JE editors

·TALKS·

Em direto através do site **www.jornaleconomico.pt**
ou em **www.facebook.com/JornalEconomico**

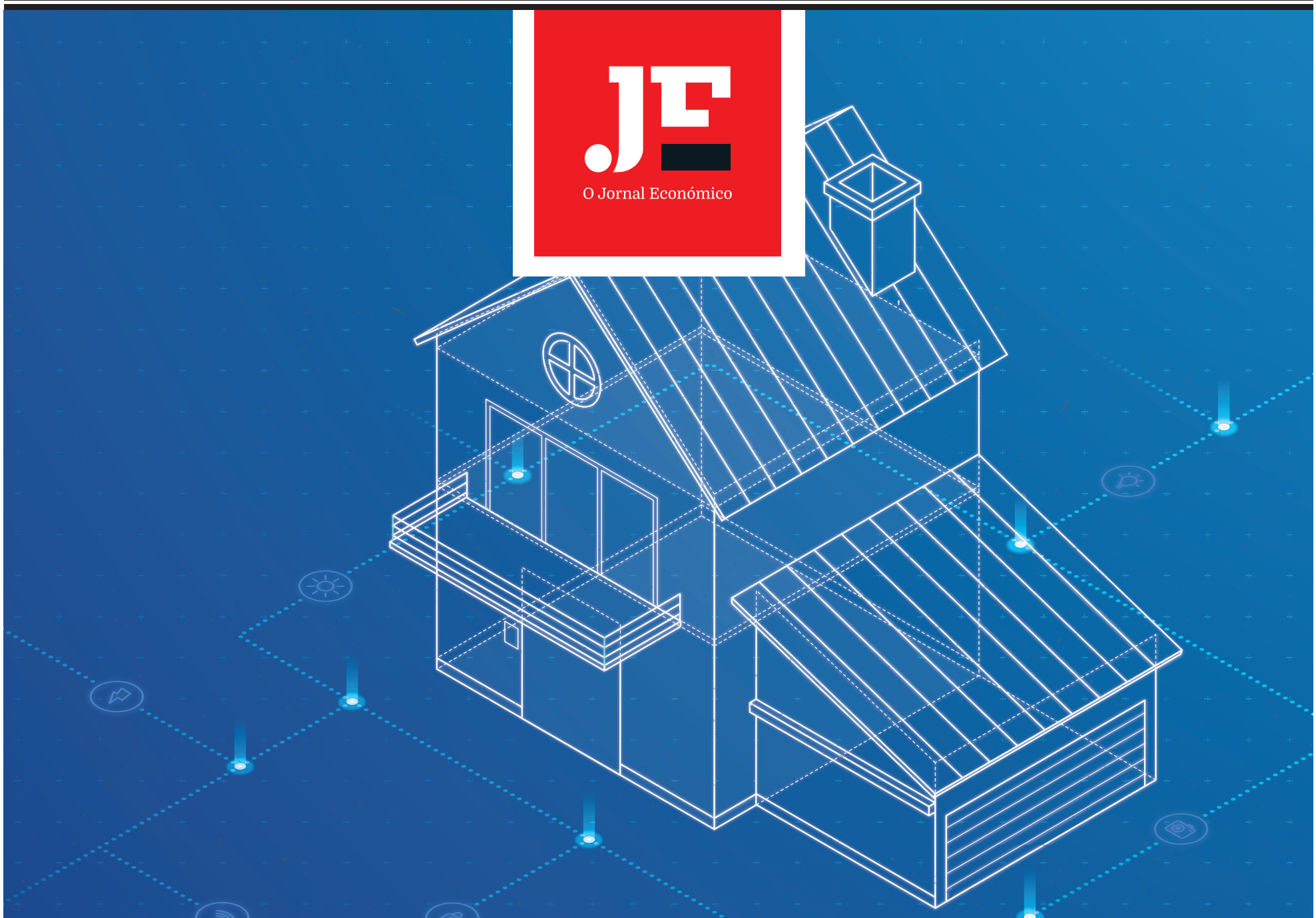
Saiba os desafios que o setor imobiliário está a enfrentar e as soluções tecnológicas que serão decisivas para o futuro.
Esperamos por si!

