



E S P E C I A L

Imobiliário e Reabilitação Urbana

ANO DE TODOS OS PERIGOS

O próximo ano vai ser marcado pela incerteza, com a subida das taxas de juro a gerar receios de uma forte quebra dos preços do imobiliário a nível internacional. Como irá reagir o mercado português? Os especialistas respondem a esta questão, neste Especial.



PUB

idealista

A app imobiliária líder em Portugal

ANÁLISE

Especialistas afastam cenário de crise imobiliária no país em 2023 ■ P2

ENTREVISTA

Severino Ponte
CEO do Grupo Construções Vila Maior

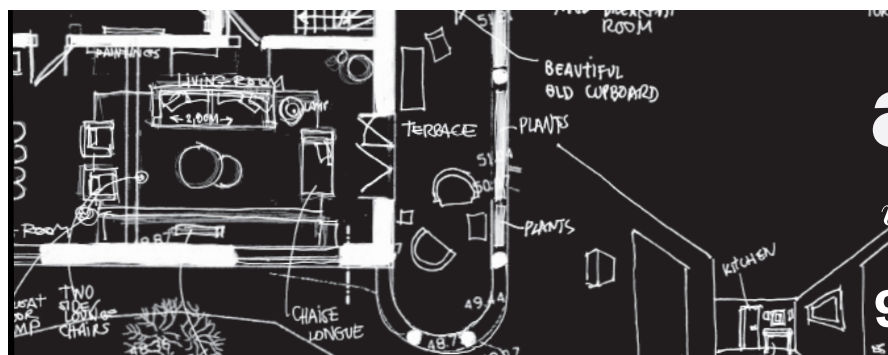
“Não se pode dizer que a reabilitação seja a salvação” ■ P4



FÓRUM

O mercado imobiliário vai sofrer uma crise em 2023? ■ P6

PUB



architectyourhome

uma nova forma de fazer arquitectura *Portugal*

912 408 380

architectyourhome.pt | @ f

EDITORIAL

À espera de uma bolha que não deve rebentar



Nuno Vinha
Subdiretor

“Não espere para comprar uma casa; compre uma casa e espere”. Will Rogers, um actor, humorista e político norte-americano do princípio do século XX ficou famoso por aforismos como o que abre este artigo. Aplicada ao mercado nacional, esta espera tem sido proveitosa para alguns portugueses, mas sobretudo para muitos investidores profissionais, nacionais e estrangeiros. O preço das casas, sobretudo em Lisboa, disparou para níveis que os especialistas ouvidos nas páginas que se seguem consideram ser dignos de atenção, ainda que recusem falar numa bolha imobiliária prestes a rebentar.

Isto não quer dizer que os problemas do imobiliário português sejam irrelevantes. O sector continua a ter fraca (ou pouca) oferta, sobretudo nova oferta, os custos de construção e de financiamento estão a aumentar em flecha e as perspectivas macroeconómicas de Portugal e do resto da Europa não abrem sorrisos, bem pelo contrário. Ou seja, a procura vai reduzir-se significativamente e, com ela, haverá uma descida de preços, numa muito necessitada correção dos mercados.

Quer isto dizer que, a prazo, vamos ter um ressurgimento de lisboetas a viver em Lisboa, de jovens finalmente capazes de adquirir um T1 na capital? Por muito que o Governo faça pela habitação jovem e pela – há muito esperada – reabilitação do monstruoso parque de imóveis do Estado, talvez seja melhor esperarmos sentados. O metro quadrado em Lisboa deverá manter-se alto e quase proibitivo para primeira experiência de compra de casa, permanecendo coutada de caça para estrangeiros – agora já sem vistos *gold* – e para os grandes grupos e fundos imobiliários. São sempre os que têm mais tempo para esperar que os preços ajustem outra vez em alta. ■

ANÁLISE

Especialistas afastam cenário de crise imobiliária no país em 2023

Economistas ouvidos pelo JE assumem que bolha pode rebentar no segmento das casas mais caras e não acreditam numa “*debacle*” dos preços. João Duque diz que Estado devia baixar ou acabar com o IMT.

RODOLFO ALEXANDRE REIS
rreis@medianove.com

Visto como um dos sectores que maior dinâmica económica tem provocado a nível mundial nos últimos anos, o mercado imobiliário tem sido alvo de várias análises feitas por alguns especialistas e imprensa internacionais que antecipam uma crise nesta área de atividade em Portugal para 2023. Contudo, tal cenário não parece ser provável para os economistas ouvidos pelo Jornal Económico (JE).

“Não estou certo de que estejamos perante uma bolha clássica no mercado como um todo, porque há muitas aquisições que foram efetuadas sem crédito e a maioria das aquisições foi feita numa perspectiva de utilização própria ou de geração de rendimento (arrendamento), sem a intenção de vender rapidamente o ativo adquirido e que é o que normalmente caracteriza uma bolha”, refere Filipe Garcia, economista da Informação de Mercados Financeiros (IMF), acrescentando que os valores das rendas que são pagas acabam por dar algum suporte fundamental aos preços de venda. No entanto, assume que este facto não invalida que não possa haver bolhas em alguns segmentos ou localizações, nem afasta a ideia de que estamos perante uma alta de preços que poderá estar a acabar.

“Há uma grande diferença entre uma bolha que explode e que provoca um colapso de preços ou uma mera descida de preços em que o mercado corrige devido à alteração das dinâmicas entre oferta e procura. Creio que estamos muito mais perante este segundo cenário até porque já se nota uma diminuição no número de transações”, explica.

Ouvido pelo JE, o economista e professor universitário João Du-

que partilha da opinião de que a bolha pode rebentar nas casas mais caras, mas que “esse segmento não interessa porque esse tipo de compradores vive num mundo paralelo ao nosso, tal como não interessa nada fazer a média de preços em que os valores dos imóveis estão acima dos 800 ou 900 mil euros”.

