

ESPECIAL

IMOBILIÁRIO

Casas
voltam a ser
vendidas
em planta | P5

Brandchitecture:
Espaços
de trabalho
do futuro | P6

DIÁRIO
IMOBILIÁRIO
CONSTRUÍMOS NOTÍCIAS

Em parceria com www.diariomobiliario.pt



Cristina Bernardo

**2017 bateu o recorde
com um investimento
na ordem dos dois mil
milhões de euros**

O mercado imobiliário em Portugal fechou o ano com resultados que superaram as expectativas, em todos os setores. Só os investidores nacionais atingiram o recorde da última década com 440 milhões de euros investidos.

MERCADO

Quase dois mil milhões de euros de investimento em 2017

O investimento em imobiliário comercial em Portugal atingiu um volume de aproximadamente 1.900 milhões de euros em 2017, registando um crescimento de 50% em relação a 2016.

FERNANDA PEDRO
fpedro@diarioimobiliario.pt

2017 fecha com vários recordes para as consultoras imobiliárias. Um ano de grandes transações e de investimentos avultados num mercado que está em 'ebulição'. Algumas consultoras já apresentaram os seus resultados e os números superaram as expectativas.

Segundo os dados apurados pela consultora JLL, esta atividade está acima dos 1.254 milhões de euros transacionados em 2016 e projeta o ano de 2017 para um patamar nunca atingido em Portugal. Nos mercados de habitação, escritórios, retalho e hotelaria, 2017 foi igualmente ano de forte crescimento nas transações e de um aumento evidente de preços e rendas.

Para Pedro Lancastre, diretor-geral da JLL Portugal, "2017 foi um ano espetacular para o mercado imobiliário em Portugal. Já não estamos a falar de um percurso de recuperação, mas sim de expansão. No investimento e na atividade de ocupação e venda de escritórios, e hotelaria, atingiram-se volumes de negócios e crescimento de valores que superam máximos atingidos no mercado. É um crescimento sustentado e sustentável, porque as fontes de procura são hoje muito mais diversificadas e o posicionamento de Portugal na captação de capital internacional não é conjuntural".

O responsável adianta ainda que "na nossa atividade, tivemos o melhor ano de sempre desde que estamos em Portugal, quase duplican-

do o crescimento médio anual dos últimos dois anos. Foi um ano de crescimento a dois dígitos - e até a três em algumas áreas de negócio - além de consolidarmos a nossa quota de mercado. Só na atividade transacional de investimento, de ocupação de escritórios e venda de habitação premium, atingimos quotas de 30% a 45% do total negociado pelo setor, o que mostra o nosso contributo para o dinamismo do mercado".

O ano de 2017 projeta o imobiliário comercial para um patamar nunca atingido em Portugal

Também a consultora Cushman & Wakefield (C&W) apresentou resultados acima das expectativas e segundo Eric van Leuven, diretor-geral da consultora em Portugal, "em linha com a tendência a que vimos a assistir desde há dois anos, 2017 foi mais um ano excelente para o mercado do imobiliário comercial em Portugal. De uma forma transversal todos os setores registaram um elevado dinamismo, tanto ao nível da atividade ocupacional como de investimento. Os valores de mercado, rendas e yields, repercutiram este bom momento e atingiram em muitos casos novos máximos históricos".

Segundo a consultora, os investidores estrangeiros mantiveram-se muito ativos, tendo sido responsáveis por 75% do volume total, mas os players nacionais assumem uma importância crescente, aumentando a sua quota de participação em mais de 10% face a 2016 e representando este ano 25% do capital investido (440 milhões de euros). O setor que maior capital atraiu foi o de retalho, que captou 43% do investimento num total de 730 milhões de euros. Seguiram-se os escritórios que atraíram 37% dos capitais investidos, cerca de 630 milhões de euros. O setor industrial acumulou em 2017 o valor de investimento mais alto de sempre, superior a 300 milhões de euros, em grande parte resultado da mudança de mãos da empresa Logikor - detentora de um dos maiores portfólios de imobiliário logístico na Europa e com bastantes ativos em Portugal - que foi adquirida pela China Investment Corporation.

730

Milhões de euros foi o capital investido no setor do retalho, sendo o que mais captou capitais em 2017, representando 43% do total.

