaríamos de convidá-la/o a participar num inquérito sobre o Programa, respondendo ao breve questionário que lhe apresentamos, cujo preenchimento não consome mais de 10 minutos.

As suas respostas são de grande importância para a qualidade da avaliação do Programa. **A sua participação é totalmente voluntária, anónima e confidencial.** As questões colocadas não implicam o fornecimento de qualquer dado que permita a identificação e as respostas serão analisadas através de tratamento estatístico, sem qualquer tipo de identificação.

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

Está a receber este convite porque o seu endereço eletrónico está incluído na base de dados das candidaturas ao Programa.

Muito obrigado por ter lido esta informação e por considerar participar neste estudo.

P0. Aceita participar no estudo respondendo a este breve questionário?

☐ Sim

☐ Não. TERMINA

1. Caracterização Genérica

C1. Qual o seu concelho de residência atual? _____

C2. Em que mês e ano se inscreveu na plataforma do PAA? _____

C3. Já celebrou contrato ao abrigo do Programa de Apoio ao Arrendamento?

a) Sim	(1)
b) Não	(2)

Passa para C4

Passa para C12

C4. O contrato que celebrou ao abrigo do PAA ainda está em vigor e ainda reside nesse alojamento?

c) Sim	(1)
d) Não	(2)

C5. Qual a tipologia da habitação?

a) T0	(1)
b) T1	(2)
c) T2	(3)
d) T3	(4)
e) T4	(5)
f) T5	(6)
g) T5+	(7)
h) Outro. Qual? _____	

C7. Em que mês e ano celebrou o contrato de arrendamento? _____

C8. No caso de já não residir na habitação cujo contrato celebrou ao abrigo do Programa, qual a razão?

a) Final do prazo do contrato	(1)
b) Iniciativa/proposta do senhorio	(2)
c) Iniciativa/proposta minha	(3)
d) Outro. Qual?	(4)
e) Não se aplica	(5)

C9. Em que concelho residia antes de celebrar o contrato?

a) No mesmo	(1)
b) Noutro. Qual? _____	(2)

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

C10. Se residia noutro concelho que não o do alojamento contratado, teria mudado de concelho caso não fosse a oportunidade criada pelo Programa?

a) Sim	(1)
b) Não	(2)
c) NS/NR	(3)

C11. Se não tivesse celebrado contrato no âmbito do Programa, qual das seguintes alternativas lhe parece mais provável (escolha no máximo duas alternativas que lhe parecem mais prováveis)?

a) Teria de partilhar habitação	(1)
b) Solicitaria outro tipo de apoio ao arrendamento (ex. subsídios municipais, Porta 65 Jovem, etc.)	(1)
c) Tentaria arrendamento por meios próprios, sem recurso a nenhum apoio, na mesma zona ou concelho	(1)
d) Tentaria arrendamento por meios próprios, sem recurso a nenhum apoio, mas numa zona ou concelho diferente do desejado	(1)
e) Tentaria arrendamento por meios próprios, sem recurso a nenhum apoio, mas uma habitação de tipologia inferior	(1)
f) Tentaria adquirir habitação própria, com ou sem recurso a crédito bancário	(1)
g) Continuar a pagar uma renda mais alta	(1)
h) Estaria numa situação de instabilidade ou risco habitacional	(1)
i) Outro. Qual? _____	(1)

Respondem todos

C12. Qual é o escalão de rendimento bruto anual do seu agregado?

a) Menos de 8.000€	(1)
b) Entre 8.000€ e 16.000€	(2)
c) Entre 16.001€ e 27.000€	(3)
d) Entre 27.001€ e 40.000€	(4)
e) Entre 40.001€ e 60.000€	(5)
f) Superior a 60.000€	(6)
g) NS/NR	(99)

C13. Qual a finalidade da candidatura ou contrato de arrendamento no âmbito do Programa de Apoio ao Arrendamento?

a) Residência permanente	(1)
b) Residência temporária para estudantes do ensino superior	(2)
c) Residência temporária para outros estudantes e formandos	(3)
d) Residência temporária para formadores	(4)
e) Residência temporária para técnicos especializados	(5)
f) Residência temporária para pessoal docente e não docente de todos os níveis de educação ou formação escolar e profissional	(6)

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

C14. E qual a modalidade de alojamento?

a) "Habitação" - uma casa ou um apartamento	(1)
b) "Parte de Habitação"- um quarto, com direito de utilização das instalações sanitárias, da cozinha, da sala e de acesso ao exterior	(2)

C15. Quais foram as principais razões que o fizeram candidatar-se ao Programa de Apoio ao Arrendamento? (pode seleccionar mais do que 1 opção de resposta)

a) Para ter acesso a uma habitação, pois não tinha residência autónoma (morava em casa dos pais ou outra situação)	(1)
b) Porque o meu contrato de arrendamento anterior estava a terminar.	(1)
c) Tinha necessidade de mudar de local de residência por motivos de trabalho, educação ou outros.	(1)
d) Para ter acesso a uma renda com um valor mais reduzido que o que estava/estou a pagar	(1)
e) Para ter acesso a uma habitação em estado de conservação adequado	(1)
f) Para ter acesso a uma habitação de tipologia distinta da anterior (maior ou mais pequena)	(1)
g) Para ter maior estabilidade em termos do contrato de arrendamento	(1)
h) Outras razões. Quais	(1)

2. Comunicação e Informação

P1. De que forma tomou conhecimento deste programa? (pode seleccionar mais do que 1 opção de resposta)

a) Em notícias ou publicidade na comunicação social e redes sociais	(1)
b) Através de informação de conhecidos/amigos/familiares	(1)
c) Fui informado por um proprietário-senhorio	(1)
d) Através de um mediador imobiliário	(1)
e) Outros Quais?	(1)

P2. Pediu algum tipo de esclarecimentos sobre o Programa utilizando os contactos disponibilizados no site/ plataforma?

a) Sim	(1)
b) Não	(2)

P2.1. Se sim, como avalia os esclarecimentos prestados?

a) Fiquei inteiramente esclarecido sobre o funcionamento do Programa	(1)
b) Não fiquei totalmente esclarecido sobre o funcionamento do Programa	(2)
c) Não fiquei esclarecido sobre o Programa	(3)
d) Nunca obtive resposta	(4)

P2.2. E como avalia a rapidez com que foram prestados?

a) Foram dados prontamente ou dentro de um prazo adequado	(1)
b) Foram dados com algum atraso	(2)
c) Foram dados com muito atraso	(3)
d) Nunca obtive resposta	(4)

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

3. Avaliação

APENAS SE C3 =2

P3. Já efetuou algum pedido de informação relativo a alojamento(s) disponível(is) na plataforma PAA?

a) Sim	(1)
b) Não	(2)

P3.1 Se sim, obteve resposta ou foi contactado pelo senhorio?

a) Sim	(1)
b) Não	(2)

P4. Que dificuldades encontrou no processo? (pode assinalar mais do que uma opção)

a) Falta de oferta em zonas pretendidas	(1)
b) Contacto com entidades responsáveis para obtenção de esclarecimentos	(1)
c) Inscrição na plataforma eletrónica do PAA	(1)
d) Contacto com potenciais senhorios	(1)
e) Requisitos ou critérios de exclusão	(1)
f) Fornecimento dos elementos solicitados na candidatura	(1)
g) Falta de oferta com valores de renda abaixo do limite máximo da minha candidatura	(1)
h) Outras. Quais? _____	(1)

P5. E qual é o seu grau de satisfação relativamente aos seguintes aspetos, utilizando uma escala de 1 a 5 em que 1 significa “Muito insatisfeito” e 5 significa “Muito satisfeito”:

	1. Muito insatisfeito	2	3	4	5. Muito satisfeito	Não sabe/Não responde
a) Clareza das regras de funcionamento do Programa	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(99)
b) Informação sobre imóveis disponíveis para arrendamento na plataforma	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(99)
c) Quantidade, qualidade e diversidade de imóveis disponibilizados no Programa	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(99)
d) Valor da renda dos imóveis disponíveis para arrendamento	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(99)
e) Duração mínima do contrato	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(99)
f) Obrigatoriedade da contratação de seguros	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(99)
g) Informação disponível sobre seguros	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(99)

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

APENAS SE C3 =1

P6. E qual é o seu grau de satisfação relativamente aos seguintes aspetos, utilizando uma escala de 1 a 5 em que 1 significa “Muito insatisfeito” e 5 significa “Muito satisfeito”:

	1. Muito insatisfeito	2	3	4	5. Muito satisfeito	Não sabe/Não responde
a) Clareza das regras de funcionamento do Programa	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(99)
b) Informação sobre imóveis disponíveis para arrendamento na plataforma	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(99)
c) Quantidade, qualidade e diversidade de imóveis disponibilizados no Programa	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(99)
d) Valor da renda dos imóveis disponíveis para arrendamento	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(99)
e) Condições do imóvel	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(99)
f) Duração do contrato	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(99)
g) Obrigatoriedade da contratação de seguros	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(99)
h) Informação e contacto com as seguradoras	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(99)
i) Tempo que decorreu entre a inscrição na plataforma e a assinatura do contrato	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(99)

P7. Como avalia a sua experiência na contratação do seguro obrigatório (pode escolher várias opções):

a) Penso que é uma boa medida para aumentar a segurança e confiança no arrendamento	(1)
b) Acho desnecessário, podendo ser substituído por outras medidas acordadas entre o inquilino e o senhorio (cauções, fiadores, antecipação de rendas, etc.)	(1)
c) O seguro é caro e aumenta os encargos com o arrendamento	(1)
d) O procedimento para a obtenção do seguro é complexo e/ou demorado	(1)
e) Não há oferta suficiente de seguros deste tipo para permitir escolha	(1)
f) Outras observações. Quais? _____	(1)

P8. Teve algum contacto por parte do IHRU desde a assinatura do contrato?

a) Sim	(1)
b) Não	(2)

P8.1 Se sim, qual a finalidade desse contacto?

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

RESPONDEM TODOS

P9. Conhece e/ou já se candidatou a outros apoios ao arrendamento?

	Apresentei candidatura e fui beneficiário (mas já não sou)	Apresentei candidatura e sou beneficiário	Apresentei candidatura e estou à espera de resposta	Já apresentei candidatura, mas não foi aprovada	Conheço, mas nunca apresentei candidatura	Não conheço
a) Programas / apoios / subsídios municipais	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
b) Porta 65 Jovem	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
c) Porta 65+	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(65)
d) Programa de Apoio Extraordinário à Renda	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)

P10. De uma forma geral, e face ao momento em que se inscreveu na plataforma, diria que a situação económica do agregado que reside no alojamento:

a) Melhorou	(1)
b) Manteve-se	(2)
c) Piorou	(3)

P11. Uma última questão. Pretende manter-se inscrito na plataforma ou com contrato enquadrado no PAA nos próximos anos?

a) Sim	(1)
b) Não	(2)
c) NS/NR	(3)

Deixe aqui os seus comentários

MUITO OBRIGADO PELA SUA COLABORAÇÃO!

Inquérito a Prestadores

Exmo/a Senhor/a,

O IHRU-Instituto da Habitação e da Reabilitação Urbana está a realizar um estudo de avaliação do PAA-Programa de Apoio ao Arrendamento (<https://paa.portaldahabitacao.pt/>), tendo contratado a empresa Quaternaire Portugal, Consultoria para o Desenvolvimento para esse efeito, conforme credencial em anexo.

Gostaríamos de convidá-la/o participar num inquérito sobre o Programa, respondendo ao breve questionário que lhe apresentamos, cujo preenchimento não consome mais de 10 minutos.

As suas respostas são de grande importância para a qualidade da avaliação do Programa. **A sua participação é totalmente voluntária, anónima e confidencial.** As questões colocadas não implicam o fornecimento de qualquer dado que permita a identificação e as respostas serão analisadas através de tratamento estatístico, sem qualquer tipo de identificação.

Está a receber este convite porque o seu endereço eletrónico está incluído na base de dados dos alojamentos inscritos no Programa.

Muito obrigado por ter lido esta informação e por considerar participar neste estudo.

P0. Aceita participar no estudo respondendo a este breve questionário?

- ☐ Sim
- ☐ Não. TERMINA

1. Adesão ao Programa

C1. Tipo de prestador

a) Pessoa singular	(1)
b) Pessoa coletiva	(2)

C2. Quantos alojamentos inscreveu na plataforma do arrendamento acessível? _____

C4. Algum dos alojamentos que inscreveu estava antes no regime do Alojamento Local?

a) Sim	(1)
b) Não	(2)

C4.1. Qual/Quais o(s) concelho(s) onde se localiza(m) o(s) alojamento(s) que inscreveu?

C5. Efetuou obras de melhoria em algum dos alojamentos nos 3 meses que antecederam a inscrição na plataforma?

a) Sim	(1)
b) Não	(2)

C6. Quais foram as principais razões para aderir ao Programa de Apoio ao Arrendamento? (pode selecionar mais do que 1 opção de resposta)

a) Para ter mais oportunidades de conseguir arrendar o alojamento	(1)
b) Para ter acesso aos benefícios fiscais	(1)
c) Para ter maior segurança em termos do contrato de arrendamento (pela garantia dos seguros ou pelo facto de ser um programa público)	(1)

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

d) Para ter maior estabilidade em termos do contrato de arrendamento (prazo mínimo de 5 anos)	(1)
e) Porque tinha partes da habitação que não utilizo e pretendia ter algum rendimento delas	(1)
f) Para formalizar um contrato anterior de natureza informal	(1)
g) Outras razões? Quais	(1)

C7. Antes de aderir ao Programa já tinha o(s) imóvel(is) no mercado de arrendamento?

j) Sim	(1)
k) Não	(2)

C7.1. Se sim, como fazia a sua divulgação? (pode seleccionar mais do que 1 opção de resposta)

a) Diretamente, usando meios próprios de divulgação	(1)
b) Diretamente, com publicidade na imprensa, redes sociais, etc.	(1)
c) Através de plataformas eletrónicas de imobiliário (tipo Imovirtual, Casa Sapo, etc.).	(1)
d) Através de um (ou vários) mediador(es) imobiliários	(1)
e) Outros. Quais?	(1)

C7.2. Baixou o valor da renda para poder ser enquadrado no programa?

l) Sim	(1)
m) Não	(2)

C8. De que forma tomou conhecimento deste Programa? (pode seleccionar mais do que 1 opção de resposta)

a) Em notícias na comunicação social ou redes sociais	(1)
b) Em publicidade (comunicação social, redes sociais, folhetos, etc.)	(1)
c) Através de informação de conhecidos/amigos/familiares	(1)
d) Fui contactado por um inquilino que pretendia arrendar e me informou	(1)
e) Através de uma associação de proprietários ou outra	(1)
f) Através de um mediador imobiliário	(1)
g) Outros. Quais?	(1)

C9. Já celebrou contrato de arrendamento ao abrigo do Programa de Apoio ao Arrendamento?

e) Sim	(1)	Passa para P1
f) Não	(2)	Passa para P5

2. Contratos enquadrados no Programa

P1. Quantos imóveis já arrendou ao abrigo deste Programa?

P2. Considera que foi mais fácil arrendar o(s) alojamento(s) pelo facto de estar(em) inscrito(s) na plataforma do arrendamento acessível?

a) Sim	(1)
b) Não	(2)
c) NS/NR	(3)

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

P3. Algum dos alojamentos que arrendou estava antes no regime do Alojamento Local?

a) Sim	(1)
b) Não	(2)

P4. Como teve contacto com o(s) inquilino(s)? (pode escolher várias opções)

a) Fui contactado através da plataforma do PAA	(1)
b) Através de agente de mediação imobiliária	(1)
c) Já tinha contrato de arrendamento e decidimos esquadra-lo no PAA	(1)
d) Outra forma. Qual: _____	(1)

3. Avaliação

RESPONDEM TODOS

P5. Pediu algum tipo de esclarecimentos sobre o Programa utilizando os contactos disponibilizados na plataforma ou no Portal da Habitação?

c) Sim	(1)
d) Não	(2)

P5.1. Se sim, como avalia os esclarecimentos prestados?

a) Fiquei inteiramente esclarecido sobre o funcionamento do Programa	(1)
b) Não fiquei totalmente esclarecido sobre o funcionamento do Programa	(2)
c) Não fiquei esclarecido sobre o Programa	(3)
d) Não foram dados	(4)

P5.2. E como avalia a rapidez com que foram prestados?

a) Foram dados prontamente ou dentro de um prazo adequado	(1)
b) Foram dados com algum atraso	(2)
c) Foram dados com muito atraso	(3)
d) Não foram dados	(4)

RESPONDE SE C9=1

P6. Considerando o(s) contrato(s) enquadrado(s) no Programa, qual é o seu grau de satisfação relativamente aos seguintes aspetos, utilizando uma escala de 1 a 5 em que 1 significa “Muito insatisfeito” e 5 significa “Muito satisfeito”:

	1. Muito insatisfeito	2	3	4	5. Muito satisfeito	Não sabe/Não responde
a) Registo de alojamentos na plataforma eletrónica do PAA	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(99)
b) Submissão de contratos na plataforma eletrónica do PAA	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(99)
c) A comunicação com o IHRU	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(99)
d) Os benefícios fiscais atribuídos	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(99)
e) O valor máximo de renda permitido	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(99)
f) Duração temporal do contrato	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(99)

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

g) Exigência de certificado energético	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(99)
h) Obrigatoriedade da contratação de seguro pelo inquilino	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(99)

P7. Teve dificuldades em alguma das seguintes fases? (pode selecionar mais do que uma)

a) Não tive dificuldades	(1)
b) Inscrição do alojamento na plataforma PAA	
c) Contacto com o IHRU	(1)
d) Divulgação do alojamento	(1)
e) Contacto e seleção de inquilinos	
f) Definição do valor da renda	(1)
g) Obtenção da isenção de IRS	(1)
h) Obtenção de isenção de IMI (no caso de programas municipais compatíveis)	(1)
i) Outras. Quais?	(1)

P8. Recomendaria a adesão ao Programa por parte de outros proprietários que pretendam arrendar os seus imóveis para habitação?

a) Sim	(1)
b) Não	(2)
c) NS/NR	(3)

P9. Como avalia a sua experiência na contratação do seguro obrigatório (pode escolher várias opções):

a) Penso que é uma boa medida para aumentar a segurança e confiança no arrendamento	(1)
b) Acho desnecessário, podendo ser substituído por outras medidas acordadas entre o inquilino e o senhorio (cauções, fiadores, antecipação de rendas, etc.)	(1)
c) O seguro é caro e aumenta os encargos com o arrendamento	(1)
d) O procedimento para a obtenção do seguro é complexo e/ou demorado	(1)
e) Não há oferta suficiente de seguros deste tipo para permitir escolha	(1)
f) Outras observações. Quais? _____	(1)

RESPONDE SE C9=2

P10. E qual é o seu grau de satisfação relativamente aos seguintes aspetos, utilizando uma escala de 1 a 5 em que 1 significa “Muito insatisfeito” e 5 significa “Muito satisfeito”:

	1. Muito insatisfeito	2	3	4	5. Muito satisfeito	Não sabe/Não responde
a) Registo de alojamentos na plataforma eletrónica do PAA	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(99)
b) A comunicação com o IHRU	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(99)
c) O valor máximo de renda permitido						

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

d) Duração temporal do contrato exigida	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(99)
e) Exigência de certificado energético	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(99)
f) Obrigatoriedade da contratação de seguro pelo inquilino	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(99)
g) Obrigatoriedade da contratação de seguro pelo senhorio	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(99)

P11. Que obstáculos enfrentou até agora? (pode seleccionar mais do que um)

a) Dificuldades técnicas na plataforma	(1)
b) Falta de candidatos	(1)
c) Rendas máximas dos candidatos inferiores ao valor de renda pretendido	(1)
d) Exigências legais ou técnicas (obras, documentação, etc.)	(1)
e) Processo burocrático complexo	(1)
f) Outros. Quais? _____	(1)

P12. Na sua opinião, qual a principal razão que explica o facto de ainda não ter celebrado nenhum contrato no âmbito do PAA? (escolha apenas 1 opção)

a) A renda, ainda assim, parece-lhe fora do alcance dos potenciais candidatos	(1)
b) As regras e procedimentos afastam os candidatos	(2)
c) O Programa não é suficientemente conhecido	(3)
d) Outras razões. Quais? _____	(4)

RESPONDEM TODOS

P13. Dos seguintes regimes de estímulo ao arrendamento, além do PAA, quais conhece?

a) Programas municipais compatíveis com PAA	(1)
b) Arrendamento de Longa Duração (artigo 72º do Código do IRS)	(1)
c) Outro. Qual _____	(1)
d) Não conhece nenhum	(1)

P13.1 Equacionou aderir a algum desses regimes?

a) Não equacionei essa hipótese	(1)
b) Equacionei, mas não prossegui com a adesão. Porquê? _____	(2)

P13.2 No futuro, coloca a hipótese de aderir a algum desses regimes?

a) Sim	(1)
b) Não	(2)

P13.3. Se sim, qual?

a) Programas municipais compatíveis	(1)
b) Arrendamento de Longa Duração (artigo 72º do Código do IRS)	(2)

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

P13.4. Se sim, porquê? _____

P14. Em que medida considera que os benefícios fiscais associados ao PAA compensam a redução do valor da renda face ao mercado?

a) Compensam totalmente	(1)
b) Compensam parcialmente	(2)
c) Não compensam	(3)
d) Não tenho opinião / não sei	(4)

RESPONDE SE C9=1

P15. Desde que celebrou contrato no âmbito do PAA, verificou efetivamente ganhos fiscais (redução de IRS/IRC)?

a) Sim, de forma significativa	(1)
b) Sim, mas pouco expressiva	(2)
c) Não, não se verificaram	(3)
d) Ainda não usufruí dos benefícios	(4)
e) NS/NR	(5)

P16. Tenciona manter os seus imóveis no PAA?

a) Sim	(1)
b) Não	(2)

P17. Teve algum contacto por parte do IHRU desde a assinatura do contrato?

a) Sim	(1)
b) Não	(2)

P17.1 Se sim, para que finalidade?

RESPONDE SE C9=2

P18. Ainda tem intenção de celebrar contrato no âmbito do PAA?

a) Sim	(1)
b) Não	(2)

RESPONDEM TODOS

P19. Que aspetos considera prioritários para melhorar o Programa e aumentar a sua atratividade para senhorios?

Deixe aqui os seus comentários

MUITO OBRIGADO PELA SUA COLABORAÇÃO!

RELATÓRIO FINAL

1.4. RESULTADOS DOS INQUÉRITOS A CANDIDATOS E PRESTADORES

1.4.1. Apuramento de resultados dos inquéritos

Ficheiros MsExcel no anexo digital *Anexo_Cap1.4_Result_Inq*, com bases de resposta, que permitem explorações complementares dos resultados.

CANDIDATOS

Tabela A2 – Celebrou contrato ao abrigo do Programa de Apoio ao Arrendamento

	N.º	%
Sim	326	15,1
Não	1832	84,9
Total	2158	100,0

Tabela A3 – Candidatos por concelho de residência, total, com e sem contrato

Concelho	Total		Com Contrato		Sem contrato	
	N.º	%	N.º	%	N.º	%
Lisboa	439	20,34	89	27,30	350	19,10
Sintra	156	7,23	21	6,44	135	7,37
Porto	139	6,44	35	10,74	104	5,68
Amadora	95	4,40	11	3,37	84	4,59
Almada	93	4,31	12	3,68	81	4,42
Vila Nova de Gaia	80	3,71	10	3,07	70	3,82
Setúbal	67	3,10	4	1,23	63	3,44
Oeiras	66	3,06	17	5,21	49	2,67
Loures	65	3,01	2	0,61	63	3,44
Cascais	59	2,73	6	1,84	53	2,89
Odiveias	55	2,55	4	1,23	51	2,78
Seixal	48	2,22	4	1,23	44	2,40
Gondomar	42	1,95	10	3,07	32	1,75
Matosinhos	40	1,85	3	0,92	37	2,02
Vila Franca de Xira	32	1,48	3	0,92	29	1,58
Barreiro	27	1,25	2	0,61	25	1,36
Évora	27	1,25	4	1,23	23	1,26
Maia	25	1,16	3	0,92	22	1,20
Coimbra	25	1,16	2	0,61	23	1,26
Valongo	24	1,11	5	1,53	19	1,04
Moita	24	1,11	4	1,23	20	1,09
Figueira da Foz	21	0,97	6	1,84	15	0,82
Santiago do Cacém	21	0,97	2	0,61	19	1,04
Faro	21	0,97	2	0,61	19	1,04
Portimão	21	0,97	6	1,84	15	0,82
Leiria	18	0,83	6	1,84	12	0,66
Mafra	17	0,79	1	0,31	16	0,87
Aveiro	16	0,74	2	0,61	14	0,76
Santarém	14	0,65	1	0,31	13	0,71
Braga	13	0,60	3	0,92	10	0,55
Vila Real de Santo António	13	0,60	1	0,31	12	0,66
Guimarães	12	0,56	0	0,00	12	0,66
Vila do Conde	12	0,56	2	0,61	10	0,55
Torres Vedras	11	0,51	0	0,00	11	0,60
Montijo	11	0,51	1	0,31	10	0,55
Loulé	11	0,51	0	0,00	11	0,60
Entroncamento	10	0,46	3	0,92	7	0,38
Águeda	9	0,42	0	0,00	9	0,49
Viana do Castelo	8	0,37	2	0,61	6	0,33
Espinho	8	0,37	2	0,61	6	0,33
Caldas da Rainha	8	0,37	2	0,61	6	0,33
Póvoa de Varzim	7	0,32	1	0,31	6	0,33