Para o economista, o preço médio do m2 devia ser dividido em pelo menos duas categorias: abaixo e acima dos 750 mil euros. João Duque assume que de ano para ano tenta encontrar justificações

para que os preços desçam, mas que tal não acontece, mostrando-se “admirado” quando vê portugueses de classe média a comprarem casas no valor de 600 e 700 mil euros. Olhando para o segmento das casas mais baratas, o economista considera ser fundamental saber os valores dos custos de financiamento e construção. “O problema é que tanto o custo de um, como o outro estão a tornar inacessíveis e como tal a diminuir a procura para esse tipo de casas”, salienta, realçando que não se sabe qual será a reação da oferta face a esse cenário, mas que a procura irá reduzir significativamente.

Em declarações ao JE, o economista António Nogueira Leite reconhece que alguns *players* do mercado estão apreensivos com o ano de 2023, numa altura em que continua a oferta nova continua longe da de outros tempos. “Estamos com uma situação relativamente idêntica ao passado face à procura que existe. Acho difícil haver uma *debacle* de preços, quando a oferta continua a ser inferior à procura”, defende.

De resto, o economista assume que a não ser que haja uma recessão relevante na economia portuguesa, não antevê também que o mercado leve a grandes quedas fora dos grandes centros e geografias mais suburbanas.

Pedir crédito habitação “vai ser uma dificuldade”

Outro desafio que poderá ser colocado ao sector imobiliário em 2023 é a previsível subida da inflação e taxas de juro e o impacto que poderão causar na hora dos compradores pedirem um crédito habitação. “Vai ser uma dificuldade, porque as próprias regras estão a apertar e isso vai criar uma redução da procura. Com o aumento ainda por cima dos custos da construção, isto



António Nogueira Leite
Economista



Filipe Garcia
Economista da IMF - Informação de Mercados Financeiros



João Duque
Economista e professor universitário





Cristina Bernardo

vai reduzir significativamente a capacidade da procura dos agentes económicos, isso não tenho a mínima dúvida”, afirma João Duque.

Para Filipe Garcia existem dois efeitos: “Por um lado, juros mais altos originam, naturalmente, prestações mais altas seja em taxa variável ou taxa fixa. Isso poderá obrigar compradores que recorram a crédito a baixar o montante total do empréstimo ou a utilizar mais capitais próprios”, explica, salientando que isso diminui a capacidade dos compradores de pagar preços mais altos, mas que nem todos recorrem a crédito nas suas aquisições.

Por sua vez, Nogueira Leite considera estar a convergir-se para uma situação normal. “O que estamos a tratar como anormal era o normal, ou seja as pessoas pagarem juros. Durante este tempo as pessoas pagaram um ligeiro *spread*, mas o indexante estava a zero ou negativo. Agora estamos a aproximar-nos de taxas históricas e portanto, há pessoas que deixam de conseguir aceder”, refere, assumindo que não vê uma evolução para para taxas de juro muito diferentes e melhores daquelas de 2012, 2013 e 2014.

O pacote de fundos europeus até 2029 contém largas fatias dedicadas à Reabilitação Urbana, que podem ser usadas para melhorar o para recuperar o parque habitacional e criar habitação acessível aos jovens. “Imagino que vai ser muita coisa para cooperação e reabilitação de coisas públicas e não tanto para a área da habitação”, diz João Duque.

Já Nogueira Leite assume que não tem qualquer objeção em que “o Estado e as Administrações Públicas usassem esse dinheiro para reabilitar alguns dos imóveis que têm nos centros urbanos e colocá-los ao serviço da habitação particular, seja por venda ou arrendamento”.

Perante toda esta situação, a questão coloca-se: o que deve o Estado fazer?

Filipe Garcia entende que o Executivo deve, “tanto quanto possível, deixar o mercado funcionar, seja do lado da procura como – e isto é muito importante – do lado da oferta, pois há muitas queixas acerca dos entraves estatais à construção e reabilitação”.

Por seu turno, Nogueira Leite defende que o Estado deve optar por mexer pouco nas regras. “Mais do que apoios, os promotores e investidores precisam de estabilidade. Acho que o Estado deve ter regras claras, agilizar com muita transparência o licenciamento, porque não é o facto de ele ser longo que o torna mais transparente”, realça.

Já para João Duque, o Governo devia disponibilizar muitas casas em regime de renda mais favorável, até para pressionar o mercado, mas não excessivamente.

“Outra hipótese é baixar significativamente ou acabar com o IMT [Imposto sobre Transmissões Onerosas de Imóveis] e compensar com o IMI [Imposto Municipal sobre Imóveis], particularmente discriminando casas arrendadas e com rendas de acordo com o valor do mercado”, conclui. ■

TRÊS PERGUNTAS A | HUGO SANTOS FERREIRA | Presidente da APPII

“Podemos antever um arrefecimento do mercado”

Responsável coloca de parte o cenário de crise, mas a guerra na Ucrânia pode deixar em *stand by* ou suspender os investimentos.

RODOLFO ALEXANDRE REIS
rreis@medianove.com

Hugo Santos Ferreira, presidente da Associação Portuguesa de Promotores e Investidores Imobiliários (APPII), afasta o cenário de crise no mercado imobiliário, mas antecipa um cenário de incerteza.

Com os preços dos imóveis a subir nas principais cidades portuguesas, bem como o m2, o receio de uma crise imobiliária em 2023 é real?

