

# IMOBILIÁRIO

DIÁRIO  
IMOBILIÁRIO  
CONSTRUÍMOS NOTÍCIA  
www.diarioimobiliario.pt  
Em parceria com



## Alerta: Faltam escritórios em Lisboa

O mercado de escritórios é atualmente um dos segmentos com maior potencial, visto que não existem espaços suficientes para a procura de novas empresas que chegam a Portugal, nem para as que pretendem crescer. Uma escassez que faz subir os valores das rendas e de alguma preocupação relativamente à competitividade do país.

| PII e III



ESCRITÓRIOS

# O mercado mais apetecível e rentável do momento

A falta de espaços pode afastar empresas de Portugal e foi por isso que a Avenue decidiu saltar do residencial para investir 150 milhões de euros no EXEO Office Campus, no Parque das Nações.

**FERNANDA PEDRO**  
fpedro@diarioimobiliario.pt

Lisboa já não assistia há muito tempo à construção de um grande projeto de escritórios, contudo, no Parque das Nações vai nascer um dos maiores complexos deste segmento na capital portuguesa. A razão é simples, existe uma escassez de espaços para as empresas se instalarem e para crescerem. O alerta tem sido dado nos últimos anos e a Avenue, uma promotora que tem desenvolvido projetos residenciais de luxo na cidade de Lisboa, ouviu o apelo e desenvolveu o EXEO Office Campus, num investimento de 150 milhões de euros.

O empreendimento composto

por três edifícios distintos, terá uma área de escritórios de cerca de 69.000 m<sup>2</sup>, dos quais cerca de 1.800 m<sup>2</sup> serão para comércio ou lazer. O projeto está localizado junto à Estação do Oriente e a cinco minutos do Aeroporto de Lisboa. A Avenue estima investir, numa 1ª fase, aproximadamente 100 milhões de euros, quais 50% são capitais próprios.

Aniceto Viegas, Diretor-Geral da Avenue, explica que a aposta neste segmento surgiu depois de verificar que o mercado tem atualmente uma taxa de desocupação de escritórios na cidade de apenas 8,3%, e no caso do Parque das Nações a taxa é ainda mais baixa, apenas 2,5%. “Estes dados, associados ao saldo negativo de

100 mil m<sup>2</sup> de procura neste segmento, leva-nos a acreditar que este é um dos setores com grande potencial de crescimento nos próximos anos. Uma vez que na Avenue estamos constantemente a adaptar a nossa oferta às necessidades do mercado, este pareceu-nos um mercado que não podemos ignorar”, esclarece.

O mais importante para se aventurar nesta obra foi encontrar a localização certa com dimensão e com um conjunto de infraestruturas essenciais, especialmente uma boa rede de transportes públicos, imprescindíveis para o sucesso de um projeto de escritórios.

“Após uma minuciosa procura, encontramos este terreno no Parque das Nações, que é atualmente



**ANICETO VIEGAS**  
Diretor-Geral da Avenue

Portugal está no radar dos investidores e dos ocupantes, tendo hoje um papel central para muitas empresas internacionais que procuram o nosso país para se instalarem.

uma das zonas de escritórios mais consolidadas da cidade, e que, devido ao tamanho e localização, reunia todo o potencial que desejávamos. Além disso, este terreno tinha como uso definido o de escritórios, o que facilitou, ainda mais, a nossa decisão”, salienta o responsável.

Aniceto Viegas explica que Portugal está no radar dos investidores e dos ocupantes, tendo hoje um papel central para muitas empresas internacionais que procuram o nosso país para se instalarem.

“Percebemos ainda que além da procura física por um espaço, as empresas procuram, cada vez mais, o espaço ideal para as suas pessoas e para o seu negócio. Um espaço moderno, inovador, tecnológico, amplo, confortável, pensado de raiz para responder à nova forma de estar, viver e trabalhar. O EXEO Office Campus procura dar resposta a estas necessidades e oferecer espaços que promovam o equilíbrio e a convivência entre as empresas, desde as mais convencionais, até àquelas com grandes exigências tecnológicas, cujos modelos de trabalho são flexíveis e apontam para realidades como o coworking – que se baseia na partilha de espaço e recursos, favorecendo o trabalho em equipa e a criatividade”, admite.

O Diretor da Avenue adianta que a diferença entre investir em projetos residenciais habituais e os escritórios está a ser total. “Os nossos projetos residenciais são todos de reabilitação, com especificidades próprias e com limitações ar-



**ANDRÉ ALMADA**  
Diretor Sênior de Escritórios  
CBRE

## RENDAS SOBEM 100% EM ALGUMAS ZONAS DE LISBOA

André Almada, Diretor Sênior de Escritórios da CBRE, admite que atualmente a consultora tem identificado aproximadamente 100.000 m2 de procura de escritórios, que não consegue satisfazer as suas necessidades de espaço. Tem a opinião de que Portugal não está a perder competitividade em relação a outros países. “Contudo, se rapidamente não se avançarem com mais projetos de escritório, podemos vir a ter um problema de competitividade não só na captação de novas empresas, como também na perda de algumas que já cá estão e com a incapacidade de crescer terão que deslocalizar para outros países”, adianta.

Entre as consequências desta falta de espaços verifica-se o aumento de rendas, André Almada confirma esta situação, “temos assistido a um sustentado crescimento das rendas desde meados de 2015. Em zonas como o Parque das Nações e o Corredor Oeste temos alguns exemplos de crescimento dos valores das rendas na ordem dos 100%”. O responsável admite que os escritórios têm vindo a alterar em função das novas filosofias de ocupação de espaço e consequência de um cada vez maior impacto das tecnologias, o que permite uma maior mobilidade, e ainda da entrada das novas gerações no mercado de trabalho, os escritórios têm-se transformado em espaços muito menos institucionais, mais colaborativos, mais multifuncionais, entre outros.