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

Concelho	Total		Com Contrato		Sem contrato	
	N.º	%	N.º	%	N.º	%
Santa Maria da Feira	7	0,32	0	0,00	7	0,38
Vila Real	7	0,32	1	0,31	6	0,33
Sesimbra	7	0,32	0	0,00	7	0,38
Lagoa	7	0,32	0	0,00	7	0,38
Olhão	7	0,32	1	0,31	6	0,33
Penafiel	6	0,28	2	0,61	4	0,22
Lagos	6	0,28	0	0,00	6	0,33
Bragança	5	0,23	3	0,92	2	0,11
Alenquer	5	0,23	0	0,00	5	0,27
Castelo Branco	5	0,23	0	0,00	5	0,27
Covilhã	5	0,23	0	0,00	5	0,27
Fafe	4	0,19	0	0,00	4	0,22
Santo Tirso	4	0,19	1	0,31	3	0,16
Torres Novas	4	0,19	1	0,31	3	0,16
Albufeira	4	0,19	0	0,00	4	0,22
Vila Nova de Famalicão	3	0,14	0	0,00	3	0,16
Paredes	3	0,14	0	0,00	3	0,16
Trofa	3	0,14	0	0,00	3	0,16
Amarante	3	0,14	0	0,00	3	0,16
Baião	3	0,14	0	0,00	3	0,16
Peniche	3	0,14	0	0,00	3	0,16
Oliveira do Bairro	3	0,14	1	0,31	2	0,11
Ovar	3	0,14	0	0,00	3	0,16
Marinha Grande	3	0,14	0	0,00	3	0,16
Alcochete	3	0,14	1	0,31	2	0,11
Palmela	3	0,14	0	0,00	3	0,16
Sines	3	0,14	0	0,00	3	0,16
Coruche	3	0,14	1	0,31	2	0,11
Arcos de Valdevez	2	0,09	0	0,00	2	0,11
Ponte de Lima	2	0,09	0	0,00	2	0,11
Barcelos	2	0,09	1	0,31	1	0,05
Oliveira de Azeméis	2	0,09	0	0,00	2	0,11
São João da Madeira	2	0,09	0	0,00	2	0,11
Vale de Cambra	2	0,09	0	0,00	2	0,11
Chaves	2	0,09	0	0,00	2	0,11
Felgueiras	2	0,09	1	0,31	1	0,05
Lousada	2	0,09	0	0,00	2	0,11
Paços de Ferreira	2	0,09	0	0,00	2	0,11
Cadaval	2	0,09	0	0,00	2	0,11
Albergaria-a-Velha	2	0,09	0	0,00	2	0,11
Murtosa	2	0,09	0	0,00	2	0,11
Condeixa-a-Nova	2	0,09	0	0,00	2	0,11
Miranda do Corvo	2	0,09	0	0,00	2	0,11
Viseu	2	0,09	1	0,31	1	0,05
Ourém	2	0,09	1	0,31	1	0,05
Tomar	2	0,09	1	0,31	1	0,05
Guarda	2	0,09	2	0,61	0	0,00
Odemira	2	0,09	0	0,00	2	0,11
Cartaxo	2	0,09	0	0,00	2	0,11
Rio Maior	2	0,09	1	0,31	1	0,05
Elvas	2	0,09	0	0,00	2	0,11
Portalegre	2	0,09	0	0,00	2	0,11
Estremoz	2	0,09	1	0,31	1	0,05
Tavira	2	0,09	0	0,00	2	0,11
Monção	1	0,05	0	0,00	1	0,05
Vila Verde	1	0,05	0	0,00	1	0,05
Cabeceiras de Basto	1	0,05	0	0,00	1	0,05
Arouca	1	0,05	1	0,31	0	0,00
Lamego	1	0,05	1	0,31	0	0,00
Peso da Régua	1	0,05	0	0,00	1	0,05

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

Concelho	Total		Com Contrato		Sem contrato	
	N.º	%	N.º	%	N.º	%
Sabrosa	1	0,05	0	0,00	1	0,05
Torre de Moncorvo	1	0,05	1	0,31	0	0,00
Arruda dos Vinhos	1	0,05	1	0,31	0	0,00
Bombarral	1	0,05	0	0,00	1	0,05
Óbidos	1	0,05	0	0,00	1	0,05
Sobral de Monte Agraço	1	0,05	0	0,00	1	0,05
Estarreja	1	0,05	0	0,00	1	0,05
Ilhavo	1	0,05	0	0,00	1	0,05
Vagos	1	0,05	0	0,00	1	0,05
Cantanhede	1	0,05	0	0,00	1	0,05
Lousã	1	0,05	1	0,31	0	0,00
Penela	1	0,05	0	0,00	1	0,05
Alvaiázere	1	0,05	0	0,00	1	0,05
Pombal	1	0,05	0	0,00	1	0,05
Porto de Mós	1	0,05	0	0,00	1	0,05
Oliveira de Frades	1	0,05	0	0,00	1	0,05
São Pedro do Sul	1	0,05	0	0,00	1	0,05
Tondela	1	0,05	0	0,00	1	0,05
Alcanena	1	0,05	1	0,31	0	0,00
Vila Nova da Barquinha	1	0,05	0	0,00	1	0,05
Belmonte	1	0,05	0	0,00	1	0,05
Pinhel	1	0,05	0	0,00	1	0,05
Sabugal	1	0,05	0	0,00	1	0,05
Beja	1	0,05	0	0,00	1	0,05
Moura	1	0,05	0	0,00	1	0,05
Azambuja	1	0,05	0	0,00	1	0,05
Benavente	1	0,05	0	0,00	1	0,05
Alter do Chão	1	0,05	0	0,00	1	0,05
Campo Maior	1	0,05	0	0,00	1	0,05
Nisa	1	0,05	0	0,00	1	0,05
Ponte de Sor	1	0,05	0	0,00	1	0,05
Alandroal	1	0,05	0	0,00	1	0,05
Mora	1	0,05	1	0,31	0	0,00
Mourão	1	0,05	1	0,31	0	0,00
Monchique	1	0,05	0	0,00	1	0,05
Silves	1	0,05	0	0,00	1	0,05
Outro	26	1,20	3	0,92	23	1,26
NS/NR	6	0,28	0	0,00	6	0,33
Total	2 158	100,0	326	100,0	1 832	100,0

Tabela A4 – Candidatos por NUTS III - 2024

NUTS III	Total		Com Contrato		Sem contrato	
	N.º	%	N.º	%	N.º	%
Grande Lisboa	984	45,6	154	47,2	830	45,3
AMP	401	18,6	73	22,4	328	17,9
Península de Setúbal	283	13,1	28	8,6	255	13,9
Algarve	94	4,4	10	3,1	84	4,6
Região de Coimbra	53	2,5	9	2,8	44	2,4
Região de Aveiro	38	1,8	3	0,9	35	1,9
Oeste	33	1,5	3	0,9	30	1,6
Alentejo Central	32	1,5	7	2,1	25	1,4
Alentejo Litoral	26	1,2	2	0,6	24	1,3
Região de Leiria	24	1,1	6	1,8	18	1,0
Ilhas	24	1,1	2	0,6	22	1,2
Lezíria do Tejo	23	1,1	3	0,9	20	1,1
Ave	20	0,9	0	0,0	20	1,1
Médio Tejo	20	0,9	7	2,1	13	0,7
Tâmega e Sousa	18	0,8	3	0,9	15	0,8
Cávado	16	0,7	4	1,2	12	0,7

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

Alto Minho	13	0,6	2	0,6	11	0,6
Douro	11	0,5	3	0,9	8	0,4
Beiras e Serra da Estrela	10	0,5	2	0,6	8	0,4
Alto Alentejo	8	0,4	0	0,0	8	0,4
Terras de Trás-os-Montes	5	0,2	3	0,9	2	0,1
Viseu Dão Lafões	5	0,2	1	0,3	4	0,2
Beira Baixa	5	0,2	0	0,0	5	0,3
Alto Tâmega e Barroso	2	0,1	0	0,0	2	0,1
Baixo Alentejo	2	0,1	0	0,0	2	0,1
Outro	2	0,1	1	0,3	1	0,1
NS/NR	6	0,3	0	0,0	6	0,3
Total	2 158	100,0	326	100,0	1 832	100,0

Tabela A5 – Escalão de rendimento, total, com e sem contrato

Rendimento	Total		Com Contrato		Sem contrato	
	N.º	%	N.º	%	N.º	%
Menos de 8.000€	425	19,7	47	14,4	378	20,6
Entre 8.000€ e 16.000€	1008	46,7	105	32,2	903	49,3
Entre 16.001€ e 27.000€	457	21,2	90	27,6	367	20,0
Entre 27.001€ e 40.000€	160	7,4	55	16,9	105	5,7
Entre 40.001€ e 60.000€	33	1,5	17	5,2	16	0,9
Superior a 60.000€	4	0,2	1	0,3	3	0,2
NS/NR	71	3,3	11	3,4	60	3,3
Total	2 158	100,0	326	100,0	1 832	100,0

Tabela A6 – Finalidade da candidatura ou contrato de arrendamento no âmbito do Programa de Apoio ao Arrendamento, total, com e sem contrato

Finalidade	Total		Com Contrato		Sem contrato	
	N.º	%	N.º	%	N.º	%
Residência permanente	2107	97,6	308	94,5	1799	98,2
Residência temporária para estudantes do ensino superior	12	0,6	6	1,8	6	0,3
Residência temporária para outros estudantes e formandos	1	0,0	0	0,0	1	0,1
Residência temporária para formadores	2	0,1	1	0,3	1	0,1
Residência temporária para técnicos especializados	9	0,4	2	0,6	7	0,4
Residência temporária para pessoal docente e não docente de todos os níveis de educação ou formação escolar e pr	27	1,3	9	2,8	18	1,0
Total	2 158	100,0	326	100,0	1 832	100,0

Tabela A7 – Modalidade de alojamento

Finalidade	Total		Com Contrato		Sem contrato	
	N.º	%	N.º	%	N.º	%
Habitação	2132	98,8	318	97,5	1814	99,0
Parte de habitação	26	1,2	8	2,5	18	1,0
Total	2 158	100,0	326	100,0	1 832	100,0

Tabela A8 – Contrato celebrado, ainda está em vigor? (com contrato)

	N.º	%
Sim	278	85,3
Não	48	14,7
Total	326	100,0

Tabela A9 – Tipologia de habitação (candidatos com contrato)

	N.º	%
T0	10	3,1
T1	78	23,9
T2	165	50,6
T3	56	17,2
T4	14	4,3
T5	1	0,3
Outro	2	0,6
Total	226	100,0

Tabela A10 – Concelho onde residia antes de celebrar o contrato (candidatos com contrato)

	N.º	%
No mesmo	220	67,5
Noutro	106	32,5
Total	326	100,0

Tabela A11 – Teria mudado de concelho caso não fosse a oportunidade criada pelo Programa (candidatos com contrato que mudaram de concelho de residência)

	N.º	%
Sim	36	34,0
Não	46	43,4
NS/NR	24	22,6
Total	106	100,0

Tabela A12 – Se não tivesse celebrado contrato no âmbito do Programa... (resposta múltipla) (com contrato n=326)

	N.º	%
Teria de partilhar habitação	85	26,1
Solicitaria outro tipo de apoio ao arrendamento (ex. subsídios municipais, Porta 65 Jovem, etc.)	84	25,8
Tentaria arrendamento por meios próprios, sem recurso a nenhum apoio, na mesma zona ou concelho	45	13,8
Tentaria arrendamento por meios próprios, sem recurso a nenhum apoio, mas numa zona ou concelho diferente do desejado	49	15,0
Tentaria arrendamento por meios próprios, sem recurso a nenhum apoio, mas uma habitação de tipologia inferior	25	7,7
Tentaria adquirir habitação própria, com ou sem recurso a crédito bancário	7	2,1
Continuaria a pagar uma renda mais alta	42	12,9
Estaria numa situação de instabilidade ou risco habitacional	143	43,9
Outro	12	3,7

Tabela A13 – Motivos da candidatura (resposta múltipla) (total =2.158, com contrato n=326, sem contrato n=1.832)

	Total		Com Contrato		Sem contrato	
	N.º	%	N.º	%	N.º	%
Para ter acesso a uma habitação, pois não tinha residência autónoma (morava em casa dos pais ou outra situação)	961	44,5	126	38,7	835	45,6
Porque o meu contrato de arrendamento anterior estava a terminar	379	17,6	72	22,1	307	16,8
Tinha necessidade de mudar de local de residência por motivos de trabalho, educação ou outros.	225	10,4	51	15,6	174	9,5
Para ter acesso a uma renda com um valor mais reduzido que o que estava/estou a pagar	1 231	57,0	157	48,2	1 074	58,6
Para ter acesso a uma habitação em estado de conservação adequado	478	22,2	59	18,1	419	22,9
Para ter acesso a uma habitação de tipologia distinta da anterior (maior ou mais pequena)	304	14,1	41	12,6	263	14,4
Para ter maior estabilidade em termos do contrato de arrendamento	677	31,4	117	35,9	560	30,6
Outra	58	2,7	6	1,8	52	2,8

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

Tabela A14 – De que forma tomou conhecimento do Programa? (resposta múltipla) (total n=2.158, com contrato n=326, sem contrato n=1.832)

	Total	Com Contrato	Sem contrato		
	N.º	%	N.º	%	N.º
Em notícias ou publicidade na comunicação social e redes sociais	1 143	53,0	149	45,7	994
Através de informação de conhecidos /amigos /familiares	943	43,7	118	36,2	825
Fui informado por um proprietário-senhorio	81	3,8	53	16,3	28
Através de um mediador imobiliário	29	1,3	14	4,3	15
Através de pesquisa na Internet	127	5,9	24	7,4	103
Através da assistente social	42	1,9	2	0,6	40
Outro	67	3,1	8	2,5	59

Tabela A15 – Pediu algum tipo de esclarecimentos sobre o Programa utilizando os contactos disponibilizados na plataforma?

	Total		Com Contrato		Sem contrato	
	N.º	%	N.º	%	N.º	%
Sim	763	35,4	150	46,0	613	33,5
Não	1 395	64,6	176	54,0	1 219	66,5
Total	2 158	100,0	326	100,0	1 832	100,0

Tabela A16 – Como avalia os esclarecimentos prestados

	Total		Com Contrato		Sem contrato	
	N.º	%	N.º	%	N.º	%
Fiquei inteiramente esclarecido sobre o funcionamento do Programa	217	28,4	86	57,3	131	21,4
Não fiquei totalmente esclarecido sobre o funcionamento do Programa	181	23,7	25	16,7	156	25,4
Não fiquei esclarecido sobre o Programa	72	9,4	12	8,0	60	9,8
Nunca obtive resposta	293	38,4	27	18,0	266	43,4
Total	763	100,0	150	100,0	613	100,0

Tabela A17 – Como avalia a rapidez com que foram prestados

	Total		Com Contrato		Sem contrato	
	N.º	%	N.º	%	N.º	%
Foram dados prontamente ou dentro de um prazo adequado	193	25,3	62	41,3	131	21,4
Foram dados com algum atraso	128	16,8	35	23,3	93	15,2
Foram dados com muito atraso	149	19,5	26	17,3	123	20,1
Nunca obtive resposta	293	38,4	27	18,0	266	43,4
Total	763	100,0	150	100,0	613	100,0

Tabela A18 – Efetuou algum pedido de informação relativo a alojamento(s) disponível(is) na plataforma PAA? (candidatos sem contrato)

	N.º	%
Sim	712	38,9
Não	1 120	61,1
Total	1 832	100,0

Tabela A19 - Obteve resposta ou foi contactado pelo senhorio? (candidatos sem contrato)

	N.º	%
Sim	46	6,5
Não	666	93,5
Total	712	100,0

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

Tabela A20 – Dificuldades encontradas no processo (resposta múltipla) (n=1 832)

	N.º	%
Falta de oferta em zonas pretendidas	1 059	57,8
Contacto com entidades responsáveis para obtenção de esclarecimentos	567	30,9
Inscrição na plataforma eletrónica do PAA	476	26,0
Contacto com potenciais senhorios	411	22,4
Requisitos ou critérios de exclusão	508	27,7
Fornecimento dos elementos solicitados na candidatura	248	13,5
Falta de oferta com valores de renda abaixo do limite máximo da minha candidatura	720	39,3
Outras observações.	51	2,8
Nenhuma	17	0,9

Tabela A21 – Grau de satisfação

		1. Muito insatisfeito	2	3	4	5. Muito satisfeito	Total
		%	%	%	%	%	%
Total (n= 2 158)	Clareza das regras de funcionamento do Programa	25,7	21,1	31,6	15,2	6,5	100,0
	Informação sobre imóveis disponíveis para arrendamento na plataforma	30,1	25,3	26,2	10,1	8,3	100,0
	Quantidade, qualidade e diversidade de imóveis disponibilizados no Programa	36,3	25,1	22,9	6,5	9,2	100,0
	Valor da renda dos imóveis disponíveis para arrendamento	23,5	23,5	28,0	11,4	13,6	100,0
	Duração do contrato	15,9	16,2	28,7	12,7	26,6	100,0
	Obrigatoriedade da contratação de seguros	18,3	14,7	26,2	9,6	31,2	100,0
Com Contrato (n=326)	Clareza das regras de funcionamento do Programa	10,4	12,6	32,8	40,2	4,0	100,0
	Informação sobre imóveis disponíveis para arrendamento na plataforma	15,6	18,7	28,5	25,2	12,0	100,0
	Quantidade, qualidade e diversidade de imóveis disponibilizados no Programa	18,4	23,0	31,6	14,4	12,6	100,0
	Valor da renda dos imóveis disponíveis para arrendamento	13,5	19,3	29,1	27,3	10,7	100,0
	Condições do imóvel	10,1	12,6	30,7	36,5	10,1	100,0
	Duração do contrato	7,1	13,2	29,8	39,9	10,1	100,0
	Obrigatoriedade da contratação de seguros	14,4	10,7	27,6	20,2	27,0	100,0
	Informação e contacto com as seguradoras	14,1	14,4	27,0	15,3	29,1	100,0
	Tempo que decorreu entre a inscrição na plataforma e a assinatura do contrato	16,6	16,6	27,6	28,5	10,7	100,0
Sem Contrato (n=1 832)	Clareza das regras de funcionamento do Programa	28,4	22,7	31,3	10,7	6,9	100,0
	Informação sobre imóveis disponíveis para arrendamento na plataforma	32,6	26,4	25,8	7,5	7,7	100,0
	Quantidade, qualidade e diversidade de imóveis disponibilizados no Programa	39,5	25,4	21,4	5,1	8,6	100,0
	Valor da renda dos imóveis disponíveis para arrendamento	25,3	24,2	27,8	8,5	14,1	100,0
	Duração do contrato	17,5	16,7	28,5	7,8	29,5	100,0
	Obrigatoriedade da contratação de seguros	18,9	15,4	26,0	7,8	31,9	100,0
	Informação disponível sobre seguros	22,1	18,8	21,4	4,9	32,9	100,0

Tabela A22 – Contratação do seguro (resposta múltipla) (n=326)

	N.º	%
Penso que é uma boa medida para aumentar a segurança e confiança no arrendamento	156	47,9
Acho desnecessário, podendo ser substituído por outras medidas acordadas entre o inquilino e o senhorio	69	21,2
O seguro é caro e aumenta os encargos com o arrendamento	62	19,0
O procedimento para a obtenção do seguro é complexo e/ou demorado	22	6,7
Não há oferta suficiente de seguros deste tipo para permitir escolha	76	23,3
Outras observações.	11	3,4

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

	N.º	%
Não foi necessário	17	5,2
NS/NR	12	3,7

Tabela A23 – Teve algum contacto com o IHRU desde a assinatura do contrato? (candidatos com contrato)

	N.º	%
Sim	64	19,6
Não	262	80,4
Total	326	100,0

Tabela A24 – Conhece e já se candidatou a outros apoios

		Apresentei candidatura e fui beneficiário (mas já não sou)	Apresentei candidatura e sou beneficiário	Apresentei candidatura e estou à espera de resposta	Já apresentei candidatura, mas não foi aprovada	Conheço, mas nunca apresentei candidatura	Não conheço	Total
		%	%	%	%	%	%	%
Total (n= 158)	Programas / apoios / subsídios municipais	4,0	3,9	23,0	18,5	18,5	32,2	100,0
	Porta 65 Jovem	7,0	3,9	9,7	12,0	41,8	25,6	100,0
	Porta 65+	1,3	1,0	8,1	8,8	43,5	37,4	100,0
	Programa de Apoio Extraordinário à Renda	7,6	7,5	11,7	10,2	34,6	28,4	100,0
Com Contrato (n= 92)	Programas / apoios / subsídios municipais	2,8	7,7	5,8	14,1	29,8	39,9	100,0
	Porta 65 Jovem	12,9	9,5	4,0	4,3	45,1	24,2	100,0
	Porta 65+	1,8	1,2	3,4	4,3	52,1	37,1	100,0
	Programa de Apoio Extraordinário à Renda	9,5	9,5	5,2	4,6	39,3	31,9	100,0
Sem Contrato (n= 48)	Programas / apoios / subsídios municipais	4,2	3,2	26,0	19,3	16,5	30,8	100,0
	Porta 65 Jovem	5,9	2,9	10,8	13,4	41,2	25,8	100,0
	Porta 65+	1,1	0,9	9,0	9,6	42,0	37,4	100,0
	Programa de Apoio Extraordinário à Renda	7,3	7,1	12,9	11,2	33,7	27,7	100,0

Tabela A25 – De uma forma geral, e face ao momento que se inscreveu na plataforma, diria que a situação económica do agregado...

	Total		Com Contrato		Sem contrato	
	N.º	%	N.º	%	N.º	%
Melhorou	345	16,0	119	36,5	226	12,3
Manteve-se	1 090	50,5	157	48,2	933	50,9
Piorou	723	33,5	50	15,3	673	36,7
Total	2 158	100,0	326	100,0	1 832	100,0

Tabela A26 – Pretende manter-se inscrito na plataforma ou com contrato enquadrado no PAA nos próximos anos?

	Total		Com Contrato		Sem contrato	
	N.º	%	N.º	%	N.º	%
Sim	1 842	85,4	277	85,0	1 565	85,4
Não	129	6,0	28	8,6	101	5,5
NS/NR	187	8,7	21	6,4	166	9,1
Total	2 158	100,0	326	100,0	1 832	100,0

PRESTADORES

Tabela A27 – Celebrou contrato de arrendamento ao abrigo do Programa de Apoio ao Arrendamento

	N.º	%
Sim	223	74,8
Não	75	25,2
Total	298	100,0

Tabela A28 – Tipo de prestador

	N.º	%
Pessoa singular	291	97,7
Pessoa coletiva	7	2,3
Total	298	100,0

Tabela A29 – Algum dos alojamentos que inscreveu estava antes no regime do Alojamento Local?

	N.º	%
Sim	11	3,7
Não	287	96,3
Total	298	100,0

Tabela A30 – Quantos alojamentos inscreveu na plataforma?

	N.º	%
1	231	77,5
2	38	12,8
3 ou mais	29	9,7
Total	298	100,0

Tabela A31 – Efetuou obras de melhoria em algum dos alojamentos nos 3 meses que antecederam a inscrição na plataforma?

	N.º	%
Sim	154	51,7
Não	144	48,3
Total	298	100,0

Tabela A32 – Concelho de localização dos alojamentos

Concelho	Total		Com Contrato		Sem contrato	
	N.º	%	N.º	%	N.º	%
Lisboa	102	34,2	81	36,3	21	28,0
Porto	40	13,4	25	11,2	15	20,0
Oeiras	21	7,0	21	9,4	0	0,0
Sintra	16	5,4	11	4,9	5	6,7
Vila Nova de Gaia	10	3,4	5	2,2	5	6,7
Almada	10	3,4	8	3,6	2	2,7
Amadora	10	3,4	5	2,2	5	6,7
Matosinhos	9	3,0	6	2,7	3	4,0
Cascais	9	3,0	5	2,2	4	5,3
Braga	8	2,7	5	2,2	3	4,0
Setúbal	8	2,7	8	3,6	0	0,0
Loures	7	2,3	7	3,1	0	0,0
Odivelas	7	2,3	3	1,3	4	5,3
Maia	4	1,3	3	1,3	1	1,3
Coimbra	4	1,3	4	1,8	0	0,0
Barreiro	4	1,3	1	0,4	3	4,0
Vila Franca de Xira	4	1,3	3	1,3	1	1,3
Gondomar	2	0,7	2	0,9	0	0,0
Valongo	2	0,7	2	0,9	0	0,0
Caldas da Rainha	2	0,7	1	0,4	1	1,3

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

Concelho	Total		Com Contrato		Sem contrato	
	N.º	%	N.º	%	N.º	%
Estarreja	2	0,7	2	0,9	0	0,0
Viseu	2	0,7	2	0,9	0	0,0
Montijo	2	0,7	1	0,4	1	1,3
Seixal	2	0,7	2	0,9	0	0,0
Évora	2	0,7	2	0,9	0	0,0
Albufeira	2	0,7	2	0,9	0	0,0
Faro	2	0,7	2	0,9	0	0,0
Lagos	2	0,7	1	0,4	1	1,3
Vila Nova de Famalicão	1	0,3	0	0,0	1	1,3
Póvoa de Varzim	1	0,3	1	0,4	0	0,0
Santo Tirso	1	0,3	0	0,0	1	1,3
Vila do Conde	1	0,3	1	0,4	0	0,0
Amarante	1	0,3	1	0,4	0	0,0
Bragança	1	0,3	0	0,0	1	1,3
Alenquer	1	0,3	1	0,4	0	0,0
Oliveira do Bairro	1	0,3	1	0,4	0	0,0
Ovar	1	0,3	1	0,4	0	0,0
Góis	1	0,3	0	0,0	1	1,3
Lousã	1	0,3	1	0,4	0	0,0
Miranda do Corvo	1	0,3	1	0,4	0	0,0
Leiria	1	0,3	1	0,4	0	0,0
Tomar	1	0,3	1	0,4	0	0,0
Maфра	1	0,3	0	0,0	1	1,3
Moita	1	0,3	0	0,0	1	1,3
Beja	1	0,3	1	0,4	0	0,0
Marvão	1	0,3	1	0,4	0	0,0
Loulé	1	0,3	1	0,4	0	0,0
Olhão	1	0,3	0	0,0	1	1,3
Portimão	1	0,3	1	0,4	0	0,0
Ilhas	1	0,3	1	0,4	0	0,0
NS/NR	1	0,3	1	0,4	0	0,0
Total	298	100,0	223	100,0	75	100,0

Tabela A33 – Alojamentos por NUTS III - 2024

NUTS III	Total		Com Contrato		Sem contrato	
	N.º	%	N.º	%	N.º	%
Grande Lisboa	165	55,4	127	57,0	38	50,7
AMP	65	21,8	43	19,3	22	29,3
Península de Setúbal	27	9,1	20	9,0	7	9,3
Cávado	8	2,7	5	2,2	3	4,0
Algarve	8	2,7	6	2,7	2	2,7
Região de Coimbra	7	2,3	6	2,7	1	1,3
Região de Aveiro	4	1,3	4	1,8	0	0,0
Oeste	3	1,0	2	0,9	1	1,3
Alentejo Central	2	0,7	2	0,9	0	0,0
Tâmega e Sousa	1	0,3	1	0,4	0	0,0
Terras de Trás-os-Montes	1	0,3	0	0,0	1	1,3
Região de Leiria	1	0,3	1	0,4	0	0,0
Viseu Dão Lafões	1	0,3	1	0,4	0	0,0
Médio Tejo	1	0,3	1	0,4	0	0,0
Baixo Alentejo	1	0,3	1	0,4	0	0,0
Alto Alentejo	1	0,3	1	0,4	0	0,0
Ilhas	1	0,3	1	0,4	0	0,0
NS/NR	1	0,3	1	0,4	0	0,0
Total	298	100,0	223	100,0	75	100,0

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

Tabela A34 – Motivos de adesão (resposta múltipla) (total n=298, com contrato n=223, sem contrato n=75)

	Total		Com Contrato		Sem contrato	
	N.º	%	N.º	%	N.º	%
Para ter mais oportunidades de conseguir arrendar o alojamento	23	7,7	16	7,2	7	9,3
Para ter acesso aos benefícios fiscais	276	92,6	212	95,1	64	85,3
Para ter maior segurança em termos do contrato de arrendamento (pela garantia dos seguros ou pelo facto de ser um programa público)	133	44,6	101	45,3	32	42,7
Para ter maior estabilidade em termos do contrato de arrendamento (prazo mínimo de 5 anos)	72	24,2	54	24,2	18	24,0
Porque tinha partes da habitação que não utilizo e pretendia ter algum rendimento delas	9	3,0	6	2,7	3	4,0
Para formalizar um contrato anterior de natureza informal	5	1,7	5	2,2	0	0,0
Para oferecer uma renda mais baixa	35	11,7	21	9,4	14	18,7
Outra	9	3,0	5	2,2	4	5,3

Tabela A35 – Antes de aderir ao Programa já tinha o(s) imóvel(is) no mercado de arrendamento?