Na minha opinião este cenário não se coloca, o sector tem sido capaz de contornar as dificuldades. Devido à atual conjuntura económica, social e geopolítica (guerra na Ucrânia) podemos antever no futuro próximo, em especial na promoção imobiliária residencial e em particular para *targets* mais acessíveis, um certo arrefecimento do mercado, um certo *stand by*, ou efeito suspensivo no investimento, esperando por períodos de mais clareza. Para os promotores imobiliários acresce a incerteza de qual o “teto” dos preços da construção, da mão-de-obra (que cada vez escasseia mais) e da matéria-prima. Saber qual o preço e o seu custo de financiamento vão ser chave. Mas o arrefecimento ou abrandamento não são sinónimos de quebra, nem tão pouco de colapso nos preços. É que, mesmo com uma diminuição normal e esperada do lado da procura de casas acessíveis – classe média e classes mais baixas – e em particular dos portugueses, a verdade é que, mesmo assim, não vamos atingir o equilíbrio na oferta. Isto é, a falta de oferta de casas e muito de casas novas ou reabilitadas é de tal ordem, que mesmo essa diminuição não será suficiente para face fazer à falta de oferta. Depois, sempre teríamos de dizer que, para os segmentos mais altos do residencial, o efeito da diminuição do lado da procura não será praticamente sentido. Portugal soube posicionar-se como um destino preferencial para o turismo ou para o investidor imobiliário a uma escala mundial.

Que desafios se colocam ao sector com a previsível subida da inflação e taxas de juro?

Num primeiro momento haverá certamente um abrandamento nos projetos que ainda estão no papel, até existir uma situação mais está-

vel em que os investidores possam avaliar melhor a situação atual e realizar projeções a médio e longo prazo seguras. Numa segunda fase, a maior exigência que o aumento dos preços traz ao mercado pode resultar numa reavaliação dos projetos e consequentemente da oferta, creio que isto pode prejudicar sobretudo a oferta disponível para a classe média. Se hoje neste segmento a oferta é escassa face à procura, creio que esta situação pode ser agravada com o aumento da inflação, por isso é importante trabalhar para a redução dos custos de contexto como referi anteriormente. Grande parte dos de contexto resulta da elevada tributação dos imóveis em Portugal, e a inflação agrava este ponto. É essencial que o governo a reveja este ponto para estimular o aumento da oferta de habitação para a classe média. Esta deve ser aliás uma prioridade, os investidores e promotores imobiliários estão disponíveis para trabalhar com o governo em medidas que estimulem a oferta para a classe média.

Os custos da construção continuam a disparar devido à crise das cadeias de abastecimento de materiais e pela falta de mão-de-obra no sector. Podem estes factores potenciar o mercado de arrendamento?

Poderia se as rendas baixassem, porque estão tão altas que é impossível um português arrendar no litoral. Porque também não há oferta. A instabilidade legislativa que vigora há décadas neste setor afasta os grandes investidores deste mercado em Portugal, recorde-se que na generalidade da Europa este é um mercado dinâmico, atrativo para todos. O estado aqui poderia ter um papel determinante, quer na canalização de parte do seu património para o mercado de arrendamento quer através da criação de políticas efetivas para atrair investidores a este mercado. ■



Hugo Santos Ferreira
Presidente da APPII



Cristina Bernardo

ENTREVISTA | SEVERINO PONTE | CEO do Grupo Construções Vila Maior

“Não se pode dizer que a reabilitação seja a salvação”

Para Severino Ponte, o mercado imobiliário vai enfrentar ao longo de 2023 uma série de incógnitas que terão um impacto importante na atividade. A construção nova estará a ‘hibernar’ nos próximos anos.

ANTÓNIO FREITAS DE SOUSA
afsousa@medianove.com

Para Severino Ponte, CEO do grupo Construções Vila Maior (CVM), o próximo ano será inevitavelmente marcado pela incerteza e pela forte possibilidade de os fatores exógenos que impactam a atividade económica de forma muito negativa continuarem ativos. Mas em paralelo pode haver o outro lado da moeda: a concentração, num quadro em que a pulverização empresarial é um elemento incontornável do sector. Se isso suceder, novas empresas, com maior músculo financeiro e maior capacidade de investimento poderão surgir. Mas o tema não é consensual: vários empresários consideram que a pandemia descapitalizou as empresas e que o ciclo que se segue não é de ‘empatar’ capital em aventuras de crescimento não orgânico.

Por outro lado, Severino Ponte acredita que o papel da reabilitação e da reconversão continuarão a ter um espaço importante. Mas a CVM sabe que esse nicho não será a “salvação” do sector. Ou seja, a construção nova, que tenderá a abrandar no

curto/médio prazos, acabará por reaparecer. Vale a pena também reter um dado que o sector vai evidenciando: a falta de trabalhadores especializados – que está a começar a ter um forte impacto na construção, desde logo ao nível dos custos.

Que balanço faz da atividade do sector em 2022?

Foi um ano difícil que obrigou as empresas a repensar estratégias e a alterar procedimentos que levaram a maior esforço financeiro, provocado pela necessidade de compra de material para stock devido à escassez de materiais.

Como se comportou particularmente o Grupo CVM?

Foi um ano positivo com várias oportunidades de negócios e novas parcerias. Reforçamos o nosso investimento na área de promoção imobiliária e aumentamos a nossa carteira de obras

Quais são as perspetivas para 2023, sendo certo a palavra ‘crise’ está no topo da agenda do próximo ano? Os últimos anos têm sido instáveis com acontecimentos imprevisíveis

que provocaram alterações não só no nosso sector mas na forma geral de pensar o negócio, no entanto foram anos de crescimento, 2023 será mais uma oportunidade de aprender, melhorar e crescer.

Do ponto de vista interno, a reabilitação urbana parece



O mercado imobiliário continuará a oferecer segurança e estabilidade aos investidores

ser a ‘salvação’ do sector. Concorda?

A reabilitação representa hoje parte importante no sector, embora não concorde que se possa dizer que é a “salvação”. Acredito que a construção nova terá nos próximos três anos um abrandamento devido à escassez de mão de obra qualificada o que levará a reabilitação e remodelação, que vão continuar a crescer, a terem uma cota mais representativa no sector.

Na sua perspetiva, há medidas que o governo poderia tomar para sustentar a reabilitação urbana?

