LAW LAW LAND

LAW & TOUR ZINE
NÚMERO 27
OUT/DEZ
2026

BY BQ ADVOGADAS



EMPREENDIMENTOS TURÍSTICOS

TURISMO DE INVESTIMENTO

SEIZE THE OPPORTUNITY

TURISMO & NEGÓCIOS

CHECK IN

03
Editorial

04
O Hóspede tem sempre razão. Mas tem sempre direitos?

07
O Contrato de Mútuo: Quais os tipos existentes e que cuidados jurídicos devem ser observados?

10
Livro de Reclamações

12
Prédios Urbanos Devolutos ou Ruínas – Como são tratados em termos fiscais?

15
Levantamento das restrições ao Alojamento Local

20
A importância de um seguro de viagem

23
A Locação Financeira Imobiliária

25
Entrevista Owllyo

29
The Tip











ENTRE DIREITOS E DESAFIOS: FECHAMOS 2026 DE OLHOS NO FUTURO

EDITORIAL POR CARLA BESELGA

Chegamos à 27.ª edição da Law Law Land, a última de 2026, com mais uma seleção de temas que refletem os desafios jurídicos do turismo, do imobiliário e das relações comerciais.

Nesta edição, começamos por questionar uma das máximas mais conhecidas da hotelaria: «O hóspede tem sempre razão.» Mas terá sempre direitos? Uma reflexão sobre os limites da proteção do consumidor e a importância de encontrar o equilíbrio entre a hospitalidade e o cumprimento da lei.

Seguimos com uma análise ao contrato de mútuo, às suas diferentes modalidades e aos cuidados jurídicos que devem ser observados na sua celebração.

Abordamos também o Livro de Reclamações e as obrigações legais que lhe estão associadas, bem como o enquadramento fiscal dos prédios urbanos devolutos ou em ruínas, uma matéria particularmente relevante no atual contexto habitacional.

No âmbito do turismo, analisamos o levantamento das restrições ao Alojamento Local e a importância da contratação de um seguro de viagem, procurando esclarecer questões práticas tanto para os operadores como para os consumidores.

Dedicamos ainda espaço à locação financeira imobiliária, enquanto instrumento de financiamento, e damos a conhecer, através da nossa entrevista, a Owllyo.

Terminamos, como habitualmente, com a nossa rubrica The Tip.

Ao encerrarmos mais um ano de publicações, renovamos o compromisso que deu origem à Law Law Land: tornar o Direito mais próximo, acessível e útil, porque acreditamos que compreender as regras é o primeiro passo para tomar melhores decisões.

A todos os que nos acompanharam ao longo de 2026, o nosso agradecimento.

Votos de boas leituras!

O HÓSPEDE TEM SEMPRE RAZÃO. MAS TEM SEMPRE DIREITOS?

CARLA BESELGA



Entre a proteção do consumidor e o abuso de direito, onde termina a hospitalidade e começa a obrigação de dizer não?

Há uma máxima que atravessa gerações e continua a ser repetida nos corredores dos hotéis, nas receções e nas salas de formação: «O cliente tem sempre razão.»

A frase é excelente para o marketing. Juridicamente, porém, deixa bastante a desejar.

A hospitalidade assenta na arte de bem receber, na atenção ao detalhe e na capacidade de proporcionar experiências memoráveis. Mas em que momento passou a significar que qualquer exigência de um hóspede deve ser satisfeita, independentemente da sua razoabilidade, fundamento ou enquadramento legal?

E, sobretudo, quando é que a legítima proteção do consumidor começou a ser confundida com uma espécie de imunidade perante as regras?



O direito a um bom serviço não é um direito a tudo.

A Lei n.º 24/96, de 31 de julho, com as alterações produzidas pela Lei 28/2023, de 4 de julho consagra um conjunto de direitos fundamentais dos consumidores, incluindo o direito à qualidade dos bens e serviços, à informação, à proteção dos interesses económicos e à reparação dos danos decorrentes de prestações defeituosas.

Estes direitos são essenciais, no entanto a proteção jurídica do consumidor não significa que todas as suas expectativas sejam juridicamente exigíveis. A lei protege expectativas legítimas, não expectativas ilimitadas.

Um hóspede que reserva um quarto com determinadas características tem o direito de encontrar um serviço conforme ao contratado. Se o hotel não cumprir, poderão existir consequências jurídicas, incluindo, conforme as circunstâncias, a obrigação de indemnizar.
Mas será que o mesmo hóspede pode exigir um *upgrade* gratuito porque a vista não correspondeu à imagem que idealizou? Ou reclamar o reembolso integral de uma estadia usufruída porque um pequeno-almoço não correspondeu às suas preferências pessoais?

A resposta não pode ser automática. Dependerá do que foi contratado, da informação disponibilizada, da gravidade de eventual incumprimento e das circunstâncias concretas.
Naturalmente que o Direito não transforma qualquer desagrado numa obrigação de indemnizar.

O Hotel sendo um estabelecimento comercial, tem de cumprir várias normas e requisitos, um deles é dispor de livro de Reclamações que é regulado pelo Decreto-Lei n.º 156/2005, de 15 de setembro e que constitui um instrumento fundamental de defesa dos consumidores. A sua disponibilização é uma obrigação legal dos estabelecimentos abrangidos, independentemente de considerarem a reclamação justa, injusta, fundamentada ou absurda.

Mas reclamar não é provar.

A apresentação de uma reclamação não determina, por si só, a existência de incumprimento contratual, de responsabilidade civil ou de infração contraordenacional e embora o estabelecimento tenha o dever de respeitar os procedimentos legalmente previstos. Não tem, porém, a obrigação de concordar com os factos relatados ou de satisfazer todas as pretensões formuladas.
A cortesia que leva a conceder certas regalias é legítima, mas não se deverá ter receio da reclamação, pois esta gestão de danos não pode ser encarada como o reconhecimento de uma obrigação.

A reputação on-line mexeu com as bases comerciais e atribuiu um novo protagonismo nesta relação de hóspedes e hotéis, isto porque uma avaliação publicada numa plataforma digital pode influenciar decisões de reserva, afetar a perceção pública de uma unidade hoteleira e produzir consequências económicas relevantes, portanto é natural que os hotéis se preocupem com a sua reputação. Menos natural será admitir que essa preocupação os coloque numa posição de permanente vulnerabilidade.

De qualquer forma a crítica, mesmo severa, é uma manifestação legítima da liberdade de expressão. Um hóspede pode relatar uma experiência negativa, expressar desagrado e recomendar que outros consumidores não utilizem determinado estabelecimento.
O problema surge quando a ameaça de publicação de uma avaliação negativa é utilizada para obter vantagens que não são devidas e isto é outra problemática.

Uma coisa é afirmar que se pretende relatar publicamente uma experiência insatisfatória. Outra, bem diferente, é condicionar a publicação de acusações falsas à atribuição de uma compensação financeira ou de benefícios injustificados, dependendo das circunstâncias, tais comportamentos poderão ultrapassar os limites do exercício legítimo de direitos e justificar uma reação jurídica.

Naturalmente, nem toda a ameaça de reclamação ou avaliação negativa constitui ilícito, a análise exige prudência e atenção ao contexto. Mas também não existe um direito absoluto de prejudicar a reputação de terceiros através da divulgação de factos falsos.
E a boa fé também é oponível ao consumidor, prevê o artigo 334.º do Código Civil que o exercício de um direito é ilegítimo quando o seu titular exceda manifestamente os limites impostos pela boa-fé, pelos bons costumes ou pelo fim social ou económico desse direito.

Esta norma não distingue entre consumidores e prestadores de serviços. O abuso de direito não deixa de existir apenas porque quem o pratica ocupa, numa relação contratual, a posição de consumidor, mas o seu reconhecimento exige pressupostos rigorosos. Uma reclamação infundada não é necessariamente abusiva, tal como uma exigência excessiva não traduz automaticamente uma atuação ilícita.

Quem contrata um serviço deve respeitar os limites decorrentes da relação contratual e do exercício dos seus direitos, a proteção do consumidor foi concebida para corrigir desequilíbrios, não para criar um desequilíbrio de sentido contrário.
O hóspede não tem sempre razão. Tem direitos. E os direitos têm limites.
A verdadeira excelência na hotelaria não está em dizer sempre que sim. Está em saber quando dizer sim, quando reconhecer um erro e, sobretudo, quando ter a coragem de dizer não.