	Total		Com Contrato		Sem contrato	
	N.º	%	N.º	%	N.º	%
Sim	177	59,4	129	57,8	48	64,0
Não	121	40,6	94	42,2	27	36,0
Total	298	100,0	223	100,0	75	100,0

Tabela A36 – Como fazia a divulgação do(s) imóvel(is) que já tinha no mercado de arrendamento? (resposta múltipla) (total n=177, com contrato n=129, sem contrato n=48)

	Total		Com Contrato		Sem contrato	
	N.º	%	N.º	%	N.º	%
Diretamente, usando meios próprios de divulgação	75	42,4	60	46,5	15	31,3
Diretamente, com publicidade na imprensa, redes sociais, etc	20	11,3	14	10,9	6	12,5
Através de plataformas eletrónicas de imobiliário (tipo Imovirtual, Casa Sapo, etc.).	85	48,0	62	48,1	23	47,9
Através de um (ou vários) mediador(es) imobiliários	52	29,4	30	23,3	22	45,8
Outro	9	5,1	7	5,4	2	4,2

Tabela A37 – Baixou o valor da renda para poder ser enquadrado no Programa?

	Total		Com Contrato		Sem contrato	
	N.º	%	N.º	%	N.º	%
Sim	124	70,1	94	72,9	30	62,5
Não	53	29,9	35	27,1	18	37,5
Total	177	100,0	129	100,0	48	100,0

Tabela A38 – De que forma tomou conhecimento do PAA (resposta múltipla) (total n=298, com contrato n=223, sem contrato n=75)

	Total		Com Contrato		Sem contrato	
	N.º	%	N.º	%	N.º	%
Em notícias na comunicação social ou redes sociais	182	61,1	127	57,0	55	73,3
Em publicidade (comunicação social, redes sociais, folhetos, etc.)	31	10,4	25	11,2	6	8,0
Através de informação de conhecidos/amigos/familiares	62	20,8	50	22,4	12	16,0
Fui contactado por um inquilino que pretendia arrendar e me informou	22	7,4	16	7,2	6	8,0
Através de uma associação de proprietários ou outra	7	2,3	5	2,3	2	2,7
Através de um mediador imobiliário	15	5,0	12	5,4	3	4,0
Através de pesquisa na Internet	19	6,4	15	6,7	4	5,3
Outros	11	3,7	8	3,6	3	4,0

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

Tabela A39 – Quantos imóveis já arrendou ao abrigo deste Programa?

	Total	
	N.º	%
1	180	80,7
2	25	11,2
3 ou mais	18	8,1
Total	223	100,0

Tabela A40 – Considera que foi mais fácil arrendar o(s) alojamento(s) pelo facto de estar(em) inscrito(s) na plataforma do arrendamento acessível

	Total	
	N.º	%
Sim	64	28,7
Não	121	54,3
NS/NR	38	17,0
Total	223	100,0

Tabela A41 – Como teve contacto com os inquilinos (resposta múltipla) (com contrato n=223)

	Total	
	N.º	%
Fui contactado através da plataforma do PAA	48	21,5
Através de agente de mediação imobiliária	29	13,0
Já tinha contrato de arrendamento e decidimos esquadra-lo no PAA	58	26,0
Através de plataformas eletrónicas de imobiliário (tipo Imovirtual, Casa Sapo, etc.).	32	14,3
Diretamente, com publicidade na imprensa, redes sociais, etc	18	8,1
Pessoas conhecidas	15	6,7
Outra forma.	19	8,5
NS/NR	17	7,6

Tabela A42 - Pediu algum tipo de esclarecimentos sobre o Programa utilizando os contactos disponibilizados na plataforma ou no Portal da Habitação?

	Total		Com Contrato		Sem contrato	
	N.º	%	N.º	%	N.º	%
Sim	195	65,4	157	70,4	38	50,7
Não	103	34,6	66	29,6	37	49,3
Total	298	100,0	223	100,0	75	100,0

Tabela A43 – Como avalia os esclarecimentos prestados

	Total		Com Contrato		Sem contrato	
	N.º	%	N.º	%	N.º	%
Fiquei inteiramente esclarecido sobre o funcionamento do Programa	82	42,1	69	43,9	13	34,2
Não fiquei totalmente esclarecido sobre o funcionamento do Programa	61	31,3	50	31,8	11	28,9
Não fiquei esclarecido sobre o Programa	23	11,8	17	10,8	6	15,8
Não foram dados	29	14,9	21	13,4	8	21,1
Total	195	100,0	157	100,0	38	100,0

Tabela A44 – Como avalia a rapidez com que foram prestados

	Total		Com Contrato		Sem contrato	
	N.º	%	N.º	%	N.º	%
Foram dados prontamente ou dentro de um prazo adequado	55	28,2	47	29,9	8	21,1
Foram dados com algum atraso	57	29,2	45	28,7	12	31,6
Foram dados com muito atraso	54	27,7	44	28,0	10	26,3

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

	Total		Com Contrato		Sem contrato	
	N.º	%	N.º	%	N.º	%
Não foram dados	29	14,9	21	13,4	8	21,1
Total	195	100,0	157	100,0	38	100,0

Tabela A45 – Grau de satisfação (com contrato n=223)

	1. Muito insatisfeito	2	3	4	5. Muito satisfeito	Total
	%	%	%	%	%	%
Registo de alojamentos na plataforma eletrónica do PAA	7,2	10,8	37,2	42,6	2,2	100,0
Submissão de contratos na plataforma eletrónica do PAA	9,0	13,5	40,4	35,4	1,8	100,0
A comunicação com o IHRU	26,0	21,1	29,1	13,9	9,9	100,0
Os benefícios fiscais atribuídos	7,6	8,1	26,9	55,6	1,8	100,0
O valor máximo de renda permitido	10,3	23,8	48,9	15,7	1,3	100,0
Duração temporal do contrato	5,8	11,7	45,7	34,5	2,2	100,0
Obrigatoriedade da contratação de seguro pelo inquilino	9,0	9,4	28,3	48,4	4,9	100,0

Tabela A46 – Dificuldades sentidas (resposta múltipla) (com contrato n=223)

	N.º	%
Não tive dificuldades	47	21,1
Inscrição do alojamento na plataforma PAA	69	30,9
Contacto com o IHRU	104	46,6
Divulgação do alojamento	9	4,0
Contacto e seleção de inquilinos	13	5,8
Definição do valor da renda	9	4,0
Obtenção da isenção de IRS	58	26,0
Obtenção de isenção de IMI (no caso de programas municipais compatíveis)	30	13,5
Outras	14	6,3

Tabela A47 – Recomendaria a adesão ao Programa por parte de outros proprietários que pretendam arrendar os seus imóveis para habitação (com contrato)

	Total	
	N.º	%
Sim	165	74,0
Não	39	17,5
NS/NR	19	8,5
Total	223	100,0

Tabela A48 – Como avalia a experiência de contratação do seguro (com contrato n=223)

	N.º	%
Penso que é uma boa medida para aumentar a segurança e confiança no arrendamento	121	54,3
Acho desnecessário, podendo ser substituído por outras medidas acordadas entre o inquilino e o senhorio	67	30,0
O seguro é caro e aumenta os encargos com o arrendamento	55	24,7
O procedimento para a obtenção do seguro é complexo e/ou demorado	38	17,0
Não há oferta suficiente de seguros deste tipo para permitir escolha	117	52,5
Outras observações	6	2,7

Tabela A49 – Grau de satisfação (sem contrato n=75)

	1. Muito insatisfeito	2	3	4	5. Muito satisfeito	Total
	%	%	%	%	%	%
Registo de alojamentos na plataforma eletrónica do PAA	9,3	14,7	41,3	30,7	4,0	100,0
A comunicação com o IHRU	26,7	17,3	25,3	13,3	17,3	100,0
O valor máximo de renda permitido	20,0	17,3	48,0	10,7	4,0	100,0

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

	1. Muito insatisfeito	2	3	4	5. Muito satisfeito	Total
	%	%	%	%	%	%
Duração temporal do contrato	5,3	20,0	50,7	21,3	2,7	100,0
Exigência de certificado energético	5,3	12,0	45,3	34,7	2,7	100,0
Obrigatoriedade da contratação de seguro pelo inquilino	6,7	5,3	30,7	49,3	8,0	100,0
Obrigatoriedade da contratação de seguro pelo senhorio	13,3	9,3	37,3	34,7	5,3	100,0

Tabela A50 – Obstáculos (sem contrato n=75)

	N.º	%
Dificuldades técnicas na plataforma	17	22,7
Falta de candidatos	8	10,7
Rendas máximas dos candidatos inferiores ao valor de renda pretendido	23	30,7
Exigências legais ou técnicas (obras, documentação, etc.)	14	18,7
Processo burocrático complexo	42	56,0
Contacto com o IHRU	7	9,3
Outros	5	6,7

Tabela A51 – Principal razão que explica o facto de ainda não ter celebrado nenhum contrato no âmbito do PAA? (sem contrato n=75)

	N.º	%
A renda, ainda assim, parece-lhe fora do alcance dos potenciais candidatos	8	10,7
As regras e procedimentos afastam os candidatos	28	37,3
O Programa não é suficientemente conhecido	33	44,0
Outras razões	6	8,0
Total	75	100,0

Tabela A52 – Outros regimes que conhece (resposta múltipla) (total n=298, com contrato n=223, sem contrato n=75)

	Total		Com Contrato		Sem contrato	
	N.º	%	N.º	%	N.º	%
Programas municipais compatíveis com PAA	62	20,8	49	22,0	13	17,3
Arrendamento de Longa Duração (artigo 72º do Código do IRS)	124	41,6	94	42,2	30	40,0
Não conhece nenhum	148	49,7	109	48,9	39	52,0
Outro	2	0,7	2	0,9	0	0,0

Tabela A53 – Equacionou aderir a algum desses regimes?

	Total		Com Contrato		Sem contrato	
	N.º	%	N.º	%	N.º	%
Não equacionei essa hipótese	101	67,3	78	68,4	23	63,9
Equacionei, mas não prossegui com a adesão	49	32,7	36	31,6	13	36,1
Total	150	100,0	114	100,0	36	100,0

Tabela A54 – No futuro, coloca a hipótese de aderir a algum desses regimes?

	Total		Com Contrato		Sem contrato	
	N.º	%	N.º	%	N.º	%
Sim	59	39,3	41	36,0	18	50,0
Não	91	60,7	73	64,0	18	50,0
Total	150	100,0	114	100,0	36	100,0

Tabela A55 – Aderiria a qual?

	Total		Com Contrato		Sem contrato	
	N.º	%	N.º	%	N.º	%
Programas municipais compatíveis com PAA	14	23,7	9	22,0	5	27,8
Arrendamento de Longa Duração (artigo 72º do Código do IRS)	45	76,3	32	78,0	13	72,2
Total	59	100,0	41	100,0	18	100,0

Tabela A56 – Em que medida considera que os benefícios fiscais associados ao PAA compensam a redução do valor da renda face ao mercado?

	Total		Com Contrato		Sem contrato	
	N.º	%	N.º	%	N.º	%
Compensam totalmente	56	18,8	48	21,5	8	10,7
Compensam parcialmente	183	61,4	145	65,0	38	50,7
Não compensam	50	16,8	25	11,2	25	33,3
Não tenho opinião / não sei	9	3,0	5	2,2	4	5,3
Total	298	100,0	223	100,0	75	100,0

Tabela A57 – Desde que celebrou contrato no âmbito do PAA, verificou efetivamente ganhos fiscais (redução de IRS/IRC)? (com contrato)

	Total	
	N.º	%
Sim, de forma significativa	87	39,0
Sim, mas pouco expressiva	98	43,9
Não, não se verificaram	20	9,0
Ainda não usufrui dos benefícios	8	3,6
NS/NR	10	4,5
Total	223	100,0

Tabela A58 – Tenciona manter os seus imóveis no PAA? (com contrato)

	Total	
	N.º	%
Sim	167	74,9
Não	56	25,1
Total	223	100,0

Tabela A59 – Teve algum contacto por parte do IHRU desde a assinatura do contrato? (com contrato)

	Total	
	N.º	%
Sim	13	5,8
Não	210	94,2
Total	223	100,0

Tabela A60 – Ainda tem intenção de celebrar contrato no âmbito do PAA? (sem contrato)

	Total	
	N.º	%
Sim	36	48,0
Não	39	52,0
Total	75	100,0

1.4.2. Análise dos resultados dos inquéritos

CANDIDATOS

Análise dos resultados

1. Baixa taxa de concretização: principal fragilidade do PAA

O PAA apresenta uma taxa muito baixa de conversão de candidaturas em contratos, o que indica limitações estruturais na sua capacidade de resposta.

- A maioria dos candidatos inquiridos ainda não celebrou contrato ao abrigo do Programa de Apoio ao Arrendamento (84,9%), o que revela que o programa não está a conseguir transformar a procura elegível em soluções habitacionais efetivas, o que contrasta com o elevado nível de necessidade habitacional identificado entre os candidatos

A eficácia do PAA é fortemente condicionada por fatores de implementação, sobretudo do lado da oferta e da mediação, mais do que pela falta de procura.

2. Procura concentrada em territórios de forte pressão habitacional

- A maioria dos candidatos reside na Área Metropolitana de Lisboa (58,7%) e na AMP (18,6%), o que evidencia que o programa capta sobretudo procura em áreas onde o mercado falha de forma mais evidente.

Esta concentração territorial reforça a relevância do PAA nestes contextos, mas também evidencia o **desafio acrescido de gerar oferta compatível** nestes mercados

3. Perfil económico revela elevada vulnerabilidade dos candidatos

O programa está a atrair candidatos com fraca capacidade de acesso ao mercado livre, mas não está a conseguir responder a essa procura.

- Cerca de 87,6% dos agregados candidatos que responderam ao inquérito têm rendimentos anuais brutos inferiores a 27.000€ (19,7% menos de 8.000€). Este perfil reforça a legitimidade social do PAA, mas também explica a **difículdade de matching com a oferta existente**.

4. O PAA como instrumento de prevenção do risco habitacional (potencial, não realizado)

- 43,9% dos inquiridos que celebraram contrato estariam numa situação de instabilidade ou risco habitacional se não o tivessem celebrado;

A baixa taxa de contratos significa que **uma parte significativa do risco habitacional identificado permanece sem resposta**.

5. Motivações claras e alinhadas com os objetivos do programa

- 57% dos candidatos inquiridos candidataram-se ao PAA para ter acesso a uma renda com um valor mais reduzido que o que estava/estou a pagar, 44,5% para ter acesso a uma habitação, pois não tinha residência autónoma (morava em casa dos pais ou outra situação) e 31,4% para ter maior estabilidade em termos do contrato de arrendamento;

6. Comunicação: boa divulgação, fraco apoio ao candidato

Existe uma clara dissociação entre visibilidade pública e acompanhamento institucional. Este resultado deve ser lido com reserva já que, como se verá no ponto seguinte (comentários acrescentados pelos respondentes), há casos em que os inquiridos estão a referir-se a outros instrumentos que não o PAA.

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

- 53% tomaram conhecimento do PAA em notícias ou publicidade na comunicação social e redes sociais e 43,7% através de informação de conhecidos/ amigos/ familiares.
- Mas 64,6% não pediu esclarecimentos sobre o programa. E, entre os que pediram 38,4% nunca obteve resposta e 23,7% não ficou totalmente esclarecido.

7. Disfunções na mediação entre candidatos e oferta

A interação entre candidatos e alojamentos disponíveis (prestadores) é extremamente limitada.

- Dos candidatos que não celebraram contrato, 61,1% não efetuou nenhum pedido de informação relativo aos alojamentos disponíveis na plataforma PAA. Dos que pediram informação 93,5% não obteve resposta.

O PAA falha enquanto **plataforma de *matching***, não assegurando mínimos de resposta por parte dos prestadores nem mecanismos de acompanhamento.

8. Oferta insuficiente e inadequada

- Mais de metade dos candidatos que não celebraram contrato (57,8%) elegeram como dificuldade a falta de oferta nas zonas pretendidas e 39,3% a falta de oferta com valores de renda abaixo do limite máximo da minha candidatura
- Mais de metade dos inquiridos encontra-se insatisfeito com a informação sobre imóveis disponíveis para arrendamento na plataforma e com a quantidade, qualidade e diversidade de imóveis disponibilizados no Programa (55,3% e 61,4%, respetivamente);

Comentários gerais dos candidatos

[Síntese realizada com apoio da ferramenta de IA *Perplexity*. Não deve ser feita qualquer leitura para além da que decorre do modelo de análise, ou seja, trata-se apenas de um resumo organizado do que foi referido pelos respondentes].

Os comentários dos inquiridos organizam-se em poucos eixos fortes e bastante consistentes, mas com diferenças claras entre quem já está no programa (com contrato) e quem nunca conseguiu concretizar esse acesso (sem contrato).

Em ambos os casos, é notória a existência de comentários em que confundem medidas de política e apoio, designadamente com os apoios municipais ou o apoio extraordinário às rendas.

Candidatos com contrato

Entre quem já tem contrato no âmbito do PAA coexistem duas linhas principais: reconhecimento do impacto positivo do programa na vida quotidiana e uma forte insatisfação com a execução administrativa e técnica.

1. Impacto do apoio na vida familiar

Muitos comentários sublinham que o contrato foi decisivo para evitar pobreza, sobrelotação ou retorno à casa dos pais, sobretudo em agregados monoparentais ou com crianças e pessoas com incapacidade. Há referências explícitas ao programa como “essencial” ou “a melhor coisa que podia ter acontecido à minha família”, permitindo pagar uma renda “justa” e viver com dignidade.

Os inquiridos referem também um efeito de estabilidade: menos ansiedade, possibilidade de planear o futuro, manter os filhos na mesma escola e ficar no concelho onde se trabalha. Por comparação, aparecem alguns casos de grande satisfação com o atendimento municipal (Câmaras, Gebalis), descrito como rápido, cordial e próximo.

2. Acesso, elegibilidade e montantes do apoio

Mesmo entre quem tem contrato, surgem muitas dúvidas sobre critérios de cálculo, variações de montante e cessação do apoio extraordinário sem aviso. Repetem-se situações em que o apoio é cortado ou reduzido a meio do contrato, sem explicação, deixando famílias com menores ou doentes oncológicos em forte pressão financeira.

Há queixas de incoerência entre rendimentos atuais e rendimentos considerados (uso do IRS de anos anteriores), gerando apoios muito baixos ou “ridículos”, e pedidos insistentes para reavaliação que permanecem “em revisão” durante meses ou mais de um ano. Alguns inquiridos consideram a definição de “renda acessível” desajustada, apontando que as rendas continuam incomportáveis face aos salários e taxas de esforço.

3. Burocracia, tempos de resposta e canais de contacto

Quase todos os comentários críticos convergem na morosidade e na dificuldade extrema de contacto com o IHRU: telefone que não atende ou encaminha para opções inexistentes, e-mails sem resposta, ausência de informação na plataforma. Há relatos de apoio cortado desde janeiro ou fevereiro, com reclamações pendentes até ao final do ano sem qualquer retorno.

O atendimento presencial é descrito como escasso, com filas de horas, poucas senhas e, muitas vezes, sem resolução efetiva; algumas pessoas relatam ter de “tirar o dia de trabalho” por dúvidas simples. Esta falta de resposta é sentida como desrespeito e gera qualificações muito negativas do organismo, chegando a ser descrito como “vergonha”, “lixo” ou “país abaixo de 3.º mundo”.

4. Plataforma e procedimentos digitais

A plataforma do PAA e as interfaces associadas surgem como pouco intuitivas, tecnicamente instáveis e redundantes, incluindo casos em que é necessário registar-se em duas plataformas distintas. Os utilizadores queixam-se de processos que não avançam, campos que não atualizam, impossibilidade de anexar documentos em reclamações e falhas na comunicação em momentos críticos, como sorteios sem notificação aos selecionados.

Há também críticas à impossibilidade de aceder ao contrato para leitura prévia, sendo pedido que se assine no momento, o que é sentido como prática pouco profissional e desequilibrada.^[1]

5. Qualidade das habitações e relação com senhorios

Vários beneficiários descrevem problemas graves de habitabilidade: infiltrações, humidade, bolor, isolamento térmico deficiente, janelas que não fecham, tetos a cair, vícios de construção não resolvidos. Alguns relatam ter abandonado o contrato por recusa de obras após inundações ou por viver em casas “degradadas” e desconfortáveis.

A relação com os senhorios surge como um eixo autónomo de conflito: há relatos de coação para rescindir contratos, aumento de 25% caso a saída não seja “voluntária”, falta de privacidade com visitas não anunciadas e instrumentalização da plataforma como forma de pressão (“têm muita sorte com o valor da renda”). Também se aponta que alguns senhorios não atualizam contratos na AT, prejudicando o cálculo do apoio.

6. Oferta de imóveis e desenho do programa

Mesmo tendo contrato, muitos inquiridos observam que a oferta é escassa e pouco diversificada, com dificuldades em encontrar casas adequadas (tipologias maiores, T3/T4) ou no concelho pretendido. Surgem críticas ao facto de existirem imóveis listados há muito tempo na plataforma sem contacto do senhorio, o que alimenta a perceção de imóveis “fantasma” ou oferta “de fachada”.

Há ainda preocupações com a duração limitada dos contratos, cláusulas de não renovação e informação tardia sobre o fim de programas, que reintroduzem insegurança habitacional mesmo em situações inicialmente resolvidas. Alguns comentários questionam tetos de renda, a articulação com

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

novos benefícios fiscais e o risco de os programas serem mais vantajosos para senhorios do que para arrendatários.

7. Perceções de justiça, transparência e governação

Uma parte dos beneficiários expressa uma visão crítica global: programas “para inglês ver”, incapazes de resolver o problema estrutural da habitação e frequentemente capturados por burocracia e má gestão. Aparecem acusações de nepotismo, corrupção, distribuição de casas “a conhecidos” e falta de critérios transparentes em concursos e obras.

Em síntese, entre quem tem contrato há um reconhecimento forte do valor material e simbólico do programa — estabilidade, dignidade, possibilidade de pagar a renda — mas cruzado com um diagnóstico quase unânime de fragilidade na execução: falta de resposta, burocracia, problemas na plataforma, qualidade das casas e pouca previsibilidade futura.

Candidatos sem contrato

Nos comentários de quem nunca conseguiu contrato (ou cujo processo falhou antes da assinatura), os temas são mais polarizados: prevalecem frustração, sensação de abandono institucional e descrédito na eficácia real dos programas.

1. Dificuldades de acesso e ausência de resposta

O eixo dominante é a ausência de retorno: muitos inquiridos relatam anos de inscrição sem nunca terem sido contactados, nem sequer para resposta negativa clara. Há quem mencione candidaturas apresentadas em 2016, 2019 ou 2022, sempre sem desenvolvimento, com este inquérito a ser o primeiro contacto após vários anos.

É frequente a referência a candidaturas que “talvez nem tenham entrado no sistema”, concursos em que se foi sorteado para um imóvel e depois o processo foi cancelado, ou situações em que o resultado é alterado por alegados erros, invasão do sistema ou reinterpretação tardia de critérios. Tudo isto alimenta a ideia de programas “lotaria”, sem previsibilidade nem vias de recurso efetivo.

2. Plataforma, oferta e relação com senhorios

Tal como nos candidatos com contrato, a plataforma é vista como inútil, pouco clara e tecnicamente falível, com poucos imóveis visíveis, moradas incompletas e repetição de listagens antigas. Muitos candidatos descrevem a sensação de site “morto e abandonado”, em que os pedidos de contacto aos senhorios nunca têm resposta e não existe sequer confirmação de leitura.

Há a percepção de que muitos anúncios só servem para permitir benefícios fiscais aos senhorios, sem verdadeira intenção de arrendar a quem concorre via programa. Alguns comentários sugerem que a substituição de inquilinos se faz por redes informais (familiares, conhecidos), contornando as listas oficiais e a plataforma.

3. Situações habitacionais e perfis de vulnerabilidade

As narrativas de quem não tem contrato são marcadas por precariedade habitacional intensa: famílias a viver em quartos arrendados a preços muito elevados, pessoas a residir em carros ou em casa de familiares sobrelotadas, agregados com crianças pequenas (incluindo com deficiência ou autismo) sem quarto próprio.

Há múltiplos casos de:

- famílias monoparentais com rendas que absorvem grande parte ou mais do que o salário;
- doentes oncológicos, pessoas com incapacidade reconhecida e idosos com décadas de descontos, sem resposta habitacional;
- jovens adultos em quartos, sem possibilidade de poupança ou de constituição de família;

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

- pessoas em situação de violência doméstica que não encontram uma saída habitacional segura.

Os inquiridos sublinham o contraste entre a magnitude destes problemas (rendas de 800–1050 euros com salários mínimos ou subsídios de desemprego) e a inexistência de uma oferta real através do programa.

4. Critérios, justiça distributiva e perceção de favoritismo

Muitos comentários questionam os critérios de seleção: a prioridade a agregados maiores face a agregados individuais; a leitura estrita do rendimento sem considerar tipologia inadequada, humidade, risco de despejo ou contexto de saúde; a falta de atenção a situações de longa inscrição sem qualquer avanço.

Multiplicam-se acusações de que os apoios vão “sempre para os mesmos”, de que há favorecimento de alguns grupos (imigrantes, comunidades específicas) em detrimento de contribuintes nacionais ou pessoas com incapacidade, e de que se atribuem casas a pessoas com maior capacidade económica enquanto outros ficam sem resposta. Embora frequentemente emotivas, estas perceções mostram um sentimento de injustiça estrutural e erosão da confiança no Estado.

5. Relação com o IHRU e outras entidades

Nos comentários de quem não tem contrato, a avaliação do IHRU e das câmaras é muito negativa: inexistência de atendimento telefónico útil, dificuldades em conseguir ser recebido presencialmente e respostas automáticas vagas ou contradições entre diferentes serviços. Algumas pessoas relatam ter sido obrigadas a mudar de residência, perder apoios ou rescindir contratos com base em indicações pouco claras, sem depois conseguirem reenquadramento.

Em casos mais complexos, aparecem relatos detalhados sobre candidaturas recusadas com fundamentações que os inquiridos consideram factualmente falsas (por exemplo, residência contínua numa região) e que não são revistas mesmo após apresentação de provas. Isto é lido como falha grave de governação e de prestação de contas, com potencial impacto até em fundos europeus.

6. Avaliação global do programa e propostas

O diagnóstico global de quem não tem contrato é que o programa não responde à crise habitacional e funciona como uma “fachada”, “ilusão” ou “plataforma inútil”. Há uma sensação recorrente de desgaste: pessoas que “desistem” de tentar, que sentem que “não serve para nada” ou que o sistema está desenhado para não chegar a quem trabalha e tem rendimentos baixos, mas formais.

Em paralelo, muitos comentários apresentam propostas ou expectativas:

- maior celeridade na análise de candidaturas e clareza sobre o estado do processo;
- canais de atendimento acessíveis e agendáveis;
- oferta real de habitação em zonas de emprego e estudo, com rendas proporcionais ao rendimento e não ao mercado inflacionado;
- simplificação de plataformas e unificação de programas;
- critérios que considerem urgência social (doença grave, violência doméstica, monoparentalidade, deficiência) e não apenas algoritmos de pontuação.