O trabalho desenvolvido pelas câmaras e pelo governo como a taxa reduzida de IVA e impostos relacionados com a compra de imóveis reabilitados em muito tem ajudado, manter as medidas é fundamental. Novas medidas como o melhorar o tempo dos licenciamentos, com imposição de prazos limite de resposta na análise de projetos e obtenção de licença de construção e licenças de utilização nos imóveis em zonas de reabilitação urbana permitiriam encurtar o prazo de desenvolvimento dos projetos, o que possibilitaria a re-

dução dos preços de venda por redução dos encargos financeiros.

Já a internacionalização continua a ter lugar no âmbito do racional de negócio do sector. Parece-lhe adequado?

Na minha opinião, não. Só faz sentido para empresas que já estão a operar fora.

Acha que o sector vai passar, ou deveria passar, por uma ronda de fusões/aquisições?

Sim. O momento atual será propício a existência de fusões de forma a possibilitar que as empresas fiquem mais fortes.

Na sua opinião, há uma bolha imobiliária em Portugal?

Não acredito na existência de bolha imobiliária em Portugal, os preços estiveram muitos anos estáveis, a subida dos preços que se verificou nos últimos anos, provocada não só pela subida dos preços de mão de obra e matérias-primas mas também resultado da maior procura do que oferta, tende a estabilizar. O mercado imobiliário continuará a oferecer segurança e estabilidade aos investidores. ■

Edifício Park chega ao mercado com novos apartamentos na primeira linha do Tejo



Foto: Ricardo Oliveira Alves

Com uma localização privilegiada, na primeira linha de frente rio e situado junto à praça central do Prata Riverside Village, o Edifício Park é a nova aposta da VIC Properties, que acaba de lançar a comercialização dos apartamentos deste edifício.

Com tipologias de T0 a T4 e valores a partir dos 360.000€, os apartamentos do Park refletem a preocupação com a eficiência energética que a VIC Properties tem implementado em todos os edifícios do Prata Riverside Village. Desta forma, todos os apartamentos têm eficiência energética de Classe A ou A+. Sempre na procura de soluções mais inovadoras, a VIC decidiu neste edifício evoluir para a instalação de Painéis Fotovoltaicos ao invés do Solar Térmico que caracteriza os anteriores Edifícios, mantendo-se o sistema de domótica que permite facilmente criar cenários para o ensombramento das janelas de dimensões generosas a diferentes horas do dia, minimizando o uso de energia para aquecimento/arrefecimento dos apartamentos. Do ponto de vista da mobilidade elétrica, a aposta dos carregadores para viaturas elétricas no estacionamento privativo mantem-se.

Além disso, os futuros habitantes do Park contam ainda com a arquitetura de Renzo Piano, Prémio Pritzker italiano que tem no Prata o seu único projeto em Portugal. Elevadores panorâmicos com vista para o Tejo e para o jardim privado do edifício, acabamentos premium, cozinhas Ernesto Meda em conceito aberto, com ou sem ilha, equipamento completo SMEG, ar condicionado, domótica e arrecadação são outros dos fatores diferenciadores destes apartamentos, caracterizados pelo seu espaço e luz natural. O arranque de comercialização do Edifício Park é a forma da VIC Properties responder à elevada procura pelo Prata, dado que dos 350 apartamentos colocados no mercado, mais de 85% já se encontram vendidos. O Prata está a conquistar os portugueses, que representam mais de 55% das aquisições, mas também a comunidade internacional, com compradores de 40 países. “Os habitantes do Prata são muito diversificados, seja a nível de origem ou da fase de vida em que se encontram, mas estão unidos na sua sensibilidade à arquitetura, ao design, ao detalhe e a



Foto: Ricardo Oliveira Alves

novas propostas de estilo de vida e urbanismo”, explica Luís Gamboa, Chief Operating Officer da VIC Properties. O responsável da promotora destaca também alguns dos fatores que fazem do Prata um projeto único e irrepetível na paisagem urbanística de Lisboa. “A cada dia que passa, o objetivo de construir uma autêntica “vila à beira-rio” solidifica-se e mostra que a visão de Renzo Piano para este local era a correta. Com o desenvolvimento do Prata, a VIC Properties prossegue, com sucesso, a missão de requalificar e devolver a todos os cidadãos a frente ribeirinha oriental, uma parte da cidade de Lisboa que durante muitos anos esteve abandonada”. “Em simultâneo, estamos a criar uma nova comunidade, com a chegada de centenas de residentes. No Prata e na sua envolvente, todos podem usufruir dos novos espaços de lazer, como a ciclovia, os parques infantis do Parque Ribeirinho Oriente, assim como da ligação ímpar ao Tejo, que faz com que este seja já um dos mais cotados jardins de Lisboa. Um espaço perfeito para passear, correr, pedalar ou simplesmente disfrutar do som das águas do rio”, sublinha Luís Gamboa, referindo ainda o facto deste projeto estar inserido no coração de três dos bairros mais criativos e dinâmicos

da cidade – Marvila, Beato e Parque das Nações. Para tal, também tem contribuído a VIC Properties e o Prata, que, garante, “vão continuar a apoiar e a promover diversos eventos, com destaque para os culturais”. Além disso, “o Prata é hoje a casa de mais de uma dezena de diversos espaços comerciais, com a abertura de novas lojas a decorrer a um excelente ritmo. E esta oferta vai continuar a crescer”, assegura Luís Gamboa, até porque a VIC está a finalizar a construção de mais dois edifícios. O Square, cujos primeiros apartamentos serão entregues no início do próximo ano, e o Urban, cuja conclusão está prevista para alguns meses mais tarde. O Square conta com 107 apartamentos, 65% dos quais já estão vendidos. A comercialização do Urban, que conta com 65 apartamentos, encontra-se já nos 90 por cento. Os 175 apartamentos dos edifícios da primeira fase, The One, Riverside e West, estão totalmente comercializados.

Descubra mais em www.pratariversidevillage.com

FÓRUM

Especialistas dividem-se entre crise e desaceleração dos preços

Próximo ano será marcado por um abrandamento e correção dos preços em diversos segmentos do mercado provocados pelas subidas das taxas de juro, inflação, Euribor e incerteza da guerra na Ucrânia. **RODOLFO ALEXANDRE REIS**

O mercado imobiliário vai sofrer uma crise em 2023?