Revela que entre os projetos que a CBRE tem em ‘mãos’ regista-se o arrendamento da totalidade do Edifício Marquês de Pombal 14 a um operador internacional de espaços flexíveis, que irá introduzir um novo conceito no mercado português. Saliencia também o facto de que o único empreendimento de escritórios com dimensão (68.000 m2) que neste momento temos a garantia que vai avançar e que estará disponível para ser ocupado a partir do segundo semestre de 2020 é justamente o EXEO, junto ao Parque das Nações e promovido pela Avenue.

quitetónicas específicas aos edifícios históricos. O EXEO Office Campus é uma construção nova, e devido ao seu fim, está a ser pensado de raiz para servir cerca de 7.000 pessoas em simultâneo”, adianta.

Na verdade, o mercado de escritórios, a par com o retalho é o responsável dos maiores negócios imobiliários no país.

### Investir no mercado de escritórios é uma boa aposta

Nunca antes a taxa de disponibilidade do mercado de escritórios de Lisboa atingiu valores tão baixos.

De acordo com a consultora Worx – Real Estate Consultants, no final do 1º trimestre de 2018, a trajectória descendente que o mercado, de forma transversal, tem vindo a verificar colocou a taxa de disponibilidade nos 8,31%, com a zona do Parque das Nações a atingir o valor muito residual de 2,47%. Desde o ano 2013 que este indicador de performance tem vindo a decrescer numa média anual de 1.1 p.p, com o ano 2017 a registar maior descida (8,31%) face ao período homólogo do ano 2016 (10,21%).

Uma das zonas com menos oferta disponível (2,47%), é o Parque das Nações, seguida pelas zona Prime CBD (4,37%) e pela zona Histórica (5,12%).

Longe dos m2 desenvolvidos no período pré-crise, nos últimos cinco anos foi colocado no mercado um total aproximado de 137.000 m2, numa média anual de 27.400 m2 de novos edifícios. ●



**MARIANA ROSA**  
Diretora da área de Office  
JLL

## EMPRESAS INTERNACIONAIS SONDA PORTUGAL

Mariana Rosa, Diretora da área de Office da JLL, revela que atualmente a taxa de disponibilidade é de cerca de 9,5% em Lisboa e 12% no Porto, o que, representa claramente uma falta de oferta. A responsável admite que têm recebido várias empresas internacionais que estão a sondar o país para ver a possibilidade de se instalarem cá. “Temos boa qualidade de vida, bons profissionais, falamos várias línguas, somos ‘baratos’ e beneficiamos de uma fácil ligação tanto à Europa como à América, no entanto, se não conseguirmos responder às necessidades dos clientes em termos edifícios com qualidade, com áreas grandes por piso e com boas ligações a transportes públicos, poderemos começar a deixar de ser competitivos face a outros países da Europa com melhor oferta nestes aspectos”, salienta.

Sendo um segmento com grande potencial, Mariana Rosa adianta que os ativos de escritórios têm sido também protagonistas tanto no arrendamento como em venda para ocupação própria, mas também em transações de investimento por parte de promotores já atentos em desenvolver escritórios em vez de residencial.

Relativamente ao aumento dos preços, a responsável da JLL assegura que as rendas têm claramente de subir para que se torne também mais apetecível para os promotores desenvolverem novos projetos de escritórios. “No entanto, é preciso encontrar um equilíbrio para este aumento, uma vez que um aumento excessivo também nos fará perder competitividade face a outros países da Europa na altura de escolha das empresas”.

Com esta retoma no mercado de escritórios os promotores voltaram a investir neste tipo de segmento e estão a trabalhar no sentido de construírem os melhores escritórios de acordo com as necessidades dos clientes (áreas grandes por piso em Open Space e edifícios modernos). “Verificamos que as empresas preocupam-se muito com o bem-estar dos colaboradores, pelo que, escolhem os escritórios com as melhores características para que possam reter talentos”, explica.



**PAULO HENRIQUES**  
Partner  
B. Prime

## MERCADO VAI CRESCER EM DIMENSÃO E VALOR

A falta de escritórios em Lisboa deverá atingir o seu pico em 2019 prevendo-se que a partir de 2020 comecem a chegar ao mercado os primeiros edifícios de escritórios lançados de raiz e que vão começar a ajudar a equilibrar um mercado que está hoje completamente descompensado. Quem o afirma é Paulo Henriques, Partner da B. Prime. O responsável admite mesmo que este desequilíbrio atingiu níveis preocupantes, havendo inclusivamente estudos que apontavam no início de 2018 para uma falta de espaço de cerca de 200.000m2 de escritórios na cidade de Lisboa.

“Obviamente, a falta de espaços de escritórios de qualidade teve repercussões que se traduziram na eleição da cidade do Porto como alternativa à cidade de Lisboa para instalação das sedes de muitas empresas em Portugal. Sendo o mercado de escritórios do Porto de muito menor dimensão, rapidamente se chegou a uma situação similar, de escassez de oferta, embora não de forma tão pronunciada, à registada em Lisboa”, revela.

Apesar desta escassez, Paulo Henriques admite que Portugal não está a perder competitividade em relação a outros países na captação de empresas. Pelo contrário, registamos um aumento significativo do interesse de empresas a quererem instalar-se no país e em Lisboa em particular.