23 julho | **17h00**

Convidados: CBRE | ERA | JPS GROUP

Este suplemento faz parte integrante do Jornal Económico Nº 2050 não pode ser vendido separadamente

17 julho 2020 | **ESPECIAL**



ESPECIAL

IMOBILIÁRIO E TECNOLOGIA

RUMO A UMA NOVA EXPERIÊNCIA

O sector do Imobiliário está a sofrer os efeitos da pandemia de coronavírus. As medidas de confinamento têm dificultado as visitas a imóveis e a incerteza no plano económico levou muitos investidores a adoptar uma postura cautelosa. Neste Especial, analisamos de que forma as novas soluções de Inteligência Artificial serão decisivas para o futuro do mercado imobiliário.

ANÁLISE

Tecnologia "marcha" ao lado do imobiliário contra a crise ● II

ENTREVISTA

Luís Lima
Presidente da APEMIP

"Precisamos de capital estrangeiro como de pão para a boca"

Luís Lima diz que Portugal deve relançar os programas de vistos gold, à semelhança do que outros países europeus estão a fazer. Governo tem de decidir o que vai fazer neste domínio, defende. ● IV



FÓRUM

De que forma a tecnologia pode ajudar à recuperação do imobiliário? ● VI

OPINIÃO

O potencial da tecnologia no imobiliário



FILIPE ALVES
Diretor

O setor do imobiliário tem sido penalizado pelas ondas de choque da pandemia de Covid-19. Mas a tecnologia tem sido uma forte aliada dos agentes e dos investidores em imobiliário, permitindo efetuar visitas virtuais e avançar com operações que, de outro modo, ficariam por realizar.

Porém, o papel da tecnologia no imobiliário promete ir muito mais além, tanto em benefício dos agentes imobiliários como dos seus clientes. Por exemplo, a Inteligência Artificial promete maximizar a experiência não só de quem compra um imóvel como também de quem vende.

Utilizando as novas tecnologias, os compradores podem ficar a conhecer ao detalhe as características de um determinado imóvel, podendo compará-lo de forma mais eficaz com outros que estejam no mercado. O cliente encontra mais facilmente aquilo que pretende e tem acesso a toda a informação de que necessita para poder tomar uma decisão esclarecida, aumentando o seu nível de satisfação.

Por outro lado, a Inteligência Artificial permite aos agentes imobiliários encontrar o cliente ideal para cada imóvel. Tempo é dinheiro e quem consegue encontrar os clientes certos tem mais hipóteses de fechar negócio, com o bónus de deixar os clientes satisfeitos e de reforçar a sua credibilidade no mercado.

Outro efeito da tecnologia no imobiliário é a possibilidade, cada vez mais aceite, do trabalho remoto. Cada vez mais, as famílias vão poder viver fora dos grandes centros urbanos e as empresas poderão rever as suas necessidades em termos de escritórios e outras instalações. É um mundo novo que se avizinha e cabe-nos aproveitar ao máximo o que essa mudança terá de positivo.



Unsplash

ANÁLISE

Tecnologia "marcha" ao lado do imobiliário contra a crise

Visitas virtuais ou drones são cada vez mais uma realidade num dos setores mais "resilientes" durante a crise e que fechou o primeiro trimestre com um investimento próximo dos 1.500 milhões de euros.

RODOLFO ALEXANDRE REIS
rreis@jornaleconomico.pt

As tecnologias ao serviço do setor imobiliário são cada vez mais uma realidade em Portugal. Visitas virtuais, drones, imagens em 360º e até o 5G são ferramentas inteligentes que, na opinião de Pedro Lancastre, já estão em "marcha" na luta contra a pandemia.

"Este tipo de ferramentas permite-nos chegar a compradores e investidores de todo o mundo. Durante a fase de confinamento, também foram estas tecnologias que nos permitiram chegar aos clientes nacionais – mas agora podemos tirar partido do que aprendemos nesta fase para adaptar a nossa forma de trabalhar com investidores, parceiros e potenciais compradores de todo o mundo", refere o diretor geral da JLL, dando o exemplo de uma solução baseada em Inteligência Artificial (IA) que "é capaz de monitorizar quantas pessoas circulam à porta de uma loja num determinado horário, quais os padrões de movimento dos consumidores nos centros comerciais e de que tipologia de pessoas se trata".