Por fim, parte dos inquiridos, mesmo sem contrato, continua a reafirmar que a ideia do programa é boa e necessária, e que “a esperança é a última a morrer”; o problema estaria menos na conceção e mais na falta de meios, na má execução e na ausência de transparência e acompanhamento.

Em conjunto, os dois grupos constroem um retrato coerente: o PAA e os apoios à renda surgem como instrumentos potencialmente transformadores para quem consegue aceder, mas a experiência subjetiva é atravessada por fraca capacidade de resposta administrativa, obstáculos digitais e perceções fortes de injustiça e arbitrariedade – especialmente entre quem continua sem contrato.

PRESTADORES

Análise dos resultados

1. Taxa de concretização elevada entre os prestadores inquiridos

Dos prestadores que responderam ao inquérito cerca de 75% já celebrou contrato de arrendamento ao abrigo do PAA, o que contrasta com a baixa taxa de concretização do lado dos candidatos.

2. Perfil dos prestadores: pequenos proprietários individuais

- 97,7% dos prestadores são pessoas singulares
- 59,5% já tinha imóveis no mercado de arrendamento antes de aderir ao programa

3. Efeito limitado na criação de nova oferta habitacional

O programa tem impacto limitado na criação de nova oferta, embora possa estimular alguma requalificação

- 52% efetuou obras de melhoria em algum dos alojamentos nos 3 meses que antecederam a inscrição na plataforma
- No entanto a maioria dos imóveis já estava no mercado de arrendamento (59,5%).

4. Forte concentração territorial da oferta

- 64,4% dos alojamentos são na AML e 22% na AMP

5. Benefícios fiscais como principal motor de adesão

O PAA é percecionado sobretudo como um instrumento fiscal, e não como um programa social ou de política habitacional no sentido estrito

- Cerca 96% dos inquiridos aderiu ao PAA para ter acesso aos benefícios fiscais.
- Apenas 12% para oferecer uma renda mais baixa e 8% para ter mais oportunidades de conseguir arrendar o alojamento

6. Ajustamento das rendas: esforço real, mas perceção de compensação parcial

- Dos inquiridos que referem que já tinham imóveis no mercado de arrendamento, cerca de 70% refere que baixou o valor da renda para poder ser enquadrado no programa
- 61% considera que os benefícios fiscais compensam parcialmente a redução do valor da renda face ao mercado
- Dos inquiridos que já celebraram contrato 44% verificou efetivamente ganhos fiscais, mas de forma pouco expressiva e 39% de forma significativa

Os incentivos fiscais são eficazes para atrair prestadores, **mas podem ser insuficientes para sustentar rendas verdadeiramente acessíveis**, sobretudo em mercados de alta pressão

7. Plataforma com fraca eficácia enquanto canal de arrendamento

- Entre quem tem contrato 54,3% considera que não foi mais fácil arrendar o(s) alojamento(s) pelo facto de estar(em) inscrito(s) na plataforma do arrendamento acessível

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

- Apenas 21,5% dos inquiridos com contrato refere que foi contactado através da plataforma
- 26% dos inquiridos com contrato já tinha contrato e apenas o enquadró no PAA

8. Comunicação e apoio institucional: principal fonte de insatisfação

- 65,4% diz ter pedido algum tipo de esclarecimentos sobre o Programa utilizando os contactos disponibilizados na plataforma ou no Portal da Habitação
- Dos inquiridos que pediram esclarecimentos, 42,1% ficou inteiramente esclarecido sobre o funcionamento do Programa, sendo que 12% não ficou esclarecido e 15% não recebeu qualquer esclarecimento
- 61% tomou conhecimento do PAA em notícias na comunicação social ou redes sociais
- Cerca de 47% dos inquiridos com contrato destaca como principais dificuldades o contacto com o IHRU e 30,9% a inscrição do alojamento na plataforma

9. Obstáculos à concretização e abandono potencial

- Para quem ainda não celebrou contrato os principais obstáculos referidos foram: processo burocrático complexo (56%), rendas máximas dos candidatos inferiores ao valor de renda pretendido (31%)
- Como razões para ainda não terem celebrado contrato: 44% diz que o Programa não é suficientemente conhecido e 37,3% as regras e procedimentos afastam os candidatos

A complexidade procedimental e a fraca articulação entre regras e mercado limitam a expansão do programa.

10. Desconhecimentos de outros regimes

- Metade dos inquiridos não conhece nem os programas municipais compatíveis com PAA, nem o arrendamento de longa duração
- 42% diz conhecer o arrendamento de longa duração e 20,8% os programas municipais compatíveis com PAA. Entre os prestadores com imóveis na AMP 29,2% refere que conhece os programas municipais compatíveis e entre os que têm imóveis na AML são 20,3%.
- Dos que conhecem outros regimes, 67,3% não equacionou aderir e apenas 39,3% coloca a hipótese de aderir no futuro (desses 76,3% preferem o arrendamento de longa duração)

11. Satisfação global e intenção de permanência

- 74% dos que tem contrato recomendariam o PAA
- 75% tenciona manter os imóveis no PAA

Apesar das críticas operacionais, o programa é globalmente bem aceite pelos prestadores

Comentários gerais dos prestadores

[Síntese realizada com apoio da ferramenta de IA *Perplexity*. Não deve ser feita qualquer leitura para além da que decorre do modelo de análise, ou seja, trata-se apenas de um resumo organizado do que foi referido pelos respondentes].

Os comentários de quem tem contrato no PAA focam-se sobretudo em problemas de execução do programa e da interlocução com IHRU/AT, enquanto os de quem não tem contrato se centram mais nas dificuldades em aderir e na falta de candidatos e de confiança no sistema.

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

Os senhorios com contrato dão prioridade à simplificação burocrática, ao reforço e automatização dos benefícios fiscais e à revisão dos tetos de renda; os sem contrato insistem sobretudo em menos burocracia, rendas mais próximas do mercado e mais garantias e apoio do Estado.

Prestadores com contrato

1. Atendimento e contactos IHRU/AT

Muitos referem ser praticamente impossível obter esclarecimentos por telefone ou email, com ausência de resposta a pedidos, informação contraditória e experiências de mau atendimento presencial. Há queixas repetidas de desconhecimento do programa tanto no IHRU como na Autoridade Tributária (AT).

2. Benefícios fiscais (IRS, IMI, imposto de selo)

Vários senhorios reportam que os benefícios prometidos (isenção de IMI, redução de IRS, isenção de imposto de selo) não foram atribuídos, ou só o foram após grande insistência, devido a falhas de articulação entre IHRU e AT e à inexistência de automatismos no sistema. Alguns dizem ter pagado IRS muito acima do esperado ou desistido de isenções por excesso de burocracia e falta de informação.

3. Condições económicas do programa

Há críticas fortes aos tetos máximos de renda, considerados desatualizados face ao mercado, e a atualização apenas pelos coeficientes de inflação, o que torna os contratos pouco atrativos ao fim de alguns anos. Vários comentam que, com as novas regras fiscais fora do PAA, pode deixar de compensar manter ou renovar contratos no programa.

4. Burocracia, plataforma e seguros

O processo de candidatura é descrito como burocrático, moroso, pouco intuitivo e sujeito a erros, tanto na plataforma do PAA como na articulação com seguros obrigatórios (poucas seguradoras, prémios em subida). Há sugestões de simplificação, automatização com a AT, melhoria da plataforma e aumento da oferta de seguros elegíveis.

5. Caracterização global do programa

Uma parte significativa reconhece que o programa tem méritos: permite rendas mais baixas para inquilinos, alguma segurança contratual e benefícios fiscais, podendo ser uma política importante para a habitação. Ao mesmo tempo, muitos afirmam que, tal como está, é demasiado complexo e arriscado, e vários dizem que não irão renovar ou voltar a colocar imóveis no PAA.

6. Algumas sugestões

- Burocracia, processo e plataforma: pedem forte simplificação do processo, redução de documentos, menos passos repetidos e uma plataforma estável, clara e mais “user friendly”. Sugerem pré validação de contratos, maior prazo de validade do certificado do inquilino e possibilidade de gerir renovações sem refazer tudo.
- Articulação com AT e automatismos fiscais: consideram prioritário ligar automaticamente PAA–Finanças, para que IRS, IMI e imposto de selo sejam reconhecidos sem reclamações manuais. Querem integração automática na declaração de IRS e isenção de IMI aplicada de forma automática na matriz, com regras estáveis ao longo do tempo.
- Valores máximos de renda e atualização: reclamam tetos de renda mais altos e mais dinâmicos, ajustados à realidade de mercado e às zonas com maior pressão. Defendem mecanismos de atualização durante os 5 anos mais próximos da evolução do mercado, para manter atratividade ao longo do contrato.

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

- Seguros e repartição de custos/risco: muitos pedem eliminar ou flexibilizar a obrigatoriedade de seguros, abrir a várias seguradoras e baixar custos. Surgem propostas de substituir seguro por caução, de seguros coletivos geridos pelo Estado e de melhor fiscalização da manutenção dos seguros.
- Atendimento e apoio do IHRU: aumentar a capacidade de resposta por telefone e email, criar canais dedicados e apoio mais célere e especializado é visto como essencial. Vários sugerem modelos de contrato, FAQs mais completas e acompanhamento ativo até à aprovação do contrato e esclarecimento do IRS/IMI.
- Equilíbrio incentivos / riscos: defendem benefícios fiscais mais fortes e previsíveis, compatíveis com as novas taxas gerais, e maior proteção em caso de incumprimento (celeridade de despejo, garantias de pagamento, verificação de rendimentos dos inquilinos pelo IHRU). Há pedidos de contratos obrigatórios mais curtos ou com maior flexibilidade de prazos.
- Divulgação do programa: apontam necessidade de mais divulgação institucional junto de senhorios, inquilinos, mediadoras e contabilistas, destacando vantagens e clarificando procedimentos.

Prestadores sem contrato

1. Dificuldades em aderir e formalizar contratos

Há comentários de senhorios que tentaram entrar no programa, mas não conseguiram registar-se na plataforma, emitir certificados ou concluir o processo, mesmo após várias deslocações ao IHRU, acabando por desistir. Outros indicam processos “sempre em análise” e ausência de informação sobre como proceder, nomeadamente para efeitos fiscais.

2. Falta de candidatos e de eficácia da plataforma

Alguns referem ter imóveis inscritos há anos sem qualquer contacto de potenciais inquilinos através da plataforma, concluindo que o programa “existe no papel”, mas não gera procura efetiva. Esta ausência de resultados leva, em alguns casos, à venda do imóvel ou ao abandono da ideia de usar o PAA.

3. Perceção económica e de risco

Vários comentários sublinham que a renda mais baixa só compensaria com benefícios fiscais claros e estáveis, o que não sentem estar assegurado. Persistem preocupações com a falta de garantias efetivas de pagamento e com o facto de o programa não resolver os riscos “normais” do arrendamento (incumprimentos, atrasos, dificuldades em despejo).

4. Informação, divulgação e confiança

Muitos apontam a fraca divulgação do programa e o desconhecimento de senhorios, inquilinos e mediadores imobiliários; sugerem campanhas de comunicação e materiais explicativos passo a passo. Aparece ainda a ideia de que a adesão aumentaria se existissem “listas negras” de incumpridores e se o Estado transmitisse maior confiança e previsibilidade nas regras.

5. Avaliação global do PAA

Mesmo entre quem não tem contrato, o programa é visto como uma boa ideia para responder às dificuldades de acesso à habitação da classe média, mas mal-executado na prática. A sensação dominante é de potencial reconhecido, mas de frustração com a complexidade, a falta de meios no IHRU e a ausência de acompanhamento ao longo do processo.

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

6. Algumas sugestões

- Menos burocracia e processo mais simples: assinalam processos complexos, lentos e pouco intuitivos, que desincentivam a adesão. Pedem desburocratização, melhor software da plataforma, passos claros e prazos de resposta definidos.
- Rendas e condições económicas: consideram os valores de renda demasiado abaixo do mercado e pedem aumento de tetos, maior convergência com preços praticados e atualização anual efetiva. Vários referem que, com a tributação geral mais baixa, o PAA deixou de compensar, pelo que sugerem reforço dos benefícios fiscais ou regras que tornem competitivo arrendar pelo programa.
- Seguros, garantias e risco: criticam a obrigatoriedade de seguros adicionais e defendem torná-los opcionais ou com mais oferta e preços competitivos. Pedem mais garantias de pagamento das rendas, mecanismos rápidos de despejo, listas negras/brancas de inquilinos e maior rigor na avaliação de rendimentos.
- Articulação institucional e apoio: referem dificuldades em obter respostas das entidades, com processos pendentes durante muitos meses ou sem conclusão. Sugerem mais delegações regionais, canais de apoio eficazes e maior clarificação sobre enquadramento fiscal e passos na plataforma.
- Critérios de elegibilidade e desenho do programa: questionam a taxa de esforço máxima, os limites de rendimento dos inquilinos e algumas regras (tamanho do agregado, duração mínima de contrato), pedindo critérios mais ajustados à realidade dos rendimentos e do mercado. Pedem também maior flexibilidade na duração dos contratos e possibilidade de adaptar o modelo a diferentes perfis (estudantes, trabalhadores, subarrendamento).
- Divulgação e conhecimento público: sublinha-se o fraco conhecimento do programa, quer por senhorios quer por inquilinos, e a necessidade de campanhas, informação clara e envolvimento de mediadoras e contabilistas. Muitos entendem que a adesão só crescerá se houver mais confiança, previsibilidade e informação acessível sobre o PAA.

2. BASES DE DADOS DO PROGRAMA

Os ficheiros MsExcel com Candidatos, Alojamentos e Contratos, disponibilizados pelo IHRU, encontram-se no anexo digital *Anexo_Cap2_Result_BasePAA*.

2.5. SÍNTESE DA BASE DE DADOS DE CANDIDATOS

Tabela A61 – Candidaturas segundo o estado

	N.º	%
Ativo	33 639	68,2
Contrato ativo	928	1,9
Cancelado	14 770	29,9
Total	49 337	100,0

Figura A1 – Candidaturas ativas ou com contrato ativo por data de submissão (trimestre)

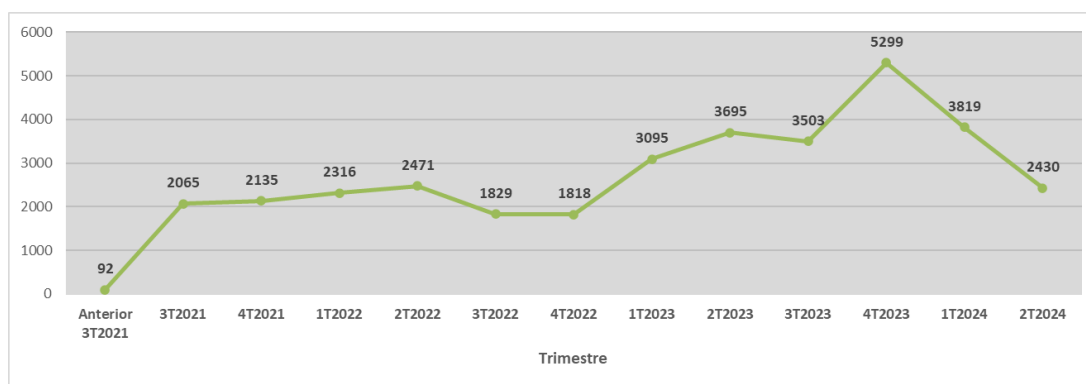


Tabela A62 – Candidaturas ativas e com contrato ativo por finalidade

	N.º	%
Residência permanente	34 166	98,8
Residência temporária de estudantes do ensino superior	401	1,2
Total	34 567	100,0

Tabela A63 – Candidaturas ativas e com contrato ativo por modalidade

	N.º	%
Habitação	34 042	98,5
Parte de habitação	525	1,5
Total	34 567	100,0

Tabela A64 – Candidaturas ativas e com contrato ativo por tipologia máxima do alojamento

	N.º	%
T1	15 661	45,3
T2	10 121	29,3
T3	5 295	15,3
T4	2 527	7,3
T5	744	2,2
T5+	219	0,6
Total	34 567	100,0

Tabela A65 – Candidaturas ativas e com contrato ativo por rendimento anual

	N.º	%
Até 10000€	11 572	33,5
10001€ a 15000€	9 283	26,9
15001€ a 20000€	5 488	15,9
20001€ a 35000€	6 818	19,7
>35000€	1 106	3,2
Sem valor	300	0,9
Total	34 567	100,0

2.6. SÍNTESE DA BASE DE DADOS DE ALOJAMENTOS

Tabela A66 – Alojamentos segundo o estado

	N.º	%
Inscrito	1 021	31,1
Enquadrado	930	28,4
Caducado	960	29,3
Cancelado	369	11,3
Total	3 280	100,0

Figura A2 - Alojamentos inscritos e enquadrados por data de submissão (trimestre)

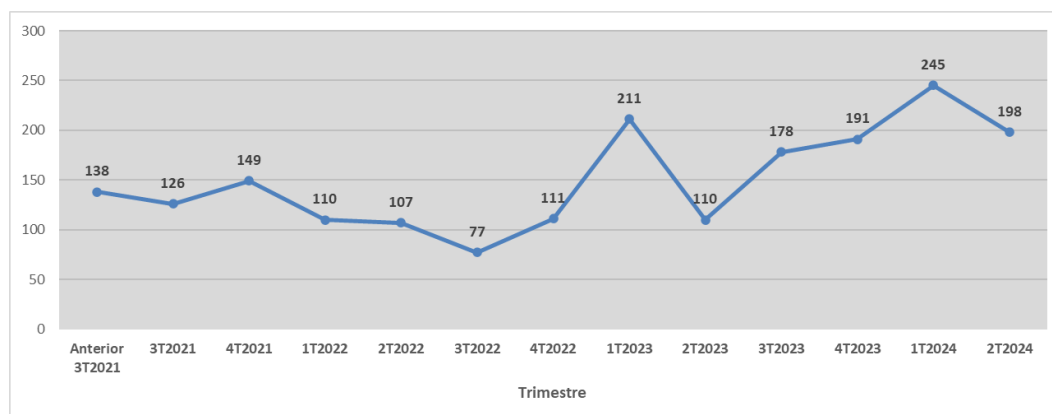


Tabela A67 – Alojamentos inscritos e enquadrados por localização (NUTS III)

	N.º	%
AM Lisboa	1083	55,5
AM Porto	349	17,9
Algarve	117	6,0
Região de Coimbra	101	5,2
Região de Aveiro	37	1,9
Viseu Dão Lafões	32	1,6
Cávado	31	1,6
Médio Tejo	30	1,5
Alentejo Central	22	1,1
Oeste	21	1,1
Ave	18	0,9
Terras de Trás-os-Montes	16	0,8
Tâmega e Sousa	13	0,7
Douro	13	0,7
Lezíria do Tejo	11	0,6

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

	N.º	%
Beiras e Serra da Estrela	10	0,5
Alentejo Litoral	10	0,5
Baixo Alentejo	10	0,5
Região de Leiria	8	0,4
Ilha da Madeira	6	0,3
Alto Alentejo	5	0,3
Alto Minho	4	0,2
Ilha Terceira	2	0,1
Alto Tâmega	1	0,1
Ilha de São Miguel	1	0,1
Total	1 951	100,0

Tabela A68 – Alojamentos inscritos e enquadrados por modalidade

	N.º	%
Habitação completa	1 873	96,0
Parte de habitação	78	4,0
Total	1 951	100,0

Tabela A69 – Alojamentos inscritos e enquadrados por estado de conservação

	N.º	%
Bom	1 495	76,6
Primeira utilização	313	16,0
Satisfatório	143	7,3
Total	1 951	100,0

Tabela A70 – Alojamentos inscritos e enquadrados por tipologia

	N.º	%
T0	49	2,5
T1	361	18,5
T2	907	46,5
T3	512	26,2
T4	109	5,6
T5	10	0,5
T5+	3	0,2
Total	1 951	100,0

2.7. SÍNTESE DA BASE DE DADOS DE CONTRATOS

Tabela A71 – Contratos segundo o estado

	N.º	%
Ativo	856	78,4
Submetido	6	0,5
Terminado	140	12,8
Não enquadrado	81	7,4
Em edição	9	0,8
Total	1 092	100,0

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

Figura A3 – Contratos ativos, submetidos, terminados e em edição, por data de submissão (trimestre)

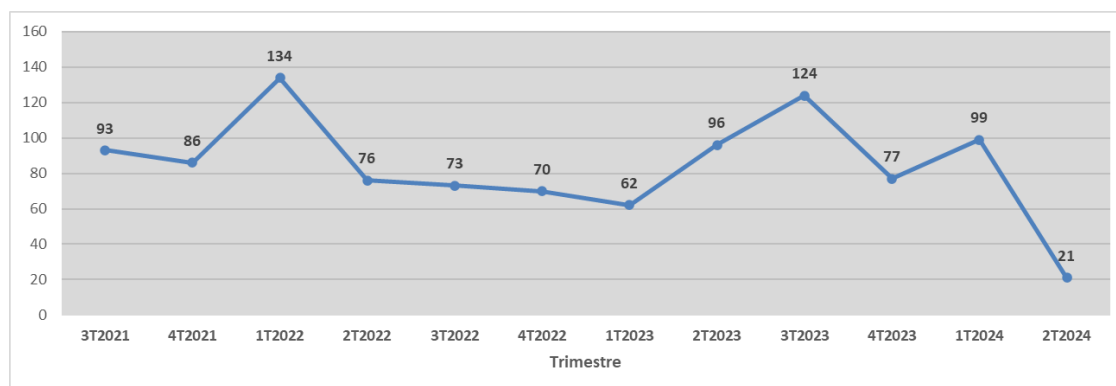


Tabela A72 – Contratos ativos, submetidos, terminados e em edição por duração (meses)

	N.º	%
Até 12 meses	65	6,4
13 meses a 36 meses	15	1,5
60 meses	913	90,3
Mais de 60 meses	18	1,8
Total	1 011	100,0

Tabela A73 – Contratos ativos, submetidos, terminados e em edição por NUTS III

NUTS III	N.º	%
AM Lisboa	596	59,0
AM Porto	226	22,4
Região de Coimbra	28	2,8
Região de Aveiro	26	2,6
Algarve	22	2,2
Cávado	19	1,9
Terras de Trás-os-Montes	14	1,4
Oeste	13	1,3
Alentejo Central	13	1,3
Tâmega e Sousa	10	1,0
Ave	9	0,9
Ilha da Madeira	6	0,6
Douro	5	0,5
Baixo Alentejo	5	0,5
Lezíria do Tejo	5	0,5
Beiras e Serra da Estrela	4	0,4
Viseu Dão Lafões	3	0,3
Alentejo Litoral	3	0,3
Região de Leiria	2	0,2
Alto Alentejo	1	0,1
Ilha Terceira	1	0,1
Total	1 011	100,0

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

Tabela A74 – Contratos segundo o tempo decorrido entre a inscrição do alojamento e o contrato - base contratos ativos, submetidos, terminados e em edição

	N.º	Contratos ativos, submetidos, em edição e terminados (%)	Contratos ativos (%)
Menos de 1 mês	532	52,6	52,6
1 a 3 meses	225	22,3	23,0
Mais de 3 meses	254	25,1	24,4
Total	1 011	100,0	100,0

Tabela A75 – Contratos segundo o tempo decorrido entre a submissão da candidatura e o contrato - base contratos ativos, submetidos, terminados e em edição

	N.º	(%)
Menos de 1 mês	664	65,9
1 a 3 meses	209	20,8
Mais de 3 meses	134	13,3
Total	1 007	100,0

Nota: não considerados 4 casos por terem valores negativos

Tabela A76 – Contratos ativos, submetidos, terminados e em edição segundo os escalões de renda dos contratos, por modalidade e tipologia

Renda (contrato)	Total	Modalidade (base alojamentos)		Tipologia máxima					
		Habitação	Parte de habitação	T1	T2	T3	T4	T5	T5+
	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
Até 300€	13,6	9,7	68,7	31,3	8,2	10,5	10,1	20,7	16,7
301€ a 400€	14,3	13,1	31,3	27,6	11,2	9,5	10,1	20,7	50,0
401€ a 500€	17,3	18,5	0,0	12,5	20,2	17,6	15,6	10,3	0,0
501€ a 600€	21,0	22,5	0,0	18,8	24,9	19,5	14,7	10,3	0,0
601€ a 800€	23,6	25,3	0,0	8,3	26,0	26,2	37,6	20,7	0,0
>800€	10,1	10,8	0,0	1,6	9,5	16,7	11,9	17,2	33,3
Total (n)	1 011	944	67	192	465	210	109	29	6

Tabela A77 – Renda média dos ativos, submetidos, terminados e em edição, por modalidade e tipologia

Renda (contrato)	Total	Modalidade (base alojamentos)		Tipologia máxima					
		Habitação	Parte de habitação	T1	T2	T3	T4	T5	T5+
Renda média	542,58	562,51	261,70	403,00	564,46	592,04	598,27	543,96	563,50

RELATÓRIO FINAL

Tabela A78 – Contratos ativos, submetidos, terminados e em edição segundo os escalões de renda, por NUTS III

Renda (contrato)	Total	NUTS III																				
		Cávado	Ave	AMP	Tâmega e Sousa	Douro	TT-Montes	Oeste	Região de Aveiro	Região de Coimbra	Região de Leiria	Viseu Dão Lafões	Beiras e Serra da Estrela	AML	Alentejo Litoral	Baixo Alentejo	Lezíria do Tejo	Alto Alentejo	Alentejo Central	Algarve	Ilha da Madeira	Ilha Terceira
		(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
Até 300€	13,6	15,8	33,3	19,5	100,0	40,0	100,0	0,0	61,5	42,9	0,0	33,3	100,0	3,2	66,7	60,0	40,0	0,0	7,7	4,5	0,0	100,0
301€ a 400€	14,3	21,1	44,4	10,6	0,0	60,0	0,0	30,8	11,5	25,0	100,0	33,3	0,0	11,4	0,0	40,0	40,0	100,0	69,2	27,3	83,3	0,0
401€ a 500€	17,3	47,4	11,1	20,4	0,0	0,0	0,0	46,2	19,2	25,0	0,0	0,0	0,0	15,1	33,3	0,0	20,0	0,0	23,1	27,3	0,0	0,0
501€ a 600€	21,0	15,8	11,1	23,9	0,0	0,0	0,0	23,1	7,7	7,1	0,0	33,3	0,0	23,3	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	31,8	0,0	0,0
601€ a 800€	23,6	0,0	0,0	22,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	31,2	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	9,1	16,7	0,0
>800€	10,1	0,0	0,0	3,5	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	15,8	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Total (n)	1 011	19	9	226	10	5	14	13	26	28	2	3	4	596	3	5	5	1	13	22	6	1

Tabela A79 – Renda média dos contratos ativos, submetidos, terminados e em edição, por NUTS III

Renda Média (euros)	Total	NUTS III																				
		Cávado	Ave	AMP	Tâmega e Sousa	Douro	TT-Montes	Oeste	Região de Aveiro	Região de Coimbra	Região de Leiria	Viseu Dão Lafões	Beiras e Serra da Estrela	AML	Alentejo Litoral	Baixo Alentejo	Lezíria do Tejo	Alto Alentejo	Alentejo Central	Algarve	Ilha da Madeira	Ilha Terceira
	542,58	411,26	332,44	503,27	227,40	292,00	161,07	447,62	313,92	351,68	370,00	360,33	218,25	619,68	327,67	295,00	314,00	325,00	358,50	474,91	399,17	300,00

3. INDICADORES DA TEORIA DA MUDANÇA

Sistematização das evidências relativas aos indicadores de realização e resultados, de primeiro e segundo nível, identificados na formulação da Teoria da Mudança do PAA.