Os custos de mão de obra, a sua qualidade e a facilidade com que as empresas conseguem mobilizar recursos humanos de outros países para Portugal fazem com que, neste momento, o mercado de escritórios esteja com um dinamismo assinalável ainda que bastante limitado pela escassez da oferta.

“Estamos, no entanto, convictos que a médio prazo o desequilíbrio atualmente existente terá tendência a desaparecer”, salienta.

Paulo Henriques revela que o mercado vai crescer em dimensão e em valor. A procura de espaços de escritório é de tal ordem, o interesse das empresas em instalarem-se em Portugal é de tal maneira notória, que os volumes de absorção e a valorização dos espaços de escritórios irão subir.

Muitas das empresas a instalarem-se em Portugal são da área das TI que é precisamente aquela que tem registado o maior dinamismo.



**CARLOS OLIVEIRA**  
Partner, diretor de escritórios  
Cushman & Wakefield

## RENDAS DEVEM SUBIR 20% ESTE ANO

“Num mercado de quatro milhões de metros quadrados com uma taxa de disponibilidade média de cerca de 8%, existem ainda mais de 300.000m2 disponíveis embora muito deste espaço esteja disperso, seja de qualidade obsoleta e tenha localizações muito secundárias”, revela Carlos Oliveira, partner, diretor de escritórios da Cushman & Wakefield (C&W). O responsável adianta que existem já alguns projetos novos que vão iniciar a construção especulativamente, ou seja, sem garantia de um inquilino, o que demonstra a confiança no mercado e vontade de ganhar vantagem na resposta à procura insatisfeita, relativamente aos inúmeros projetos que aguardam um pré arrendamento para avançar.

“Esta procura insatisfeita quantificamos em largas dezenas de milhares de metros quadrados. O Porto embora sendo um mercado mais pequeno e com menos procura que Lisboa tem-se afirmado cada vez mais como uma localização a considerar para algumas grandes empresas. Aí também se sente a escassez de oferta qualificada. Em ambas as cidades e especialmente nos centros, o sector residencial continua a pagar mais que o de escritórios o que contribui para a redução do stock devido às reconversões de uso”, salienta. Carlos Oliveira, não acredita que estamos a perder competitividade, revelando que cada vez ganhamos mais projetos que há alguns anos nunca considerariam Portugal.

“Existe sim o risco de face a esse interesse não termos oferta em quantidade e qualidade para lhe dar resposta”. O responsável da C&W adianta ainda que o grande volume do negócio de investimento imobiliário passa numa parte muito significativa pelo sector de escritórios. “Em 2017 representou 36% do volume total que se situou no 2,1 mil milhões de euros. Em 2018 está sensivelmente com a mesma percentagem num volume total que à data de hoje é de 1,2 mil milhões de euros”. Também é de opinião que pela lei da oferta e da procura, havendo escassez, os valores sobem. “É provável que o valor prime das rendas de escritórios suba este ano perto de 20%”.

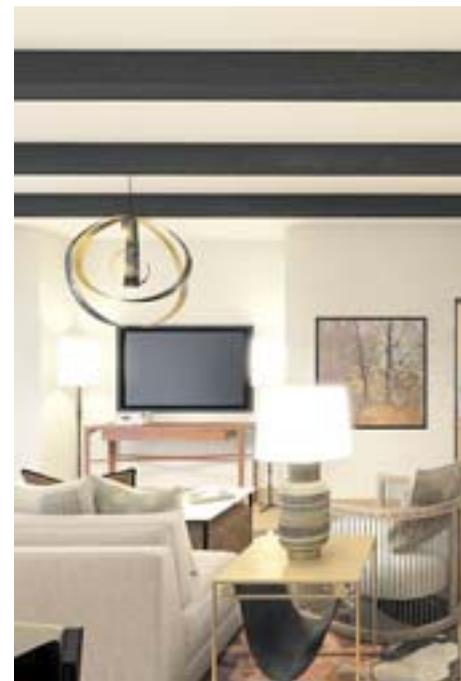
Carlos Oliveira acrescenta que atualmente os melhores projectos tentam ser uma extensão de casa com um nível de serviços próximo do sector hoteleiro.



EMPREENDIMENTOS TURÍSTICO-IMOBILIÁRIOS

# Resorts regressam em força ao mercado português

A construção de resorts em Portugal volta volta a animar e a procura cresce, sendo ainda os ingleses quem mais escolhem este produto turístico-imobiliário mas há compradores de 40 nacionalidades.



FERNANDA PEDRO

fpedro@diarioimobiliario.pt

Entre 2000 e 2007 o mercado imobiliário português viveu momentos de 'glória' com a construção de grandes empreendimentos turísticos-imobiliários, a maioria designados resorts, alguns considerados Projetos de Interesse Nacional - PIN. Muitos construíram-se e afirmaram-se, outros foram apanhados pela crise e alguns acabaram por nem sair do papel.

Em 2014, o mercado começou novamente a dinamizar e com o turismo em ascensão os resorts voltaram a marcar a sua posição. Alguns dos que ficaram em *stand by* regressaram e só no Algarve estão em *pipeline* 50 projetos habitacionais com potencial turístico e as casas integradas em resorts deverão valorizar 7,1% este ano, revela a Confidencial Imobiliário. Números avançados no âmbito do "Resorts Market Sentiment Survey", um inquérito iniciado no quadro do SIR- Turismo Residencial, o sistema estatístico desenvolvido pela Confidencial Imobiliário em parceria com a APR - Associação Portuguesa de Resorts, com o apoio do Turismo de Portugal.