Apesar de concordar que estas tecnologias já eram usadas no setor residencial e começam a ser pensadas para o mercado corporativo, Francisco Horta e Costa frisa que, neste momento de crise, "muitas empresas estão mais focadas em sobreviver ou obter resultados e aguentar o barco e, por isso, não vão proceder já a este tipo de alterações tecnológicas". Contudo, o *managing director* da CBRE acredita que "quando as empresas conseguirem meter a cabeça "fora de água", sem dúvida que este vai ser um tema em cima da mesa e que vai andar mais depressa do que alguma vez pensámos".

Por sua vez, André Rodrigues da Silva, arquiteto da Architect Your Home, explica que a empresa foi obrigada a mudar algumas das consultorias que fazia, dado que a primeira fase é muito de contacto com o cliente, e no início da pandemia isso tornou-se impossível. "Acabámos por fazer um serviço mais online para os clientes estrangeiros", que continuam a ser 70% a 75% dos seus clientes.

A pandemia trouxe também o teletrabalho, uma realidade que irá sofrer alterações tecnológicas e mexer com a forma de trabalhar o setor. "Vai ter implicações no mercado da habitação, ou seja, a promoção de habitação no futuro vai ter de ter em linha de conta que as pessoas vão trabalhar parte do seu tempo em casa", contudo, "as pessoas gostam de estar ocasionalmente em teletrabalho, mas não sempre", pelo que toda a estrutura tecnológica "vai ter de ser pensada de raiz para funcionar sem falhas", afirma Francisco Horta e Costa.

Já Pedro Lancastre olha para o segmento dos escritórios como "locais de excelência para a colaboração, a inovação, o *networking*, o *mentoring* e o *team building*, ou seja, situações que a tecnologia tem dificuldade em replicar". Como tal, acredita que as empresas no futuro serão capazes de adaptar modelos de trabalho mais flexivéis e ajustados às necessidades individuais de cada colaborador, que "será um equilíbrio entre o tempo passado no escritório e o tempo passado a trabalhar remotamente".

Olhando para a capacidade de

TECNOLOGIA

‘Proptech’ acalmam receios do setor durante a pandemia

Tecnológicas e startups que trabalham com profissionais do imobiliário garantem que hoje, mais do que nunca, são uma mais-valia. A Casafari optou mesmo por investir numa empresa de software.

MARIANA BANDEIRA
mbandeira@jornaleconomico.pt

“Para comprar ou vender um imóvel é preciso existir um *match* entre um consultor imobiliário e os seus clientes. Este processo foi dificultado pela falta de mobilidade da sociedade”. Quem o diz é Mário Duarte Gamas, cofundador da startup Alfredo AI. De base tecnológica, a empresa pouco precisa de contacto físico, o que fez com que fosse uma alternativa viável para os profissionais deste setor durante o confinamento, com um pacote composto por sistemas de angariação de novos clientes, estudos de mercado potenciados por Inteligência Artificial (IA) e prospeção da oferta imobiliária disponível online. As últimas semanas foram particularmente especiais porque coincidiram com o lançamento de um projeto desenvolvido com o Ministério da Ciência, Tecnologia e Ensino Superior para auxiliar os estudantes a procurar casa/quarto enquanto estão na universidade. Esta é uma das empresas que viu os negócios em *stand-by* devido à quebra na procura de casas, mas beneficiou por ter tecnologia incorporada e trabalhar com algoritmos de avaliação de imóveis, habituados ao distanciamento social.

“O setor imobiliário profissional nunca teve tanta necessidade e tanta procura por dados em tempo real completos e limpos. Nesse sentido, a pandemia ajudou-nos a aumentar a consciencialização e a conquistar novas parcerias”, afirma Nils Henning, cofundador da Casafari. É por isso que a *proptech* adquiriu, em plena pandemia, uma posição maioritária na tecnológica portuguesa Proppy CRM, especializada em software e gestão de relação com o cliente para imobiliárias. O investimento tanto visa alargar a oferta de automação como ser uma rampa de lançamento da empresa para os PALOP e América Latina.