630

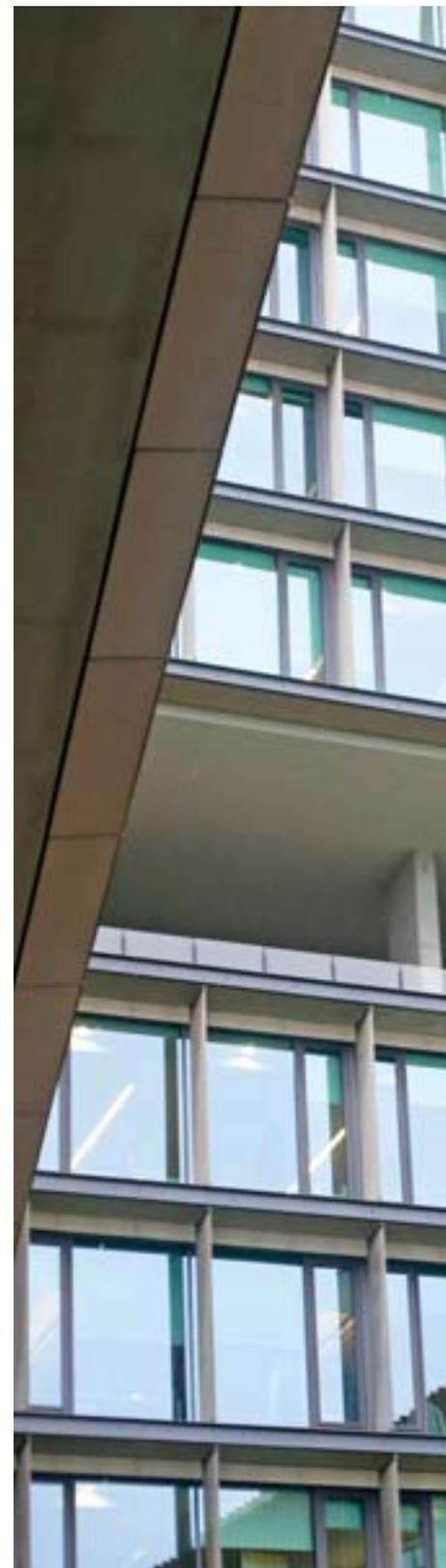
Milhões de euros foi o volume de investimento captado no setor dos escritórios no ano transato, responsável por 37% do total investido.

300

Milhões de euros foram captados para o setor industrial o mais alto de sempre.

100

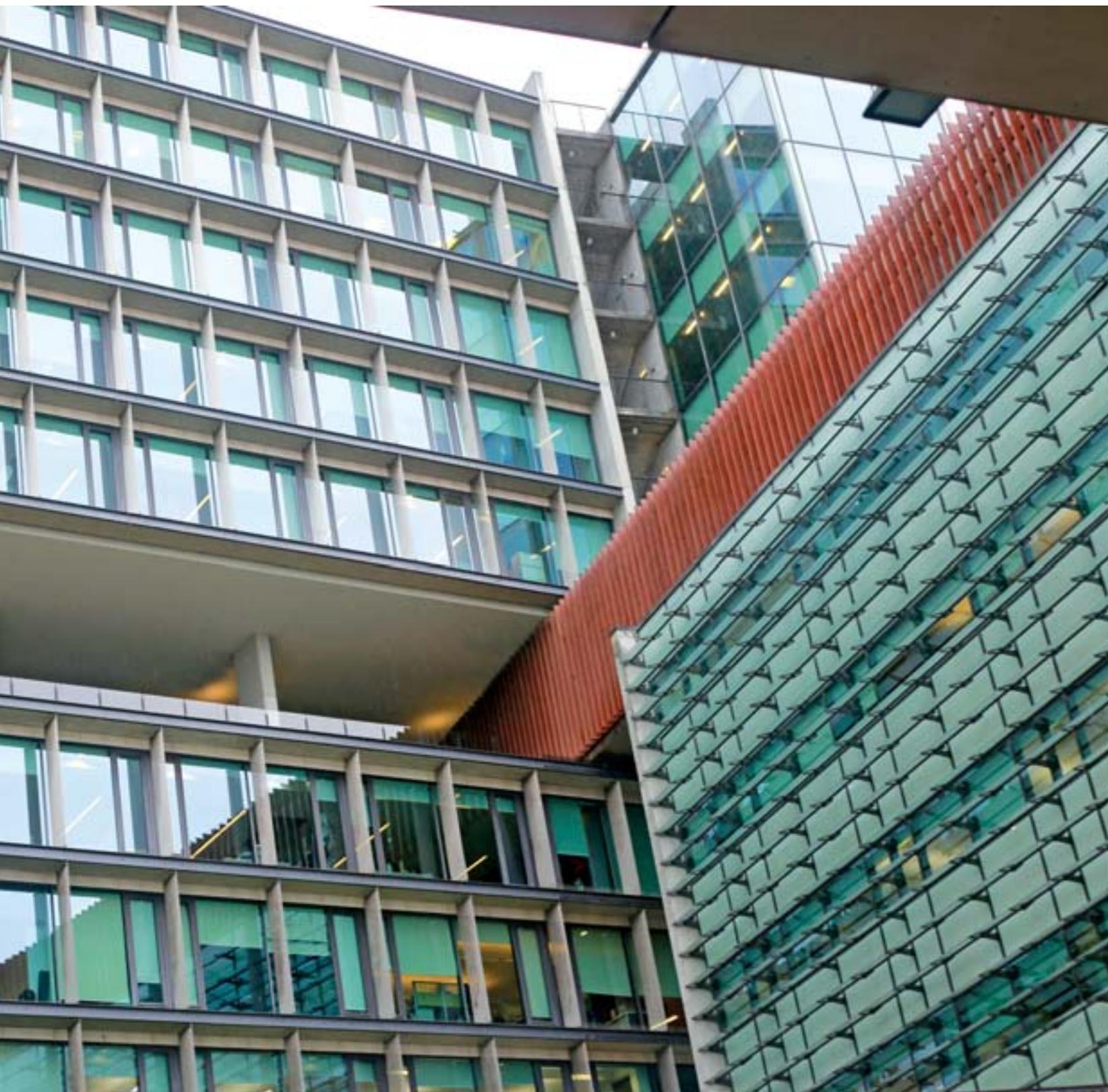
Milhões de euros de investimento em ativos hoteleiros, com a abertura de 11 novas unidades só em Lisboa.