E nem mesmo a crescente procura pelo imobiliário urbano, sobretudo na cidade de Lisboa tem enfraquecido o interesse e o investimento estrangeiro para os resorts. Pedro Fontainhas, Diretor Executivo da APR - Associação Portuguesa de Resorts revela que a generalidade dos resorts oferece um produto distinto do dos centros das cidades. "O investidor em resorts procura qualidade de vida, em ambiente saudável e seguro, com serviços complementares diferenciados, e a valorização do seu investimento quer pela exploração turística do seu imóvel como pela valorização do mesmo em caso de revenda futura. No entanto, a maioria dos resorts consegue oferecer o melhor de dois mundos, encontrando-se a pouca distân-



cia, e com excelentes acessos, de qualquer dos centros urbanos nacionais”, salienta.

Também Eduardo Abreu, sócio da Neoturris, empresa de consultoria, estratégica e de negócio, direcionada para o acompanhamento do turismo, entretenimento e lazer, explica que de facto alguns resorts estão a sair das gavetas onde estiveram estacionados alguns anos. Contudo, admite que existe aparentemente uma tendência para áreas do produto imobiliário um pouco mais pequenas do que as previstas em planos anteriores. O responsável da Neoturris, esclarece que as principais diferenças face ao período pré-crise residem na necessidade de ter obra no terreno ou mesmo algum produto final quase concluído antes do início da comercialização. Atualmente, os projetos também são apresentados de forma inequívoca com a irreversibilidade de médio e longo prazo dos mesmos, o que se consegue apenas com promotores reconhecidos e financiadores sólidos e assegurados.

“Também é fundamental a apresentação da estratégia de exploração turística das unidades residenciais – com parceiros de gestão credíveis e rendimentos assegurados razoáveis e suportados em *business plans* – assim como das vertentes hoteleiras tradicionais”, explica.

**Só no Algarve estão em pipeline 50 projetos habitacionais com potencial turístico. Casas integradas em resorts deverão valorizar 7,1% este ano**

Pedro Fontainhas adianta ainda que a procura por este produto tem subido, “2017 foi um ano positivo e a previsão para 2018 é de continuidade no crescimento da procura”. Os principais mercados emissores continuam a ser Reino Unido, Benelux/Escandinávia, e França. Mas há compradores de outras 40 nacionalidades em cinco continentes a investir em resorts portugueses. Eduardo Abreu refere também o crescente interesse dos alemães, assim como os mercados com compradores nas regiões de Lisboa ou Porto e que podem evoluir para segundas aquisições em Portugal, como por exemplo, o Brasil.

Na verdade, segundo o estudo “um segundo pelotão, somando cerca de 25% do mercado, é composto por compradores da Alemanha, Irlanda, China, Médio Oriente e América do Norte. Este bloco ganhou quota entre os anos 2016 e 2017, em especial pela maior procura de investidores do Médio Oriente, surgindo também outras nacionalidades que em 2016 tinham menos expressão, como é o caso da brasileira e italiana”.

#### Valores entre os 3.500 e os 5.000 euros/m<sup>2</sup>

Quanto aos preços praticados neste segmento de mercado, Eduardo Abreu avança que depende muito naturalmente de resort para resort mas “diria que a partir de 2 500 euros a 3 000 euros/m<sup>2</sup> até a valores mais próximos dos 8 000 euros a 10 000 euros/m<sup>2</sup> no topo do mercado. Não obstante podemos estimar que mais de 50% das vendas estarão posicionadas entre os 3 500 e os 5 000 euros/m<sup>2</sup>”.

De facto, no 3º trimestre de 2017, o Algarve registou uma valorização trimestral de 2,6%, sendo que desde o 2º trimestre de 2015 que os preços exibem um comportamento positivo e acima do patamar pré-crise.

Para perceber como este mercado está novamente em crescimento, basta ver alguns dos projectos recentemente anunciados.

O Ombria Resort, o novo empreendimento imobiliário de luxo situado no concelho de Loulé, no Algarve, promovido pela empresa de investimentos finlandesa Pontos, com um investimento de 100 milhões de euros para a primeira fase e que engloba um hotel de 5 estrelas, o Viceroy at Ombria Resort, com 76 quartos e suites de luxo, as Viceroy Residences at Ombria Resort e ainda as Alcedo Villas e o Oriole Village.

A colocação da primeira pedra do resort ‘La Réservé’, que marca o início dos trabalhos do Resort Natural & SPA, na Comporta - Carvalhal aconteceu no passado dia 17 de maio, sendo promovido pelo Group Terrésens, de origem francesa. Com inauguração para o verão de 2020, o ‘La Réservé’ vai abranger 10 hectares de espaço preservado junto às dunas, e terá três diferentes tipos de imóveis: um hotel-apartamento, as casas de pescadores e as villas.

Depois de ter ficado parado, também o West Cliffs, no concelho de Óbidos, voltou a renascer, o ano passado. O conjunto turístico de 5 estrelas, que ocupa uma área de 230 hectares, vai ter para além do campo de golfe e do Club House já construídos, dois hotéis de cinco estrelas, o Hotel da Falésia com 130 e Hotel do Pinhal com 60 quartos e a componente imobiliária que tem a assinatura do arquiteto Sua Kay.

Foi também anunciado em abril a comercialização do primeiro projeto de Vilamoura World em 2018. O Central, um condomínio fechado com 80 casas, com valores a partir de 630 mil euros. O empreendimento terá as primeiras unidades prontas no início de 2020. Ainda integrado no Vilamoura World, foi anunciado em maio o Uptown, com casas prontas a habitar a partir de 2020, com valores desde 294.400 euros.