Tabela A80 – Indicadores de realização

Realizações	Evidência
Rz1.1. Candidatos que procuram habitação, para residência permanente e temporária	Dos 34.567 candidatos com estado ativo no período de avaliação, 34.166 procuravam uma residência permanente (98,8%) e os restantes 401 uma residência temporária.
Rz1.2. Candidatos que procuram parte de habitação	Dos 34.567 candidatos com estado ativo no período de avaliação, 525 procuravam uma parte de habitação (1,5%).
Rz1.3. Prestadores que oferecem habitação, para residência permanente e temporária	Sem informação
Rz1.4. Prestadores que oferecem parte de habitação	Dos 1.951 alojamentos inscritos ou enquadrados, 78 alojamentos são destinados a parte de habitação (4%)
Rz2. Nº de candidatos que procuram habitação ou parte de habitação fora do concelho de residência	De acordo com a inquirição realizada a candidatos, 32,5% residia noutro concelho antes de realizar o contrato e desses que celebraram contrato e mudaram de concelho, 43,4% não teria mudado caso não fosse a oportunidade criada pelo Programa
Rz3. Nº de candidatos que recorrem complementarmente a outros apoios	De acordo com a inquirição realizada a candidatos, 49,4% dos inquiridos refere que já apresentou candidatura a Programas / apoios / subsídios municipais (7,9% é ou já foi beneficiário), 32,6% apresentou candidatura ao Porta 65 jovem (10,9% é ou já foi beneficiário), 19,1% apresentou candidatura ao Porta 65+ (2,2% é ou já foi beneficiário) e 37,1% apresentou candidatura ao Programa de Apoio Extraordinário à Renda (15,1% é ou já foi beneficiário).
Rz4. Nº de alojamentos e habitações e partes de habitação registados por proprietários na plataforma	De acordo com a inquirição realizada a prestadores, 97,7% são pessoa singular
Rz5. Nº de alojamentos do IHRU registados na plataforma	Dos 1.951 alojamentos inscritos ou enquadrados, 587 alojamentos são do IHRU (30,1%)
Rz6. Nº de senhorios que realizaram obras de beneficiação/adaptação de alojamentos	De acordo com a inquirição, 51,7% dos prestadores inquiridos efetuaram obras de melhoria em algum dos alojamentos nos 3 meses que antecederam a inscrição na plataforma.
Rz7. Tempo médio entre o registo da candidatura na plataforma e a concretização do contrato	Para contratos ativos ou terminados no período de avaliação o tempo médio foi de 1,51 meses
Rz8. Tempo médio entre o registo do alojamento na plataforma e a concretização do contrato	Para contratos ativos ou terminados no período de avaliação o tempo médio foi de 2,77 meses
Rz9. Nº de programas municipais considerados compatíveis com o PAA	PMC com contratos no período em avaliação: Porto Com Sentido, Matosinhos, Penafiel
Rz10. N.º de campanhas/ ações de comunicação realizadas	Em 2019, quando foi lançado, ainda como Programa de Arrendamento Acessível, o IHRU, em articulação com a tutela, promoveu ações de promoção do programa, nomeadamente em eventos do setor. No ano seguinte, a estratégia de comunicação foi reformulada, centrando-se em duas componentes: uma campanha a divulgação alargada, utilizando televisão, rádio, jornais e meios digitais; e um conjunto de ações dirigidas aos agentes do setor, incluindo de mediação, tendo em vista a sua mobilização para a divulgação do PAA, nomeadamente junto dos proprietários, e para a facilitação do encontro entre inquilinos/candidatos e senhorios/prestadores. Desde então, não voltaram a desenvolver-se ações de comunicação específicas sobre o PAA

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

Realizações	Evidência
Rz11. N.º de ações de fiscalização realizadas	
Rz12. N.º de relatórios de monitorização elaborados	30 relatórios mensais de monitorização
Rz13. N.º de alterações regulamentares e de gestão interna relevantes concretizadas	

Tabela A81 – Indicadores de resultados de 1º nível

Resultados de 1º nível	Evidência
Rs1. N.º de contratos comunicados à Autoridade Tributária e Aduaneira (AT) e enquadrados no PAA	
Rs2. N.º de contratos celebrados ao abrigo de Programas Municipais enquadrados no PAA	150 contratos do Programa Municipal Compatível com data de contrato entre 01/07/21 e 30/07/24 (8 do município de Matosinhos, 1 do município de Penafiel e 141 do município do Porto)
Rs3. Situações de incumprimento observadas ao abrigo do artigo 22º do Decreto-Lei n.º 68/2019, de 22 de maio	Não há informação acerca de situações de incumprimento em período pós-contratual (não foram realizadas ações de fiscalização)
Rs4. N.º de contratos de subarrendamento municipal	150 contratos ativos no período de avaliação
Rs5.1 N.º de contratos de alojamento temporário de estudantes	Dos 1.011 contratos ativos, submetidos, terminados ou em edição, no período de avaliação, 82 (8,1%) eram de residência temporária
Rs5.2 N.º de contratos de mobilidade com finalidade de residência permanente	sem informação
Rs6. N.º de contratos renovados enquadrados no PAA	
Rs7. % de proprietários que colocariam o seu imóvel no mercado de arrendamento a um preço mais elevado, fora do âmbito do PAA	De acordo com a inquirição realizada a prestadores, 11,7% dos inquiridos referem ter aderido ao PAA para poderem oferecer uma renda mais baixa
Rs8. Peso do valor global dos Benefícios Fiscais concedidos – em relação ao total de apoios públicos da política de habitação em geral ou em relação ao total de benefícios fiscais concedidos	De acordo com o Relatório Despesa Fiscal 2024, quanto ao IRC, os valores de dedução à matéria coletável dos rendimentos prediais previstos no DL 68/2019 ascenderam a 0,1 M€ em 2023 e 0,4 M€ em 2024 nos contratos enquadrados no PAA e a 0,1 M€ em 2024 nos programas municipais. Quanto ao IRS, uma estimativa própria aponta para um valor de benefício fiscal médio anual (no período em avaliação) que ascende a cerca de 0,6 M€
Rs9. Taxa de esforço média dos beneficiários PAA versus taxa de esforço global (dos arrendatários fora do programa)	Para os 1.011 contratos ativos, submetidos, terminados ou em edição, no período de avaliação, a taxa média de esforço é de 27,71%
Rs10. N.º de contratos PAA relativos a fogos/partes de casa que antes se encontravam vagos	Dos 1.951 alojamentos inscritos ou enquadrados, 313 alojamentos são 1.ª utilização (16%). Para os 1.011 contratos ativos, submetidos, terminados ou em edição, no período de avaliação, 134 alojamentos são 1.º utilização (13,3%).

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

Tabela A82 – Indicadores de resultados de 2º nível

Resultados de 2º nível	Evidência
RS1. Variação do peso dos alojamentos em situação de arrendamento	Observa-se um crescimento gradual do volume de novos contratos de arrendamento em Portugal entre 2021 e 2024, passando de cerca de 87 mil para 97 mil (+11%)
RS2. Variação do peso dos alojamentos com arrendamento induzido por instrumentos de política pública	
RS3. Variação da renda mediana e média para tipologias de arrendamento cobertas pelo Programa	Para os 896 contratos ativos ou terminados de habitação permanente e habitação, no período de avaliação, o valor médio da renda é de 561,53€ e o valor mediano de 546€
RS4. Número de candidatos apoiados pelo PAA que não teriam acesso a uma renda livre de mercado	De acordo com a inquirição realizada, 43,9% dos inquiridos que celebraram contrato estariam numa situação de instabilidade ou risco habitacional se não o tivessem celebrado, 26,1% teria de partilhar habitação e 25,8% solicitaria outro tipo de apoio ao arrendamento
RS5. Peso de famílias em mobilidade de residência permanente para concelhos do interior apoiadas pelo PAA	sem informação

4. ANÁLISE COMPARATIVA DOS VALORES DAS RENDAS DE MERCADO E DE CONTRATOS ENQUADRADOS NO PAA

METODOLOGIA

Esta análise pretende avaliar o nível e as dinâmicas territoriais das rendas efetivamente vigentes nos contratos enquadrados no PAA, no período de referência. Pretende apoiar a resposta à questão **“Que tipo de influência está a ter o PAA no mercado de arrendamento?”**, enquadrada no critério de avaliação da eficácia do programa. Ou seja, avaliar se o PAA estará, efetivamente, a induzir uma moderação dos preços praticados, ou, pelo contrário, limita-se a enquadrar rendas que já se encontrariam próximas dos valores de mercado, ou até a induzir algumas dinâmicas inflacionistas?

A análise compara três variáveis:

No âmbito do PAA

- ACC_MAC_RENT: média dos valores das rendas máximas admissíveis para os alojamentos que têm contratos. É o limite imposto pela legislação, considerando a mediana dos valores INE por m² ajustada em função da qualidade do imóvel.
- Renda (Contrato): média dos valores das rendas efetivas, nos contratos assinados em cada semestre e em cada território.

No mercado

- Mercado (Idealista): valor médio, por m², das rendas em cada território para contratos assinados em cada semestre, determinada a partir dos relatórios de preços de arrendamento do portal Idealista (<https://www.idealista.pt/media/relatorios-preco-habitacao/>). A metodologia seguida pelo Idealista está disponível em <https://st3.idealista.pt/cms/arquivos/static/price-indicator/metodologia-de-relatorios-de-precos.pdf?VersionId=3b5ZxbBEYN8IOs5X958ojC5gi5F5LI2o&fv=AQHptHt3&v=1556008208>.

Para esta leitura, adotou-se uma matriz territorial que abrange vários subespaços (NUTS, Concelhos e Freguesias), constituindo uma amostra de áreas com algum significado em termos de número de contratos distribuição territorial diversificada. Estes subespaços são:

NUTS 3

Área Metropolitana do Porto
Grande Lisboa
Península de Setúbal
Algarve

Concelhos

Braga
Porto
Coimbra
Sintra
Oeiras
Lisboa
Setúbal
Faro

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

Freguesias

Alcântara (Lx)
Lumiar (Lx)
Paranhos (Porto)
UF Carcavelos e Parede (Cascais)

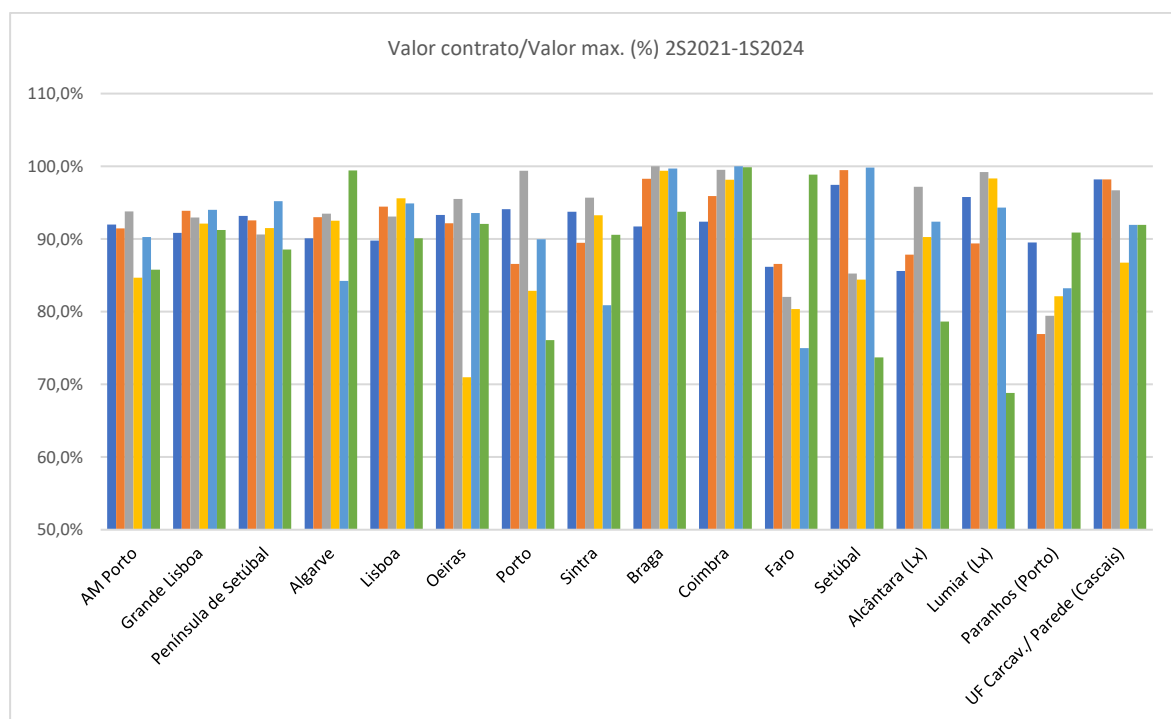
A análise incidiu apenas sobre contratos de arrendamento de habitações completas para residência permanente, com um prazo mínimo de 60 meses, assinados em cada semestre do período de avaliação (2S2021; 1S2022; 2S2022; 1S2023; 2S2023; 1S2024), para aquilatar a evolução dos valores.

Para que a análise tenha significado, foram seleccionados apenas territórios com um número de contratos enquadrados no PAA que permitisse alguma representatividade ao longo dos seis semestres. Note-se que, ainda assim, nem todos os valores de renda (de mercado ou do PAA) podem ser calculados, porque, naquele território e naquele período, não houve qualquer contrato assinado. Na tabela A83, que sintetiza os indicadores de comparação, identificam-se a **amarelo** alguns valores que foram obtidos por interpolação.

Chama-se a atenção para a fragilidade desta análise, dada a pouca representatividade do número de contratos registados. Ela deve ser entendida apenas como um elemento auxiliar de apoio à avaliação e representativa de alguns indícios, especialmente de tendências.

COMPARAÇÃO DAS RENDAS MÁXIMAS ADMISSÍVEIS COM AS RENDAS EFETIVAS DOS CONTRATOS

Figura A4 – Relação entre as rendas efetivas dos contratos e as rendas máximas admissíveis



Como era expectável, as rendas contratuais situam-se, geralmente, abaixo do máximo admissível para cada contrato. Em média, em todos os territórios e períodos, este “desconto” ronda os 9%, mas chega a ser de 30%.

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

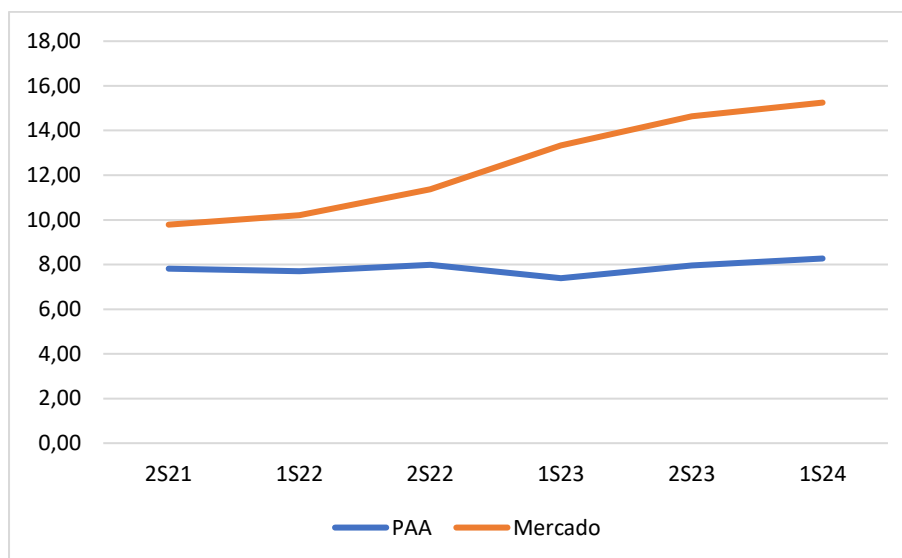
A evolução comparada das rendas efetivas com as rendas máximas admissíveis nos mesmos contratos, no período da avaliação, tende, na generalidade dos territórios analisados, a ter uma curva semelhante (crescente), embora o crescimento das rendas contratuais se verifique a um ritmo ligeiramente menor - a relação entre as duas, no primeiro semestre do período de avaliação, era de 92%, e no último semestre de 88%. A mediana de preços definida pelo INE é o elemento de referência – se esta cresce, a oferta disponível tenderá a seguir o crescimento, mas a ritmo mais moderado.

Há variações espaciais, destacando-se, na amostra analisada, as “folgas” quase nulas que se registam, no último dos semestres, nos municípios de Coimbra e Faro (e na NUTS3 Algarve), contrastando com as diferenças mais significativas em algumas freguesias lisboetas (Alcântara, Lumiar) ou nos municípios do Porto e Setúbal, onde o afastamento entre as rendas máximas e as rendas contratuais se acentuou ao longo do período.

COMPARAÇÃO DAS RENDAS EFETIVAS DOS CONTRATOS PAA COM AS RENDAS DO MERCADO

Mais interessante é a comparação entre a evolução do valor médios dos contratos enquadrados e dos valores médios do mercado, que revela que os preços dentro do programa crescem a um ritmo inferior. A figura seguinte apresenta a evolução do valor médio agregado (para os municípios de Lisboa, Oeiras, Porto, Sintra, Braga, Coimbra, Faro e Setúbal e a freguesia de Lumiar-Lx), por metro quadrado, das rendas nos contratos enquadrados no PAA e no mercado (informação do portal Idealista), em cada semestre do período de avaliação.

Figura A5 – Evolução do valor médio das rendas por m²



Este padrão repete-se em cada uma das áreas analisadas. Sem exceção, a renda média de mercado (por m²) sobe em todos os semestres, e muitas vezes de forma expressiva (em Lisboa e Porto o crescimento acumulado superou os 50% e, nas restantes áreas, rondou os 40%). A renda contratada (no PAA) também sobe, mas não acompanha a renda de mercado na generalidade dos territórios e períodos. Em Lisboa, por exemplo, o preço por metro quadrado apenas subiu 9%; no Porto e em Oeiras a subida não ultrapassou os 2%; e há mesmo casos em que se regista uma tendência decrescente (freguesia de Lumiar-Lisboa, além de várias quebras ocasionais noutras áreas).

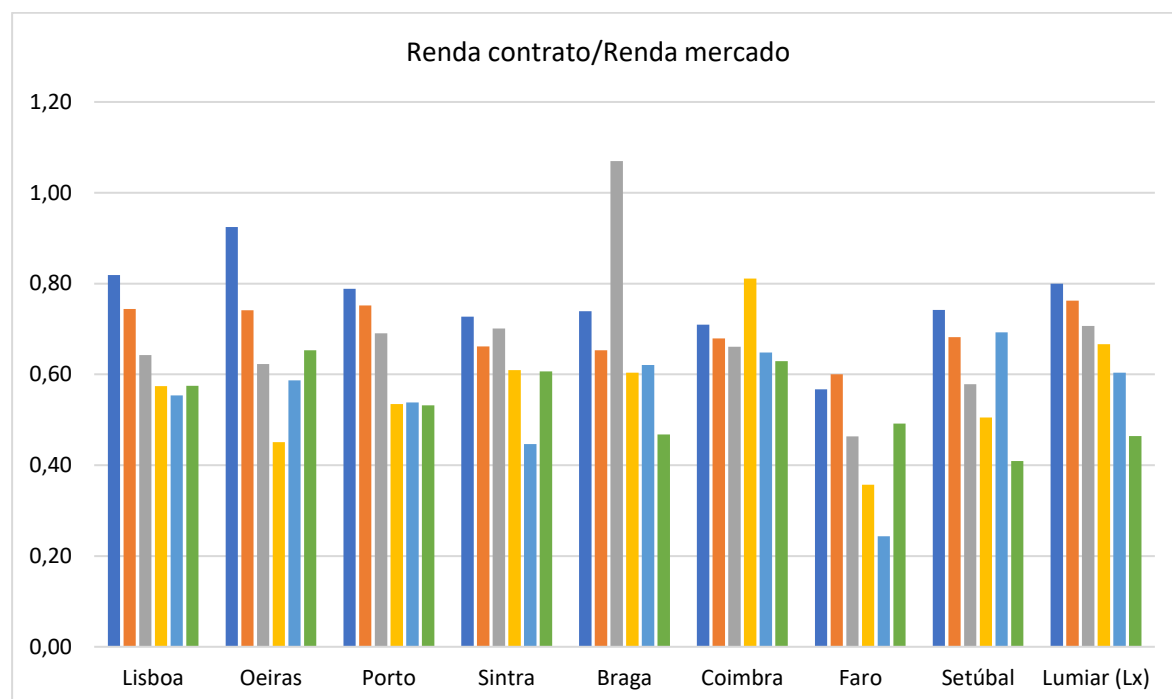
RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

Globalmente, nota-se que os valores das rendas PAA evoluem a um ritmo bastante inferior às do mercado, sobretudo no período 2021-2023. Em 2024 pareceu registar-se uma aproximação, mas ainda muito longe da maior proximidade em 2021. Ou seja, o programa exerce um efeito moderador no crescimento das rendas, resistindo às fortes tendências inflacionistas do mercado (mas sem as anular completamente, como é natural, dada a sua pequena representatividade).

Territorialmente, este indício de tendência tem algumas nuances. Além das que podem dever-se à aleatoriedade própria da análise de pequenos números, destaca-se o concelho de Faro (com preços dentro do programa sistematicamente mais abaixo do mercado do que nos restantes territórios); alguns períodos em que os valores nos contratos PAA subiram acima da média (especialmente nas cidades médias, como Braga, Coimbra e Setúbal, mas também, numa inflexão registada a partir de 2023, em Oeiras e Sintra); e a tendência mais estável nos municípios de Lisboa (e freguesia do Lumiar) e Porto.

Há um valor anómalo nesta série: no segundo semestre de 2022, o valor da renda média dos contratos assinados no âmbito do PAA no município de Braga é superior ao valor de mercado, excedendo-o em 7%. A pequena dimensão da amostra não permite concluir sobre o significado deste desvio, que contraria o padrão geral.

Figura A6 – Relação entre as rendas efetivas dos contratos e as rendas do mercado



RELATÓRIO FINAL

Tabela A83 – Dados de comparação entre valores médios de renda no PAA e no mercado

	2S2021					1S2022					2S2022				
	ACC_MAX _RENT	Renda (Contrato)	Valor_m ² (contrato)	Contrato /Max (%)	Mercado (Idealista)	ACC_MAX _RENT	Renda (Contrato)	Valor_m ² (contrato)	Contrato /Max (%)	Mercado (Idealista)	ACC_MAX _RENT	Renda (Contrato)	Valor_m ² (contrato)	Contrato /Max (%)	Mercado (Idealista)
	Média	Média	Média	2S2021		Média	Média	Média	1S2022		Média	Média	Média	2S2022	
AM Porto	560,57	515,63	6,43	92,0%		531,47	486,06	7,11	91,5%		567,22	532,11	6,63	93,8%	
Grande Lisboa	720,34	654,38	9,88	90,8%		695,07	652,66	9,47	93,9%		690,70	641,90	9,20	92,9%	
Península de Setúbal	502,55	468,14	6,12	93,2%		552,00	510,85	6,31	92,5%		537,29	486,82	6,52	90,6%	
Algarve	438,50	395,00	5,28	90,1%		484,00	450,00	6,18	93,0%		569,00	532,00	6,65	93,5%	
Lisboa	776,11	696,73	10,93	89,8%	13,35	740,75	699,76	10,37	94,5%	13,95	785,18	730,93	10,42	93,1%	16,22
Oeiras	667,88	623,13	10,25	93,3%	11,08	754,20	695,00	8,55	92,2%	11,53	778,00	743,00	8,04	95,5%	12,92
Porto	654,83	616,17	8,50	94,1%	10,78	624,07	540,14	8,37	86,6%	11,13	682,40	678,20	8,79	99,4%	12,73
Sintra	565,71	530,29	6,51	93,7%	8,95	554,00	495,75	6,17	89,5%	9,32	496,50	475,13	7,06	95,7%	10,07
Braga	418,60	384,00	4,46	91,7%	6,03	468,00	460,00	4,26	98,3%	6,52	297,00	297,00	7,62	100,0%	7,12
Coimbra	419,50	387,50	5,12	92,4%	7,22	413,25	396,25	5,21	95,9%	7,68	407,00	405,00	5,31	99,5%	8,03
Faro	592,00	510,00	4,81	86,1%	8,48	462,00	400,00	5,26	86,6%	8,77	508,00	416,67	4,48	82,0%	9,67
Setúbal	513,00	500,00	6,10	97,5%	8,22	568,00	565,00	5,80	99,5%	8,50	500,00	426,25	5,33	85,3%	9,22
Alcântara (Lx)	466,43	399,29	11,49	85,6%	nd	566,25	497,50	10,73	87,9%	nd	478,50	465,00	12,54	97,2%	nd
Lumiar (Lx)	979,00	937,50	9,13	95,8%	11,42	797,50	713,00	9,09	89,4%	11,92	806,50	800,00	9,34	99,2%	13,22
Paranhos (Porto)	782,00	700,00	7,23	89,5%	nd	654,83	503,67	7,60	76,9%	nd	631,92	501,83	7,44	79,4%	nd
UF Carcav./ Parede (Cascais)	621,33	610,00	12,72	98,2%	12,32	621,33	610,00	12,72	98,2%	12,75	737,75	713,25	12,52	96,7%	14,53

	1S2023					2S2023					1S2024				
	ACC_MAX _RENT	Renda (Contrato)	Valor_m ² (contrato)	Contrato /Max (%)	Mercado (Idealista)	ACC_MAX _RENT	Renda (Contrato)	Valor_m ² (contrato)	Contrato /Max (%)	Mercado (Idealista)	ACC_MAX _RENT	Renda (Contrato)	Valor_m ² (contrato)	Contrato /Max (%)	Mercado (Idealista)
	Média	Média	Média	1S2023		Média	Média	Média	2S2023		Média	Média	Média	1S2024	
AM Porto	655,94	555,38	7,33	84,7%		639,05	576,84	7,41	90,3%		712,25	610,94	7,57	85,8%	
Grande Lisboa	738,79	680,43	8,96	92,1%		793,49	745,99	10,12	94,0%		809,39	738,39	10,31	91,2%	
Península de Setúbal	528,91	484,04	6,40	91,5%		557,83	530,94	7,26	95,2%		600,64	531,73	7,39	88,5%	
Algarve	580,50	537,00	5,85	92,5%		633,33	533,33	3,93	84,2%		555,00	551,75	6,88	99,4%	
Lisboa	796,89	761,82	10,95	95,6%	19,07	890,72	845,31	11,46	94,9%	20,70	832,85	750,15	11,90	90,1%	21,50
Oeiras	905,67	642,67	6,60	71,0%	14,63	928,50	868,75	9,29	93,6%	15,83	865,00	796,43	10,33	92,1%	16,00
Porto	712,45	590,45	7,98	82,9%	14,92	719,36	647,09	8,77	90,0%	16,30	847,83	645,00	8,67	76,1%	17,15
Sintra	598,60	558,20	6,85	93,3%	11,25	551,00	445,67	5,45	80,9%	12,20	658,83	596,83	7,40	90,6%	13,05
Braga	457,60	454,80	4,84	99,4%	8,02	461,00	459,50	5,32	99,7%	8,58	400,00	375,00	4,01	93,8%	9,22
Coimbra	446,00	437,80	7,08	98,2%	8,73	368,50	368,50	6,46	100,0%	9,97	444,50	444,00	6,27	99,9%	11,05
Faro	537,75	432,08	3,69	80,4%	10,32	600,00	450,00	2,92	75,0%	12,00	531,00	525,00	5,90	98,9%	12,57
Setúbal	580,50	490,00	5,12	84,4%	10,15	509,00	508,00	7,79	99,8%	11,25	692,00	510,00	4,60	73,7%	11,90
Alcântara (Lx)	692,50	625,00	10,61	90,3%	18,73	709,00	655,00	11,80	92,4%	20,78	604,00	475,00	12,95	78,6%	21,22
Lumiar (Lx)	913,00	897,75	9,88	98,3%	14,82	1 006,71	949,43	9,65	94,3%	15,98	1 032,00	710,00	7,42	68,8%	16,57
Paranhos (Porto)	609,00	500,00	7,28	82,1%	13,00	682,67	568,00	7,70	83,2%	14,55	703,50	639,50	8,80	90,9%	14,88
UF Carcav./ Parede (Cascais)	1 033,67	896,67	8,76	86,7%	16,28	847,50	779,00	11,90	91,9%	17,47	847,50	779,00	11,90	91,9%	17,90