Porque receber bem nunca significou aceitar tudo.





O CONTRATO DE MÚTUO

QUAIS OS TIPOS EXISTENTES E QUE CUIDADOS JURÍDICOS DEVEM SER OBSERVADOS?

JOANA DE JESUS TEIXEIRA

O contrato de mútuo assume particular relevância nas relações jurídicas de natureza patrimonial, sendo frequentemente utilizado tanto entre particulares como no âmbito empresarial e financeiro. Apesar de ser comummente associado ao empréstimo de dinheiro entre pessoas que mantêm uma relação de confiança, este contrato apresenta um enquadramento jurídico próprio, cuja observância é essencial para assegurar a validade do negócio e salvaguardar os direitos e interesses das partes envolvidas.

Nos termos do artigo 1142.º do Código Civil, o contrato de mútuo é aquele pelo qual uma das partes empresta à outra dinheiro ou outra coisa fungível, ficando esta obrigada a restituir outro tanto do mesmo género e qualidade. Assim, no âmbito de um contrato desta natureza, o mutuante é quem disponibiliza o capital ou a coisa objeto do empréstimo, enquanto o mutuário é quem a recebe e assume a obrigação de restituição. Esta obrigação constitui o elemento essencial que distingue o mútuo de outras figuras jurídicas, designadamente da doação, na qual não existe, em regra, um dever de restituição do bem ou valor recebido.

Os contratos de mútuo podem assumir diferentes modalidades, consoante as condições acordadas, a finalidade do empréstimo, a natureza das partes e a existência de garantias. Uma das principais distinções corresponde à que existe entre o mútuo gratuito e o mútuo oneroso. No primeiro caso, o empréstimo não envolve o pagamento de juros remuneratórios pela utilização do capital, sendo frequente nas relações entre familiares ou amigos. No segundo, o mutuário fica obrigado, para além da restituição do capital, ao pagamento dos juros convencionados, constituindo esta modalidade uma prática habitual nas operações de financiamento bancário e em determinados empréstimos entre particulares ou empresas. Nos termos do artigo 1145.º do Código Civil, as partes podem convencionar o pagamento de juros como retribuição do mútuo; este presume-se oneroso em caso de dúvida.

Outra modalidade relevante é o mútuo celebrado entre particulares, frequentemente utilizado para financiar despesas pessoais, aquisição de bens ou realização de obras. Embora estas operações possam assentar numa relação de confiança entre as partes, tal circunstância não elimina a necessidade de observar as formalidades legalmente exigidas nem dispensa a definição clara das condições de restituição. A celebração de um contrato escrito permite documentar o montante emprestado, o prazo de pagamento, a existência ou inexistência de juros e as consequências do eventual incumprimento, reduzindo o risco de divergências futuras.

No contexto financeiro, destaca-se o mútuo bancário, através do qual uma instituição de crédito disponibiliza determinada quantia ao cliente, mediante condições previamente estabelecidas. Esta modalidade pode estar associada ao crédito à habitação, ao crédito pessoal, ao financiamento automóvel ou ao financiamento empresarial, entre outras finalidades. As condições contratuais variam em função da natureza da operação e do respetivo enquadramento legal, podendo incluir juros remuneratórios, comissões, seguros e garantias.

No âmbito empresarial, o mútuo pode desempenhar uma função importante no financiamento da atividade económica, permitindo assegurar necessidades de tesouraria, suportar investimentos ou financiar a aquisição de equipamentos. Nestes casos, a estrutura do contrato deve ser ajustada às características concretas da operação, tendo em conta o montante disponibilizado, o prazo de reembolso, a remuneração do capital e as garantias eventualmente exigidas.



Quando o empréstimo seja celebrado entre sociedades ou entre uma sociedade e um dos seus sócios, poderá ainda ser necessário analisar questões societárias, contabilísticas e fiscais, bem como eventuais restrições legais específicas.

Independentemente da modalidade adotada, um dos aspetos mais importantes na celebração de um contrato de mútuo consiste no cumprimento dos requisitos de forma previstos no artigo 1143.º do Código Civil. De acordo com esta disposição, o mútuo de valor superior a 2.500 euros exige documento assinado pelo mutuário, enquanto o mútuo de valor superior a 25.000 euros só é válido se for celebrado por escritura pública ou por documento particular autenticado. A inobservância da forma legalmente exigida pode comprometer a validade do negócio, pelo que é fundamental avaliar previamente as formalidades necessárias em função do montante e das circunstâncias concretas do empréstimo.

Para além das exigências formais, o contrato deverá definir de forma clara os elementos essenciais da operação, nomeadamente a identificação das partes, o montante emprestado, a forma de disponibilização do capital, o prazo e as condições de restituição, a existência de juros e as respetivas taxas, bem como as garantias constituídas e as consequências do incumprimento. A adequada redação destas cláusulas assume particular importância, uma vez que permite delimitar as obrigações de cada interveniente e facilita a demonstração dos termos acordados em caso de litígio.

A escolha da modalidade de mútuo mais adequada deverá, por conseguinte, resultar de uma análise das características concretas da operação, da relação entre as partes, do montante envolvido, do prazo de reembolso e dos riscos associados. Um empréstimo entre particulares poderá exigir uma estrutura contratual relativamente simples, enquanto um financiamento empresarial ou bancário poderá justificar cláusulas mais detalhadas e garantias adicionais. Em qualquer dos casos, a confiança existente entre os intervenientes não deve substituir a formalização adequada do negócio nem o cumprimento das exigências legais aplicáveis.

Em conclusão, o contrato de mútuo constitui um instrumento jurídico essencial nas relações patrimoniais e financeiras, permitindo a disponibilização de dinheiro ou de outras coisas fungíveis mediante a obrigação de restituição de outro tanto do mesmo género e qualidade. A diversidade de modalidades existentes demonstra a necessidade de analisar cada operação de acordo com a sua finalidade e o respetivo enquadramento jurídico. A correta identificação do tipo de mútuo, o cumprimento das formalidades legais e a definição rigorosa dos direitos e deveres das partes são fatores determinantes para reforçar a segurança jurídica do negócio e prevenir futuros conflitos.





LIVRO DE RECLAMAÇÕES

BEATRIZ PIRES

Embora atualmente se aplique de forma transversal a praticamente todos os setores de atividade económica com contacto direto com o público, o Decreto-Lei n.º 156/2005, de 15 de setembro (doravante DL n.º 156/2005), tem uma origem predominantemente turística. Contudo, ao longo de duas décadas o diploma sofreu elevadas alterações, no sentido de alargar o seu âmbito de aplicação, a todos os fornecedores de bens e prestadores de serviços que tenham contacto com o público em geral. Destas alterações destaca-se a profunda revisão pelo Decreto-Lei n.º 74/2017, de 21 de junho, que introduziu o livro de reclamações eletrónico.

O artigo 2.º do DL n.º 156/2005 delimita o âmbito subjetivo de aplicação, remetendo para o Anexo a identificação das entidades abrangidas. A obrigação de disponibilização do formato físico do livro de reclamações pressupõe, nos termos do nº 1 deste artigo, que o estabelecimento tenha um espaço físico fixo ou permanente e contacto com o público.

No entanto, a obrigação de disponibilização do o formato eletrónico é mais ampla, abrangendo também quem exerça a atividade exclusivamente através de meios digitais.

O artigo 3.º do DL n.º 156/2005 dispõe sobre as obrigações a cargo do fornecedor de bens ou prestador de serviços, entre as quais se destacam:

1. Possuir o livro de reclamações no(s) estabelecimento(s) onde a atividade é exercida;
2. Facultá-lo imediata e gratuitamente ao consumidor sempre que solicitado;
3. Afixar, em local visível, a informação de que o estabelecimento dispõe de livro de reclamações e a identificação da entidade competente para apreciar a reclamação;
4. Manter arquivo organizado dos livros encerrados por um período mínimo de três anos;
5. Remeter à entidade competente os originais das folhas de reclamação.