Tal como em 2016, as transações de portfólios de grande dimensão continuaram a ter um peso muito significativo no total de investimento tendo representado 69% do volume transacionado.

O mercado de escritórios da Grande Lisboa teve um dos seus melhores anos de sempre: entre janeiro e novembro foram arrendados cerca de 155 mil m2 de escritórios, refletindo um crescimento homólogo na ordem dos 30%. As estimativas de fecho de ano apontam para os 170 mil m2, valor que será o terceiro mais alto da história deste mercado.

2018 será um ano forte
Para Pedro Rutkowski, CEO da Worx - Real Estate Consultant o ano de 2017 encerra igualmente com "chave-de-ouro e deixa ante-



Cristina Bernardo



ERIC VAN LEUVEN
Diretor geral da Cushman & Wakefield

De uma forma transversal todos os setores registaram um elevado dinamismo, tanto ao nível da atividade ocupacional como de investimento. Os valores de mercado, rendas e yields, repercutiram este bom momento e atingiram em muitos casos novos máximos históricos.



PEDRO LANCASTRE
Diretor geral da JLL Portugal

No investimento, na atividade de ocupação e venda de escritórios, habitação e hotelaria, atingiram-se volumes de negócios e crescimento de valores que superam máximos. É um crescimento sustentado e sustentável, porque as fontes de procura são hoje muito mais diversificadas.



PEDRO RUTKOWSKI
CEO da Worx – Real Estate Consultant

2017 encerra com chave-de-ouro e deixa antever para 2018 um ano igualmente forte. O mercado português de investimento continuará a estar na rota dos principais fundos de investimento internacionais, continuando a competir em terreno vantajoso perante as suas congéneres europeias.

ver para 2018 um ano igualmente forte, com muitas operações de montantes significativos a aguardarem o seu fecho no decorrer dos próximos meses”.

O resonsável assegura ainda que “com volumes de liquidez que deverão permanecer elevados, o mercado português de investimento continuará a estar na rota dos principais fundos de investimento internacionais, continuando a competir em terreno vantajoso perante as suas congéneres europeias. Ainda que com algumas ressalvas fruto de incertezas políticas e económicas de algumas potencias europeias, Portugal deverá continuar a confirmar o interesse dos player-sinternacionais”.

Os segmentos de retalho e escritórios continuarão a ser, na opinião da consultora, as grandes es-

trelas em 2018, com os valores de yield a entrarem em terreno mais estável. Também o segmento de Development será uma das maiores tendências apontadas para 2018, muito virado para os segmentos residencial e de escritórios.

Já Eric van Leuven, da C&W, a atividade de investimento em 2018, tendo em conta a expectativa de manutenção de um ambiente de baixas taxas de juro e a redução muito gradual da política monetária expansionista do Banco Central Europeu, deverá manter em 2018 o dinamismo dos últimos anos, ajudada ainda pela recente revisão dos ratings da dívida soberana de Portugal por parte da Standard & Poors e da Fitch. “O capital estrangeiro continua a considerar Portugal como uma excelente alternativa de investi-

mento, oferecendo níveis de risco controlado a taxas atrativas face à maioria dos mercados europeus. Os negócios de investimento atualmente em curso com estimativa de fecho prevista ao longo de 2018 ultrapassam já hoje os 2.500 milhões de euros - um indicador muito significativo da atratividade do mercado português”, explica.

O responsável aponta ainda o ano de 2018 de crescente inovação no mercado imobiliário. “Esperase que setores alternativos até à data pouco explorados, como são os hotéis, os espaços de co-working, as residências de estudantes ou as residências seniores comecem a surgir em força, captando o interesse de ocupantes e investidores”, conclui.