RELATÓRIO FINAL

Tabela A84 – Rendas de contratos PAA vs rendas de mercado

Renda contrato						
Lisboa	10,93	10,37	10,42	10,95	11,46	11,90
Oeiras	10,25	8,55	8,04	6,60	9,29	10,33
Porto	8,50	8,37	8,79	7,98	8,77	8,67
Sintra	6,51	6,17	7,06	6,85	5,45	7,40
Braga	4,46	4,26	7,62	4,84	5,32	4,01
Coimbra	5,12	5,21	5,31	7,08	6,46	6,27
Faro	4,81	5,26	4,48	3,69	2,92	5,90
Setúbal	6,10	5,80	5,33	5,12	7,79	4,60
Lumiar (Lx)	9,13	9,09	9,34	9,88	9,65	7,42
Renda mercado						
Lisboa	13,35	13,95	16,22	19,07	20,70	20,70
Oeiras	11,08	11,53	12,92	14,63	15,83	15,83
Porto	10,78	11,13	12,73	14,92	16,30	16,30
Sintra	8,95	9,32	10,07	11,25	12,20	12,20
Braga	6,03	6,52	7,12	8,02	8,58	8,58
Coimbra	7,22	7,68	8,03	8,73	9,97	9,97
Faro	8,48	8,77	9,67	10,32	12,00	12,00
Setúbal	8,22	8,50	9,22	10,15	11,25	11,25
Lumiar (Lx)	11,42	11,92	13,22	14,82	15,98	15,98
(R_Contrato)/(R_Mercado)						
Lisboa	0,82	0,74	0,64	0,57	0,55	0,58
Oeiras	0,92	0,74	0,62	0,45	0,59	0,65
Porto	0,79	0,75	0,69	0,53	0,54	0,53
Sintra	0,73	0,66	0,70	0,61	0,45	0,61
Braga	0,74	0,65	1,07	0,60	0,62	0,47
Coimbra	0,71	0,68	0,66	0,81	0,65	0,63
Faro	0,57	0,60	0,46	0,36	0,24	0,49
Setúbal	0,74	0,68	0,58	0,50	0,69	0,41
Lumiar (Lx)	0,80	0,76	0,71	0,67	0,60	0,46
	2S21	1S22	2S22	1S23	2S23	1S24

5. SÍNTESE COMPARATIVA DE PROGRAMAS DE RENDA REDUZIDA

TABELA DE SÍNTESE

Parâmetro	PAA	Porto com Sentido (Porto Vivo, SRU)	Arrendamento de Longa Duração (AT)
Âmbito e promotor	IHRU. Criado em 2019 como “Arrendamento Acessível”; programa voluntário de adesão para proprietários privados e inquilinos em todo o país.	Município do Porto (empresa municipal Porto Vivo, SRU). Lançado em 2020; mobiliza habitações privadas para arrendamento acessível via contratos entre proprietários e Município, seguido de subarrendamento aos munícipes.	Autoridade Tributária. Regime fiscal estabelecido pela Lei n.º 3/2019 (atualizado pela Lei n.º 56/2023); não é um programa com candidatura, mas sim um conjunto de incentivos fiscais automáticos aplicáveis a contratos habitacionais de longa duração que cumpram os critérios.
Objetivo e destinatários	Aumentar a oferta de habitação a preços compatíveis com os rendimentos familiares médios, colmatando a falta de acesso da classe média a arrendamento adequado. Destina-se a agregados sem resposta nem pelo mercado livre nem pela habitação social, tipicamente famílias de rendimentos intermédios que têm dificuldade em encontrar casa.	Fixar residentes no Porto com rendas abaixo do mercado, atraindo proprietários privados a disponibilizar imóveis vagos. Público-alvo: famílias de classe média, incluindo jovens em início de vida laboral e estudantes deslocados no Porto. Prioriza residentes sem habitação própria na cidade.	Estimular contratos estáveis de longa duração, beneficiando indiretamente inquilinos com maior segurança contratual e senhorios com menos rotatividade. Sem restrição de renda ou rendimento dos inquilinos, aplica-se genericamente a quaisquer contratos de arrendamento para habitação própria e permanente. O alvo os os senhorios e arrendatários dispostos a celebrar contratos mais longos, não havendo um “público elegível” definido por renda ou situação socioeconómica.
Elegibilidade do arrendatário	Rendimento anual bruto máximo definido por escalões de IRS: até ao limite do 6.º escalão de IRS para uma pessoa só (36.700€ em 2023); para agregados maiores, soma-se 10.000€ ao teto do 6.º escalão para o segundo adulto e +5.000€ por cada dependente. Inquilinos podem ser indivíduos, famílias ou até grupos informais desde que cumpram os limites de rendimento.	Rendimento anual bruto máximo por agregado: 35.000€ se uma pessoa; 45.000€ se duas pessoas, acrescido de 5.000€ por cada dependente adicional. Impedimentos: candidatos não podem possuir imóvel habitacional no concelho do Porto nem estar a receber outros apoios públicos à habitação, garantindo que o programa apoia quem não tem alternativa. Devem ser maiores de idade e a composição familiar adequada à tipologia da casa (evitar sobreocupação).	Sem critérios específicos de elegibilidade socioeconómica para os inquilinos, além de se tratar de habitação própria e permanente (o contrato deve destinar-se a morada fiscal do inquilino). Qualquer arrendatário pode celebrar um contrato de longa duração com o senhorio; o benefício não depende de rendimentos, idade ou necessidade habitacional, depende apenas das características do contrato (duração e valor da renda).
Limites de renda e taxa de esforço	Renda máxima 20% abaixo do valor de mercado de referência aplicável ao imóvel. O programa define um valor de referência por tipologia/localização (conforme Portaria n.º 176/2019) e exige que a renda acordada seja pelo menos 20% inferior a esse valor,	Renda acessível calculada segundo as regras do PAA (DL 68/2019 e Portaria 176/2019). O Município define um teto de renda para cada imóvel aplicando a fórmula do programa nacional (20% abaixo do valor de referência de mercado) e, além disso, impõe limites absolutos por	Sem imposição de renda reduzida ou limite de esforço por lei, o valor da renda é livremente fixado pelas partes, podendo ser de mercado. Contudo, desde 2024 passou a haver um condicionante: se a renda acordada exceder em 50% os limites de preço do PAA para tipologia/concelho

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

Parâmetro	PAA	Porto com Sentido (Porto Vivo, SRU)	Arrendamento de Longa Duração (AT)
	assegurando uma redução significativa face ao mercado. Adicionalmente, a taxa de esforço do inquilino está limitada a 35% do rendimento mensal do agregado.	freguesia e tipologia. Assim, as rendas praticadas ficam bem abaixo dos preços médios do Porto. A taxa de esforço também é controlada: se a renda definida exceder 35% do rendimento bruto do agregado, a Câmara atribui um subsídio mensal ao arrendatário, cobrindo o excedente acima dos 35% (até ao limite de 30% da renda).	equivalentes, o contrato não poderá usufruir do benefício fiscal. Na prática, esta regra evita conceder benefícios fiscais a rendas manifestamente altas. Fora isso, não há restrições de valor: a filosofia é usar incentivos fiscais para encorajar moderação e longa duração, mas sem tabelamento direto das rendas. Também não se aplicam limites de taxa de esforço, já que não há intervenção pública no valor da renda nem subsídio ao arrendatário neste regime.
Duração mínima do contrato	Contrato de arrendamento de longo prazo: mínimo de 5 anos quando se trata de residência permanente. (O contrato pode ser renovado.) Em casos de residência temporária, destinados por exemplo a estudantes deslocados ou docentes em mobilidade, admite-se contrato de duração inferior, mínimo de 9 meses (normalmente um ano académico). Fora da modalidade temporária especial, o programa não abrange contratos curtos; exige-se um horizonte mínimo de 5 anos para garantir estabilidade ao inquilino.	Admite contratos com prazo mínimo de 3 anos, mas sem atribuição de benefícios fiscais. O prazo mínimo normal é de 5 anos, renovável automaticamente uma vez pelo mesmo período (salvo denúncia). Os contratos de subarrendamento com os inquilinos destinam-se a habitação permanente e tendem a acompanhar o prazo do arrendamento principal, proporcionando ao agregado beneficiário alguns anos de estabilidade. A renovação do contrato principal implicará manutenção do subarrendamento ou novo sorteio caso a família já não precise.	Sem duração mínima obrigatória. O acesso aos benefícios fiscais varia conforme o prazo: contratos até 2 anos pagavam a taxa padrão (28%, reduzida para 25% a partir de outubro 2023); a partir de 3 anos já havia redução na lei original (26%) e desde 2023 unificou-se a taxa dos contratos até 5 anos em 25%. Os maiores incentivos fiscais começam nos contratos >5 anos: taxa de IRS 15% (antes 23%); 10 a 20 anos: 10%; 20 ou mais anos: apenas 5%. Ou seja, quanto mais longo o contrato, menor o IRS, incentivando durações longas. (na prática para usufruir de benefício significativo o contrato precisa ter pelo menos 5 anos de duração.)
Benefícios Fiscais (Senhorio)	Isenção total de IRS (ou IRC) sobre as rendas obtidas, o Estado abdica da tributação do rendimento predial, tornando a receita de rendas 100% líquida para o proprietário aderente. Adicionalmente, para estimular a colocação de novos imóveis no programa: imóveis adquiridos, construídos ou reabilitados para arrendamento acessível podem ainda beneficiar de isenção de IMI por 3 anos (prorrogável por +5 anos) e de isenção de IMT na aquisição, conforme medidas introduzidas pelo pacote "Mais Habitação" em 2023.	O programa foi desenhado para ser compatível com o PAA. Portanto, os proprietários participantes podem igualmente beneficiar de isenções fiscais, desde que o arrendamento cumpra os requisitos do PAA (o que acontece, dado que as rendas são calculadas segundo as mesmas regras). Por outras palavras, arrendar via "Porto com Sentido" permite ao senhorio ter a renda isenta de impostos, tal como no PAA. Além disso, a Câmara do Porto oferece uma vantagem implícita: o recebimento pontual e garantido da renda, já que o Município figura como inquilino principal, o senhorio deixa	Redução da taxa de IRS sobre rendas, aplicada de forma automática conforme a duração do contrato (art. 72º CIRS). As reduções em vigor no período foram apresentadas acima. Estes benefícios traduzem-se numa carga fiscal substancialmente menor que a taxa autónoma normal (25-28%). Outros incentivos: se o novo contrato tiver uma renda pelo menos 5% mais baixa que a do contrato anterior para o mesmo imóvel, o senhorio obtém um bónus adicional de 5 pontos de redução na taxa (premiando descidas de renda). Houve ainda uma medida extraordinária: imóveis que foram transferidos do

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

Parâmetro	PAA	Porto com Sentido (Porto Vivo, SRU)	Arrendamento de Longa Duração (AT)
	Em suma, o senhorio no PAA usufrui de um pacote fiscal atrativo compensando a renda mais baixa.	de se preocupar com incumprimento do inquilino final ou vacância do imóvel, tendo um pagador seguro (a autarquia) e contratos de longa duração.	alojamento local para arrendamento até 31/12/2024 recebem isenção total de IRS até 2029, incentivando a reconversão de casas de uso turístico em arrendamento de longa duração.
Subsídios e Apoios Diretos	Não há subsídio direto ao inquilino, o programa atua via moderação de preços e incentivos fiscais aos proprietários. No entanto, desde 2022 passou a ser possível ao jovem arrendatário acumular o PAA com o Porta 65-Jovem, ampliando a capacidade de apoio para os casos de jovens com rendas acessíveis. Em suma, o custo público do PAA está na perda de receita fiscal (isenções concedidas) e eventualmente no apoio Porta 65 se acionado; não envolve pagamentos diretos do Estado aos senhorios (quem paga a renda é o inquilino) nem aos inquilinos (salvo outros programas acumulados).	O Município subsidia parte da renda nos casos necessários para limitar o esforço do agregado a 35% (ver acima). Ou seja, a autarquia assume até 30% do valor da renda como subsídio, se for preciso para que a família não fique sobrecarregada. Além disso, a Porto Vivo, SRU suporta os custos de gestão, vistorias, plataforma e promoção do programa. O inquilino é isento de prestar caução ou fiador, e beneficia de uma renda inferior à de mercado graças à subvenção municipal. Já o senhorio tem garantia de receber do Município a totalidade da renda contratada, mesmo que o inquilino final beneficie de um abatimento. Em resumo, o Porto com Sentido combina isenções fiscais nacionais com apoio financeiro local, assegurando a sustentabilidade social dos contratos.	Não prevê subsídio ou apoio direto ao arrendatário, atua unicamente pelo lado fiscal (redução de imposto ao senhorio). A lógica é que, ao pagar menos imposto, o proprietário aceite cobrar rendas mais baixas ou pelo menos fique motivado a manter contratos longos e estáveis. Entretanto, não há obrigação de repassar o benefício ao inquilino; na prática, o “apoio” ao arrendatário consiste na maior estabilidade do contrato e potencial negociação de renda ligeiramente melhor em troca do compromisso prolongado. Do ponto de vista público, não há despesa direta, apenas renúncia a parte da receita fiscal (considerada um incentivo financeiro indireto).

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

Parâmetro	PAA	Porto com Sentido (Porto Vivo, SRU)	Arrendamento de Longa Duração (AT)
Atribuição e controlo dos contratos	<p>Adesão via plataforma eletrónica: os proprietários inscrevem os seus imóveis no Portal do PAA e, por outro lado, os candidatos a inquilino também se registam e candidatam às habitações disponíveis, numa lógica de mercado regulado. O IHRU verifica se o imóvel cumpre as condições (licenciamento, segurança e conforto mínimos) e se a renda proposta está dentro dos limites legais. Os contratos PAA são celebrados diretamente entre senhorio e arrendatário, mas seguem um contrato-tipo aprovado e devem ser registados nas Finanças indicando a sua afetação ao programa (para gozo das isenções). Seleção: em geral o primeiro candidato elegível a manifestar interesse pode celebrar contrato, ou o senhorio escolhe de entre os candidatos qualificados, dado que a renda já é predefinida. Garantias e fiscalização: não é exigido pagamento de caução nem fiador ao inquilino (exceto se este não tiver rendimentos próprios, como estudantes, caso em que pode ser pedido fiador). Ambos devem contratar seguros obrigatórios. O senhorio, um seguro de renda (contra incumprimento); o inquilino, um seguro que cobre quebra involuntária de rendimentos e danos no imóvel. Em suma, o PAA é gerido centralmente, com forte regulação do contrato e monitorização.</p>	<p>Gestão pela Porto Vivo, SRU: a empresa municipal lança concursos públicos para proprietários oferecerem imóveis e para inquilinos se candidatarem às habitações disponíveis. A atribuição das casas aos agregados é feita por sorteio entre os candidatos elegíveis, para garantir transparência e igualdade de oportunidades. Após seleção, o Município firma contrato de arrendamento com o proprietário e um contrato de subarrendamento com o inquilino sorteado. Fiscalização e condições: a Porto Vivo verifica a situação fiscal e habitacional dos candidatos (impedimentos como ter casa própria ou falsa declaração excluem-nos). Os imóveis são vistoriados para cumprir critérios de habitabilidade. A renda é atualizada anualmente apenas pelos índices legais. O Município atua como intermediário responsável: assegura manutenção de alguns aspetos do imóvel, acompanha o pagamento das rendas pelos subarrendatários e, se necessário, aciona mecanismos de despejo em casos de incumprimento. Em caso de saída do inquilino antes do término, a Porto Vivo pode realojar outro candidato da lista ou lançar novo sorteio, evitando que o imóvel fique devoluto. Para o senhorio, a Câmara é a contraparte estável; para o inquilino, a Câmara é garantia de um contrato justo. Há obrigação de manter a habitação como residência permanente do agregado, sob pena de despejo se ceder a terceiros. Resumindo, o Porto com Sentido envolve gestão pública ativa: contratos tripartidos, sorteios, supervisão contínua e suporte administrativo durante todo o período de arrendamento.</p>	<p>Operacionalização descentralizada: não existe “candidatura” nem órgão gestor, são os próprios senhorios e inquilinos que negociam e celebram os contratos livremente, de acordo com o Código Civil e a Lei do Arrendamento. A AT entra apenas para verificar e aplicar os benefícios fiscais. Para tal, o senhorio deve comunicar no Portal das Finanças que o contrato é de longa duração, informando a duração inicial e eventuais renovações, bem como notificar se o contrato terminar antecipadamente e em que condições. Controlo e sanções: se o senhorio resolver o contrato antes de cumprir a duração acordada, por motivo a ele imputável, perde o direito à redução de taxa desde o início, tendo de pagar retroativamente a diferença de imposto que poupou, acrescida de juros compensatórios. Essa cláusula sancionatória desincentiva rescisões antecipadas. Não há interferência pública na relação contratual em si (por exemplo, despejos seguem a via judicial normal se houver incumprimento do inquilino). A AT pode solicitar comprovativos do contrato e do pagamento do Imposto de Selo para auditar a legitimidade do benefício. Em suma, o regime confia na autorregulação do mercado, usando o fisco como mecanismo de incentivo/penalização para garantir cumprimento dos prazos.</p>

RELATÓRIO FINAL

ANÁLISE COMPARATIVA PAA vs ALD

O regime fiscal que abrange os contratos de arrendamento para habitação própria e permanente de longa duração está definido no art.º 27.º da Lei n.º 56/2023, de 6 de outubro, e no art.º 72.º do CIRS, prevendo as seguintes taxas (autónomas) de IRS:

- Prazo < 5 anos: taxa 25%
- Prazo ≥ 5 e < 10 anos: taxa 15% - e por cada renovação de igual duração é aplicada redução de 2% com limite de 10%
- Prazo ≥ 10 e < 20 anos: taxa 10%
- Prazo ≥ 20 anos: taxa 5%.

Se celebrar um novo contrato de arrendamento com taxa reduzida, é aplicada uma redução adicional de 5%, se o valor da renda for inferior, pelo menos, a 5% da renda do contrato anterior para o mesmo imóvel.

Para contratos celebrados após 1 de janeiro de 2024, a redução só se aplica se a renda não ultrapassar em 50% os preços previstos no Programa de Apoio ao Arrendamento (PAA).

Na tabela seguinte mostra-se, a partir de algumas simulações de contratos de igual prazo e valor, que o regime de ALD é sistematicamente mais vantajoso, do ponto de vista do cálculo económico dos senhorios. A tabela simula situações de valor de renda enquadráveis em cada regime e calcula a renda líquida de imposto (IRS). Explorando toda a margem de que o senhorio dispõe para obter o benefício fiscal, consegue sempre rendas líquidas superiores no ALD. Toma-se como exemplo um contrato com prazo de 5 anos, o mínimo admitido e a situação da quase totalidade de contratos no PAA, e para o qual a taxa IRS autónoma no regime de longa duração é de 15%.

Tabela A85 – Comparação simplificada do resultado líquido mensal para o senhorio: PAA vs. Arrendamento de Longa Duração (Contratos ≥ 5 anos < 10 anos)

Valor de referência da renda	PAA		ALD								
	Renda	Renda líquida	Renda (máxima)	Renda líquida	Vs PAA	Renda (de mercado)	Renda líquida	Vs PAA	Renda (mínima)	Renda líquida	Vs PAA
250 €	200 €	200 €	300 €	255 €	55 €	250 €	213 €	13 €	230 €	196 €	- 5 €
750 €	600 €	600 €	900 €	765 €	165 €	750 €	638 €	38 €	690 €	587 €	- 14 €
1 000 €	800 €	800 €	1 200 €	1 020 €	220 €	1 000 €	850 €	50 €	920 €	782 €	- 18 €
1 500 €	1 200 €	1 200 €	1 800 €	1 530 €	330 €	1 500 €	1 275 €	75 €	1 380 €	1 173 €	- 27 €
2 000 €	1 600 €	1 600 €	2 400 €	2 040 €	440 €	2 000 €	1 700 €	100 €	1 840 €	1 564 €	- 36 €
2 250 €	1 800 €	1 800 €	2 700 €	2 295 €	495 €	2 250 €	1 913 €	113 €	2 070 €	1 760 €	- 41 €

Nota explicativa:

Valor de referência da renda: valor de mercado, correspondente ao valor mediano das rendas por metro quadrado divulgado pelo Instituto Nacional de Estatística,

Renda PAA: calculada nos termos da Portaria n.º 53/2024, de 19 de fevereiro (80% do valor de referência).

Taxa IRS no PAA: isento.

Renda máxima ALD: admitindo o limite fixado de 50% superior à renda PAA.

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

Renda de mercado ALD: admitindo um valor de renda aproximado ao valor mediano do mercado.

Renda mínima ALD: admitindo uma renda ALD superior em 15% à renda máxima PAA.

Taxa IRS no regime ALD, para contratos de 5 a 10 anos: 15%.

Como se verifica, os contratos que podem beneficiar do regime de longa duração, nestes prazos, têm uma vantagem potencial em termos de resultado líquido para o senhorio. Apenas se a renda efetiva estiver abaixo de aproximadamente 15% mais do que a renda PAA os valores líquidos se equilibram.

Mas, mesmo nesse limiar, devem ter-se ainda em conta alguns fatores diferenciadores: os contratos ALD são de registo simples, na AT, sem intervenção nem limitações relativas acerca do rendimento do inquilino. Não exigem os seguros obrigatórios de arrendamento acessível. E o senhorio pode fazer deduções fiscais ao IRS devido pelo imóvel, o que está vedado no PAA, dada a isenção de IRS. Mais uma vez, o senhorio tem vantagens económicas e procedimentais no ALD.

Se estes cálculos são válidos para um arrendamento naquele intervalo de prazos, as vantagens do ALD serão ainda maiores no caso da renovação do contrato ou em prazos de 10 ou mais anos.

No entanto, esta diferença não se verifica no caso de arrendamento por entidades empresariais, já que o ALD apenas se aplica a sujeitos passivos de IRS, e não de IRC. Nesses casos, as entidades prestadoras poderão ter vantagem no PAA.

Numa hipotética situação de contratos com prazo inferior a 5 anos (por exemplo, os contratos de prazo mínimo no NRAU, de 3 anos), o PAA manteria uma vantagem para contratos situados, grosso modo, abaixo do valor de referência. Esses contratos têm uma taxa de IRS de 25%, o que significa que para contratos inferiores ao valor de referência de mercado (admitindo que corresponde à mediana das rendas de novos contratos no território) a isenção fiscal e o PAA podem ser atrativos.

6. PROGRAMAS MUNICIPAIS COMPATÍVEIS

Município	Estado a 06/05/2025
Albergaria-a-Velha	3 - Aguarda resposta do município às sugestões do IHRU
Odemira	6 - Pedido de compatibilidade aprovado
Braga	6 - Pedido de compatibilidade aprovado
Vila Nova de Famalicão	6 - Pedido de compatibilidade aprovado
Figueira da Foz	7 - Município desistiu do processo
Portimão	3 - Aguarda resposta do município às sugestões do IHRU
Seia	3 - Aguarda resposta do município às sugestões do IHRU
Lisboa	6 - Pedido de compatibilidade aprovado (contratos não quantificados)
Oeiras	6 - Pedido de compatibilidade aprovado
Amarante	3 - Aguarda resposta do município às sugestões do IHRU
Lousada	2 - Análise preliminar pelo IHRU
Matosinhos	6 - Pedido de compatibilidade aprovado (9 contratos no período de avaliação)
Penafiel	6 - Pedido de compatibilidade aprovado (1 contrato no período de avaliação)
Porto	6 - Pedido de compatibilidade aprovado (183 contrato no período de avaliação)
Barreiro	4 - Aguarda deliberação dos órgãos municipais
Arcos de Valdevez	4 - Aguarda deliberação dos órgãos municipais
Ponte da Barca	3 - Aguarda resposta do município às sugestões do IHRU
Valença	6 - Pedido de compatibilidade aprovado
Peso da Régua	6 - Pedido de compatibilidade aprovado
Oliveira de Frades	4 - Aguarda deliberação dos órgãos municipais
Tabuaço	3 - Aguarda resposta do município às sugestões do IHRU

7. CONTRATOS ENQUADRADOS NO PAA EM QUE OS INQUILINOS TÊM APOIO DO PROGRAMA PORTA 65 JOVEM

Tabela A86 – Contratos enquadrados no período 2019-jun 2021

Número total	26	12 na Grande Lisboa e Península de Setúbal 9 na Área Metropolitana do Porto
Ativos	15	Todos com prazo de 60 meses
Terminados	9	Todos antes do prazo previsto
Taxa esforço efetiva média	29%	

Tabela A87 – Contratos enquadrados após julho 2021

Número total	112	62 na Grande Lisboa e Península de Setúbal 16 na Área Metropolitana do Porto
Ativos	104	110 com prazo de 60 meses
Terminados	8	6 terminados antes do prazo previsto
Taxa esforço efetiva média	28%	

8. ANÁLISE DOCUMENTAL

8.1. Principais referências documentais

- i. Programa Nacional de Habitação - Territórios com falta ou desadequação da oferta habitacional em Portugal (OHARU/IHRU, setembro de 2024).
- ii. Estatísticas de rendas da habitação ao nível local – Destaques (INE, vários períodos).
- iii. Relatório anual da habitação e de monitorização do Programa Nacional de Habitação 2024 (OHARU/IHRU, maio de 2025).
- iv. Relatório sobre o arrendamento habitacional em Portugal (OHARU/IHRU, maio de 2023).
- v. Affordable housing: Challenges and solutions (Steven Matz/RICS-Royal Institution of Chartered Surveyors, Reino Unido, 22 maio 2023) <https://www.rics.org/news-insights/wbef/affordable-housing-challenges-and-solutions>
- v. Público Imobiliário (publicação semanal [Público Imobiliário](#), várias edições)
 - 1) Governo cria novos incentivos fiscais para quem investir em arrendamento acessível (12 junho 2024) <https://imobiliario.publico.pt/noticias/governo-cria-novos-incentivos-fiscais-quem-investir-arrendamento-acessivel/>
 - 2) Associações do setor imobiliário reprovam pacote “Mais Habitação” (15 março 2023) <https://imobiliario.publico.pt/noticias/associacoes-setor-imobiliario-reprovam-pacote-mais-habitacao/>
 - 3) Garantias e seguros de rendas: uma solução para dinamizar o arrendamento em Portugal? (21 novembro 2025) <https://imobiliario.publico.pt/opiniao/garantias-seguros-rendas-solucao-dinamizar-arrendamento-portugal/> (Carlos Suárez)
- vi. Expresso Imobiliário (online [Imobiliário - Expresso](#), várias edições).
- vii. Barómetro da Habitação (Fundação Francisco Manuel dos Santos, novembro de 2023).
- viii. Estudo Causa Pública – Portugal tem uma das maiores crises habitacionais da Europa (Associação Causa Pública, dezembro de 2024).
- ix. Real Estate Market Outlook 2025 (CBRE Research Portugal, janeiro de 2025).
- x. Mercado de arrendamento em Portugal: crónica de uma morte anunciada (Luís Mendes/Universidade de Lisboa – Boletim Goiano de Geografia v. 42, 2022).
- xi. O mercado imobiliário em Portugal: Preços, rendas, turismo e acessibilidade (Fundação Francisco Manuel dos Santos, abril de 2022).
- xii. Acesso ao mercado de arrendamento em Portugal: Um retrato a partir do Programa de Arrendamento Acessível (Nuno Travasso, Aitor Varea Oro, Mariana Ribeiro de Almeida e Luísa Sousa Ribeiro, Revista Finisterra, 2020).
- xiii. Há 30 mil candidatos ao programa de renda acessível, mas só duas mil casas (Jornal de Notícias, 10 de novembro de 2022). <https://www.jn.pt/nacional/artigo/ha-30-mil-candidatos-ao-programa-de-renda-acessivel-mas-so-duas-mil-casas/15336053>.
- xiv. Avaliação do Programa de Arrendamento Acessível 2019-2021 (IHRU/OHARU, junho de 2022).
- xv. Plataforma do PAA - Documento de Especificação de Requisitos, v 2.1 (Link Consulting – Tecnologias de Informação, S. A., maio 2019).
- xvi. Relatório Despesa Fiscal 2024, junho 2025

xvii. Legislação diversa

Nas secções seguintes pode encontrar-se uma síntese geral e fichas de síntese do conteúdo de alguns destes documentos (os 11 assinalados a cor na listagem anterior).