LUIS MENEZES LEITÃO
Presidente da Associação Lisbonense de Proprietários (ALP)

Infelizmente é de facto previsível que o sector imobiliário venha a sofrer um período de grave crise em 2023, em grande parte resultante de políticas erradas no sector. Voltou-se a um regime altamente vinculístico no arrendamento, o que desincentiva os proprietários de investir nesse mercado, gerando uma grande falta de oferta com a consequente subida do valor das rendas. Como se isso não bastasse, o Parlamento resolveu decretar para 2023 um tecto de 2% à subida das rendas, muito abaixo da inflação que se está a verificar, o que tem estimulado a não renovação dos contratos de arrendamento. A política do Governo privilegia antes o recurso ao arrendamento público mas, como este representa apenas 2% do total, em caso algum conseguirá suprir a desconfiança que foi criada no mercado de arrendamento privado. Relativamente ao mercado da compra e venda, também prevemos uma forte retracção do mesmo em virtude da inflação e da subida das taxas de juro, que vai dificultar muito o acesso ao crédito para aquisição de casa. Infelizmente, o Parlamento deveria mitigar isto pela redução de impostos como o IMT e o IML, devendo mesmo ser abolido o AIMI, que nunca teve qualquer justificação. A insistência neste quadro fiscal absurdo para o imobiliário, sendo que nem um simples benefício fiscal aos jovens é aceite, como se verificou recentemente com o IMT em Lisboa, é também uma das causas para as expectativas pessimistas que se colocam em 2023 para o sector.



MIGUEL MASCARENHAS
Co-founder da Imovendo

Não há ano que termine sem que se levante a pergunta sobre se será desta que o mercado imobiliário vai começar a descer. Há muito que se diz que a bolha vai rebentar e, de facto, parecem estar reunidas todas as condições para tal. O ano de 2023 tem tudo para ser um ano ainda mais atípico do que os últimos dois. Mas o mercado imobiliário tem

mostrado contínuos sinais de resiliência e, apesar de todas as previsões, os sinais de abrandamento ainda são curtos. Assim, será ainda cedo para falar em crise no sector. O mais certo é que, no próximo ano, se assista a uma diminuição da volatilidade do mercado e que o tempo de venda dos imóveis comece a aumentar. Isto porque, até aqui, contribuíram para as flutuações no setor o facto de haver pouca nova construção - comparado com as décadas passadas - e o facto de as famílias portuguesas conseguirem acesso ao crédito mais facilmente. Agora, estes fatores vão mudar. Com o receio do aumento das taxas de juros nos créditos, haverá, certamente, muitos proprietários a colocar os imóveis à venda fazendo aumentar o inventário disponível no parque imobiliário. Além disso, já é uma realidade que os bancos estão a dificultar o acesso aos créditos, reduzindo a percentagem de financiamento e avançando com taxas mais elevadas. A isto, juntam-se as novas regras sobre os Alojamentos Locais e a possibilidade do fim dos Vistos Gold, que poderão mudar o cenário de investimento no mercado imobiliário. Ainda assim, e tendo por base toda a resiliência que o sector tem mostrado face às adversidades económicas, não é previsível que 2023 seja sinónimo de uma crise no mercado imobiliário. Talvez um alerta, mas não um cenário negro. O preço dos imóveis não deverá sofrer grandes alterações durante o primeiro semestre do ano, pelo que, durante boa parte do ano, deverá assistir-se a uma estabilização. As alterações mais significativas far-se-ão notar se houver muito mais oferta ou se o tempo médio de venda aumentar demasiado. E, na verdade, basta olhar para 2022, ano em que mesmo conta a inflação, os imóveis valorizaram mais, para se duvidar de um cenário de crise profunda em 2023.



MARIANA MORGADO PEDROSA
Diretora geral do Architect Your Home (AYH)

Uma das conclusões retiradas do inquérito realizado pelo BCE e divulgado agora em dezembro, é que o mercado imobiliário deverá desacelerar nos próximos meses. A minha visão diz-me que o mercado imobiliário tem vindo a estabilizar, com uma mensagem de cautela a ser divulgada "across the sector". O impacto do aumento das taxas de juro em contratos de crédito e as subidas das taxas Euribor nos últimos meses, vão sentir-se em 2023, e espera-se um agravamento significativo da taxa de es-

forço dos portugueses. Veremos qual a capacidade de muitos portugueses em manter as suas casas - por isso penso que esta situação irá afetar o segmento médio do mercado imobiliário. Há uma resiliência e consistência no mercado, os preços das casas continuam no ritmo de subida, por outro lado, as vendas de casas também continuam a registar uma dinâmica interessante, os imóveis continuam a ser transacionados, mas a procura excede a oferta, e por isso creio que haverá uma manutenção da subida dos preços. No segmento de luxo, como a oferta de imóveis se vai manter baixa, duvido que os preços se alterem. Este é um segmento onde continua a haver bastante procura, uma vez que há muitos investidores que preferem ter o dinheiro no imobiliário em vez de o aplicar, ou "guardar" no banco. Com toda a volatilidade da economia mundial, o investimento imobiliário é um dos mais seguros do mercado, seja para habitação própria ou para rentabilizar, por isso mesmo a procura vai manter-se forte.