Quanto a Pedro Lancastre, assegura que o interesse internacional

por Portugal, enquanto destino para investir, morar, trabalhar ou visitar, vai manter-se muito forte, ao mesmo tempo que os portugueses também estão mais ativos. “É uma tendência que afeta positivamente a procura por todos os tipos de imóveis e que terá uma abrangência geográfica cada vez maior, alargando a mercados secundários além de Lisboa, Porto, Algarve”, revela. O responsável da JLL, admite também que a maior libertação de financiamento também ajudará ao robustecimento do mercado quer de investimento quer de ocupação. “O grande desafio será dar gás à promoção de nova habitação e escritórios, já que o stock disponível de qualidade e ajustado às várias franjas da procura começa a escassear, limitando o crescimento do mercado”, conclui. ●

HABITAÇÃO DE LUXO

Avenida da Liberdade: A 13ª artéria no mundo com mais tráfego pedonal

A localização é fundamental na valorização dos imóveis e com a crescente chegada de turistas, sobretudo a Lisboa e ao Porto, faz com que algumas das artérias destas cidades sejam das mais percorridas do mundo, com isso, sobem os preços das casas.

FERNANDA PEDRO
fpedro@diarioimobiliario.pt

Por hora, cerca de 4.328 pessoas passam pela Avenida da Liberdade, em Lisboa, um número que coloca a 13ª artéria do mundo com mais tráfego pedonal, segundo o European and NYC footfall, continuando a 5 Avenida em Nova Iorque a ser a mais visitada com cerca de 32 500 pessoas por hora. A rua de Santa Catarina, no Porto que era até aqui a mais visitada em Portugal, já passou para segundo lugar no ranking nacional e em 14º no European and NYC footfall, com 4 200 pessoas por hora.

De acordo com um estudo levado a cabo pela Controlplan para a promotora imobiliária AVENUE, revela que a Avenida da Liberdade passa então a ser a rainha de Lisboa e de Portugal com mais tráfego pedonal e onde se instalam as lojas e marcas luxury e premium. Uma artéria que regista um fluxo crescente, muito pelo aumento do turismo na capital portuguesa.

Aniceto Viegas, Diretor Geral da AVENUE, revela que se “estima que Portugal venha a receber até ao final de 2017, 21 milhões de turistas, e Lisboa ocupa o 2º lugar do top de cidades a nível europeu com maior crescimento em número de visitas”.

Para o responsável este boom tem deve-se em parte à crescente aposta em reabilitação para habitação no centro das cidades, “a aposta das principais marcas no comércio de rua e o nosso clima, propenso a passeios ao ar livre durante praticamente todo o ano, são fatores determinantes para este volume de tráfego pedonal nas maiores cidades do país”.

Para a promotora imobiliária este estudo tem particular importância porque ele define o mercado imobiliário nestas ruas. Sendo uma promotora que tem em desenvolvimento vários projetos residenciais de luxo nestas artérias é fundamental auscultar e perceber as potencialidades e atratividade destas zonas.

“A localização é o fator predominante na valorização de um



ANICETO VIEGAS
Diretor geral da AVENUE

Por hora visitam a Avenida da Liberdade mais de 4.300 pessoas e que pela Avenida dos Aliados circulam em média por hora 3.187 pessoas, números muito aliciantes para qualquer investidor e que revela o potencial de ambas as artérias.

Consciente da importância de investir nestas ruas, a promotora imobiliária AVENUE revela que para o triénio 2018-2020 está previsto um investimento de 100 milhões de euros em novos projetos

imóvel e é também o ponto de partida para uma empresa ou particular considerar fazer um investimento, seja ele em imobiliário para habitação ou comercial. No caso de um investimento comercial, quanto mais movimentadas e atrativas forem as ruas, maior é o investimento que as marcas ou pessoas estão dispostas a fazer”, esclarece o responsável.

Aniceto Viegas salienta que estes produtos beneficiam da localização e que por isso os preços são também mais elevados. “Em primeiro lugar devemos realçar que a habitação, quando a conceção é cuidada, adaptada à procura e bem localizada consegue atingir valores para os quais não havia propriamente um referencial. Exemplo disso é o Chiado, que vendia, em 2012, em plena crise, de 8 a 9.000 euros/m². Desde aí, assistimos a uma recuperação dos preços devido a uma maior procura nacional e internacional”, explica.

O diretor da ANENUE assegura ainda que esta recuperação de valor consolidou-se em 2017. É de opinião que haverá ainda espaço para um aumento dos preços em 2018, mas com um ritmo muito

mais lento. “O mesmo sucedeu e está ainda a suceder na Avenida da Liberdade, com um referencial de valor, até agora inexistente. É também importante referir que a grande maioria da habitação é vendida em planta, não havendo acumulação de stock e com recurso a capitais próprios, sem penalização do sistema financeiro”, salienta.

Pela atratividade destes produtos, Aniceto Viegas revela que para o triénio 2018-2020 está previsto um investimento de 100 milhões de euros em novos projetos, com a possibilidade de um reforço caso se justifique. “Vamos manter a aposta na reabilitação urbana, centrada nas cidades de Lisboa e Porto, e vamos também enveredar por novos desafios, como o de construção para escritórios. Neste caso, queremos ajudar a colmatar uma necessidade de mercado, que se verifica principalmente em Lisboa, na qual a procura é bastante superior à oferta”, admite.