Importa sublinhar neste sentido que, o operador não pode justificar a ausência do livro num estabelecimento com o argumento de que este está disponível noutra localização, por exemplo outros estabelecimento pertencente à mesma sociedade, nem pode impor qualquer meio alternativo de reclamação, como um método de reclamação interno, antes de facultar o livro de reclamações.

Em relação ao livro de reclamações online, dispõe o artigo 5.º-B do DL n.º 156/2005, que o operador é obrigado a:

1. Possuir o formato eletrónico do livro de reclamações;
2. Divulgar, em local visível do seu sítio na Internet, o acesso à Plataforma Digital;
3. Dispor de um endereço de correio eletrónico para receção de reclamações, caso não possua sítio próprio na Internet;
4. Responder ao consumidor no prazo máximo de 15 dias úteis a contar da reclamação.

Revela sublinhar que a existência de formato eletrónico não substitui a obrigação de disponibilização simultânea do formato físico nos estabelecimentos com instalação fixa.

O incumprimento das obrigações infra, e das restantes presentes neste diploma, constitui contraordenação económica, nos termos do Regime Jurídico das Contraordenações Económicas (RJCE), com gravação variável dependentemente da norma violada, tal como dispõe o artigo 9.º do DL n.º 156/2005.

Específico ao formato eletrónico, o artigo 9.º-A do DL n.º 156/2005 prevê um mecanismo de advertência prévia, ou seja, antes de ser instaurado um processo contraordenacional, o infrator é notificado para regularizar a situação num prazo de 90 dias, exceto quando se trata de prestador de serviço público essencial.



No que respeita à fiscalização, o organismo competente é tipicamente a Autoridade de Segurança Alimentar e Económica (ASAE) no que respeita ao cumprimento de estabelecimentos de restauração, bebidas e na generalidade dos operadores turísticos incluídos no Anexo, sem prejuízo das competências específicas de outras entidades reguladoras setoriais para categorias particulares de estabelecimentos.

Importa refletir que, o cumprimento destas obrigações não é apenas uma questão de conformidade regulatória, mas também um elemento relevante na gestão da relação com o consumidor. Num setor onde a reputação e a experiência do cliente assumem peso decisivo, revela perceber, para o sucesso do prestador, que as primeiras orientações a serem ouvidas devem ser as do consumidor.

PRÉDIOS URBANOS DEVOLUTOS OU RUÍNAS – COMO SÃO TRATADOS EM TERMOS FISCAIS?

CAROLINA CASEIRO



A crescente escassez de habitação e a degradação urbana em várias cidades portuguesas tem levado à implementação de políticas fiscais mais rigorosas para combater a existência de prédios urbanos devolutos ou em ruínas.

Estas políticas visam não apenas a arrecadação de receitas, mas também a promoção da reabilitação urbana e o aproveitamento do património edificado. O novo regime fiscal aplicável aos prédios devolutos e em ruínas, introduzido pelo Decreto-Lei n.º 67/2019 tem o objetivo de responsabilizar os proprietários que permitem a degradação do seu património não lhe atribuindo uso, tendo como premissa a requalificação urbana numa concretização do potencial económico orientado para o cumprimento da sua função social.

Assim, importa, em primeira instância analisar o enquadramento legal do prédio devoluto que, para efeitos fiscais, se encontra previsto no Decreto-Lei n.º 159/2006, de 8 de agosto, que foi alterado e republicado pelo Decreto-Lei n.º 67/2019, de 21 de maio.

De acordo com este diploma legal, é considerado prédio devoluto o prédio urbano ou fração autónoma que esteja desocupado há, pelo menos, um ano, com exceções específicas, como é o caso das casas de férias, residências de emigrantes portugueses ou edifícios em obras de reabilitação.

A atual exceção para imóveis em reabilitação ou licenciamento, como a recomendação aprovada pela Assembleia Municipal de Lisboa, é um ponto crucial que reflete uma tentativa de equilibrar a penalização com o incentivo à ação dos proprietários. No entanto, a abrangência e a efetiva aplicação destas exceções a nível nacional merecem escrutínio, pois a burocracia associada à certificação ou ao licenciamento pode, por si só, ser um entrave para muitos proprietários.

A legislação define um conjunto de critérios que indiciam esta "desocupação", tornando a interpretação menos ambígua para os contribuintes, uma vez que o termo "desocupação" é de tal ordem abrangente, que consiste num verdadeiro conceito indeterminado. O artigo 2.º/2 do Decreto-Lei n.º67/2019 enumera os indícios que, na sua perspetiva, consistem em indicadores claros de desocupação, sendo que, inicialmente, passavam pela inexistência de contratos de telecomunicações e de fornecimento de água, gás e eletricidade, ou a inexistência de faturação relativa a consumos destes serviços e, em 2019, com as alterações legislativas foram alargados à existência de consumos baixos de água (até 7 m^3/ano) e eletricidade (até 35 kWh) e a desocupação atestada por vistoria. Esta especificação dos indícios, embora útil para operacionalizar a norma, não elimina a complexidade subjacente à fiscalização e à prova, que recai sobre os municípios.

Outro conceito essencial é o de "prédios em ruínas" que, contrariamente à noção de "prédio devoluto", não se encontra definido na lei, mas que, não obstante, são tratados de forma análoga aos prédios devolutos para efeitos de penalização fiscal, especialmente quando inseridos em Zonas de Pressão Urbanística (ZPU), salvo se a degradação for motivada por desastre natural ou calamidade. A identificação destes imóveis e a sua comunicação à Autoridade Tributária e Aduaneira (AT) é uma competência municipal crucial. A deliberação municipal pode mesmo levar à majoração da taxa de IMI em até 30% para prédios urbanos degradados, considerados como tal aqueles que não cumprem satisfatoriamente a sua função ou estão em risco de degradação acentuada.



Como referido, a alteração introduzida em 2019 veio agravar o tratamento fiscal dos prédios devolutos e em ruínas, de forma a desincentivar a sua existência e, por outro lado, incentivar o seu arrendamento aumentando a oferta habitacional. Se antes de 2019 já era possível pagar 3 vezes mais IMI por um prédio devoluto, em 2019 os municípios passaram a poder agravar as taxas de IMI para o sêxtuplo (6x mais), se os prédios devolutos se localizarem em zonas de pressão urbanística. Já os prédios devolutos há mais de 1 ano pagam o triplo do IM e os prédios ou frações devolutos há mais de 2 anos e que se localizem em zonas de pressão urbanística, ficam sujeitos à tributação constante do art. 112.º-B do CIMI (taxa concretamente aplicada pelo município aos prédios urbanos (de 0,3% a 0,45%) é elevada ao sêxtuplo (6x mais) e agravada, em cada ano subsequente, em mais 10%).



Um dos pontos essenciais neste novo regime foi a implementação do, já referido, conceito de Zonas de Pressão Urbanística (art. 2.º, Decreto-Lei n.º 67/2019) que consistem em zonas em que há dificuldade de acesso à habitação por dois motivos: 1) escassez ou desadequação da oferta habitacional face às necessidades existentes; 2) oferta a valores superiores aos suportáveis pela generalidade dos agregados familiares sem que estes entrem em sobrecarga face aos seus rendimento tem como objetivo melhorar o acesso à habitação em determinadas áreas urbanas que se encontram desequilibradas. Esta situação pode acontecer por défice de oferta habitacional em função da necessidade, ou por essa oferta existir, mas traduzida em valores superiores aos suportáveis pela maioria dos agregados familiares.

A delimitação geográfica das ZPU é apurada por cada Município recorrendo a uma reunião de fatores específicos que incluem, entre outros, a análise dos preços do mercado habitacional, os rendimentos das famílias, as carências habitacionais identificadas bem como os fundamentos previstos no Regime Jurídico da Reabilitação Urbana para o território em questão. A implantação geográfica de uma ZPU tem duração de 5 anos, sendo possível a sua alteração ou continuidade em função dos indicadores anteriormente enunciados (art. 2.º-A do Decreto-Lei n.º 159/2006, de 8 de agosto, alterado e republicado pelo Decreto-Lei n.º 67/2019, de 21 de maio).