PAULO SARMIENTO
Head of Transactional Services da Cushman & Wakefield

O mercado imobiliário irá certamente arrefecer um pouco, sobretudo na primeira metade de 2023. Mas "crise" é uma palavra muito forte, e não temos de momento razões para prever uma queda muito significativa. Importa separar desde já dois mercados imobiliários com comportamentos completamente distintos. Por um lado temos o mercado residencial, composto sobretudo pela aquisição de habitação para habitação própria, mas que inclui ainda um pequeno componente de aquisição de segunda residência, aquisição para posterior arrendamento ou para revenda. Neste segmento, os compradores são maioritariamente pessoas singulares. Este mercado tem estado bastante aquecido, sobretudo dada a disparidade entre oferta e procura (provocada pelo baixíssimo volume de construção de novas unidades residenciais nos últimos anos). No segmento mais baixo deste mercado é natural que os preços possam baixar um pouco, sobretudo devido ao aumento das taxas de juro e, consequentemente, do custo das hipotecas. Este tema é particularmente relevante num país como Portugal, onde predominam largamente as hipotecas com taxas variáveis. Nos segmentos premium e de luxo os preços deverão manter alguma estabilidade,

dada a menor sensibilidade dos compradores ao custo da dívida bancária. Já no que respeita ao imobiliário comercial, onde investidores corporativos adquirem para rendimento propriedades geradoras de rendas (escritórios, lojas, centros comerciais, logística, hotéis, etc.), o recente aumento das taxas de juro está já a ter algum impacto negativo na valorização dos imóveis. No entanto, os mercados ocupacionais em todas estas classes de ativos tiveram em 2022 um comportamento muito positivo - um ano record na ocupação de escritórios e no turismo, e performances bastante boas no retalho e na logística. Por esta razão, acreditamos que o interesse dos investidores por Portugal vai continuar em alta, e o mercado recuperará a sua pujança quando este ajustamento de preços for incorporado nas expectativas dos vendedores.



SEVERINO PONTE
CEO do Grupo Construções Vila Maior (CVM)

As previsões que se possam fazer para o comportamento do mercado imobiliário em 2023 são, ainda, muito incertas. É uma realidade que, entre uma pandemia e uma guerra em território europeu, o aumento de preços e escassez de materiais de construção alteraram bastante o cenário no sector imobiliário. Ainda assim, e já a fechar o ano, o mercado imobiliário parece continuar de boa saúde. A procura por imóveis, sejam eles para habitação própria ou para investimento, continua bastante ativa e muito superior à oferta do mercado. Aliás, analisando bem a questão, a crise no sector parece residir na falta de mão de obra disponível para concretizar todos os projetos e não tanto numa crise de compra e venda ou numa possível descida dos preços dos imóveis. Não se pode negar que o aumento das taxas de juro e o crescimento contínuo da inflação afetará muitas famílias portuguesas. Mas, ainda assim, quem se preparou para investir, continuará a fazê-lo. E continuamos a ter muita procura no mercado português. Não só de investimento nacional como internacional. Tendo em conta o comportamento do mercado nestes últimos tempos, parece-nos mais assertivo afirmar que em 2023 se assistirá a um reequilíbrio dos preços dos imóveis e a uma redução do número de obras novas, o que, naturalmente, levará a um abrandamento do mercado imobi-

liário. Acredito que em 2023 se verificará uma seleção natural das empresas que estão no mercado, podendo ser uma oportunidade para as empresas mais organizadas e com maior capacidade.



ELAD DROR
CEO do Grupo Fortera

O mercado imobiliário continuará a ser um porto seguro para quem quer investir. Especialmente em tempos de incerteza como os que estamos a atravessar e que estão a afetar o mercado de ações e as taxas de inflação - tendo impacto direto nas reservas de dinheiro dos portugueses. Sem dúvida que fatores como a flutuação das taxas de juro e a dificuldade no acesso ao crédito irão alterar o cenário no setor imobiliário. Estas mudanças modificarão as tendências do mercado para unidades mais pequenas e irão obrigar a um planeamento diferente. Ainda assim, parece-nos que em 2023, dependendo da localização, do preço inicial e da demanda, as principais alterações dar-se-ão ao nível dos preços dos imóveis ou, até mesmo, da estagnação dos valores. Até porque, naturalmente, as grandes cidades continuarão a ter procura nacional e internacional e, por isso, resistirão à queda de preços. Obviamente, o ritmo será mais moderado do que o dos últimos anos, em que o frenesim pela procura de imóveis alterou por completo o paradigma imobiliário em Portugal. Por todos os sinais que o mercado imobiliário tem dado, cremos que crise não será o termo mais correto. Pelo menos não nos próximos dois anos. Um abrandamento, certamente.



PAULO SILVA
Head of Country da Savills Portugal

Será um ano de desaceleração comparativamente ao ritmo que temos vindo a assistir nos últimos anos, em que a resiliência que foi chave na altura na pandemia deverá manter-se no decorrer de 2023. É com toda a certeza um ano de pensamento estratégico motivado pelo comporta-

mento de evolução do cenário macroeconómico e pelo ainda incerto teto que a inflação e as taxas de juro poderão atingir. Com a subida da Euribor e os spreads de risco de crédito mais elevados, as decisões de investimento além de mais criteriosas poderão prolongar-se mais numa expectativa wait and see. Os aumentos dos custos de financiamento com afetação na exigência de valores de retorno por parte dos investidores irão determinar se haverá lugar para *repricing*. O abrandamento no número de transações deverá dissipar-se à medida que as expectativas entre vendedores e compradores estejam novamente equilibradas. Por outro lado, temos um mercado ocupacional a atingir volumes de absorção históricos nos mercados de escritórios e logística, impulsionados por uma procura que não transmite sinais de enfraquecimento. Portugal goza de uma posição muito privilegiada para investimento, assumindo-se como um destino de atração de talento, com potencial de crescimento de rendas e forte pressão ocupante em diversos segmentos, uma posição que deverá suavizar o previsível abrandamento do mercado. Também os novos projetos em *pipeline*, para quais uma percentagem expressiva de ABL já está pré-arrendada traduzem a dinâmica que o mercado vive atualmente. Ainda que as consequências do cenário macroeconómico coloquem vários obstáculos e venham colocar travão à velocidade de recuperação que o mercado no pós-pandemia estava a testemunhar, Portugal goza de uma posição privilegiada no panorama imobiliário que irá suavizar impactos mais bruscos. Permanecemos sólidos no radar de investidores internacionais, mas também como destino residencial atrativo para um leque cada vez mais diversificado de nacionalidades e de perfis.