Aniceto Viegas explica que a AVENUE está presente em Portugal desde janeiro de 2015, e desde então tem em implementação sete projetos de reabilitação urbana de

excelência. Os projetos encontram-se em diferentes fases, estando um deles, o Liberdade 203, 100% finalizado.

Em fase de construção encontram-se três outros projetos: o Aliados 107, no Porto, com previsão de conclusão da obra para o primeiro trimestre de 2018, e em Lisboa, o Liberdade 40 e o Orpheu XI, ambos com conclusão prevista também em 2018.

Em trabalhos preparatórios de obra e já em comercialização está o The Cordon, localizado no coração do Chiado, um edifício de estilo pombalino datado do século XVIII que oferece 12 apartamentos distribuídos por sete pisos.

Também com trabalhos preparatórios de obra e com início da comercialização previsto para início de 2018 estão o Mulberry Hill, localizado na Rua Artilharia Um, perto do jardim das Amoreiras, e o 266 Liberdade, que vai recuperar o emblemático edifício do Diário de Notícias, devolvendo-lhe a traça original.

“Em pipeline temos três novos projetos que serão comunicados oportunamente”, conclui o responsável. ●



Foto cedida

EMPREENHIMENTOS

Casas voltam a ser vendidas em planta

A reabilitação tem dominado o mercado mas em 2017 foi também o ano em que voltaram a surgir projetos de construção nova, como o SkyCity.

FERNANDA PEDRO
fpedro@diarioimobiliario.pt

Se 2017 foi marcado pela reabilitação urbana também podemos afirmar que foi o ano em que voltaram a ser notícia os grandes projetos residenciais de construção nova. Em Lisboa, destaque

para o Jardins de Braço de Prata, que agora se designa Prata Living Concept e que durante 12 anos esteve “encalhado” nas burocracias e nos meandros aprovatórios da Câmara Municipal de Lisboa. Neste momento, o empreendimento é promovido pelo fundo fechado Lisfundo, gerido pela Norfin, e é apoiado financeira-

mente pela CGD e o Novo Banco.

Segue-se às portas da capital a nova fase do Belas Clube de Campo. O grupo André Jordan anunciou o investimento de 100 milhões de euros na construção das primeiras 200 unidades do projeto Lisbon Green Valley.

Contudo, outros mais pequenos também estão em fase de constru-

ção. O empreendimento Quinta do Paço Lumiar surge integrado num espaço de 14.557 m² com origem no século XVIII, promovido pelo Grupo do Porto RAR e com assinatura do arquiteto Souto de Moura. Também destacamos o empreendimento SottoMayor Residências, um dos maiores em construção no centro de Lisboa, são 97 apartamentos de luxo na Avenida Duque de Loulé distribuídos por quatro edifícios que datam do início do século XX, com traça característica da época.

Outro grande projeto que iniciou recentemente as primeiras obras foi o SkyCity, localizado na designada Serra de Carnaxide e promovido pelo Grupo JPS. O empreendimento conta com 49 moradias isoladas, 66 em banda e 255 apartamentos de tipologias entre o T2 e o T5 e áreas que podem chegar aos 400 m².

A venda em planta

Trata-se de um dos empreendimentos que surpreenderam em 2017, sobretudo quando os players do mercado começam a afirmar que faltam projetos de construção nova. João Sousa, CEO do Grupo JPS, revela que o SkyCity volta a trazer uma tendência muito comum no final dos anos 90, inícios de 2000: A venda em planta. “Numa altura em que se assiste a uma forte tendência para a reabilitação urbana no centro da cidade e com valores pouco acessíveis às famílias portuguesas, o SkyCity é um produto que reúne características muito especiais. Não só dá a oportunidade a estas famílias de conseguirem ter uma moradia ou um apartamento com excelentes acabamentos e com uma envolvimento que permite uma boa qualidade de vida, a cinco minutos de Lisboa, como oferece a possibilidade da personalização. E, tais fatores, fazem com que o SkyCity se posicione fortemente num mercado que, atualmente, vive muito da reabilitação”, esclarece.

Com o mercado cada vez mais competitivo, o responsável admite que as empresas têm de ser inovadoras e estar ao lado do cliente, conseguindo projetos com que os quais se identificam, apostem e sintam que será uma mais-valia para o mercado. “E, por isso mesmo é que a estratégia da JPS Group passa pelas famílias portuguesas e não somente pelos investidores. Os clientes nacionais precisam de produtos de qualidade, mas a preço proporcional ao custo de vida atual. E, um dos grandes objetivos da JPS Group é diferenciarmo-nos no mercado imobiliário atual, dando resposta às necessidades das famílias portuguesas”, refere.

Para 2018, João Sousa acredita que o mercado imobiliário irá, certamente, continuar a crescer. Após a crise, verificou-se um

boom no centro de Lisboa, que tem vindo a alargar-se ao resto do país. “Os valores por m² dispararam, é verdade. Mas este crescimento trouxe à cidade uma nova vida. A falta de habitação levou à reabilitação de edifícios praticamente abandonados.