Em suma, a implementação de uma estratégia de política pública através do agravamento do IMI sobre prédios devolutos ou em ruínas reflete uma resposta direta à crescente escassez de habitação e à degradação urbana nas cidades portuguesas. Esta medida fiscal visa não só responsabilizar os proprietários que permitem a degradação do seu património, mas também garantir o cumprimento da função social destes bens e aumentar a oferta habitacional, promovendo a reabilitação urbana. As penalizações podem ser significativas, atingindo o triplo (3x) da taxa normal fora das Zonas de Pressão Urbanística (ZPU) e até doze vezes (12x) a taxa municipal aplicável dentro das ZPU. Contudo, a legislação prevê mecanismos de atenuação, como a exclusão da classificação de devoluto para imóveis que estejam a ser alvo de obras de reabilitação certificadas pelo município, reconhecendo a importância de requalificar o património construído. Para o sucesso desta política, que busca devolver vida ao tecido urbano, é crucial encontrar um equilíbrio entre a penalização fiscal e o apoio à reabilitação dos imóveis, sendo a colaboração entre o Governo central e as autarquias locais essencial para que as medidas sejam aplicadas de forma justa e eficaz. Estas novas medidas vêm também atribuir um papel central às câmaras municipais, a quem compete a identificação e gestão dos prédios devolutos, assim como a sua monitorização e aplicação de medidas para incentivar a sua utilização, como a notificação dos proprietários para adoção de medidas necessárias à sua conservação ou reabilitação.



Contudo e, embora as medidas adotadas sejam eficazes em algumas situações, é necessário um equilíbrio entre a penalização fiscal e o apoio à reabilitação dos imóveis, para evitar que os proprietários sejam desincentivados a investir na recuperação dos seus bens. A colaboração entre o Governo central e as autarquias locais é essencial para o sucesso desta política, garantindo que as medidas sejam aplicadas de forma justa e eficaz.

LEVANTAMENTO DAS RESTRIÇÕES AO ALOJAMENTO LOCAL

LEONOR LIMA

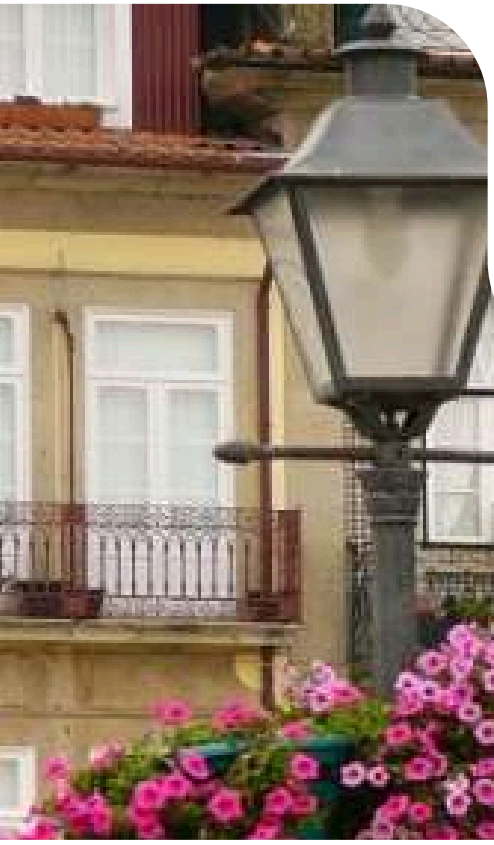


A 23 de outubro de 2024 foi publicado, em Diário da República, o Decreto-Lei n.º 76/2024, que alterou o regime jurídico da exploração dos estabelecimentos de Alojamento Local, doravante AL. As novas regras entraram em vigor a 1 de novembro.

Mas afinal o que é considerado alojamento local (AL) de acordo com a lei?

Consideram-se estabelecimentos de alojamento local aqueles que prestam serviços de alojamento temporário, nomeadamente a turistas, mediante remuneração, e que reúnem os requisitos previstos no Decreto-Lei n.º 128/2014, de 29 de agosto, alterado pelo Decreto-Lei n.º 63/2015, de 23 de abril, pela Lei n.º 62/2018, de 22 de agosto, pelo artigo 347.º da Lei n.º 71/2018, de 31 de dezembro, pelo Decreto-Lei n.º 9/2021, de 29 de janeiro, pela Lei n.º 56/2023, de 6 de outubro, e pelo Decreto-Lei nº 76/2024, de 23 de outubro, não sendo permitida a exploração como estabelecimentos de alojamento local dos estabelecimentos que reúnam os requisitos para serem considerados empreendimentos turísticos.





Quais foram as alterações introduzidas pelo Decreto-Lei n.º 76/2024?

O diploma veio levantar as restrições impostas pelo programa Mais Habitação (aprovado pela Lei nº 56/2023, de 6 de outubro), concretizando as medidas de reversão apresentadas no programa "**Construir Portugal**".

A nova legislação além de revogar elementos considerados polémicos como a intransmissibilidade de licenças e a sua caducidade, ou a total proibição de emissões de novas licenças nos territórios litorais, incidiu ainda sobre os poderes dos condomínios para restringir ou cancelar licenças em prédios habitacionais, e até alterou o limite máximo de potenciais hóspedes nos alojamentos.

Estas políticas visam a aprovação e implementação, no curto prazo, de medidas para incentivar a oferta, reforçar a confiança no mercado de arrendamento, fomentar a habitação jovem e assegurar a acessibilidade no setor da habitação. No que respeita ao AL, a nova lei procurou atribuir aos municípios as ferramentas jurídicas para decidir em matéria de atribuição, regulação, fiscalização e promoção de processos de intervenção nas unidades de alojamento local, nomeadamente definindo os procedimentos e os meios de atuação em regulamento próprio.

Analisemos, em seguida, cada uma destas alterações.

Alteração da titularidade dos registos

A possibilidade de alteração da titularidade do registo voltou a ser a regra, podendo ser estabelecidos limites à respetiva transmissibilidade em áreas de contenção.

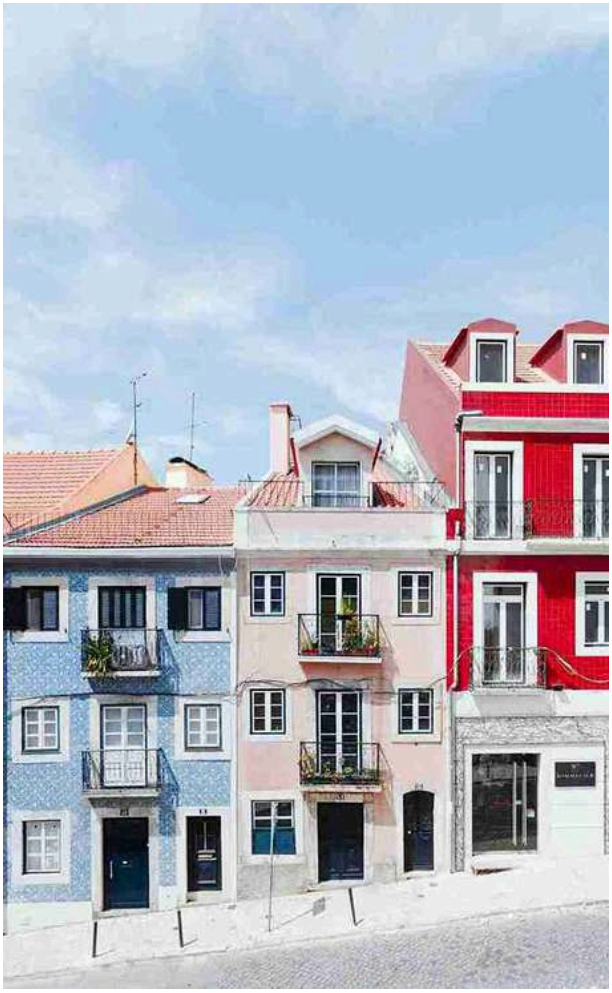
Transmissibilidade das licenças de AL

O artigo 7.º, que descreve o "título de abertura ao público", ou as características das licenças de AL, estipulava, de acordo com o Mais Habitação, que as licenças seriam pessoais e intransmissíveis, exceto no caso de sucessão por morte, o que levava a que não houvesse possibilidade de transmissão de estabelecimentos de AL, mesmo no caso da transmissão de capital social (venda de parte) de empresas titulares de registos de AL.