PEDRO RUTKOWSKI
CEO
da Worx

Em 2022 assistimos a uma retoma muito importante no mercado imobiliário, no contexto pós Covid-19, que foi notória e transversal a todos os segmentos. No entanto, nesta altura, e devido às circunstâncias geopolíticas que atravessamos, há um grande receio relacionado com a inflação e o aumento das taxas de juro – vamos agora ter um desafio para o imobiliário, não somente no imediato, mas para os próximos anos. Nos grandes desafios para 2023, e sendo algo que nos toca a todos, destacam-se a responsabilidade social e a sustentabilidade, que deverão ser os principais focos de acção, por serem transversais não apenas ao imobiliário, mas a toda a economia. Acredito que existem também áreas que entram no espectro da sustentabilidade e que terão impacto no sector imobiliário em 2023. O investimento em infraestruturas como as ferrovias é uma delas. Uma forma de dinamizar o mercado imobiliário fora dos grandes centros urbanos, criando condições para que os portugueses consigam comprar as suas residências, ao mesmo tempo que dinamizamos as regiões do interior do país, pode passar precisamente por este desenvolvimento da rede ferroviária. Por outro lado, precisamos que sejam criadas condições para o desenvolvimento do mercado *build to*

rent. Estes novos modelos de investimento imobiliário permitem colocar no mercado mais habitação, com valores mais acessíveis. Há uma acentuada escassez de oferta no mercado de arrendamento, que precisa de ser combatida. E é igualmente necessário construir casas com áreas mais eficientes e adequadas às necessidades atuais. Antevejo que o próximo ano será um ano desafiante, mas temos de ser realistas e assumir que os últimos oito anos foram totalmente atípicos, com taxas de juro negativas, e agora temos, forçosamente, de normalizar e voltar às taxas de juro positivas. Este vai ser um período de transição, e o facto de termos uma percentagem de empréstimos indexados a taxas de juro variáveis tão elevadas, vai provocar maior impacto. É certo que este aumento da inflação representa um grande desafio num futuro próximo, porque todas as transições são dolorosas, e os próximos tempos serão conturbados. Mas, ao mesmo tempo que os períodos de desafios são mais exigentes, são aqueles nos quais as empresas mais se reinventam. Depois da crise no seguimento da falência do Lehman Brothers, assistimos ao surgimento de muitas empresas mais resilientes. Claro que tudo isto tem uma consequência social e afeta famílias e empresas, mas temos de ter os pés bem assentes na terra e saber que a vida é feita de desafios. Estamos no mercado há 26 anos, já passámos por muitos ciclos, nem todos positivos, mas ultrapassámos todos e estamos aqui de pedra e cal.



GUILHERME GROSSMAN
Managing broker
da eXp Portugal

Sou otimista por natureza, uma característica que juntamente com a minha experiência fazem-me acreditar que 2023 vai ser um ano de desafios, de muita resiliência, de alguma incerteza, mas também de oportunidades. Para os agentes imobiliários, vai ser um ano de superação, de afirmação porque uma eventual crise obrigada a um esforço extra, a um trabalho redobrado quer para se fecharem as transações do dia-a-dia, quer para se descobrirem novas oportunidades de negócio. Para isso, a diminuição das barreiras físicas e a abertura ao digital são cada vez mais essenciais ao trabalho diário e à procura de negócios além fronteiras. Com a globalização, os clientes da eXp Portugal não são apenas os portugueses, mas são todos os cidadãos do mundo. E este vai ser o nosso balão de oxigénio em 2023. Além disso, com a pandemia, temeu-se a quebra do setor, mas, contra todas as expectativas, o mercado imobiliário manteve um crescimento consistente nos últimos dois anos. Sei que agora, os desafios são outros, como a escalada de preços dos imóveis, a subida das taxas de juro ou a inflação descontrolada, mas cabe-nos a nós enquanto agentes criar oportunidades e ser o braço direito dos clientes, ajudando-os a fazer escolhas mais conscientes, evitando situações futuras de aperto, mas sem comprometer as suas necessidades. Contudo, também sou realista e sei que a incerteza paira no ar e que existem diversas realidades com diferentes níveis de dificuldades, sobretudo para as famílias que veem e sentem a subida dos

preços diariamente na carteira. A estes, recomendo a renegociação para evitarem situações de incumprimento. A quem optar por 2023 para comprar casa, o meu conselho passa pela prevenção e pelo recurso a um profissional qualificado porque, independentemente do contexto, a compra de um imóvel é um dos maiores investimentos para uma família, no entanto, se for adquirido em boas condições, a médio e longo prazo continua a ser um dos investimentos mais rentáveis no mercado.



RUI TORGAL
CEO
da ERA

Acima de tudo, antevejo um ano que será de ajustes. Para todos. Para a economia, no geral, para as empresas, para a banca e para os clientes. Não podemos rejeitar a ideia de que, com o aumento dos juros e da inflação, o orçamento mensal das famílias irá sofrer um corte e que isso não tem consequências para o setor imobiliário. Ainda assim, não tenho dúvidas que o sector saberá responder aos desafios como tem sido constantemente provado através dos vários ciclos económicos e sociais que tem ultrapassado. É expectável que se deixe de observar um crescimento galopante dos preços dos imóveis como aquele que temos vindo a assistir ultimamente, mas também não acredito que se assista a uma queda abrupta pelos motivos que estão à vista de todos e que não se resolverão no curto prazo: escassez de oferta habitacional, elevados custos de construção e falta de mão de obra, dificuldade no processo de licenciamento, continuidade da procura externa e do investimento. Perspetivamos, assim, uma desaceleração dos preços das casas que não será homogênea em território nacional: dependerá do segmento do imóvel e da região onde de insere. Concretamente em relação à procura, é natural que, no início do ano e com alguma incerteza ainda a pairar sobre a inflação e as taxas de juro, se possa assistir a um natural arrefecimento por parte dos clientes nacionais, sobretudo da classe média. No entanto, estou absolutamente convicto que assim que tenhamos consciência do teto máximo a que podem efetivamente chegar as taxas de juro e a inflação, a confiança no mercado regressará. Já quando falamos de procura por parte de investidores e clientes estrangeiros, a realidade é outra uma vez que este tipo de clientes, na maioria, não tem tanta necessidade de recorrer ao crédito e a capacidade de aquisição de imóveis não será afetada. A tendência de procura por casas nas periferias das grandes cidades e no interior, que começou com a pandemia, continuará a ser privilegiada por parte dos clientes nacionais pois é lá que se estão a encontrar, cada vez mais, empreendimentos de qualidade com uma boa relação qualidade-preço. Por outro lado, a procura nos centros das cidades também continuará sobretudo por clientes com maior capacidade aquisitiva. Estamos há quase 25 anos no mercado imobiliário em Portugal e temos a serenidade para perceber que perante um cenário económico mais desafiante é natural existir um período de contenção, mas também temos agilidade de resposta e a confiança que o