Outro projeto em desenvolvimento é o Muda Reserve um projeto Imobiliário /Turístico a desenvolver na aldeia da Muda pelo grupo Vanguard Properties num investimento de 200 milhões de euros. ●

## MERCADO

# Turismo residencial português é o melhor da Europa

Os resorts portugueses foram considerados os melhores na Europa mas com o desafio de melhorar alguns aspectos económicos e demográficos.

Entre 26 empreendimentos de turismo residencial em nove países, segundo 54 critérios em 10 categorias, os resorts portugueses alcançaram o primeiro lugar. Uma classificação resultado de um estudo independente, comissionado pela Associação Portuguesa de Resorts - APR e cofinanciado pelo COMPETE 2020.

Nos critérios das categorias macro, o nosso país obtém 63,4 pontos seguido por Chipre (62,3), Espanha (57) e Turquia (56,4). O nosso melhor desempenho está nas categorias “Regime Fiscal e Incentivos” – especialmente no critério Custos de Aquisição de Propriedade –, “Governança Mundial” – que inclui critérios como Estabilidade Política, Qualidade Regulatória, ou Controlo da Corrupção –, e “Facilidade de Negócios” – incluindo: Iniciação de Negócio, Licenças de Construção, Pagamento de Obrigações Fiscais, e Cumprimentos de Contratos, e uma taxa de desemprego inferior à média dos países analisados.

No que diz respeito aos empreendimentos, critérios das categorias micro, lideram os resorts portugueses com 34,6 pontos, seguidos dos da Turquia (33,2), Chipre (29,1) e Espanha (28,8). O produto nacional de turismo residencial destaca-se nas categorias “Oferta” – que inclui Características, Serviços, número e qualidade de Campos de Golfe, e Estado de Desenvolvimento –, “Procura” – especialmente os preços de venda apelativos e a variedade de nacionalidades dos compradores –, e “Acessibilidade e Popularidade” – que inclui critérios como proximidade do mar, distância de aeroportos e de centros urbanos.

Apesar do excelente resultado o estudo revela que Portugal não apresenta bons resultados nos indicadores Económicos e Demográficos, “com um crescimento abaixo da média dos países estudados, e crescimento negativo da população de -0,2% anual entre 2006 e 2016, abaixo da média de +0,3%”, lê-se no estudo. Por outro lado, o relatório indica que Portugal é visto como sendo um mercado de preços baixos pelo que produtos

de maior qualidade podem ser considerados caros dentro do próprio mercado, ainda que muito competitivos internacionalmente. O estudo avança ainda que outros países mediterrâneos estão a dar grande prioridade a ofertas culturais, de natureza, bem-estar, etc., que Portugal está especialmente bem posicionado para desenvolver e que não pode deixar atrasar. Outra das conclusões neste levantamento foi o facto de que, comparativamente aos seus principais concorrentes, Portugal tem uma presença ainda tímida nos grandes eventos internacionais de turismo residencial.

De realçar que Carlos Leal, diretor geral da United Investments Portugal, foi eleito esta semana presidente da APR, contando na sua direção com João Pedro Madeira (Troiaresort Investimentos Turísticos), Frederico Brion Sanchez (Discovery Hospitality Real Estate), António Pinto Coelho (Palmares Companhia de Empreendimentos Turísticos de Lagos) e Franck Carreo (Vilamoura Lusotur e United Investments Portugal), a equipa executiva permanece liderada por Pedro Fontainhas. ●

**Os resorts portugueses destacaram-se nos critérios das categorias macro e micro ficando à frente de 26 empreendimentos de nove países**

## SUSTENTABILIDADE

# Temos todas as condições para cumprir o NZEB

Cumprir a a Diretiva Europeia sobre o Desempenho Energético dos edifícios com necessidades quase nulas de energia, até 2021, é possível.

**FERNANDA PEDRO**  
fpedro@diarioimobiliario.pt

Foi perscrutora em Portugal em matéria de sustentabilidade e eficiência energética nos edifícios. A Torre Verde, de 41 apartamentos, no Parque das Nações, em Lisboa, é o maior projeto da arquiteta Lívia Tirone e considerado o edifício em Portugal mais sustentável. Defensora da arquitetura bioclimática, integrou a *Task Force Environment and Sustainable Architecture* para o Conselho de Arquitetos da Europa, contribuindo desta forma para a elaboração da diretiva para a eficiência energética nos edifícios.

Co-fundadora do *THNK Lisbon* e mentora da iniciativa *REBUNDANCE*, que visa identificar pontos comuns entre visões futuras de grandes grupos de *stakeholders*, em tópicos relevantes como a água, alimentação, materiais e energia, Lívia Tirone trabalhou durante vinte anos na construção sustentável, da qual foi pioneira em Portugal e na Europa. Atualmente, define-se como uma protetora do ambiente que desenvolve projetos com objetivos ambiciosos de desempenho energético ambiental e de sustentabilidade social.

Presente na II Conferência Green Project Awards (GPA) dedicada ao tema “Imobiliário e Cidades Sustentáveis para o Futuro das Gerações”, uma iniciativa da Agência Portuguesa do Ambiente, Quercus-ANCN e GCI, em parceria com o André Jordan Group, que colocou em debate o futuro das cidades, a arquiteta revelou ao Diário Imobiliário o que melhorou na construção do edifício em matéria de eficiência energética.