Todas estas normas foram revogadas, o que significa que as licenças de AL são novamente transmissíveis, sejam estas titularidade ou propriedade de pessoas individuais ou coletivas (empresas).
Ainda que o artigo 7º tenha deixado de referir que a licença de AL é obrigatória para a "publicitação do estabelecimento", o artigo 17.º, relativo à identificação e publicidade dos AL, mantém essa exigência. Assim, nenhum anúncio de AL pode ser divulgado sem indicar o número da respetiva licença.

Devolução dos poderes de regulação do AL aos municípios

Com a entrada em vigor da nova lei, os municípios passaram a dispor da faculdade de aprovar um regulamento administrativo para controlo da atividade no respetivo território, em substituição da aplicação uniforme de uma legislação definida a nível nacional.
Os municípios com mais de 1.000 ALs registados podem decidir se criam um regulamento ou não durante o ano a seguir a atingirem este número de estabelecimentos. Acrescenta-se que os municípios com mais de 1.000 durante a publicação deste diploma legislativo, podem suspender as novas licenças por um ano até produzirem os seus regulamentos.



Provedor do Alojamento Local

Os municípios com mais de 1.000 ALs registados podem definir um Provedor do AL, sendo este o responsável pela resposta às queixas recebidas sobre a atividade, e ainda pelas recomendações e "guias de boas práticas" relacionadas com o funcionamento da atividade. O provedor deverá trabalhar em conjunto com "residentes", "titulares" ou proprietários do AL, "condóminos" e "terceiros contrainteressados" para cumprir com as suas funções de apoio ao AL.



Novas Áreas de Contenção e de Crescimento Sustentável

Estas "áreas de contenção" são aquelas nas quais se verifique uma sobrecarga de estabelecimentos de alojamento, que possa justificar restrições à instalação de novos estabelecimentos".

Nestas áreas, os municípios podem deliberar:

- A não autorização de novos ALs em imóveis que tenham sido arrendados para habitação nos 2 anos anteriores;
- Condições e limites para as novas licenças no seu território, como limites de duração e regras de atribuição;
- Limitar a transmissibilidade das licenças de ALs instalados em apartamentos e moradias, desde que não afetem os direitos de sucessão, transmissão gratuita entre cônjugues, ascendentes ou descendentes e distribuição de bens após divórcio ou dissolução de uniões de facto.

Por outro lado, as "áreas de crescimento sustentável" são aquelas em que "se justifiquem especiais medidas de monitorização e acompanhamento", para "prevenir uma situação de sobrecarga com efeitos indesejáveis para os bairros e lugares", e os municípios poderão estabelecer requisitos adicionais para a instalação de novos ALs, como:

- A não autorização de novos ALs em imóveis que tenham sido objeto de contrato de arrendamento para habitação nos 2 anos anteriores;
- A limitação de licenças de AL a imóveis em estado de conservação médio ou superior, devidamente atestado por técnico e a ser verificado em vistoria municipal;
- A limitação de licenças a imóveis de eficiência energética igual ou superior a D, atestado com certificado;

Estes dois tipos de áreas devem ser "reavaliados, no mínimo, de três em três anos" e os resultados destas reavaliações devem ser comunicados ao Turismo de Portugal.

Esta alteração destaca-se muito da antiga legislação do Mais Habitação, que praticamente proibia o registo de novos ALs em qualquer área de municípios que tivessem pelo menos uma freguesia em "carência habitacional", obrigando a uma restrição maior que não se adaptava às diferentes realidades de cada localidade. Importa sublinhar que, até à eventual entrada em vigor dos novos regulamentos municipais ao abrigo no decreto-lei agora aprovado, os municípios podem suspender, por um período máximo de um ano, a concessão de novas licenças em determinadas áreas, até à aprovação do respetivo regulamento municipal aplicável ao alojamento local.

Alojamento Local explorado em frações autónomas

A assembleia de condóminos deixa de poder determinar o cancelamento de registos de alojamento local explorado em frações autónomas, podendo opor-se ao exercício da atividade através de deliberação fundamentada aprovada por mais de metade da permilagem do edifício, com fundamento na prática reiterada e comprovada de atos que perturbem a normal utilização do prédio, bem como de atos que causem incómodo e afetem o descanso dos condóminos, devendo, com base na referida deliberação, solicitar uma decisão sobre o cancelamento do registo ao presidente da câmara municipal territorialmente competente, que pode, previamente à sua decisão, determinar o convite às partes para obtenção de um acordo, com acompanhamento ou não do "provedor do alojamento local", que permita o arquivamento do procedimento de cancelamento.

Prazo de oposição ao registo

O prazo para oposição ao registo de novos estabelecimentos de alojamento local pelos municípios passa a ser de 60 dias contados da apresentação da comunicação prévia com prazo, ou, no caso de pedidos para exploração de alojamento local em áreas de contenção, de 90 dias.

Duração das licenças AL

O anterior programa Mais Habitação também veio delimitar a duração das licenças de Alojamento Local no tempo, obrigando os registos a um processo de renovação a cada cinco anos. Porém, este artigo (Artigo 6.º-A) foi igualmente revogado. As licenças não têm mais uma duração temporal nem será obrigatório seguir qualquer procedimento para as manter ou renovar. No entanto, isto também pode ser alterado pelos regulamentos municipais.

Capacidade máxima dos ALs

Até agora, ALs em "estabelecimentos de hospedagem" poderiam receber um máximo de 30 hóspedes, distribuídos por um máximo de 9 quartos.
No geral, cada AL poderia ter um máximo de hóspedes de 2 adultos por quarto, e ainda mais 2 adultos na sala de estar, desde que reunidas as condições mínimas (instalação de camas adequadas, ventilação, etc), mas também era possível que cada unidade pudesse suportar um máximo de 2 camas suplementares para crianças até aos 12 anos.

Com a nova legislação, a capacidade máxima de todas as modalidades de AL diminui para 27 hóspedes, mantendo-se o limite de dois hóspedes por quarto (ou sala), mas, para além disso, poderão ainda ser instaladas camas convertíveis/suplementares (não apenas para crianças) desde que estas não ultrapassem 50% das camas fixas.

O que poderá vir a ser clarificado?

Afigura-se ainda passível de clarificação a definição exata dos conceitos de "cama fixa" e de "cama convertível", cuja densificação poderá influenciar o modo de cálculo da capacidade máxima de propriedades já em funcionamento como alojamento local.



A IMPORTÂNCIA DE UM SEGURO DE VIAGEM

INÊS JANELAS



Um seguro de viagem é um contrato através do qual, mediante o pagamento de um prémio, a seguradora se compromete a cobrir determinados riscos, de acordo com as condições definidas na apólice. Não existe uma única modalidade: algumas apólices concentram-se sobretudo na assistência médica, enquanto outras incluem cancelamento ou interrupção da viagem, bagagem, acidentes pessoais, responsabilidade civil ou atrasos de transportes. Esta proteção torna-se especialmente importante em países onde os cuidados médicos são caros, pois uma hospitalização, evacuação médica ou repatriamento podem representar despesas muito elevadas. Além disso, determinados seguros disponibilizam uma central de assistência 24 horas, capaz de ajudar a localizar um hospital, organizar transporte médico, contactar familiares ou tratar de um eventual repatriamento.

Entre as coberturas mais frequentes encontram-se as despesas médicas e hospitalares. Em caso de doença ou acidente, o seguro pode assumir ou reembolsar consultas, urgências, exames, medicamentos ou internamentos, até ao limite estabelecido na apólice. O destino deve ser considerado na escolha desse limite, sobretudo em países onde os cuidados de saúde são particularmente dispendiosos. O repatriamento é outra cobertura importante: quando uma doença ou acidente grave impede o regresso pelos meios inicialmente previstos, o seguro pode organizar e suportar o transporte para Portugal ou para uma unidade hospitalar adequada, eventualmente com acompanhamento médico ou outros meios especializados.

A cobertura de cancelamento pode permitir recuperar determinadas despesas não reembolsáveis quando o segurado fica impossibilitado de viajar devido a uma situação expressamente prevista na apólice, como doença grave, acidente ou falecimento de um familiar próximo.