A Blaua também tem procurado automatizar esta indústria, através de *chatbots* para agências imobiliárias. Para o CEO, áreas como IA, Big Data e realidade aumentada evidenciam-se como exemplos de “enorme potencial” atualmente. “O imobiliário é uma indústria massiva e ainda com muito a ganhar com o uso das novas tecnologias. Por outro lado, com níveis de adoção a crescer cada vez mais, o investimento em *proptech* é ele próprio cada vez mais apetecível também aos olhos dos investidores”, garante João Moreira.

Já a Heptasense cria soluções de reconhecimento do comportamento humano – ou seja, software que monitoriza os movimentos das pessoas – e assim que as pessoas foram impedidas de ir aos centros comerciais ou retalhistas a sua solução tornou-se obsoleta. No entanto, o CEO considera que as mudanças repentinas a que as empresas foram sujeitas tornaram a análise de dados ainda mais relevante. “Por exemplo, num shopping onde as pessoas iam aos domingos com a família passear, hoje têm de ficar em filas, com máscara, para poderem entrar nas lojas devido ao limite de ocupação. Os shoppings têm de criar outro tipo de experiências para este novo paradigma, de forma a continuarem atrativos”, refere Ricardo Santos. ●

“O imobiliário é uma indústria massiva e ainda com muito a ganhar com o uso das novas tecnologias”, refere João Moreira, CEO da Blaua



FRANCISCO HORTA E COSTA
Managing Director da CBRE



PEDRO LANCASTRE
Diretor geral da JLL Portugal



ANDRÉ RODRIGUES DA SILVA
Arquiteto e Sócio da Architect Your Home

resposta de investimento no setor imobiliário face à pandemia, Pedro Lancastre realça que este tem sido um dos setores mais “resilientes”, destacando um primeiro trimestre bastante forte e que acabou com um volume de investimento acima dos 1.480 milhões de euros (quase três vezes maior que o valor registado no mesmo período de 2019) e com um primeiro semestre superior em 45% ao do ano anterior.

“Todos estes fatores contribuem para que nos mantenhamos relativamente otimistas, acreditando que a recuperação do setor imobiliário acontecerá no próximo ano apesar de sabermos que isso dependerá dos desenvolvimentos respeitantes à contenção do próprio surto, e dos mecanismos que forem criados pelo Governo para que o nosso país continue a ser atrativo para quem deseja investir no imobiliário”, salienta.

Por seu turno, Francisco Horta e Costa sublinha que continua a haver muito interesse em investir em Portugal, em particular no mercado residencial para arrendamento, mas também em escritórios.

“O capital para investir neste país está completamente disponível e em quantidade para nos ajudar a sair desta crise. Assim nós consigamos debelar estas ‘nuvens’ que a pandemia traz”, conclui o responsável. ●

PUB

QUINTA DO LAGO
ALGARVE • PORTUGAL



INVISTA NA SUA VIDA

As chaves para uma vida de bem-estar e vitalidade esperam por si na Quinta do Lago. Campos de golfe de renome internacional, instalações desportivas de élite e experiências culinárias exclusivas juntam-se à beleza única da Reserva Natural da Ria Formosa e oferecem um estilo de vida ativo e em harmonia com a natureza.

Propriedades contemporâneas ou tradicionais estão disponíveis para compradores exigentes que desejam um investimento seguro, num resort premiado internacionalmente. Invista na sua vida, entre já em contacto com a nossa equipa de vendas.

T. +351 289 392 754
E. realestate@quintadolago.com
www.quintadolago.com



ENTREVISTA LUÍS LIMA Presidente da APEMIP

"Precisamos de capital estrangeiro como de pão para a boca"

Líder da associação diz que Portugal deve relançar os programas de vistos *gold*, à semelhança do que outros países europeus já estão a fazer. Governo tem de decidir rapidamente o que vai fazer neste domínio, defende.