## Certificação energética foi um passo importante

“Com a certificação energética, que se impôs no ato de transações de imóveis (arrendamento e compra e venda) sem qualquer dúvida que se conseguiu trazer uma nova dimensão para a consciência das pessoas – a do desempenho ener-

gético. Isto foi um passo importante!”, revela. A especialista adianta ainda que seria agora mais que interessante, uma vez que a Diretiva Europeia nos acompanha há mais de 10 anos, fazer uma avaliação efetiva do desempenho do meio edificado em Portugal, tendo em consideração factores como o grau de conforto que as pessoas conseguiram nas suas casas e nos seus locais de trabalho, não apenas o consumo energético. “E comunicar isto transversalmente ajudará a consolidar a nova consciência sobre o nosso impacto energético e como podemos desenhá-lo nós próprios”, assegura.

Questionada sobre a capacidade dos edifícios portugueses conseguirem cumprir a Diretiva Europeia sobre o Desempenho Energético dos Edifícios - NZEB (*Nearly Zero Energy Building*), ou seja, edifícios com necessidades quase nulas de energia, até 2021, Lívia Tirone responde que “se algum con-



**LÍVIA TIRONE**  
Arquiteta

Defensora da arquitetura bioclimática, integrou a *Task Force Environment and Sustainable Architecture* para o Conselho de Arquitetos da Europa, contribuindo desta forma para a elaboração da diretiva para a eficiência energética nos edifícios. Admite que Portugal tem todas as condições para cumprir a Diretiva NZEB até 2021, devido ao contexto do clima Mediterrânico, no qual nos inserimos.

texto climático o pode fazer com um investimento aceitável, é mesmo o contexto do clima Mediterrânico, no qual nos inserimos”.

Na sua opinião, é que o clima oferece temperaturas médias que coincidem com o que nós consideramos confortável – basta desenhar edifícios que transportam para o interior precisamente a temperatura média circundante e disponível. “Desenhar, recuperar e realizar edifícios incorporando as tecnologias e ferramentas adequadas (mais que comprovadas), resulta em edifícios que são praticamente autónomos na energia que precisam para desempenhar todas as funções que destes precisamos, sobretudo no setor da habitação. Sim, precisamos de aceder às energias renováveis e, porque elas são nossas, isto não deveria ser um problema!”, esclarece.

## Mudar mentalidades

E o que ainda falta fazer para que se construam edifícios mais eficientes é preciso, segundo a especialista, “alterar mentalidades - muito simples. Precisamos de pensar sobre ‘propriedade’ e sobre ‘responsabilidade’ – menos simples”.

Acrescenta também que “é necessário colaborar transversalmente com todos os atores que desempenham um papel na criação dos edifícios – desde o dono de obra ao município que licencia, aos especialistas e equipa de projeto, ao beneficiário final... muitos mais ainda – mesmo complexo, mas tem mesmo de ser!”.

Para a arquiteta é preciso ganhar consciência que os edifícios, para além de belos, precisam de ser uma extensão de nós e uma reflexão do que a natureza aperfeiçoa há bilhões de anos.

Existem ainda grandes áreas que parecem precisar de atenção imediata, segundo a especialista, “uma delas e mais premente é a da água, é impossível continuarmos a utilizar a água como o fazemos hoje – 6 a 12l de água potável vão pela sanita abaixo cada vez que a utilizamos. ●

## OPINIÃO

## Afinal, o que é “imobiliário de luxo”?



**FERNANDO GOLDMAN**  
Diretor da Consultan

Quando recebi o incentivo para escrever sobre “o imobiliário de luxo”, fiquei diante de uma confusão de identidade. Afinal, o que é “imobiliário de luxo”? O que será, pois, o mais recente *pop star* do mercado imobiliário, o tal T-0 de 16 metros quadrados por 150 mil euros? Uma casa barata (já há muito tempo não se encontram muitos imóveis por este valor em Lisboa). Uma casa de luxo, como devia ser categorizado qualquer imóvel vendido por quase 10 mil euros cada metro quadrado? Ou nenhuma das alternativas (já que, tecnicamente, este ativo – e é isto que ele é antes de qualquer coisa – nada mais é do que um negócio imobiliário atrelado a uma atividade empreendedora de exploração turística. De luxo!)?

Assim, o tema não devia ser tratado como tendo apenas uma forma de ser, mas essencialmente duas: a do investimento em negócios imobiliários de categoria superior, e a da comercialização de fracções de habitação enquadradas no que o mercado classifica como “de luxo”. Consideremos estes últimos como sendo imóveis com valores além de um milhão de euros.

Quando se trata de investir com a intenção de obtenção de retorno financeiro, o *asking price* é só uma das variáveis de uma equação que vai muito além do preço total, ou do valor por metro quadrado, pedido para o imóvel. O preço é “apenas” um denominador, sobre o qual incidirá um numerador composto por um cálculo complexo, do qual resultará a expectativa de resultado financeiro líquido daquele apartamento, por ano de operação. O resultado desta equação tem de satisfazer o anseio do potencial investidor. Pura matemática. Aqui não vamos tratar de orientação solar, casas de banho com iluminação

natural ou garagens mirabolantes. Trata-se tão somente de rendimento sobre o investimento, que os profissionais do mercado conhecem por “*yield*”. E, pasme: nas minhas contas, e neste contexto, o famoso T0 “está no preço”. Parece-me um bom negócio. Deduzimos, pois, que neste caso a força motriz do mercado é a atração despertada por Portugal nos turistas dos mais variados sítios do planeta. E temos as condições ideais para que este cenário, já consolidado, seja duradouro e frutífero.