mercado irá retomar a sua normalidade. Não nos esqueçamos que comprar casa é, por um lado, um bem de primeira necessidade e por outro é, e sempre será, um investimento seguro e de refúgio.



RICARDO MALHEIRO
CEO
da TKE Portugal

Contra todas as expectativas o mercado imobiliário manteve um registo positivo nos últimos anos e, apesar de um aumento da nova construção, a procura continua superior à oferta. Contudo, a incerteza que se adivinha leva-me a crer que a procura nacional vai desacelerar, mas será compensada pelos compradores internacionais que procuram produtos mais premium e que não sentem os efeitos da crise da mesma forma que o comprador português. No campo dos escritórios, a tendência do teletrabalho veio reduzir a presença física nos espaços e muitas empresas optaram por reduzir os escritórios ou até apostar em espaços de *co-work*. Estes locais que são naturalmente mais *friendly*, mais *trendy*, mas também mais pequenos, e podem vir a desequilibrar um mercado que estava em franco crescimento. O estado do sector da elevação está diretamente relacionado com o que se passa no mercado imobiliário no geral. Se não há construção nova, não são necessários equipamentos, e se não há reabilitação de edifícios, os equipamentos existentes deterioram-se juntamente com os edifícios, tornado o parque ainda mais envelhecido, menos seguro, menos inovador e menos sustentável. É urgente mudar esta realidade.



MIGUEL ALVIM
Head of Development Properties
da CBRE Portugal

No início de 2022 vivíamos um contexto de uma enorme incerteza. Já havia constrangimento da cadeia de abastecimento, excesso de liquidez e a inflação começava a dar os primeiros sinais. Com o desenrolar do ano e com o princípio da devastadora guerra na Ucrânia, a conjuntura macro agravou-se severamente. As pessoas e a economia sofreram com o aumento galopante da inflação e, numa tentativa de a controlar, com o consequente aumento das taxas de juro. Ora, 2022 está a ser um ano com o investimento em imobiliário comercial muito interessante podendo transacionar-se quase três mil milhões de euros. Para 2023, apesar do contexto, continuamos na expectativa que seja um ano positivo para o investimento, sobretudo se continuar a estabilização das taxas de juro e eventual correção de alguns outros indicadores fundamentais para o mercado da reabilitação, como os custos da construção. No que diz respeito ao mercado residencial, os fundamentais que têm suportado o percurso dos preços de venda mantêm-se praticamente inalterados: por um lado mantém-se a escassez de oferta e, por outro, existe uma procura, na-

cional e internacional, muito sólida. A balança continua desequilibrada e isso explica em grande medida o incremento do preço verificado. É razoável assumir que existirá uma correção em alguns segmentos, mas estamos longe de viver qualquer crise. O final de 2022 aponta para um 2023 muito sólido e a visibilidade que hoje temos sobre o contexto macro dá-nos confiança.



PEDRO LANCASTRE
CEO
da JLL Portugal

O mercado tem tido vários desafios ao longo dos últimos anos, mas também tem mostrado resiliência e capacidade de se reinventar face às adversidades. Acredito que 2023 não será exceção, mas olhemos, em primeiro lugar, para os principais desafios que se esperam. A conjuntura macroeconómica e a incerteza geopolíticas são um dos principais issues para o próximo ano, sendo que a consequente subida da inflação e das taxas de juro têm efeitos não apenas no poder de compra dos consumidores finais, como na capacidade de endividamento das empresas e investidores. Fruto da conjuntura e dos desafios apontados, é expectável em 2023 um natural abrandamento da atividade e o ajustamento de valores de mercado. Não acredito que em 2023 o sector atravessasse uma crise.



BERNARDO MATOS DE PINHO
Administrador Executivo
da Tecnoplano

Os preços dos imóveis têm vindo a subir fruto da conjugação de vários fatores. O que temos assistido é um crescente interesse de investidores estrangeiros com um alto poder aquisitivo nos destinos “prime”, que tipicamente não recorre a crédito, numa lógica de aplicar as suas poupanças em ativos imobiliários e desta forma minimizar o impacto da inflação. Assim, não antevemos uma bolha imobiliária neste segmento, mas sim um crescente apetite pelo mercado português.



PAULO JERVELL
Partner da Openbook

Não temos dúvidas: estamos preparados para entrar no próximo ano com confiança e otimismo. O ano de 2022 foi de consolidação de resultados e de recuperação depois de um período de instabilidade que a pandemia causou em toda a nossa cadeia de negócio. Não acreditamos numa crise em 2023, mas sim uma estabilização que permitirá preparar uma estrutura de mercado mais sólida para os próximos anos que serão, sem dúvida, desafiantes.



Não deixe o seu ascensor no passado Modernize-o com a Schindler



Descubra a melhor forma de **modernizar o seu ascensor** em
<https://www.schindler.com/pt/internet/pt/modernizacao.html>

We Elevate



Schindler