Atualmente, a cidade continua a ser ‘reconstruída’ e ainda há muito para fazer. Portanto, a menos que uma catástrofe, seja de que origem, afete o nosso país, continuamos muito otimistas com o mercado imobiliário, que irá, muito provavelmente continuar a crescer em 2018. A procura continua superior à oferta, aliada às baixas taxas de juros e à falta de produto, sobretudo para o mercado nacional”, salienta.

Atualmente, João Sousa garante que grande parte das aquisições imobiliárias em Lisboa são realizadas sem recurso a instituições financeiras, seja por parte de investidores estrangeiros, seja por parte de investidores nacionais. “Tal proporciona estabilidade ao mercado e diminui o risco de bolha imobiliária. Desta forma, a minha perspectiva é, sem dúvida, favorável e acredito que 2018 vai ser um ano marcado por um grande desenvolvimento imobiliário, melhor que 2017”, conclui. ●



JOÃO SOUSA
CEO da JPS Group

Os clientes nacionais precisam de produtos de qualidade, mas a preço proporcional ao custo de vida atual.



ARQUITETURA

Brandchitecture: Espaços de trabalho com o ADN da empresa

O atelier Openbook tem-se destacado como um escritório de arquitetura de referência na concetualização do “espaço de trabalho futuro”, como espaço criativo, atrativo e funcional, tendo assinado projetos que são uma referência nacional e internacional.

FERNANDA PEDRO
fpedro@diarioimobiliario.pt

A Deloitte Hub, a Sede da Vodafone Madrid, a sede da Abreu Advogados, a sede dos CTT, a sede da Everis, da Nokia, mais recentemente, a sede da VdA, Viera de Almeida e Associados em colaboração com a PLMC Arquitetos, são algumas das obras relevantes da Openbook, um atelier de arquitetura que se tem vindo a distinguir pelos seus projetos arrojados em matéria de escritórios.

Com 10 anos no mercado, a Openbook liderada por quatro partners: Paulo Jervell, Rodrigo Sampayo, João Cortes e Pedro Pires, tem experiência em Portugal e em diversos mercados internacionais, conta com cerca de 30 colaboradores e opera essencialmente através de Lisboa-Portugal, e de São Paulo-Brasil, estando envol-

vida em projetos em diversos países como por exemplo Espanha, Suíça, Angola, Moçambique e Perú. Apesar de se ter vindo a distinguir na área de escritórios, apresenta um vasto portfolio em áreas como a habitação, turismo, equipamentos de educação e desporto, centros comerciais, logística, comércio e indústria, projetos urbanísticos, sendo no entanto, especialista nas áreas de edifícios corporativos e Unidades de Saúde/Hospitalares.

Paulo Jervell, partner da Openbook, revela que a reabilitação de edifícios em Portugal tem sido um desafio para as empresas e para os arquitetos. “Estes imóveis permitem uma abordagem inovadora na conceção de novas sedes corporativas, muitas vezes com a introdução de um carácter único que um tradicional edifício de escritórios terá mais dificuldade em incorporar”, explica.

A Deloitte Hub, a Sede da Vodafone Madrid, da Abreu Advogados, dos CTT, da Everis, da Nokia, da VdA, da Viera de Almeida e Associados em colaboração com a PLMC Arquitetos, são algumas das obras relevantes da Openbook

O responsável adianta que o atelier tem oferecido aos seus clientes algumas localizações alternativas que anteriormente não teriam sido consideradas, exatamente por se tratarem de zonas onde a proximidade ao rio a existência de edificações fora do normal, permitem a criação de um produto diferenciado. “A zona de entre Santos-o-Velho e o Cais do Sodré tem sido alvo de uma enorme atratividade, bem como a zona entre a Praça do Comércio e a Estação de Santa Apolónia que, com a introdução do Terminal de Cruzeiros de Lisboa, objeto de uma reabilitação profunda. Estas zonas confirmam o crescente interesse por zonas alternativas onde também a acessibilidade é um fator fundamental ao sucesso da reabilitação urbana”, salienta Paulo Jervell.

A Openbook tem vindo a trazer uma abordagem diferenciadora integrada, com uma gestão de 360

graus, onde a arquitetura, a engenharia, a consultoria e a gestão financeira do projeto, são partes integrantes e interativas indissociáveis ao sucesso do projeto.

Para Paulo Jervell, a arquitetura não assume exclusivamente a criatividade de projeto, mas opera como um consultor capaz de ter uma visão global e interpretar os sinais que o cliente e o mercado transmitem. “Esta visão permite-nos ser detentores de uma oferta de mercado única e de grande valor acrescentado, alargando o seu negócio a áreas diferenciadas com uma grande maior-valia para o cliente e para o projeto global”, admite.

Os espaços de trabalho do futuro

Ao longo da sua história, a Openbook tem-se destacado como um escritório de arquitetura de referência na concetualização do “es-



paço de trabalho futuro”, como espaço criativo, atrativo e funcional, que proporciona aos seus colaboradores a qualidade que se reflete na eficácia da forma de trabalhar e interagir entre si, potenciando a atividade da empresa, o cross-selling e o seu consequente crescimento.