Em relação ao mercado de luxo estritamente residencial, ainda que este muitas vezes compita pela atenção dos mesmos compradores acima referidos, os pressupostos são completamente distintos. O que dita as regras deste mercado não é o “Golden Visa”, nem o turismo, ou o poder de atração de investimentos que o país tem hoje. É, acima de tudo (e como dizem os profissionais do marketing), aspiracional. Aqueles que já têm um apartamento em Londres, uma casa na Toscana, ou uma vivenda numa praia paradisíaca do Brasil, agora ambicionam ter seu imóvel em Portugal. É o adendo ao portfolio imobiliário que faltava aos abonados. Nm caso prático que tivemos recentemente, uma cliente russa decidiu-se por um apartamento no Chiado, em Lisboa, apenas porque queria preservar os azulejos do século XVIII que lá estavam. Motivos racionais para a compra? Nenhum. Mas a cliente sabia que estava a fazer um bom negócio. Nem ela, nem eu, vimos um risco significativo na compra de uma fração de um palácio restaurado, que sobreviveu ao terramoto de 1755, numa das melhores zonas de Lisboa. Luxo, neste caso, foi ter uma porção de azulejos seculares para chamar de seu.

A única *nuance* que estas duas frentes do imobiliário de luxo têm em comum, é o facto dos compradores/investidores deste mercado serem, ainda, majoritariamente estrangeiros. Cenário que começa a mudar com a melhoria dos índices económicos e sociais de Portugal, além do apetite da banca por fomentar a aquisição de imóveis deste segmento. ●

## INOVAÇÃO

# Arquitetura no grande ecrã traz prémio para Portugal

A curta-metragem “Love Story” by PPS, projeto pioneiro em Portugal criado pela arquiteta Pilar Paiva de Sousa e realizada por Nuno Rocha, que alia a arquitetura ao cinema, valeu o Prémio Platina, a mais alta distinção, no Hermes Creative Awards 2018.



**FERNANDA PEDRO**  
fpedro@diarioimobiliario.pt

Inovação é fundamental em qualquer setor, também no imobiliário não pode faltar. Trazer o cinema para a arquitetura não tinha acontecido antes mas existe sempre uma primeira vez. A reconhecida arquiteta portuguesa Pilar Paiva de Sousa (PPS), decidiu transportar para o grande ecrã o seu trabalho através da mão do premiado realizador Nuno Rocha, com a curta-metragem “Love Story” by PPS, tendo conquistado o Prémio Platina, a mais alta distinção, no Hermes Creative Awards 2018, concurso internacional de prémios para criativos envolvidos no conceito, escrita e design nos media tradicionais e emergentes.

Pilar é uma referência na arquitetura e design de interiores para hotelaria e navios de cruzeiro. No vasto portfolio da empresa contam-se algumas das maiores companhias internacionais de hotelaria – Meridien, Marriott, Hilton e Accor – e de cruzeiros – a Royal Caribbean, a MSC Cruises, a Viking e a Douro Azul. Neste momento encontra-se a desenvolver o projeto de arquitetura de inte-

riores do maior navio de cruzeiros construído em Portugal, o Douro Splendour. Além disso, a PPS está a construir os espaços comerciais e interiores de um novo mega navio de cruzeiro para a Royal Caribbean no estaleiro da STX, em França. A PPS é responsável ainda pela arquitetura de interiores do navio de expedição polar de luxo World Explorer, em construção nos Estaleiros de Viana do Castelo.

São muitos os prémios já conquistados na sua carreira, no entanto, tinha chegado o momento em que era necessário trazer inovação para o seu trabalho. “Dentro do ciclo de desenvolvimento da PPS colocou-se a necessidade de um plano de comunicação, nomeadamente para os mercados externos do trabalho criativo da empresa. Um dos instrumentos mais comuns é um filme de divulgação”, salienta. Contudo, Pilar explica que pela natureza do seu trabalho, em que cria espaços públicos, com ênfase na hotelaria e nos cruzeiros, que são normalmente procurados pelo cinema, fazia todo o sentido mostrar os ambientes estando implicitamente presentes e que se imponham sem cair numa forma fácil e direta de mostrar o trabalho.

“Assim, tal como na vida real,



**PILAR PAIVA DE SOUSA**  
Arquiteta e designer de interiores

A arquiteta é uma referência na arquitetura e design de interiores para hotelaria e navios de cruzeiro. No vasto portfolio da empresa contam-se algumas das maiores companhias internacionais de hotelaria – Meridien, Marriott, Hilton e Accor – e de cruzeiros – a Royal Caribbean, a MSC Cruises, a Viking e a Douro Azul.

através da criação de um ambiente que nós usufruímos de um hotel, o nosso trabalho acaba por se impor de uma forma subtil e nada melhor do que o cinema que o faz de uma forma natural. Em especial o cinema narrativo, pois são as histórias que melhor envolvem as pessoas e as transportam para mundos imaginários, que mais facilmente permanecem na nossa memória de uma forma latente”, adianta a arquiteta.

O êxito desta curta-metragem tem percorrido o mundo e as visualizações chegam à América do Norte e do Sul, Europa, África e mesmo Ásia. “Sem dúvida nenhuma que a qualidade do trabalho desenvolvido pelo Nuno Rocha tem sido determinante para essa abrangência”, garante Pilar.

#### Fazer algo fora da caixa

Para Nuno Rocha, o grande desafio deste projeto foi, “sem dúvida, criar um conceito que pudesse encaixar de uma forma elegante e romântica tudo o que este atelier de arquitetura de interiores tem para oferecer. Vender um produto como um gelado é algo muito direto, mas um serviço que não é completamente entendido por muitos, torna o desafio bem maior”, revela o realizador.

Nuno Rocha explica que a motivação da empresa foi sempre fazer algo ‘fora da caixa’, arriscar num filme diferenciador. “O facto de nunca ter sido feito em Portugal algo deste género, mesmo a nível internacional não há muita coisa, foi a motivação extra para criar uma narrativa universal, despreziosa e trazer o lado humano de quem está por detrás deste trabalho minucioso, requintado, com bom gosto, que é o design de interiores da PPS”, salienta.