RODOLFO ALEXANDRE REIS
rreis@jornaleconomico.pt



Como está o setor a reagir à nova normalidade?
Devíamos estar a voltar à normalidade. Desde maio que o setor reabriu, por ser considerado um dos mais prioritários do mercado, só que tem havido algumas equações nesta situação que nós não controlamos. A nossa imagem ao nível da saúde era extremamente positiva e estava a passar essa mensagem lá para fora, principalmente para atrair investidores, mas nos últimos dias as coisas começaram a não nos correr bem e já estamos a ter algum resultado negativo e as expetativas das pessoas desceram.

Já se começa a falar também numa segunda vaga e por muito positivo que possa ser, também tenho de ser coerente e tenho alguma dificuldade em fazer futurologia. Os números revelam que em janeiro e fevereiro tínhamos batido recordes e iriamos ter um dos melhores anos dos últimos tempos, não só no imobiliário, mas também para a restauração e outros setores e agora foi tudo à vida.

O meu receio é se existirá mesmo uma segunda vaga e haverá novo confinamento. Temos de ir trabalhando com o que temos. Veremos à medida que se vão abrindo as fronteiras e com as viagens se existe alguma normalização, dependemos muito disso por causa do investimento estrangeiro, porque isso cria um clima confiança e é preciso que ele se comece a instalar.

Para isso precisamos que estas notícias sobre a saúde comecem a ser positivas e que isso nos dê alguma esperança no futuro.

> Não tenho qualquer dúvida de que o [mercado] residencial vai ser o motor. Tudo o que seja habitações para a classe média vão ter uma procura enorme porque não há oferta

É fundamental a abertura dos corredores aéreos?
Sem dúvida. Não só para o imobiliário, como para a economia portuguesa. Estamos muito dependentes disso, principalmente nesta altura onde também dependíamos muito do turismo. Quando vemos notícias que dizem que metade da população ativa da Madeira está em *lay-off* isso deixa-me muito preocupado. O setor imobiliário é dos que mais pode ajudar a economia no futuro. Vamos precisar da ajuda dos políticos, nomeadamente sobre o que pretendem fazer aos programas dos vistos *gold*.

A Espanha, a Grécia e a Itália já se estão a mexer nesse sentido e nós ou fazemos alguma coisa ou vamos achar que não precisamos de ninguém, nem destes programas para captar investimento. Nós precisamos que entre capital estrangeiro como de pão para a boca. Agora com as férias e as coisas acalmam um pouco, mas depois na rentrée é que vamos ver quem é que vale e vamos medir forças.

A tecnologia pode ajudar o setor com as visitas virtuais?
Mesmo que se venda uma outra coisa através de visitas virtuais, 80% dos negócios não se fazem com visitas virtuais. Só dizermos que não é possível ver uma coisa presencialmente é logo um problema.

Que segmento pode ajudar a revitalizar o mercado?
Não tenho qualquer dúvida de que o residencial vai ser o motor. Tudo o que seja habitações para a classe média vão ter uma procura enorme porque não há oferta. Depois vamos ter nichos de mercado, como o segmento alto, mas enquanto a situação não for normalizada a procura vai ser menor e vai criar uma pressão no mercado e espero que as pessoas tenham essa noção e estejam preparadas para aguentar.

O mercado de arrendamento vai ser aquele que mais vai crescer. Já foi na última crise e agora vai ser igual. Vai ser inevitável que vai existir alguma restrição no crédito à habitação e com isso aumenta o mercado de arrendamento. O problema é que nós temos dificuldade de ativos neste mercado dentro das possibilidades que os portugueses podem pagar.

Por isso é que estes programas das autarquias são muito importantes, porque o próprio o mercado vai ajudar a que tenham mais sucesso.

É importante então conseguir cativar investimento?
A maneira como a saúde está a tratar este problema vai ter repercussões para a economia muito importantes, sejam elas negativas ou positivas. Nós passamos de bestiais a bestas no espaço de um mês e meio. Há um mês e meio Portugal aparecia como um caso exemplar e nos últimos dias tudo mudou.