Já a interrupção aplica-se quando a viagem começou, mas tem de terminar antecipadamente, podendo abranger despesas não usufruídas e custos relacionados com o regresso. A proteção da bagagem pode incluir perda, furto ou roubo, danos, destruição ou atraso na entrega. Neste último caso, o seguro pode reembolsar a compra de bens essenciais, como roupa ou produtos de higiene, até ao limite contratado, sendo fundamental guardar os comprovativos. Algumas apólices cobrem ainda despesas resultantes de atrasos ou cancelamentos de transportes, embora esta proteção não substitua necessariamente os direitos legais do passageiro perante a transportadora. A responsabilidade civil, por sua vez, pode cobrir danos causados involuntariamente pelo segurado a terceiros, dentro dos limites estabelecidos.

O seguro pode ser contratado diretamente numa seguradora, através de um mediador, agência de viagens, companhia aérea ou plataforma digital. Antes da contratação, deve definir-se o destino e a duração da viagem, avaliar as necessidades específicas, comparar seguradoras e planos e analisar atentamente as exclusões. O seguro deve ser contratado antes da partida, devendo o viajante guardar a documentação e os contactos de emergência.

Quando surge um problema durante a viagem, deve consultar-se a apólice e, sempre que possível, contactar imediatamente a central de assistência da seguradora, muitas vezes disponível 24 horas por dia. Em caso de doença, a seguradora poderá indicar a unidade médica adequada, contactar diretamente o hospital, autorizar despesas ou organizar transporte. Numa urgência grave, contudo, a prioridade é obter assistência médica, devendo o segurado ou acompanhante contactar a seguradora assim que for possível. É aconselhável ter disponíveis o número da apólice, documento de identificação, contacto telefónico, localização, informação sobre o sucedido e dados do hospital ou médico, caso já tenha sido prestada assistência.



Devem também ser guardados relatórios médicos, receitas, faturas, recibos e todos os documentos relacionados com a ocorrência. Dependendo da apólice, a seguradora poderá pagar diretamente as despesas ou exigir que o cliente as suporte inicialmente e solicite posteriormente o reembolso.

O seguro de viagem também não deve ser confundido com o Cartão Europeu de Seguro de Doença (CESD). Este permite obter cuidados de saúde públicos considerados necessários durante uma estadia temporária nos países da União Europeia, bem como na Islândia, Listenstaine, Noruega, Suíça e Reino Unido, nas condições aplicáveis aos beneficiários do sistema público do país visitado. Contudo, o CESD não substitui um seguro de viagem, pois não cobre cuidados de saúde privados, repatriamento nem indemnizações por bens perdidos ou roubados, e também não garante que todos os cuidados sejam gratuitos. Assim, numa viagem pela Europa pode ser útil possuir simultaneamente o CESD e um seguro de viagem.

A obrigatoriedade do seguro depende do destino e da situação do viajante. Para um cidadão português, viajar dentro da União Europeia ou do Espaço Schengen não implica, em regra, essa obrigação, mas determinados países podem exigir seguro para certos vistos ou condições de entrada. Como estes requisitos podem variar e sofrer alterações, devem ser confirmados junto das autoridades oficiais, consulado ou embaixada do país de destino antes da partida.



Em Portugal, o Decreto-Lei n.º 72/2008, de 16 de abril, constitui o diploma central do regime jurídico do contrato de seguro, regulando matérias como a formação do contrato, deveres de informação, apólice, prémio, sinistros e cessação do vínculo. Como muitos seguros de viagem são contratados online, é também relevante o Decreto-Lei n.º 95/2006, de 29 de maio, relativo aos contratos à distância de serviços financeiros celebrados com consumidores. A Autoridade de Supervisão de Seguros e Fundos de Pensões (ASF) é a entidade responsável pela supervisão do setor segurador em Portugal.

Quem contrata um seguro tem direito a receber informação clara sobre as características essenciais do produto, mas também deve cumprir as obrigações previstas no contrato, nomeadamente fornecer informações verdadeiras e completas, comunicar o sinistro dentro do prazo estabelecido, colaborar com a seguradora e apresentar os documentos necessários. Sempre que a apólice exija autorização prévia, é igualmente importante não assumir despesas elevadas sem contactar a seguradora.

Por fim, a escolha de um seguro deve considerar o país de destino, custo dos cuidados de saúde, duração da viagem, idade dos viajantes, atividades e desportos previstos, doenças preexistentes, valor das reservas e da bagagem, necessidade de cobertura de cancelamento e possibilidade de repatriamento. Deve ainda considerar-se a reputação da seguradora e verificar se já existem coberturas através de outros produtos, uma vez que alguns cartões de crédito incluem seguros de viagem básicos.

Em suma, um seguro de viagem não evita os imprevistos, mas pode diminuir significativamente as suas consequências. Conhecer as coberturas, exclusões e procedimentos de emergência antes da partida é essencial para escolher uma proteção adequada e saber como agir quando realmente for necessário.

A LOCAÇÃO FINANCEIRA IMOBILIÁRIA

INÊS MARTINS



A locação financeira imobiliária encontra-se disciplinada pelo Regime Jurídico do Contrato de Locação Financeira, aprovado pelo Decreto-Lei n.º 149/95, de 24 de junho (com as suas sucessivas alterações). Trata-se de um contrato mediante o qual uma das partes, o locador, se obriga, mediante retribuição, a ceder à outra parte, o locatário, o gozo temporário de uma coisa imóvel, adquirida ou construída por indicação desta. Decorrido o prazo do contrato, o qual corresponderá a um máximo de trinta anos ou, quando nada seja estipulado a este respeito, a sete anos, o locatário poderá comprar o imóvel por um preço determinado ou determinável mediante a simples aplicação dos critérios fixados no próprio contrato, conforme estabelece o artigo 1.º do referido diploma.

Historicamente, este instituto nasceu para apoiar o investimento das empresas, permitindo que estas realizem investimentos produtivos sem afetar substancialmente a sua tesouraria imediata ou os seus capitais próprios. A nível global, a locação financeira assumiu uma relevância crucial na recuperação e no crescimento económico de diversos países, destacando-se historicamente casos como o do Japão no período de reconstrução do pós-guerra, onde serviu de motor à modernização do tecido empresarial.
No que respeita aos requisitos subjetivos e ao âmbito do contrato, em Portugal a posição de locador é reservada a instituições especificamente habilitadas para o efeito, como instituições de crédito ou sociedades de locação financeira, estando vedado o exercício desta atividade a particulares ou a entidades não sujeitas à supervisão e regulação do Banco de Portugal.

Relativamente à forma e à publicidade, o artigo 3.º determina que o contrato de locação financeira está sujeito à forma escrita, devendo revestir a forma de documento particular com reconhecimento presencial das assinaturas. Quando o contrato incida sobre prédio ou fração autónoma para a qual seja exigida licença de utilização ou de construção, a devida certidão deverá ser emitida pela entidade municipal competente ou devidamente verificada pelo funcionário dos serviços do registo.

Adicionalmente, no âmbito da publicidade, a locação financeira de bens imóveis está obrigatoriamente sujeita a registo predial, sendo este registo um elemento essencial para garantir a plena oponibilidade dos direitos do locatário e do locador perante terceiros.
O direito do locatário a adquirir a propriedade ou o direito de superfície no termo do contrato, ou mesmo em momento anterior se assim for acordado, reveste a natureza de um direito potestativo, o que coloca a contraparte numa situação de estrita sujeição. Exercido esse direito pelo locatário dentro do prazo e nos termos previstos, o locador não se pode recusar a transmitir a propriedade do bem. Este mecanismo contrasta com o direito de preferência geral, no qual o obrigado à preferência pode desistir do negócio antes de o concretizar; a opção de compra do locatário financeiro constitui, por isso, uma posição jurídica substancialmente mais forte e vinculativa.

No que concerne à posição jurídica das partes, constante dos artigos 9.º e 10.º do regime, o locador assume deveres centrais como a preservação da integridade e destinação da coisa e o cumprimento das obrigações legais de transmissão final do bem.