“A Openbook desenvolveu o conceito de ‘Brandchitecture’ que se traduz na utilização do espaço de trabalho como veículo de transmissão do ADN da empresa, dotando o espaço de características únicas, fazendo os colaboradores “respirarem” os seus valores impregnando-os em cada membro que aí habita e trabalha. Entendemos que o cliente tem cada vez mais consciência de que ter a marca impregnada na arquitetura do seu espaço é um grande valor acrescentado para a empresa. É um fator de agregação entre empregador e colaborador, sendo ainda um added-value intangível a adicionar à remuneração tangível”, refere.

Sobre o atual estado da arquitetura, Paulo Jervell revela que a crise passada, transportou o serviço de arquitetura para níveis de remuneração extraordinariamente baixos, estando o mercado inundado de prestadores de serviço, na grande maioria pouco qualificados e pouco estruturados, que numa perspectiva de sobrevivência, baixaram os honorários para níveis nunca antes vistos. A arquitetura atualmente é encarada como uma ‘necessidade’ não tendo o mercado detetado ainda a maior-valia de ter um serviço de qualidade”, salienta.

Outro dos problemas que o mer-

cado de arquitetura tem é na opinião do responsável, o nível de exigência nos concursos, os clientes exigem praticamente um projeto completo para tomar a decisão de seleção de equipa a contratar, o risco de investimento é demasiado grande versus o retorno que o resultado pode vir a gerar. Para Paulo Jervell, a profissionalização da atividade não pode deixar a criatividade para segundo plano, “o resultado final tem de ser profundamente criativo, só assim será inovador”. ●



PAULO JERVELL
Partner da Openbook

A arquitetura não assume exclusivamente a criatividade de projeto, mas opera como um consultor capaz de ter uma visão global e interpretar os sinais que o cliente e o mercado transmitem.

OPINIÃO

A luta pela sobrevivência



NUNO LEÓNIDAS
Arquiteto

Pediram-me para escrever sobre o estado actual da Arquitectura Portuguesa. Depois do reconhecimento público trazido pela EXPO98, e por inúmeros prémios internacionais, a crise afundou os gabinetes de arquitectura, condenados a uma luta pela sobrevivência.

Agora, que dizem ter terminado o período de austeridade, nada será como dantes... A nível da concepção dos projectos, mais eficazes, mais viáveis economicamente, mais orientados para um público-alvo. A nível das estruturas produtivas, onde é necessário gabinetes fortes, resilientes, com capacidade de evoluir e de se adaptar, com estruturas estáveis, recursos humanos qualificados e capacidade de inovação.

Todavia, estes anos criaram vícios, que urge corrigir, sob pena de estagnação a nível técnico e económico.

Criou-se um hábito pseudo-provinciano de fazer concursos de ideias por tudo e por nada. Como se a arquitectura fosse uma doença que necessitasse de uma segunda opinião. Ainda se fossem remunerados, compensaria o esforço. Agora, minorizar os Arquitectos a ponto de terem de trabalhar gratuitamente para satisfazer caprichos de clientes, que ou por não saberem bem o que querem, ou por não confiarem no resultado, pretendem ter projectos para escolha, como se estivessem esposais em prateleiras de supermercado, é desvalorizar a profissão. É transformar o seu interesse público num negócio de risco.

Se pensarmos que a taxa de sucesso em concursos ronda os 10 a 20%, entende-se facilmente que é uma opção suicida do ponto de vista económico. Que outra profissão se sujeita a isto? Em nome das regras de mercado... “Os seus colegas aceitam”; “Queremos seleccionar o melhor projecto”; “Se

quiserem ganhar o projecto têm de arriscar...”.

A escolha de um arquitecto deve ser baseada numa relação de confiança, tal como a escolha de um médico. Alguém se lembrou de pedir gratuitamente a um grupo de médicos qual o melhor diagnóstico e qual a melhor solução para uma doença?

Daí entender que os concursos de ideias devem ser justamente remunerados. Quem quiser ter várias ideias para um projecto terá de as pagar aos vários concorrentes. Claro que em casos especiais de relevância para o ambiente e para o contexto histórico-cultural os concursos de ideias são factor de elevação da qualidade das soluções. Porém, a sua banalização está a destruir a capacidade financeira das empresas de arquitectura.

Outra questão candente é o aviltamento dos preços. Por um lado, exige-se disponibilidade, competência, responsabilidade. Exigem-se novas tecnologias, a pré-visualização do projecto, etc. Por outro, procura-se o preço mais barato. Alguém quer comprar um carro

topo de gama pelo preço de um utilitário? São coisas comparáveis?

Mas, para estar na crista da onda, é necessário investir em conhecimento, tecnologia, recursos humanos. Numa estrutura empresarial sólida e responsável. Ora isto é incompatível com a busca quase exclusiva do preço mais baixo, como critério de contratação. É a afirmação do País através dos baixos salários. É a condenação de uma actividade com projecção internacional.