O que falhou então neste espaço de tempo?
De certeza absoluta que alguém não fez o trabalho de casa. Acredi-



Foto cedida

to que lá fora exista alguma manipulação de resultados, mas acima de tudo o erro foi nosso.

Se estamos a pensar que vamos atrair turistas não cumprindo as regras e abrindo as portas e não nos preocuparmos com nada, isso mais tarde ou mais cedo vai-nos trazer consequências negativas. Acima de tudo temos de passar uma mensagem que somos um povo cuidadoso e responsável e que Portugal é um país seguro.

Temos de obrigar também as pessoas que não cumprem as regras, nomeadamente as classes mais jovens que pensam que não vão ter problema nenhum, vão acabar por ter seja a nível de saúde ou económico. A imagem de Portugal neste momento está a ser avaliada por todo o mundo e temos condições para a dar a volta a isto, mas acima de tudo temos de cumprir as regras e não cometer os erros que estamos a cometer.

Quem falhou foram as autoridades de saúde ou o Governo?

Revejo-me no que o presidente da Câmara de Lisboa, Fernando Medina disse há dias. Todos falharam. O Governo tem a obrigação de fazer com que os cidadãos cumpram as regras e de explicar quais são as consequências.

Como analisa a proposta de Fernando Medina para o alojamento local?

Sei que ele nunca diria aquilo que veio no título do jornal. Agora numa coisa ele tem razão: quem está no negócio do alojamento local e que está a pensar que daqui a três ou quatro meses ou um ano vão recomeçar a ter as rentabilidades que tinham, espero estar enganado e serei o primeiro a pedir desculpa, mas acho que isso não vai acontecer.

Também digo isto às minhas empresas, porque sei que para eles era muito mais importante andarem a vender casas e a receberem comissões das transações. Mas neste momento temos que aproveitar o que temos e acho que o alojamento local ainda não entendeu isso. Acho que ainda está com esperança de dar a volta à situação daqui por três ou quatro meses. Se isso acontecer também é bom para nós, mas estou convencido de que isso não vai acontecer tão cedo.

Quando na última crise me falavam que havia 500 mil imóveis para venda, eu respondia que isso só existia na cabeça dos proprietários e na verdade tinha razão, porque muitos deles ficaram sem as casas e tiveram de as entregar aos bancos.

Esta medida devia ser seguida por outras autarquias?

Acho que pelo Porto vai ser seguida. Acho que este programa é extremamente interessante, a rentabilidade pode não ser grande, mas tem a garantia do próprio Estado, o que é melhor do que uma garantia bancária e tem bons benefícios fiscais. Já assinamos um protocolo com a Câmara de Lisboa e vamos fazer o mesmo com o Porto. Tendo Lisboa e Porto, temos praticamente metade da procura de habitação para arrendamento.

Agora existem diversas autarquias em redor destas duas cidades e depois todo o mercado no resto do país, mas sem dúvida que 60% a 70% do mercado de arrendamento é saciado nas áreas metropolitanas de Lisboa e do Porto.

PUB

CBRE

LÍDER DE MERCADO
NA REABILITAÇÃO URBANA

EM 2019 TRANSACIONAMOS MAIS DE 10 EDIFÍCIOS EMBLEMÁTICOS, EQUIVALENTE A MAIS DE 70.000M² PARA REABILITAR EM LISBOA.

www.cbre.pt



ESPECIAL IMOBILIÁRIO E TECNOLOGIA

TECNOLOGIA É UM DOS MOTORES DE MUDANÇA NO IMOBILIÁRIO

Especialistas olham para as novas ferramentas como aliadas no setor e acreditam que podem ser a chave para rápidas alterações na forma de trabalhar e promover este mercado. Mas não deixam de sublinhar que nada substitui uma visita presencial. RODOLFO REIS

DE QUE FORMA A TECNOLOGIA PODE AJUDAR À RECUPERAÇÃO DO MERCADO IMOBILIÁRIO?