Por seu turno, o locatário assume integralmente os riscos de perda ou deterioração do bem e fica adstrito a um conjunto rigoroso de deveres: pagar as rendas acordadas, facultar ao locador a vistoria e exame da coisa, não aplicar o bem a fim diverso daquele a que se destina, realizar manutenções e reparações ordinárias ou urgentes, conservar o estado geral do imóvel, não proporcionar a outrem o gozo total ou parcial da coisa salvo permissão expressa e comunicar essa cedência quando permitida, avisar o locador de qualquer perigo que ameace o bem, celebrar e manter atualizado um seguro contra todos os riscos, e restituir a coisa locada caso opte por não exercer o direito de compra no termo do contrato.



Apesar de a propriedade jurídica do imóvel pertencer formalmente ao locador durante a vigência do contrato, a lei atribui ao locatário uma tutela possessória reforçada. Nos termos do artigo 10.º, n.º 2, alínea a) do regime, o locatário dispõe de legitimidade para recorrer diretamente às ações possessórias (como a ação de prevenção, de manutenção ou de restituição da posse) para defender o uso e gozo do imóvel, inclusive contra perturbações causadas pelo próprio locador ou por terceiros.

Para finalizar, importa mencionar que o regime fiscal associado à locação financeira imobiliária apresenta especificidades determinantes. No que toca ao Imposto Municipal sobre Imóveis (IMI), a responsabilidade pelo seu pagamento recai diretamente sobre o locatário financeiro a partir do momento em que lhe é facultado o gozo do bem, nos termos do Código do IMI. Já relativamente ao Imposto Municipal sobre as Transmissões Onerosas de Imóveis (IMT), a incidência imposto ocorre, por regra, apenas no momento da concretização do exercício da opção de compra no termo do contrato, calculando-se o imposto sobre o valor residual estipulado ou sobre o Valor Patrimonial Tributário (VPT), consoante o que for maior.

owllyo
Co-host technology

ENTREVISTA



1. Como definem o conceito da Owllyo?

A Owllyo é uma plataforma tecnológica de gestão de alojamentos turísticos, desenvolvida para simplificar o dia a dia de anfitriões e gestores de Alojamento Local e hotelaria independente.

Mais do que um software de gestão, gostamos de definir a Owllyo através do conceito Co-host Technology. Acreditamos que a tecnologia deve assumir o papel de um verdadeiro coanfitrião digital, capaz de apoiar os profissionais nos bastidores, simplificar processos e proporcionar uma visão integrada do negócio.

A nossa missão é tornar a gestão mais simples, eficiente e segura, permitindo que os profissionais dediquem menos tempo às tarefas operacionais e mais tempo àquilo que está na essência da hospitalidade: as pessoas e a experiência que proporcionamos aos hóspedes.

2. Como surgiu a Owllyo? A ideia surgiu de alguma lacuna que identificaram no mercado de gestão hoteleira/AL?

A Owllyo nasceu da combinação de duas perspetivas complementares: a experiência prática de anfitriões, que conhecem os desafios diários da gestão de alojamentos turísticos, e o conhecimento de profissionais de desenvolvimento tecnológico.

Identificámos uma lacuna no mercado nacional que não estava propriamente relacionada com a falta de soluções, mas com a fragmentação das ferramentas disponíveis e a crescente complexidade das operações.

Na prática, muitos profissionais precisam de recorrer a diferentes plataformas para gerir reservas, canais de distribuição, pagamentos, faturação e obrigações administrativas. Esta dispersão de processos e informação consome tempo, aumenta a complexidade e dificulta uma visão global do negócio.

Percebemos que havia espaço para uma abordagem diferente, mais integrada e, sobretudo, mais próxima das necessidades reais de quem gere alojamentos turísticos.

Foi assim que surgiu a Owllyo, com a ambição de transformar conhecimento prático em tecnologia útil, intuitiva e capaz de simplificar a operação.

3. Quando se iniciou este projeto?

A Owllyo nasceu em 2026 e foi também nesse ano que iniciámos o desenvolvimento e chegámos ao mercado. A combinação entre o conhecimento do setor, a experiência tecnológica da equipa e a utilização de inteligência artificial permitiu-nos acelerar significativamente o desenvolvimento e transformar uma ideia numa solução disponível comercialmente num curto espaço de tempo.

Desde o primeiro momento, acreditámos que a melhor forma de desenvolver uma plataforma verdadeiramente útil seria estar próximo de quem a utiliza.

Por isso, o contacto com o mercado faz parte da nossa forma de trabalhar. A experiência dos anfitriões, o feedback dos clientes que já utilizam a plataforma e o diálogo com potenciais clientes permitem-nos validar decisões, ajustar prioridades e identificar novas necessidades.

Acreditamos que as melhores soluções tecnológicas não nascem apenas de quem sabe desenvolver software, mas também de quem conhece, na prática, os problemas que esse software precisa de resolver.

4. Quais são as funcionalidades da plataforma?

A Owllyo foi concebida para centralizar, numa única plataforma, as principais necessidades de gestão dos alojamentos turísticos, desde as reservas, disponibilidade e distribuição até à gestão de hóspedes, faturação, pagamentos e obrigações administrativas.

Desde a génese do projeto, tivemos uma preocupação muito clara: criar uma solução integrada, robusta e segura, capaz de responder às exigências reais da operação, sem obrigar os anfitriões a trabalhar com múltiplas ferramentas e sistemas dispersos.

Para isso, apostámos desde o início na integração com parceiros tecnológicos especializados, incorporando soluções consolidadas em áreas críticas do negócio. São exemplos a faturação integrada através do Moloni e os pagamentos online através da UNICRE, entre outras integrações que fazem parte do nosso ecossistema tecnológico.

A segurança foi, desde a primeira hora, uma premissa essencial, particularmente nos pagamentos, onde a confiança é fundamental tanto para os anfitriões como para os hóspedes. A plataforma permite disponibilizar diferentes métodos de pagamento, incluindo cartões, MB WAY, Pix, Google Pay e Apple Pay, com recurso a mecanismos de proteção como a tokenização dos dados de pagamento.

Também demos especial atenção às obrigações administrativas e legais associadas à atividade turística, disponibilizando ferramentas de apoio à comunicação de hóspedes através do SIBA, à prestação de informação estatística ao INE e à gestão das taxas turísticas.

Mais do que disponibilizar um conjunto alargado de funcionalidades, procuramos que todas estas componentes funcionem de forma articulada, proporcionando ao gestor maior controlo sobre o negócio e reduzindo a complexidade da operação.



5. A plataforma dirige-se sobretudo ao Alojamento Local ou também a pequenas unidades hoteleiras licenciadas como empreendimento turístico? Como se adapta a diferentes regimes jurídicos?

A Owllyo foi desenhada, desde a sua origem, para responder às necessidades do Alojamento Local e da hotelaria independente.
Embora existam diferenças na dimensão, na organização e no enquadramento legal destas unidades, ambas partilham desafios operacionais semelhantes, nomeadamente na gestão de reservas, disponibilidade, hóspedes, pagamentos e processos administrativos.

A nossa abordagem passa por disponibilizar uma plataforma suficientemente flexível para acompanhar diferentes modelos de operação, mantendo a simplicidade de utilização como um princípio fundamental.

Reconhecemos, naturalmente, que o Alojamento Local e os empreendimentos turísticos estão sujeitos a enquadramentos legais e obrigações específicas. Por isso, procuramos incorporar ferramentas que apoiem os operadores no cumprimento das exigências aplicáveis à sua atividade, nomeadamente ao nível da faturação, comunicação de hóspedes, informação estatística e taxas turísticas.



Acreditamos que a tecnologia deve facilitar a adaptação a estas diferentes realidades, simplificando os procedimentos administrativos e permitindo aos profissionais concentrar-se na gestão e na qualidade do serviço.

6. Como gerem a integração com plataformas como Booking.com ou Airbnb?

A distribuição é uma das áreas fundamentais da gestão de alojamentos turísticos e, desde o início, entendemos que deveria estar no centro da nossa plataforma.

Por isso, desenvolvemos internamente o nosso próprio Channel Manager, com ligações certificadas a plataformas como a Booking.com, Expedia e Airbnb, entre outros canais de distribuição.