Quando temos dois prémios Pritzker, quando somos respeitados no estrangeiro, porque é que aqui no burgo se continua a minorizar a qualidade da arquitectura portuguesa?

Esta projecção internacional conduz à possibilidade de exportação da Arquitectura enquanto serviços, com o natural reflexo na balança de pagamentos. Todavia, existe uma falta total de apoio à esta fileira por parte do Estado, seja pela deficiente formatação dos fundos estruturais, seja pela falta de apoio na capitalização das empresas, na prospecção de negócios, seja pela manutenção de custos de contexto, como garantias bancárias, seja pela ausência de incentivos à criação de postos de trabalho vocacionadas para este tipo de exportação. Por outro lado, os gabinetes existentes, ainda que organizados de forma empresarial, não dispõem de massa crítica para poderem estar presentes e competir nestes mercados.

A criação de redes inteligentes de partilha de conhecimento, a capacidade de realizar associações e parcerias, a abordagem conjunta de mercados, são apostas a considerar para o desenvolvimento de actividade internacional.

Finalmente, nota-se que ao contrário das promotoras e construtoras de outros países com sucesso neste campo, os agentes nacionais não privilegiam levar a reboque os gabinetes portugueses para outras paragens, preferindo duvidosas contratações locais, mais “baratas”.

Corremos, assim, o risco de matar mais uma galinha de ovos de ouro. ●

O autor escreve de acordo com a antiga ortografia.

Quando temos dois Pritzker, quando somos respeitados no estrangeiro, porque é que aqui no burgo se continua a minorizar a qualidade da arquitectura portuguesa?



AQUISIÇÃO

Savills compra Aguirre Newman e entra em Portugal por 67 milhões

Depois da Savills confirmar a conclusão da aquisição de 100% da Aguirre Newman, por 67 milhões de euros, lançou a marca de Savills Aguirre Newman. Paulo Silva, diretor geral da Aguirre Newman continuará a dirigir a nova consultora em Portugal.

FERNANDA PEDRO
fpedro@diarioimobiliario.pt

A Aguirre Newman Real Estate Investment Management e a Zaphir Asset Management serão transferidas para a Savills Investment Management (SIM).

A direção da Savills Aguirre Newman em Espanha, será composta por Santiago Aguirre, como Chairman of the Board e Stephen Newman e Rafael Merry del Val ambos como CEO e Vice Chairman of the Board. Também a equipa que anteriormente liderava ambas as empresas, onde se incluem, Borja Sierra, José Navarro, Jaime Pascual-Sanchiz, Javier Echeverría e Angel Serrano, farão parte deste corpo diretivo.

Em Barcelona será Anna Gener e Arturo Diaz a conduzir o negócio, ambos como presidentes.

Paulo Silva e Patrícia Liz mantêm a liderança em Portugal como Head of Country e Chief Executive Officer respetivamente.

Para Paulo Silva, Head of Country, Savills Aguirre Newman Portugal, “a Savills Aguirre Newman irá aumentar significativamente a capacidade de resposta às questões imobiliárias em Portugal. Ao compromisso, rigor e profissionalismo, enquadrados pelos nossos princípios éticos, com que já somos distinguidos no mercado português, iremos acrescentar os benefícios resultantes de uma rede mundial com mais de 30.000 empregados, nas suas valências de competências e distribuição geográfica”.

O valor de aquisição, 67 milhões de euros, será pago em cinco anos

Já Mark Ridley, Chief Executive Officer Savills UK & Europe, refere que “a aquisição da Aguirre Newman representa uma parte significativa do nosso continuado processo de crescimento na Europa. A combinação do negócio de ambas as empresas resultará para a Savills numa posição de liderança em todos os setores do imobiliário em Espanha, em ligação com os outros países da nossa rede global. O serviço que oferecemos aos nossos clientes será fortemente impulsionado à medida que capitalizamos oportunidades transversalmente”.

A Aguirre Newman nasceu pela mãos de Santiago Aguirre e Stephen Newman em 1988. Emprega mais de 400 colaboradores e está sediada em Madrid, com escritórios também em Barcelona,

Málaga, Lisboa e Porto. No ano 2016 alcançou um volume de negócios de 69 milhões de euros. A empresa oferece serviços de Agência, Investimento, Gestão, Arquitetura, Consultoria, Avaliações, planeamento de Corporate Finance e Asset Management.

Segundo a nova consultora, a aquisição da Aguirre Newman, combinada com o negócio da Savills já existente em Espanha, empregando 70 pessoas nos seus escritórios de Madrid e Barcelona irá permitir a esta última uma posição de liderança nos mercados de Espanha e Portugal conjuntamente, a partir dos quais poderá continuar a fazer crescer o seu negócio. Esta aquisição insere-se na estratégia da Savills para fazer crescer o negócio na Europa. ●