LUÍS LIMA
Presidente da APEMIP

A tecnologia sempre foi aliada do setor imobiliário e a importância do recurso a meios tecnológicos acentuou-se no contexto de crise pandémica, em particular durante o Estado de Emergência, pelo facto de os profissionais estarem impedidos de realizar visitas a imóveis, levando-os a recorrer a alternativas como as visitas virtuais.
Mas se há algo que aprendemos com esta situação, é que o negócio imobiliário está intrinsecamente ligado às pessoas, realçando o papel que o mediador toma na concretização deste negócio que é também muitas vezes a realização do sonho de uma vida. É um trabalho que se faz se emoção, segurança e confiança.
Numa época em que tanto se fala da tendência para a desintermediação de negócios, creio que ficou claro que o imobiliário é um negócio de pessoas em que o conhecimento, intuição e empatia dos mediadores ganham particular relevância, e não são, nem poderão ser substituídos por máquinas.
Neste prisma, é certo que a tecnologia não pode nem deve ser uma ameaça ao papel da mediação imobiliária, mas sim um complemento ao seu trabalho para que possa melhorar no panorama qualitativo a resposta que dá aos seus clientes.



PAULINO BRILHANTE SANTOS
Advogado e Sócio da Valadas Coriel & Associados

A tecnologia tem penetrado no mercado imobiliário em Portugal demasiado lentamente. Promotores e intermediários imobiliários praticamente têm-se limitado a publicar as tradicionais brochuras e anúncios em papel nos seus sites na internet na Era Digital em vésperas do 5G que irá revolucionar todo o universo virtual e na iminência de novos avanços da inteligência artificial (IA). A informação dada nesses sites é escassa e estática não permitindo a quem a consulta qualquer forma de interação. Perante a Covid-19 e outras pandemias que os especialistas admitem que se lhe poderão seguir, o recurso à tecnologia pode e deve servir para a recuperação do mercado imobiliário e das demais atividades económicas, mas apenas na condição de ser adaptado a uma verdadeira Era Digital deixando de se basear em modelos dos primórdios da internet.
A tecnologia atual e desenvolvimentos a curto e médio prazo permitem já promover e vender imóveis substituindo visitas aos mesmos e "open days" por visitas virtuais em sites dotados de realidade virtual. Acresce que quem promove imóveis que possam ser adaptados ao gosto do cliente poderá dar aos potenciais clientes ferramentas para idealizar a sua casa, escritório, loja ou armazém dos seus sonhos. Com um site interativo operado em rede com arquitetos de interiores será ainda possível oferecer soluções de melhor uso dos espaços e de decoração. O mesmo se poderá fazer com escritórios de advogados que poderão, de forma interativa, responder a questões legais sobre a compra ou arrendamento de imóveis, regimes como o dos residentes fiscais não habituais em Portugal, incentivos fiscais, vistos "gold" e vistos de residência e obtenção de nacionalidade portuguesa. Com o auxílio de gabinetes de contabilidade poderão fazer-se simulações personalizadas e estimativas dos impostos a pagar. Tudo isso só será possível com uma filosofia radicalmente diferente acerca do uso das novas tecnologias de realidade virtual e de inteligência artificial e na condição de promotores e intermediários imobiliários entrarem definitivamente na Era Digital.
Idêntico esforço se exige dos demais profissionais envolvidos no sector imobiliário. A realização plena das potencialidades tecnológicas poderia fazer com que a internet (incluindo a móvel via smartphones) se transformasse num verdadeiro canal de vendas alternativo para o sector imobiliário.



DANIELA COSTA
Diretora de Consultadoria & Research da Prime Yield (Gloval)