8.2. SÍNTESE DE CONTEÚDOS E CONCLUSÕES DA ANÁLISE DOCUMENTAL

Uma análise conjunta dos documentos consultados permite identificar os seguintes aspetos comuns:

- **Desfasamento entre Preços e Rendimentos:** Todos os documentos confirmam que o custo da habitação (venda e arrendamento) cresceu de forma desproporcional em relação aos salários das famílias, especialmente desde 2014-2016. Em 2023, Portugal registou a pior relação histórica entre preços e rendimento disponível.
- **Elevada Informalidade no Arrendamento:** A existência de um mercado paralelo sem contratos escritos é uma constante. Estima-se que até 60% dos arrendatários possam não ter contrato registado na Autoridade Tributária, o que distorce as estatísticas oficiais e retira proteção legal aos inquilinos.
- **Escassez de Habitação Pública:** É consensual que Portugal possui um parque habitacional público extremamente reduzido (cerca de 3%), um dos mais baixos da OCDE e da Europa. Esta carência limita a capacidade do Estado de regular os preços de mercado.
- **Pressão Geográfica e Externa:** A crise é particularmente aguda nas áreas metropolitanas de Lisboa e Porto e no Algarve. Esta pressão é alimentada por fatores externos como o turismo (Alojamento Local) e o investimento estrangeiro, que desvinculam os preços da realidade salarial local.
- **Impacto no Desenvolvimento Social e Demográfico:** A dificuldade de acesso à habitação está a condicionar decisões de vida, como a saída de casa dos pais e a formação de família, agravando a crise demográfica e empurrando jovens qualificados para a emigração.
- **Em termos práticos e à data das evidências compiladas,** a política de apoio ao arrendamento para a classe média (com o PAA no centro) tem mostrado eficácia limitada — baixa escala, benefícios insuficientes nas zonas de maior pressão, grande “segmento sem resposta”, e estrangulamentos estruturais (parque público curto, informalidade, instabilidade regulatória) que diluem o impacto das medidas.

Implicações para Políticas Públicas de Apoio ao Arrendamento:

- **Necessidade de Alargar o Parque Público:** Os estudos coincidem na urgência de um investimento massivo do Estado na criação de um *stock* de habitação pública e de renda acessível para que este possa atuar como um regulador direto do mercado.
- **Estabilidade Legislativa e Fiscal:** Existe um apelo recorrente à estabilidade nas leis. A volatilidade legislativa (o “vaivém” de medidas) afasta o investimento profissional de longo prazo e gera insegurança tanto para senhorios como para inquilinos.
- **Combate à Informalidade através de Incentivos:** Em vez de medidas puramente punitivas, sugere-se que as políticas públicas ofereçam incentivos fiscais robustos e segurança jurídica para trazer o mercado informal para a legalidade.
- **Regulação vs. Oferta:** Embora haja apoio popular a medidas de controlo de rendas, as análises sugerem que estas devem ser acompanhadas por um aumento real da oferta

(parcerias público-privadas, construção nova e *Build-to-Rent*) para evitar a redução das casas disponíveis.

- Integração de Políticas Territoriais e Sociais: As políticas de habitação não podem ser isoladas; devem estar integradas com o ordenamento do território (transportes) e com políticas de apoio à família e competitividade económica.

8.3. FICHAS DE SÍNTESE DE DOCUMENTOS DE APOIO

Sínteses realizadas com apoio das ferramentas de Inteligência Artificial *Google Gemini* e *Microsoft Copilot*, com validação humana.

Barómetro da Habitação

Autores: Alda Botelho Azevedo e João Pereira dos Santos

Editora: Fundação Francisco Manuel dos Santos (FFMS)

Data de Publicação: novembro de 2023

Execução do Estudo: DOMP, S.A.

Data da informação utilizada (Trabalho de Campo): O inquérito foi realizado entre os dias 14 de agosto e 17 de setembro de 2023, com 1086 entrevistas validadas a residentes em Portugal continental com 18 ou mais anos.

Principais Conclusões

1. Contexto Geral da Crise e Condições Financeiras

- Evolução de Preços face aos Rendimentos das Famílias: O acesso à habitação é uma das principais preocupações das famílias, uma vez que os preços reais da habitação se descolaram do crescimento do rendimento per capita desde 2016. A situação agravou-se significativamente desde 2022 com o aumento da inflação e das taxas de juro dos créditos à habitação.
- Prioridade na Escolha da Habitação: O fator mais essencial na escolha de uma casa é o custo, com 52,4% dos inquiridos a referir que deve ser "uma casa que consigo pagar".
- Dificuldade Financeira: 62,4% dos agregados com custos fixos (empréstimo ou renda) sentem pelo menos alguma dificuldade em fazer face a estas despesas mensais, sendo que 12,8% sentem grande dificuldade.

2. Mercado de Arrendamento

- Regime de Ocupação: A maioria da população reside em casa própria (66,4%). O arrendamento no setor privado representa 17,2% dos casos, e o arrendamento no setor público ou terceiro setor 2%.
- Custos Médios (Rendas): Os arrendatários do setor privado são os que têm os custos médios mensais mais elevados (€678,8). O custo médio global para quem tem encargos fixos (empréstimo ou renda) é de €573.
- Arrendamento Informal: No setor de arrendamento privado, um em cada seis inquiridos não tem contrato escrito.
- Satisfação e Insegurança: Os arrendatários apresentam uma satisfação significativamente mais baixa com a sua habitação atual (16,7% estão insatisfeitos ou muito insatisfeitos) em comparação com os proprietários (7,8%).

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

- **Risco de Perda da Casa:** Uma em cada nove pessoas (11,1%) acredita estar em risco de perder a sua casa nos próximos cinco anos. Para os arrendatários, a principal razão desta convicção prende-se com a possível iniciativa do senhorio, para além do custo da habitação. A legislação atual que facilita contratos de curta duração e denúncias unilaterais contribui para esta insegurança.

3. Consequências e Perceções

- **Condicionamento de Decisões de Vida:** Mais de um quarto dos inquiridos (e mais de um terço dos menores de 55 anos) já teve decisões de vida condicionadas pelas dificuldades no acesso à habitação. Este impacto afeta mais os arrendatários e tem um efeito negativo nas intenções dos jovens de sair de casa dos pais, formar família e ter filhos.
- **Perceção sobre as Causas da Crise:** Quando questionados sobre os fatores que mais contribuíram para a crise, as opiniões são polarizadas, exceto para a falta de regulação e o baixo investimento público, que são mencionados pela maioria como fatores contribuintes.

4. Apoio a Políticas Públicas

Existe um forte apoio público a medidas intervencionistas, mesmo quando apresentadas com custos (*trade-offs*):

- Apoio ao aumento da regulação do mercado de arrendamento privado, mesmo que diminua o número de casas disponíveis.
- Apoio ao fim dos benefícios fiscais para fundos de investimento imobiliário e para residentes não habituais/nómadas digitais, mesmo que isso prejudique a economia ou a construção de casas.
- Os arrendatários, em particular, são mais favoráveis à introdução de limites máximos ao valor das rendas.

Análise Crítica das Implicações para Políticas Públicas

As conclusões do Barómetro da Habitação revelam uma crise estrutural aguda, com o mercado de arrendamento a funcionar como o principal foco de vulnerabilidade e insegurança para as famílias. A análise dos dados sugere implicações políticas claras e um desalinhamento entre as prioridades públicas históricas e a perceção da população.

1. Insegurança e Precarização no Arrendamento

O facto de os arrendatários serem o grupo mais insatisfeito e com maior risco percebido de perder a casa (em grande parte devido à iniciativa do senhorio) é um indicador crítico da fragilidade regulatória do regime de arrendamento.

- **Implicações Políticas:** É imperativo reforçar a estabilidade contratual e a proteção do inquilino para além do controlo de rendas. As políticas devem visar um equilíbrio que desencoraje as denúncias arbitrárias, possivelmente através da revisão da legislação que facilita os contratos de curta duração. O apoio popular à regulação do mercado privado e à introdução de limites máximos às rendas sinaliza que a população aceita o risco de uma potencial (embora controversa) redução da oferta no curto prazo em troca de maior equidade e estabilidade.

2. A Crise dos Custos e a Questão da Informalidade

O custo médio da renda no privado (€678,8) e a dificuldade generalizada em pagar as despesas de habitação (62,4%) comprovam a incapacidade de o rendimento familiar acompanhar os preços (o "descolamento" desde 2016).

- **Implicações Políticas:**

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

- Combate à Informalidade: A existência de um em cada seis arrendamentos sem contrato escrito impede a aplicação de muitas políticas sociais e fiscais (como os apoios à renda) e coloca os inquilinos numa situação de extrema vulnerabilidade legal. As políticas públicas devem aumentar os incentivos à formalização dos contratos, garantindo simultaneamente que a formalização não resulte na subida imediata e drástica das rendas ou na denúncia dos contratos.
- Suporte ao Rendimento: Dada a generalizada dificuldade em fazer face aos custos, é crucial reforçar as políticas de apoio direto ao rendimento/renda, focando-se no segmento que gasta mais, os arrendatários do setor privado.

3. Opções Estruturais e Desalinhamento

O consenso público sobre a falta de regulação e o baixo investimento público como causas, e o apoio maioritário ao fim de benefícios fiscais (vistos gold, RNH, fundos imobiliários), demonstram uma preferência por uma intervenção estatal mais forte e menos dependente da atração de capital especulativo.

- Implicações Políticas: A política deve refletir esta prioridade pública, dismantelando os mecanismos fiscais que comprovadamente atraem capital especulativo e que contribuem para a pressão nos preços. O foco deve ser transferido para o aumento significativo do parque habitacional público, tal como a população concorda, mesmo que isso implique a reavaliação de outros investimentos públicos ou a redução da construção privada no curto prazo.

4. O Impacto no Desenvolvimento Social

O condicionamento de decisões de vida, como a formação de família, transforma a crise da habitação numa crise demográfica e de desenvolvimento social.

- Implicações Políticas: As políticas de habitação e de família devem ser integradas, com o objetivo central de promover a emancipação residencial dos jovens. Isso exige não apenas apoios à renda para os mais novos, mas também um aumento real da oferta de habitação acessível e de pequena tipologia nas áreas urbanas mais dinâmicas, combatendo a baixa mobilidade residencial.

Em suma, o Barómetro da Habitação fornece um mandato claro para o Estado: reforçar a segurança e estabilidade dos arrendatários, intervir ativamente no lado da oferta através do investimento público e reverter políticas fiscais que priorizam o capital em detrimento da função social da habitação.

Portugal tem uma das maiores crises habitacionais da Europa: Consequências para o desenvolvimento do país

Autores: Coordenação de Guilherme Rodrigues; Equipa de redação composta por Ana Drago, João Reis, Guilherme Ferreira e Nuno Serra

Editora: Associação Causa Pública

Data de Publicação: O documento refere um workshop de discussão em novembro de 2024 e utiliza dados que se estendem até outubro de 2024

Principais Conclusões e Mercado de Arrendamento

1. Evolução de Preços vs. Rendimentos

- Pior relação histórica: Em 2023, Portugal registou a pior relação entre os preços da habitação e os rendimentos disponíveis desde o início da série de dados em 1995.

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

- Deterioração recorde na OCDE: Na última década (2013-2023), Portugal foi o país da OCDE onde a acessibilidade habitacional mais se deteriorou.
- Crescimento assimétrico: Entre 2013 e 2023, os preços da habitação cresceram, em média, 6,1 pontos percentuais (p.p.) acima da inflação por ano, enquanto os rendimentos cresceram apenas 0,9 p.p. acima da inflação.
- Impacto nos Novos Contratos: Embora o aumento das rendas em contratos antigos tenha sido mais moderado devido a coeficientes de atualização, o valor mediano dos novos contratos de arrendamento subiu 64% entre 2017 e 2023, comparado com um aumento salarial de apenas 28% no mesmo período.

2. Arrendamento Informal

- Elevada Taxa de Informalidade: O estudo destaca que o setor do arrendamento possui um segmento expressivo de informalidade, o que compromete a fiabilidade dos dados oficiais.
- Falta de Contratos: Cita uma auditoria da Inspeção-Geral de Finanças (IGF) que concluiu que 60% dos arrendatários não tinham contrato registado junto da Autoridade Tributária.

3. Geografia da Crise

- A crise é predominantemente metropolitana, com os maiores aumentos de preços e taxas de sobrecarga de despesas concentrados na Grande Lisboa, Península de Setúbal, Área Metropolitana do Porto e Algarve.

4. Carência de Habitação Pública

- Portugal possui um dos menores parques de habitação pública da OCDE, representando cerca de 3,0% do total de alojamentos (dados INE de 2021). Este stock não se expandiu significativamente na última década.

Análise Crítica das Implicações para Políticas Públicas

As conclusões do estudo revelam falhas estruturais que exigem uma reorientação profunda das políticas públicas em Portugal:

1. **Insuficiência do Mercado para Autorregulação:** O facto de os preços terem continuado a subir em 2022-2023, apesar da subida das taxas de juro e do aumento do custo do crédito (em contracorrente com a maioria da OCDE), sugere que a procura em Portugal é alimentada por fatores externos (turismo, investimento estrangeiro) que não dependem dos salários locais. As políticas públicas não podem, portanto, focar-se apenas no incentivo à oferta privada, mas devem regular as dinâmicas de procura externa.
2. **Risco para o Estado Social:** A crise habitacional tornou-se um entrave direto ao funcionamento de serviços públicos essenciais. A dificuldade em colocar professores, médicos e polícias em Lisboa e no Algarve devido aos custos de alojamento compromete a igualdade de acesso à saúde e educação. Ajustes salariais isolados podem tornar-se ineficazes e resultar apenas numa transferência de fundos públicos para proprietários e senhorios.
3. **Necessidade de Expansão Urgente do Parque Público:** Com apenas 3% de habitação pública, o Estado não tem capacidade para regular preços de mercado ou proteger os estratos mais vulneráveis. Uma política pública eficaz requer um investimento massivo e continuado na criação de um parque habitacional público que retire a habitação da esfera meramente especulativa.
4. **Combate à Informalidade e Fiscalização:** A elevada taxa de informalidade (60%) no arrendamento indica que as medidas de proteção do arrendatário (como limites de rendas)

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

são facilmente contornadas. É imperativo reforçar a fiscalização tributária e garantir que os benefícios fiscais para senhorios estejam estritamente condicionados ao registo e cumprimento de contratos legais.

5. **Impacto na Competitividade e "Fuga de Cérebros":** Ao elevar os custos operacionais das empresas e empurrar os jovens qualificados para a emigração, a crise habitacional está a asfixiar o modelo de desenvolvimento nacional. As políticas de habitação devem ser vistas como políticas de competitividade económica e não apenas de assistência social.

O Mercado Imobiliário em Portugal: Preços, rendas, turismo e acessibilidade

Autores: Coordenação de Paulo M. M. Rodrigues

Editora: Fundação Francisco Manuel dos Santos (FFMS).

Data de Publicação: Fundação Francisco Manuel dos Santos (FFMS).

Data da Informação Utilizada: O estudo utiliza séries históricas que remontam à década de 1990, com um foco detalhado no período de recuperação pós-2014 e dados atualizados, na sua maioria, até ao início de 2020 (precedendo o impacto total da pandemia).

Principais Conclusões sobre o Mercado de Arrendamento

1. Evolução de Preços vs. Rendimentos das Famílias

O estudo conclui que a acessibilidade (affordability) tanto na compra como no arrendamento se deteriorou significativamente.

- **Desfasamento:** Enquanto os preços de venda dispararam após 2014, as rendas acompanharam essa tendência, embora de forma ligeiramente mais moderada em termos percentuais brutos, mas ainda assim muito acima do crescimento do rendimento disponível das famílias.
- **Taxa de Esforço:** O documento evidencia que uma parte crescente da população, especialmente nos centros urbanos de Lisboa e Porto, dedica mais de 30% a 40% do seu rendimento líquido à habitação, ultrapassando os limites recomendados de segurança financeira.
- **Dinâmica Salarial:** O aumento do salário médio em Portugal não acompanhou a valorização dos ativos imobiliários, criando um fosso geracional e social onde os novos entrantes no mercado (jovens e migrantes) ficam excluídos da habitação de qualidade.

2. Mercado de arrendamento em Portugal:

- **Subdimensionamento Estatístico:** É reconhecida a dificuldade em mapear o mercado real devido à persistência do arrendamento informal (sem contrato registado), o que distorce os preços medianos oficiais (INE), que tendem a refletir apenas os novos contratos declarados.
- **Dualidade do Mercado:** Existe uma segmentação entre os contratos antigos (congelados ou com rendas baixas) e os novos contratos, onde a pressão da procura informal ou não regulada eleva os valores de mercado para níveis incompatíveis para o trabalhador médio.

3. Impacto do Turismo e Alojamento Local (AL)

- O estudo estabelece uma correlação direta entre a expansão do Alojamento Local e a subida das rendas habitacionais. A conversão de fogos de arrendamento de longa duração para curta duração (turística) reduziu a oferta disponível para residentes, empurrando os preços para cima, especialmente nas zonas históricas e centrais.

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

4. Oferta de Habitação

- Conclui-se que Portugal tem um parque habitacional público extremamente reduzido em comparação com a média europeia, o que limita a capacidade do Estado de intervir como regulador de preços através da oferta direta.

Análise Crítica das Implicações para Políticas Públicas

Com base nas conclusões do estudo, as implicações para as políticas públicas são profundas e exigem uma mudança de paradigma:

1. **Regulação vs. Incentivo:** O estudo sugere que medidas puramente punitivas sobre o Alojamento Local ou o controlo administrativo de rendas podem ter efeitos colaterais (como o aumento do mercado informal). Uma política pública eficaz deve focar-se em **incentivos fiscais robustos** para o arrendamento de longa duração e na segurança jurídica para os proprietários, de forma a trazer o mercado informal para a legalidade.
2. **Necessidade de Habitação Pública:** A conclusão sobre a escassez de stock público indica que o Estado não pode confiar apenas no mercado privado para resolver a crise. É urgente o investimento na construção direta ou reabilitação de património público para criar um "braço regulador" que ofereça rendas acessíveis à classe média e jovens.
3. **Descentralização e Ordenamento:** Dado que a pressão se concentra em Lisboa, Porto e Algarve, as políticas públicas devem promover a coesão territorial. Isto implica melhorar as redes de transporte metropolitano para que a "distância" à habitação acessível não signifique a exclusão do mercado de trabalho central.
4. **Monitorização de Dados:** A existência de um mercado informal significativo exige que o Estado melhore os seus mecanismos de fiscalização e cruzamento de dados (consumos de energia, registos municipais) para garantir que a proteção do inquilino seja efetiva e que as estatísticas reflitam a realidade social.

Conclusão: O estudo demonstra que a habitação em Portugal deixou de ser apenas uma questão social para se tornar um obstáculo macroeconómico. Se o rendimento das famílias continuar a ser absorvido maioritariamente pela habitação, o consumo interno e a capacidade de poupança/investimento das famílias portuguesas ficarão permanentemente comprometidos, perpetuando um ciclo de baixa produtividade e exclusão.

Real Estate Market Outlook 2025 – Portugal

Autores: Direção de Francisco Horta e Costa e Cristina Arouca.

Editora: CBRE Portugal.

Data de Publicação: 21 de janeiro de 2025.

Data da Informação Utilizada: Dados de fecho do ano de 2024 e projeções para o ano de 2025.

Principais Conclusões e Mercado de Arrendamento

1. Evolução de Preços e Rendimentos

- **Acessibilidade em Queda:** O relatório destaca que a acessibilidade à habitação continua a ser um desafio crítico. Embora a economia portuguesa tenha crescido e a inflação tenha baixado em 2024, o aumento dos preços das casas e das rendas continua a superar o crescimento do rendimento disponível das famílias.
- **Pressão no Arrendamento:** O mercado de arrendamento (Living) está sob pressão extrema. A falta de oferta de produto de qualidade, aliada a uma procura resiliente, está a empurrar as rendas para valores recorde em Lisboa e no Porto. O relatório prevê que esta

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

tendência de subida se mantenha em 2025, impulsionada por novos conceitos como *Co-living* e *Student Housing*.

2. Existência de Arrendamento Informal

- O relatório foca-se essencialmente no mercado institucional e profissional (investimento comercial e residencial de grande escala). Embora não quantifique o arrendamento informal, aponta a "incerteza legislativa" e as constantes alterações fiscais como fatores que retraem a oferta formal e profissional, o que, por consequência, empurra parte do mercado para soluções menos reguladas ou informais para colmatar a escassez de oferta pública.

3. Dinâmicas de Oferta e Procura

- Escassez de Produto: Existe uma falta estrutural de novos fogos habitacionais. Em 2024, o licenciamento e a construção não acompanharam a procura.
- Setores em Destaque: Além do residencial tradicional, os setores de retalho e hotelaria continuam a atrair o maior volume de investimento. No entanto, o setor "Living" (arrendamento profissional) é visto como a maior oportunidade de crescimento se houver estabilidade regulatória.

Análise Crítica das Implicações para Políticas Públicas

As conclusões da CBRE para 2025 sugerem que o mercado imobiliário português está num momento de otimismo económico, mas de falha social no que toca à habitação. As implicações para as políticas públicas são as seguintes:

1. **Estabilidade Legislativa como Prioridade:** O relatório enfatiza repetidamente que a volatilidade nas leis (como as alterações ao AL ou programas de renda acessível) é o principal entrave ao investimento institucional. Para as políticas públicas, isto significa que o foco deve passar de "medidas de choque" para um quadro regulatório estável que permita que promotores privados construam especificamente para o mercado de arrendamento de longo prazo (*Build-to-Rent*).
2. **Incentivos à Construção de Larga Escala:** A análise da CBRE mostra que a procura é diversificada (estudantes, seniores, jovens profissionais). As políticas públicas devem agilizar os licenciamentos camarários, que continuam a ser um "gargalo", e considerar reduções de IVA para construção de habitação acessível, garantindo que o novo stock não seja apenas para o segmento de luxo.
3. **Gestão do Desequilíbrio Preço/Rendimento:** Com as rendas a subir acima dos salários, o Estado corre o risco de ver a competitividade do país diminuir (dificuldade em atrair talento). A solução sugerida pelas dinâmicas de mercado não passa apenas por subsídios à renda (que podem inflacionar ainda mais os preços), mas por um aumento massivo da oferta através de parcerias público-privadas.
4. **O Papel do Estado Social:** O estudo indica que o capital privado está disponível e interessado no mercado português. Cabe à política pública canalizar esse interesse para zonas de menor pressão ou para segmentos de renda controlada, através de benefícios fiscais que compensem o menor retorno imediato face ao mercado livre.

Conclusão: O relatório antecipa um 2025 dinâmico e lucrativo para os investidores, mas alerta implicitamente para o agravamento do fosso de acessibilidade se a oferta não for desbloqueada de forma célere e profissionalizada.

Relatório sobre o arrendamento habitacional em Portugal

(OHARU/IHRU, maio de 2023).

Autor/editor: OHARU/IHRU

Data de Publicação: maio de 2023 (atualizado em outubro de 2023).

Síntese de Conteúdos e Conclusões

Volume I

As rendas aumentaram mais rapidamente do que os rendimentos, reforçando a necessidade de políticas de apoio à habitação e ao rendimento.

Cresce a sobrelotação, sobretudo em zonas com mão de obra migrante, exigindo respostas articuladas além da habitação.

O problema já não é a quantidade de habitações, mas sim a sua reabilitação, utilização, localização e adequação (falta de T1/T2).

A ativação do parque devoluto e degradado requer políticas que aumentem a confiança de proprietários (“bottom-up”).

O envelhecimento populacional exige soluções habitacionais inclusivas.

Há défice de condições de acessibilidade e de eficiência energética, justificando intervenções prioritárias.

Persistem lacunas de informação (taxa de esforço, efeitos de políticas fiscais, impacto de investimento estrangeiro, transição de contratos para NRAU).

Volume II

Existem 124 mil contratos anteriores a 1990, maioritariamente de idosos, com rendas muito baixas e habitações com fracas condições (sublotação, falta de acessibilidade).

Os custos dos modelos de subsídio/compensação variam fortemente, desde cerca de 26,6 milhões/ano (cenário baseado no NRAU) até 653 milhões/ano (cenário baseado no valor mediano dos novos contratos).

Reforça-se a importância de bases de dados robustas e acessíveis para apoiar decisões políticas.

Implicações para as Políticas Públicas

Prioridade ao reforço das políticas de apoio à habitação e aos rendimentos.

Foco na reabilitação do parque existente e na mobilização de habitações devolutas.

Ação territorial diferenciada, sobretudo nas zonas de baixa densidade.

Promoção de tipologias adequadas (T1 e T2) e soluções para idosos e agregados pequenos.