Esta opção permite-nos ter maior controlo sobre a tecnologia, a qualidade das integrações e a sua evolução, assegurando uma ligação direta entre a distribuição e as restantes funcionalidades da Owllyo.

Na prática, procuramos simplificar a gestão dos diferentes canais, centralizando reservas e disponibilidade, reduzindo tarefas manuais e minimizando o risco de inconsistências e reservas duplicadas.

Mas a nossa visão não se limita à sincronização de calendários. Queremos que a distribuição faça parte de um ecossistema de gestão integrado, em que a informação circula entre os diferentes processos da operação, desde a reserva até à estadia e à gestão financeira.

O desenvolvimento de tecnologia própria, combinado com integrações especializadas noutras áreas, permite-nos acompanhar a evolução do mercado e responder de forma mais rápida às necessidades dos nossos clientes.

7. Já têm planos futuros sobre outras funcionalidades a serem integradas na Owllyo, que possam partilhar? Ou o desenvolvimento de funcionalidades já integradas?

A Owllyo nasceu com uma visão de evolução contínua. Não encaramos a plataforma como um produto fechado, mas como uma solução que deve acompanhar e, sempre que possível, antecipar as necessidades de um setor em constante transformação.

A proximidade ao mercado tem um papel fundamental nesta estratégia. O contacto com os nossos clientes, a experiência dos anfitriões e o diálogo com outros profissionais do setor permitem-nos identificar oportunidades de melhoria e orientar o desenvolvimento para aquilo que realmente acrescenta valor à operação.

A inteligência artificial assume também um papel importante nesta evolução. Tal como foi determinante para acelerar o desenvolvimento inicial da Owllyo, acreditamos que continuará a abrir novas possibilidades na forma como desenvolvemos tecnologia e no apoio que esta pode proporcionar aos profissionais da hospitalidade.

Mas a nossa visão de inovação não passa simplesmente por acrescentar funcionalidades. Queremos tornar os processos progressivamente mais simples, reduzir tarefas repetitivas, melhorar o acesso à informação e proporcionar uma experiência de utilização cada vez mais intuitiva.

Continuaremos a investir na evolução da plataforma e na exploração de novas oportunidades tecnológicas, sempre com um princípio orientador: a tecnologia deve adaptar-se às necessidades das pessoas, e não o contrário.

8. Qual tem sido a aderência ao vosso serviço? Está de acordo com as vossas expectativas?



A adesão à Owllyo tem sido muito positiva e está, inclusivamente, a superar as nossas expectativas iniciais, o que é particularmente gratificante tendo em conta que se trata de um projeto que nasceu e chegou ao mercado em 2026. Sentimos que existe uma procura crescente por soluções tecnológicas que simplifiquem a gestão dos alojamentos turísticos e que respondam, de forma integrada, às exigências de uma atividade cada vez mais profissionalizada.

Já contamos com clientes que utilizam a plataforma nas suas operações diárias, e essa experiência tem sido fundamental para validar as nossas opções, identificar oportunidades de melhoria e orientar a evolução do produto. Valorizamos especialmente a proximidade que temos conseguido estabelecer com os nossos clientes. Mais do que disponibilizar uma ferramenta tecnológica, queremos construir uma relação de confiança, ouvindo quem está no terreno e procurando responder às suas necessidades reais.

Naturalmente, estamos ainda numa fase inicial do nosso percurso e temos consciência de que existe muito caminho pela frente. Por isso, encaramos esta receção positiva não apenas como um sinal de confiança do mercado, mas também como uma responsabilidade acrescida. O nosso objetivo é continuar a crescer de forma sustentada, mantendo a qualidade, a capacidade de resposta e a proximidade que estiveram na origem da Owllyo.

9. Que alterações legislativas gostariam de ver relativamente ao regime do Alojamento Local?

Acreditamos que o Alojamento Local tem um papel importante na oferta turística nacional e que a sua evolução deve ser acompanhada por um enquadramento legislativo claro, estável e ajustado à realidade do setor.

Na nossa perspetiva, um dos principais desafios tem sido a combinação entre a instabilidade das regras, a complexidade dos procedimentos administrativos e as diferenças de aplicação entre municípios. Esta realidade pode criar dificuldades acrescidas para os operadores, sobretudo para os pequenos anfitriões e gestores, que nem sempre dispõem dos mesmos recursos administrativos e técnicos das estruturas de maior dimensão.

Gostaríamos de ver uma maior previsibilidade legislativa, acompanhada de uma simplificação e uniformização dos procedimentos, sempre que possível, sem desconsiderar as especificidades e necessidades de cada território.

Consideramos igualmente importante que exista proporcionalidade nas obrigações exigidas aos diferentes operadores e uma maior aposta na digitalização e interoperabilidade dos processos administrativos, evitando a duplicação de informação e de tarefas.

Enquanto empresa tecnológica, acreditamos que a inovação pode desempenhar um papel importante neste caminho, facilitando o cumprimento das obrigações e contribuindo para uma gestão mais organizada e transparente. No entanto, a tecnologia, por si só, não resolve a complexidade regulatória. É fundamental que exista um enquadramento que proporcione segurança jurídica, incentive a profissionalização e permita aos operadores investir e desenvolver a sua atividade com confiança.

Mais do que defender menos regras, defendemos regras mais claras, proporcionais e simples de cumprir, que conciliem o desenvolvimento sustentável do turismo com as necessidades das comunidades locais.

THE TIP

CAPITAL DE RISCO NO TURISMO: QUEM ENTRA NO CAPITAL ENTRA NAS DECISÕES?

O QUE DEVE ACAUTELAR ANTES DE ABRIR A SUA EMPRESA A UM INVESTIDOR?

Soraia Quarenta

Ampliar um hotel, desenvolver um novo conceito de alojamento ou fazer crescer uma empresa de animação turística exige, muitas vezes, mais capital do que aquele de que os sócios dispõem. A entrada de um investidor pode abrir a porta a esse crescimento. Mas, antes de discutir quanto dinheiro entra, importa perceber em que condições entra e como poderá sair.

O capital de risco permite investir em empresas com potencial de desenvolvimento, procurando beneficiar da sua valorização. Uma das formas de concretizar esse investimento é através da entrada no capital social: a empresa recebe recursos e o investidor passa a deter uma participação no negócio.

A primeira pergunta costuma ser: «Que percentagem da empresa vou ceder?«. É uma pergunta importante, mas a resposta não conta a história toda. Além da percentagem, é necessário conhecer os direitos associados à participação.

Pode ser negociada a presença do investidor na administração ou a exigência do seu consentimento para determinadas decisões, como contratar financiamento, realizar investimentos relevantes, distribuir lucros ou vender ativos.

Assim, manter a maioria do capital pode não significar conservar autonomia para todas as decisões. Num negócio turístico, esta questão ganha expressão muito concreta: quem decide avançar com obras, alterar o conceito do estabelecimento, contratar uma marca de exploração ou adquirir uma nova unidade? Quanto mais claras forem as regras, menor será o espaço para conflitos.

Importa igualmente definir o montante do investimento, o calendário de realização e as condições de que depende. O dinheiro entra de uma só vez ou por fases? Existem metas a cumprir? E o que acontece se o projeto precisar de mais financiamento?

Estas perguntas devem ser discutidas antes da assinatura. Uma nova entrada de capitalpode alterar o peso dos sócios na empresa, pelo que convém perceber se estes poderão acompanhar futuros aumentos e quais as consequências de não o fazerem.

Também as expectativas sobre os resultados merecem atenção: quem conta receber dividendos pode ter uma perspetiva diferente de quem pretende reinvestir os lucros durante vários anos. O investidor procura valorizar o investimento e concretizar o respetivo retorno.

Por isso, as condições de saída devem fazer parte da negociação inicial. É essencial perceber se existem direitos de preferência, como será determinado o preço de uma eventual compra da participação e em que circunstâncias os restantes sócios poderão acompanhar uma venda ou ser obrigados a vender também.

BQ ADVOGADAS



BQ

Trabalhamos com o sonho sempre na palma das nossas mãos e com o sentido de responsabilidade que esta profissão exige, por isso não perca a próxima edição.

Rua Professor Vítor Fontes, 17 A,
Telheiras
1600-670 Lisboa
Tel.: 21 096 30 17

www.bqadvogadas.com