Para o realizador a maior dificuldade encontrada, tal como nos outros trabalhos, é o tempo limitado que têm para uma rodagem. “Às vezes é preciso fazer opções, sem prejudicar a parte criativa. Felizmente a equipa técnica da produtora FilmesDaMente, bem como os atores, foram sempre muito profissionais, o que facilita em muito o meu trabalho”, lembra o realizador.

De recordar que Nuno Rocha tem no seu currículo curtas metragens tão originais como “3x3”, “Vicky and Sam” e “Momentos” (para a LG) e conta já com a longa metragem “A mãe é que sabe”.

A curta-metragem “Love Story” by PPS foi realizada num único cenário – o Hotel Château Mont Royal. ●



PRIMEIRO SALÃO IMOBILIÁRIO DO ALGARVE

# Algarve necessita de mais imóveis de luxo

A região do Algarve continua a atrair investidores estrangeiros mas tem neste momento falta de produto de luxo, em especial na gama de preços acima dos cinco milhões de euros.

**FERNANDA PEDRO**  
fpedro@diarioimobiliario.pt

O primeiro Salão Imobiliário do Algarve (SIA) está a decorrer até amanhã no Centro de Congressos do Arade, no Parchal. Durante três dias cerca de quatro dezenas de expositores, participam nos 1000m<sup>2</sup> de área de exposição do SIA, organizado pela Câmara Municipal de Lagoa.

A Secretária de Estado da Habitação, Ana Pinho, irá estar presente hoje para apresentar o Pacote Legislativo da Nova Geração das Políticas de Habitação, um conjunto de instrumentos que visa responder às carências habitacionais, promover o arrendamento acessível e a coesão territorial.

Com o tema “Mais do que promover o imóvel, promover a região”, este 1º Salão Imobiliário do Algarve conta com uma forte presença de imobiliárias e empreendimentos *premium*, entre eles, o Pestana Gramacho Residences, a Quinta do Algarvio, o Vale de Milho Village, o Atrium Lagoa, o Penina Luxury Living, entre outros.

Produtos que atraem ao certame investidores nacionais e estrangeiros.

Francisco Martins, presidente da Câmara Municipal de Lagoa, revela que depois de escoado o produto imobiliário que tinha ficado retido nos tempos da crise do setor, “o Algarve apresenta agora bastante dinamismo com o surgimento de novos projetos e o reavivar de outros já aprovados na região. Donde se destacam vários empreendimentos imobiliários residenciais, mas também e em grande maioria, projetos virados para o mercado de luxo, seja ele residencial ou de investimento para posterior colocação no mercado de arrendamento sazonal”.

O autarca salienta que mesmo durante os chamados anos de crise, o mercado de luxo sempre resistiu, mantendo assinaláveis índices de escoamento em virtude de não estar, na sua maioria, dependente do financiamento bancário. “No momento atual o que é mais notório é a falta de produto nesse segmento, em especial na gama de preços acima dos cinco milhões de euros”, esclarece.

De acordo com o Francisco Martins, os estrangeiros continuam a ser clientes muito fortes no mercado imobiliário do Algarve, contudo, o mercado português também absorve muito do stock disponível na região em especial em destinos turísticos marcadamente virados para o cliente nacional e para tipologias mais



**FRANCISCO MARTINS**  
Presidente da Câmara Municipal de Lagoa

Os estrangeiros continuam a ser clientes muito fortes no mercado imobiliário do Algarve, contudo, o mercado português também absorve muito do stock disponível

reduzidas em especial apartamentos T1.

Sobre os preços que estão a ser praticados, o responsável adianta que em todo o mercado nacional torna-se sempre difícil obter com precisão e atualização esses valores uma vez que a informação está muito dispersa e apresenta um desfazamento temporal que dificulta uma análise no momento. “No caso particular do Algarve, e dada a grande diversidade do tecido da oferta e as suas localizações os valores apresentam significativas variações situando-se segundo os dados disponíveis, entre os 1441 euros/m<sup>2</sup> e os 2405 euros/m<sup>2</sup>”, explica.

O presidente da autarquia indica ainda que mesmo relativamente ao mercado residencial para a população local, neste momento assiste-se a um ciclo de mercado muito dinâmico ao nível da procura, seja ela para compra ou para arrendamento, sendo este último segmento “aquele que apresenta maior escassez na oferta o que pressupõe que uma boa estratégia de investimento será a da construção ou reabilitação para colocação no merca-

do de arrendamento, existindo para tal inclusive alguns pacotes de medidas de estímulo a esses investimentos”.

Um bom momento que levou à realização do primeiro Salão Imobiliário do Algarve. O edil afirma que o concelho de Lagoa, pela sua centralidade na Região do Algarve e pela sua oferta ao nível das infraestruturas reúne as condições ideais para a realização do SIA, o evento, pretende dar a conhecer a oferta imobiliária do Algarve assim como, os diversos agentes ligados ao mercado imobiliário e atividades conexas a esta área de negócio.

“Mas como principal objetivo o Salão Imobiliário do Algarve pretende tornar-se, como projeto presente e para futuro, numa referência que acrescente valor tanto a clientes e potenciais clientes da região como aos profissionais dos múltiplos serviços ligados ao mercado imobiliário. Pela importância que este segmento de mercado representa, sendo uma fatia importante nos impostos municipais e nacionais, faz todo o sentido a existência deste evento na Região”, conclui Francisco Martins. ●