Investimento em acessibilidade e eficiência energética para combater pobreza energética e envelhecimento.

Necessidade urgente de melhorar a disponibilidade e qualidade de dados estatísticos para decisões informadas.

Avaliação rigorosa dos custos e sustentabilidade das medidas de apoio ao arrendamento.

Mercado de arrendamento em Portugal: crónica de uma morte anunciada

Autor: Luís Mendes

Editor/Publicação: Boletim Goiano de Geografia (V. 42).

Data de Publicação: 2022.

Data da Informação Utilizada: O estudo baseia-se numa análise histórica que cobre os últimos 100 anos de legislação (desde 1910), com dados estatísticos e observação de campo focada no período pós-crise financeira (2008-2010) até 2021/2022.

Principais Conclusões sobre o Mercado de Arrendamento

1. Evolução de Preços vs. Rendimentos

- **Descompasso Estrutural:** O autor destaca que, nas últimas décadas, o mercado de arrendamento tornou-se "residual e disfuncional". O aumento das rendas tem sido desproporcional à evolução dos salários, criando uma crise de acessibilidade aguda, particularmente em Lisboa.
- **Gentrificação e Financeirização:** O estudo aponta que a entrada de capital transnacional e a "turistificação" (através do Alojamento Local) desvincularam os preços das casas da economia local. O imóvel passou a ser visto como um ativo financeiro, o que empurra os preços para níveis que a classe média e os jovens não conseguem suportar com os seus rendimentos.

2. Arrendamento Informal

- **Segmentação e Ocultação:** O autor menciona a existência de um mercado paralelo e informal que surge como resposta à rigidez legislativa e à carga fiscal.
- **Impacto das Leis:** O estudo sugere que a instabilidade jurídica e a perceção de insegurança por parte dos proprietários (decorrente de décadas de rendas congeladas e, mais recentemente, de mudanças frequentes na lei) alimentam o recurso ao arrendamento sem contrato, o que desprotege o inquilino e distorce as estatísticas oficiais.

3. Herança Histórica: O Congelamento de Rendas

- O documento explica que o congelamento de rendas (que durou quase um século) desincentivou a manutenção do edificado e a colocação de novas casas no mercado. Isto criou um mercado de "duas velocidades": contratos antigos com valores irrisórios e contratos novos com valores especulativos para compensar as perdas dos primeiros.

4. A Lei Cristas (NRAU 2012)

- A reforma de 2012 é identificada como um ponto de viragem que, embora visasse dinamizar o mercado, acabou por facilitar despejos e a transição para o alojamento turístico, agravando a precariedade habitacional em plena crise.

Análise Crítica das Implicações para Políticas Públicas

Com base nas conclusões de Luís Mendes, a análise crítica das políticas públicas deve considerar os seguintes eixos:

1. **A Urgência da Estabilidade Jurídica:** O estudo demonstra que o "vaivém" legislativo (leis que facilitam o mercado num ano e o tentam controlar no outro) é contraproducente. As políticas públicas precisam de um pacto de regime que garanta segurança a longo prazo

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

tanto para senhorios (no recebimento e despejo em caso de incumprimento) como para inquilinos (na proteção contra aumentos arbitrários).

2. **O Estado como Agente Ativo e não apenas Regulador:** O autor critica a passividade histórica do Estado na criação de habitação pública. A principal implicação é que não basta "regular" o privado; o Estado deve ser um concorrente no mercado, oferecendo um stock público de arrendamento acessível que obrigue o privado a ajustar os seus preços por via da concorrência.
3. **Fiscalidade Inteligente contra a Informalidade:** Para combater o arrendamento informal, as políticas públicas devem simplificar e reduzir a carga fiscal sobre contratos de longa duração (10-20 anos), tornando o risco da informalidade menos atrativo para o proprietário do que a segurança de um contrato legal com benefícios fiscais.
4. **Descentralização e Planeamento Urbano:** O estudo sugere que o problema não é apenas de "falta de casas", mas de onde elas estão e para que servem. A política pública deve intervir na gestão do solo para evitar que centros urbanos se tornem "museus turísticos", garantindo quotas de habitação para residentes permanentes.

Conclusão: O trabalho de Luís Mendes é um alerta para o facto de que a habitação em Portugal não pode continuar refém de ciclos políticos curtos. Sem uma reforma que integre o direito à habitação como um pilar do Estado Social, o mercado de arrendamento continuará a ser, como diz o título, uma "crónica de uma morte anunciada".

Acesso ao mercado de arrendamento em Portugal: Um retrato a partir do Programa de Arrendamento Acessível

Autores: Nuno Travasso, Aitor Varea Oro, Mariana Ribeiro de Almeida e Luísa Sousa Ribeiro.

Editores/Publicação: Centro de Estudos Geográficos (CEG), Faculdade de Letras da Universidade de Lisboa / Revista Finisterra.

Data de Publicação: 2020.

Síntese de Conteúdos e Conclusões

1. Metodologia e Dados Utilizados

O estudo baseia-se num exercício de comparação entre rendas e rendimentos em Portugal Continental.

- **Data da Informação:** Os dados das rendas referem-se ao valor mediano dos novos contratos do 2.º semestre de 2019 (INE). Os dados de rendimento baseiam-se no rendimento bruto declarado em sede de IRS em 2017, o último ano disponível à data do estudo.
- **Modelo de Análise:** Utilizou-se como referência um apartamento "T2-tipo" (95 m²) e uma taxa de esforço máxima de 35%.

2. Mercado de Arrendamento: Preços vs. Rendimentos

O estudo quantifica o desfasamento entre os valores de mercado e a capacidade financeira das famílias:

- **Desfasamento Crítico:** Em áreas de maior pressão (Porto, Lisboa e Algarve), o preço das rendas afastou-se drasticamente do rendimento disponível.
- **Meses de Salário em Falta:** A análise revela que, em certas freguesias centrais de Lisboa (ex: Santa Maria Maior), faltariam cerca de 29 meses de salário anual a um agregado com rendimentos medianos para conseguir pagar uma renda de mercado num T2. Mesmo com

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

as rendas reduzidas do PAA, esse desfasamento continua a ser de 21 meses no mesmo local.

- **Inacessibilidade Geográfica:** O estudo cartografa um movimento de deslocalização: para encontrar uma renda acessível ao abrigo do PAA, um inquilino com rendimentos medianos do Porto ou Lisboa tem de se afastar cada vez mais do centro, num fenómeno que se alastra às coroas periféricas.

3. Impacto do Programa de Arrendamento Acessível (PAA)

- **Cobertura Limitada:** O PAA consegue responder a cerca de 10% da população com rendimentos medianos na maior parte do território.
- **Exclusão nas Áreas de Pressão:** Em Lisboa, o PAA beneficia apenas cerca de 6% dos agregados, situando-se estes nas camadas de rendimentos mais elevados (acima do percentil 75).
- **O "Segmento Sem Resposta":** Cerca de 50% a 65% dos agregados (dependendo do município) ficam num "vazio": têm rendimentos baixos demais para aceder ao PAA (onde a taxa de esforço superaria os 35%), mas não são suficientemente carenciados para aceder à habitação social.

4. Arrendamento Informal

- Embora o artigo foque em dados oficiais de novos contratos registados no INE, menciona que o mercado de arrendamento em Portugal é marcado por situações díspares que incluem a partilha de casa e o facto de apenas 20% da população se encontrar no mercado de arrendamento formal. O desfasamento extremo entre rendas e rendimentos sugere que muitas famílias são empurradas para soluções precárias ou informais fora do quadro regulado.

Análise Crítica das Implicações para Políticas Públicas

Baseando-se nas conclusões do estudo, podem extrair-se as seguintes implicações para as políticas públicas de habitação:

1. **Insuficiência de Incentivos Fiscais:** O PAA assenta na adesão voluntária de proprietários em troca de benefícios fiscais. O estudo demonstra que, em zonas de alta pressão, uma redução de 20% na renda é insuficiente para tornar a habitação acessível à classe média. Isto sugere que políticas baseadas apenas em incentivos ao mercado privado têm limites estruturais intransponíveis.
2. **Necessidade de Alargamento da Oferta Pública:** A existência de um vasto segmento da população (cerca de 50%) sem resposta — nem social, nem de mercado "acessível" — indica que o Estado precisa de intervir diretamente na promoção de habitação. O programa 1.º Direito é mencionado como necessário, mas focado apenas na carência grave.
3. **Urgência de Políticas Territoriais Diferenciadas:** O impacto do PAA é heterogéneo. Aplicar as mesmas métricas a Lisboa e a um município do interior não resolve o problema da deslocalização forçada. As políticas devem considerar a especificidade das áreas metropolitanas, onde o mercado está "financeirizado" e influenciado pelo turismo.
4. **Monitorização e Transparência de Dados:** O estudo sublinha a vantagem de ter indicadores oficiais de "renda de mercado" e "taxa de esforço". A política pública ganha com este diagnóstico, pois permite responsabilizar o Governo por encontrar soluções para quem o PAA exclui por falta de rendimentos.

Há 30 mil candidatos ao programa de renda acessível, mas só duas mil casas (Jornal de Notícias, 10 de novembro de 2022).

Autores: Carla Soares/Jornal de Notícias.

Pessoas/entidades citadas: Romão Lavadinho — presidente da Associação dos Inquilinos Lisbonenses; António Frias Marques — presidente da Associação Nacional de Proprietários (ANP).; Patrícia Maio — vice-presidente executiva da Associação dos Proprietários e Agricultores do Norte de Portugal (APANP); Paulo Caiado — presidente da Associação dos Profissionais e Empresas de Mediação Imobiliária de Portugal (APEMIP).

Data de Publicação: 10 de novembro de 2022.

Síntese de Conteúdos e Conclusões

O artigo analisa o desempenho do então designado por Programa de Arrendamento Acessível (PAA) e conclui que o programa está muito distante dos objetivos anunciados. Apesar de existirem 30 mil candidaturas, apenas cerca de 900 contratos estavam ativos no verão de 2022, para um universo de 2 mil alojamentos disponíveis. A maioria das habitações concentra-se nas áreas metropolitanas de Lisboa e Porto, onde a pressão do mercado é maior.

As rendas praticadas no âmbito do programa continuam relativamente elevadas: cerca de 40% dos contratos têm valores entre 500 e 800 euros, e outros 40% entre 300 e 500 euros. As associações de inquilinos, proprietários e mediadores imobiliários concordam, embora por motivos distintos, que o programa é ineficaz. Denunciam problemas como burocracia excessiva, falta de incentivos adequados, adesão reduzida por parte dos proprietários e, sobretudo, impacto negligenciável face às necessidades reais do mercado.

Para os inquilinos, a falta de habitação pública impede uma verdadeira contenção dos preços, e já há senhorios a subir rendas devido ao travão de 2% previsto para 2023. Para os proprietários, a isenção fiscal não compensa as rendas mais baixas exigidas, e os critérios do programa são demasiado restritivos. Representantes do setor imobiliário classificam o PAA como um “fracasso”, defendendo reformas urgentes.

O Governo reconhece limitações e afirma estar a trabalhar na simplificação da plataforma e no aperfeiçoamento da ligação entre oferta e procura, mas não apresenta medidas estruturais de curto prazo.

Implicações para as Políticas Públicas

O conjunto de críticas e resultados reportados sugere que o atual desenho do PAA não é capaz de dar resposta à dimensão do problema habitacional. Para políticas públicas, emergem várias implicações:

a) Necessidade de reforço substancial da habitação pública

A incapacidade do programa em captar casas suficientes indica que depender apenas de incentivos à oferta privada não chega. A expansão da construção pública, a aquisição de imóveis devolutos e a reabilitação urbana são caminhos apontados pelos inquilinos e coerentes com a escala das necessidades.

b) Simplificação administrativa

A burocracia é um obstáculo transversal. Uma política eficaz deve incluir um processo operacional mais simples, mais rápido e menos restritivo, tanto para proprietários como para arrendatários. Reformas tipo “Simplex” são consideradas cruciais para aumentar a adesão.

c) Reequilíbrio dos incentivos aos proprietários

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

Os atuais benefícios fiscais (isenção de IRS/IRC) parecem insuficientes para compensar as limitações e exigências do programa. Políticas mais robustas — como incentivos financeiros diretos, apoio à reabilitação, ou garantias de estabilidade contratual — podem ser necessárias para mobilizar o parque habitacional privado.

d) Atualização dos limites de rendas e critérios de elegibilidade

Com rendas entre 500 e 800 euros a representar uma fatia significativa do PAA, e tendo em conta a mediana salarial portuguesa, torna-se evidente que os critérios do programa podem estar desalinhados com a realidade económica das famílias. A revisão das regras de cálculo da renda acessível e dos limites de taxa de esforço pode ser determinante.

e) Melhoria da articulação entre central e local

O artigo revela diferenças significativas entre municípios e um papel relevante das autarquias. Uma política de habitação eficaz deve reforçar a coordenação entre governo central, municípios e setor privado, garantindo coerência estratégica.

f) Monitorização contínua e transparência

A avaliação do PAA parece tardia e limitada. O impacto reduzido do programa reforça a importância de monitorização de resultados, dados públicos acessíveis e correções de política baseadas em evidências.

Governo cria novos incentivos fiscais para quem investir em arrendamento acessível

Autor: Público Imobiliário

Data de Publicação: 12 de junho de 2024

Resumo

O Governo português apresentou uma proposta de lei que cria incentivos fiscais para estimular investimentos em habitação destinada ao Programa de Arrendamento Acessível (PAA). O objetivo é aumentar a oferta de casas com rendas mais baixas e atrair investimento através dos Organismos de Investimento Coletivo (OIC; DL n.º 27/2023, de 28 de abril), como fundos ou sociedades imobiliárias.

Os investidores — particulares (IRS) ou empresas (IRC) — terão reduções fiscais sobre os rendimentos obtidos através destes fundos.

Quanto maior a percentagem de ativos do OIC dedicada ao arrendamento acessível, maior a vantagem fiscal.

% do ativo em renda acessível	% dos rendimentos excluídos de imposto
5% a 10%	2,5%
10% a 15%	5%
15% a 25%	7,5%
> 25%	10% (isenção sobre esta parcela)

No escalão mais alto (>25%), o OIC também tem redução de 25% na taxa do Imposto do Selo.

Associações do setor imobiliário reprovam pacote “Mais Habitação” (15 março 2023)

Autor: Público Imobiliário

Data de Publicação: 15 de março de 2023

Entidades/pessoas citadas: Associações e entidades do setor imobiliário (APPII – Associação Portuguesa de Promotores e Investidores Imobiliários, Presidente: Hugo Santos Ferreira; ALP – Associação Lisbonense de Proprietários; CPP – Confederação Portuguesa de Proprietários; APEMIP – Associação de Mediação Imobiliária, Presidente: Paulo Caiado); Ordens profissionais (Ordem dos Arquitetos, Presidente: Gonçalo Byrne; Ordem dos Engenheiros, Bastonário: Fernando Almeida Santos); Autarquias (Câmara Municipal de Lisboa, Carlos Moedas – Presidente, Filipa Roseta – Vereadora da Habitação; Câmara Municipal do Porto, Rui Moreira – Presidente); Setor do Alojamento Local e Turismo (AHP – Associação da Hotelaria de Portugal, Presidente: Bernardo Trindade; ALEP – Associação do Alojamento Local em Portugal, Presidente: Eduardo Miranda).

Resumo

O pacote “Mais Habitação”, proposto pelo Governo, recebeu forte contestação de várias entidades do setor imobiliário, associações de proprietários, ordens profissionais e autarquias. As críticas concentram-se na falta de consulta prévia, na inconstitucionalidade alegada de algumas medidas (como o arrendamento coercivo¹), e na desconfiança que o pacote gera, podendo reduzir a oferta habitacional e afetar negativamente o investimento no setor. Também o alojamento local (AL) reage contra novas restrições, incluindo proibições e uma nova contribuição extraordinária².

Associações e agentes do mercado imobiliário

APPII – Associação Portuguesa de Promotores e Investidores Imobiliários

- As medidas criam falta de confiança nos investidores.

ALP – Associação Lisbonense de Proprietários

CPP – Confederação Portuguesa de Proprietários

- O arrendamento coercivo é uma “monstruosidade jurídica”, sem base constitucional nem operacional. Vão aconselhar proprietários a contestar judicialmente qualquer tentativa.
- Contra a limitação do aumento das rendas, que acreditam retirar casas do mercado.
- Medidas sobre AL arrasam a confiança dos proprietários.

APEMIP – Associação de Mediação Imobiliária

- A maioria dos senhorios depende das rendas para viver.
- O pacote cria desconfiança ao trazer o Estado para impor arrendamento coercivo.
- É contra o travão às rendas; defende antes o aumento da oferta.

Ordens profissionais

Ordem dos Arquitetos

- O pacote é um “ponto de partida”, mas sem instrumentos que façam a diferença necessária.

¹ Revogado em maio de 2024.

² Idem.

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

- Não resolve custos de construção, logo não garante habitação acessível.
- Está disponível para colaborar, mas preservando autonomia crítica.

Ordem dos Engenheiros

- Reconhece o esforço do Governo, mas vê falhas importantes.
- A compulsividade do arrendamento e substituição do proprietário pelo Estado não incentiva a oferta.
- Valoriza o licenciamento baseado na confiança nos engenheiros, desde que “balizado”.

Autarquias

Câmara Municipal de Lisboa

- Critica a falta de consulta às autarquias e considera o tempo de discussão muito curto.
- Diz que Lisboa está “claramente” em desacordo com medidas invasivas.
- Afirma que o arrendamento coercivo “não vai acontecer” em Lisboa devido à incapacidade dos serviços.

Câmara Municipal do Porto (Rui Moreira)

- As autarquias não foram auscultadas.
- O pacote precisa de ser “afinado”.
- Boa parte das medidas é irrealizável e ficará aquém dos resultados. Defende abandonar medidas “nocivas ou irrealistas”.

Setor do Alojamento Local e Turismo

AHP – Associação da Hotelaria de Portugal (Bernardo Trindade)

- Recorda que o AL ajudou a integrar alojamento informal na economia.
- AL contribuiu para a diversidade e requalificação urbana.
- A proibição de novas licenças pode desviar negócios para hostels ou guest houses.

ALEP – Associação do Alojamento Local

- Levou queixas a Bruxelas contra a desproporcionalidade das medidas.
- Afirma que a proibição de novos registos em todo o país é uma barreira injustificada.
- Considera que as restrições violam a Diretiva de Serviços da UE.
- Contesta a nova taxa extraordinária de 35% sobre receita estimada.

Garantias e seguros de rendas: uma solução para dinamizar o arrendamento em Portugal?

Autor: Carlos Suárez/Público Imobiliário

Data de Publicação: 21 novembro 2025

Resumo

1. O mercado português sofre com falta de confiança dos proprietários

Muitos senhorios não colocam os seus imóveis no mercado devido ao risco de falta de pagamento. O mercado atual oferece poucas ferramentas eficazes de proteção para arrendamento.

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

2. O modelo francês funciona como solução equilibrada

O artigo apresenta dois mecanismos usados em França:

a) GLI – Garantie Loyers Impayés (Seguro privado)

Protege o proprietário contra:

- Falta de pagamento sem limite de mensalidades.
- Danos no imóvel.
- Litígios ou ocupação ilegal.

O custo é suportado pelo proprietário e tem processo seletivo exigente (*scoring* do inquilino).

b) GV – Garantie Visale (Sistema público gratuito para inquilinos)

Garantia de caução gratuita oferecida pelo Estado francês. Cobre:

- Falha de pagamento até 36 meses, com franquia de 2 meses.
- Danos no imóvel.

Tem limites máximos de renda (1.500€ na Île-de-France, 1.300€ no resto do país).

Favorece inquilinos mais vulneráveis (jovens, trabalhadores com rendimentos irregulares, famílias com elevada taxa de esforço).

3. O senhorio deve escolher um dos dois sistemas

Não pode acumular GLI e GV.

Isto evita duplicação de proteção e orienta melhor o mercado.

4. Ambos os mecanismos reduzem a dependência de garantias tradicionais

Podem substituir fiadores e depósitos elevados, tornando o acesso à habitação mais inclusivo.

5. Propostas Implícitas para Portugal

O artigo sugere que Portugal poderia:

- Criar um sistema nacional de garantias e/ou seguros de rendas, inspirado no modelo francês (para reforçar a confiança dos proprietários e aumentar a oferta de imóveis no arrendamento).
- Adotar um mecanismo público gratuito semelhante ao Garantie Visale (para apoiar inquilinos com menor capacidade económica ou perfis considerados “de risco”).
- Desenvolver um seguro privado mais abrangente (com coberturas mais completas e sem limites rígidos como os atualmente existentes).

Em síntese

O artigo conclui que um sistema semelhante ao francês poderia dinamizar o mercado de arrendamento em Portugal, dando:

- Mais segurança aos senhorios, incentivando-os a disponibilizar imóveis;
- Mais oportunidades a diferentes perfis de inquilinos, incluindo os mais fragilizados.

Affordable housing: challenges and solutions (Habitação acessível: desafios e soluções)

Autor: Steven Matz/RICS-Royal Institution of Chartered Surveyors, Reino Unido

Data de publicação: 22 maio 2023

Resumo

1. Definir “habitação acessível” não é simples

O método mais comum compara custos de habitação com rendimento do agregado.

O critério Eurostat considera “sobrecarga” quando os custos excedem 40% do rendimento — mas esta métrica falha ao não considerar qualidade ou adequação.

Uma definição mais completa (Mark Stephens, Universidade de Glasgow) inclui:

- ✓ padrão mínimo aceitável
- ✓ possibilidade de manter a habitação
- ✓ sobrar rendimento suficiente para outras despesas essenciais.

2. Situação em Inglaterra

As principais modalidades de habitação acessível são *Affordable Rent* (até 80% da renda de mercado) e *Shared Ownership* (um misto de propriedade e renda subsidiada). A oferta tradicional de Social Rent (mais barata) caiu significativamente (em 1995–96 representava 76% da oferta acessível).

O programa *Right to Buy* reduziu o *stock* de habitação social, sem reposição equivalente. Há 1,2 milhões de agregados na lista de espera por habitação social.

O financiamento divide-se entre:

- ✓ *Affordable Homes Programme* (AHP)
- ✓ Acordos *Section 106* com promotores.

O setor precisa de estabilidade de políticas e não de sucessivas iniciativas avulsas.

3. Exemplos internacionais e soluções inovadoras

- ✓ EUA – LIHTC (Low-Income Housing Tax Credits):

Promotores recebem créditos fiscais ao construir habitação acessível com rendas indexadas ao rendimento.

- ✓ Bélgica – Community Land Trusts:

Separação entre propriedade do terreno (em *trust* público) e propriedade do edifício → garante acessibilidade permanente.

4. Coordenação e políticas eficazes

O estudo “Housing 2030”, da Housing Europe + ONU, destaca:

- ✓ Políticas devem ser integradas: governação, solo, finanças, sustentabilidade.
- ✓ Países tendem a replicar políticas sem verificar se são adaptáveis ao seu contexto.

5. O papel dos investidores institucionais

Tendência crescente de entrada de investidores no mercado de arrendamento.

RELATÓRIO FINAL - ANEXOS

Fundos de *impact investing* aceitam retornos menores em troca de impacto social.

A habitação social é considerada baixo risco para investidores (histórico de poucos incumprimentos).

Investidores institucionais podem estruturar financiamentos de longo prazo, adequados ao arrendamento acessível.

Este modelo contrasta com o das grandes construtoras, mais exposto ao risco do mercado de vendas.

6. A pressão urbana e o impacto turístico

A falta de acessibilidade está concentrada nas grandes cidades.

Exemplo: Portugal tem taxa baixa de sobrecarga habitacional no geral, mas Lisboa enfrenta forte pressão devido ao aumento de rendas e à proliferação de *short-term rentals*.

7. Solução exige diversidade de oferta

Para trabalhadores essenciais (saúde, educação, etc.) não há solução única.

É necessário um equilíbrio de oferta:

- ✓ Habitação de alto padrão
- ✓ Habitação intermédia
- ✓ Habitação social

Mobilidade e transportes também fazem parte da equação da acessibilidade.

9. SÍNTESE DA IMPLEMENTAÇÃO DAS RECOMENDAÇÕES DA AVALIAÇÃO DE 2022

Domínio de recomendação	Recomendação	Adoção
Eficácia e coerência do programa <ul style="list-style-type: none"> Intensificar processos de colaboração entre o IHRU e os municípios Incentivar os proprietários, promotores e investidores Reforçar parcerias com <i>stakeholders</i> Promover o ajustamento das regras específicas dos diversos instrumentos da NGPH de forma a compatibilizá-los Intensificar a comunicação do programa e do regime do arrendamento acessível 	Criar mais programas municipais compatíveis, sobretudo em territórios de maior pressão urbana	Há, no total, 21 propostas de PMC. Destas, 10 estão em vigor.
	Mobilizar património habitacional e solos públicos, em promoção direta pelo IHRU ou em colaboração com municípios	Lançados alguns projetos de promoção de habitação para arrendamento em parceria entre IHRU e municípios.
	Estimular projetos em parceria público-privada (ou cooperativa) através da mobilização de recursos e incentivos públicos	Iniciativas de incentivo ao modelo <i>build to rent</i> (município do Porto).
	Relançar o protocolo "Parceria para a promoção do Programa de arrendamento Acessível"	Não implementada
	Articular PAA com Porta 65J, Reabilitar para Arrendar, Chave na Mão, HCC e 1.º Direito.	DL ° 90-C/2022 (compatibilização do PAA com P65J e P65+) Recurso, por diversos municípios, a linha de financiamento do 1.º Direito/PRR para projetos de habitação com rendas reduzidas (não inseridas no arrendamento apoiado).
	Comunicar com os agentes do mercado, os municípios e as famílias e cidadãos	Esta comunicação restringiu-se a alguns programas municipais compatíveis, da responsabilidade das respetivas entidades gestoras.
Modelo de gestão e monitorização <ul style="list-style-type: none"> Criar condições internas (reforço e colaboração com outras unidades orgânicas do IHRU e com a sua Direção) Melhorar as condições para monitorização e fiscalização Aumentar oferta de seguros de arrendamento acessível Reavaliar prazo de validade dos certificados de candidatura 	Dimensão e competências da equipa para responder aos desafios ao nível da comunicação, da informação e da interação com agentes do mercado e municípios	Não implementada nas dimensões comunicação e interação.
	Aperfeiçoar a plataforma de apoio ao programa (em diversos aspetos)	Não implementada.
	Criar modelo interno de controlo de execução e de monitorização regular do programa	Parcialmente implementada
	Definir e executar um plano anual de fiscalização e controlo	Não implementada
	Promover ações de divulgação e negociação com seguradoras, visando atrair mais entidades para oferta dos seguros	Não implementada
	Alargar o prazo de validade definido para os certificados de registo dos candidatos (era apenas de 7 dias)	Alterada para 120 dias (Portaria n.º 52/2024, de 19 de fevereiro).



Matosinhos

R. Tomás Ribeiro, n.º 412 – 2.º
4450-295 Matosinhos, Portugal
Tel (+351) 229 399 150
Fax (+351) 229 399 159

Lisboa

Rua Duque de Palmela, n.º 25 – 2.º
1250-097 Lisboa, Portugal
Tel (+351) 213 513 200
Fax (+351) 213 513 201

geral@quaternaire.pt
www.quaternaire.pt