Esta pandemia exigiu e continua a exigir de nós uma capacidade de adaptação, onde todos os dias é necessário encontrar soluções para continuarmos a prestar os nossos serviços e a satisfazer os nossos clientes. Não há dúvida também que veio acelerar muitos projetos que estavam na gaveta. A tecnologia foi a ferramenta, que apesar de existir desde sempre, mas agora com uma maior força, nos permitiu mesmo à distância estarmos todos perto e conectados, conseguimos estar ligados com o mundo através de reuniões virtuais, webinars e na nossa atividade de avaliação de imóveis também nos levou, através de videoconferências, a visitar imóveis durante o estado de emergência em Portugal, uma vez que as orientações aos peritos avaliadores de imóveis da CMVM abriu a possibilidade de se recorrer a inspeções realizadas por terceiros, suportadas em alternativas tecnológicas para o efeito.
Em suma, a pandemia veio, assim, acelerar os processos de transformação digital no setor imobiliário. No nosso setor, em específico, a tecnologia durante este período ajudou o mercado a não parar e é a principal arma para se fazer negócios remotamente. E mesmo com o desconfinamento, é uma ferramenta que se deve continuar a utilizar pelas mesmas razões de impulsionar a atividade e até mesmo pela maior eficiência de processos. E mesmo a nível de marketing, é também uma poderosa arma que poderá ajudar à recuperação do mercado imobiliário. Da nossa parte, na Prime Yield sempre apostámos na inovação tecnológica e continuamos empenhados numa maior digitalização dos processos. No âmbito desta nossa aposta estabelecemos uma parceria com o Portal Imobiliário Casa Sapo, desenvolvemos plataformas de *research* Database com levantamento e georreferenciação de empreendimentos imobiliários dos vários segmentos e lançámos o primeiro AVM independente para avaliações imobiliárias, que nos permite de forma rápida e rigorosa avaliar imóveis únicos ou carteiras completas. O uso dos recursos tecnológicos deve ser um objetivo sempre a perseguir e a pandemia apenas veio evidenciar isso.



MARTHA GENS
Advogada da Antas da Cunha ECIJA

É inegável afirmar a existência de uma crise económica causada pela pandemia Covid-19, em particular no mercado imobiliário, nas suas mais diversas vertentes: compra e venda de imóveis, arrendamento ou mesmo no turismo ou alojamento local.
Durante os últimos anos, a atividade imobiliária consubstanciada nas atividades acima descritas, revelou-se um pilar essencial da atividade económica no nosso país, catalisador do bom funcionamento e da boa saúde dos nossos mercados.
Em 2020, todos os pilares e estruturas desta atividade foram brutalmente testados e afetados, à semelhança do que se veio a verificar com a esmagadora maioria das outras áreas económicas, e, neste momento, estamos perante um teste que não admite falhas. Como promover esta sustentabilidade?
Antes de mais cumpre relembrar que estamos perante uma atividade que, de forma transversal e da perspetiva jurídica, sempre se pautou pelo formalismo e garantia da segurança jurídica das transações, ao contrário de outras áreas que, hoje em dia, não se encontram tão dependentes de determinados formalismos impostos por lei. Urge perceber e sobretudo questionar qual o papel das novas tecnologias, de que forma as usar, e talvez o mais importante - Quais os desafios para aliar a segurança jurídica ao desafio tecnológico que se impõe neste mercado – que muito ainda vive da componente pessoal e presença física, as quais estão hoje severamente condicionadas. É inegável que a promoção dos negócios à distância e com recurso a ferramentas contratuais digitais terá de ser um dos caminhos a explorar. Mas não só. Todas as atividades conexas (obtenção de documentação, instrução de processos administrativos, garantias contratuais, previsões para o incumprimento contratual, ou mesmo a conexão com outras áreas tangentes ao setor imobiliário, como o sector bancário e financeiro) terão de ser todas elas adaptadas, de forma a que todos os caminhos agora explorados sejam merecedores de uma abordagem completa e multidisciplinar.
De forma prática, será uma necessidade futura, possibilitar a outorga de escrituras à distância, recorrendo a assinaturas digitais, utilização (também ela digital) de instrumentos de mandato (Procurações e respetivos atos notariais conexos como termos de autenticação), promover a utilização dos chamados "smart contracts", etc. Para tal, é crucial um impulso legislativo no Direito Digital para adaptação de formalismos, através do redirecionar das competências dos Notários e Conservadores de Registos, da tramitação de processos e procedimentos administrativos, ou do próprio sistema fiscal, sem esquecer as atividades de mediação imobiliária, que deverão poder promover, de forma segura, as visitas aos imóveis de forma virtual.
Face a esta necessidade de introspeção e relançamento do mercado, parece-nos que a abordagem digital e multidisciplinar tem de ser a chave para que este sector se possa soltar dos grilhões do papel e da caneta. O desafio está lançado.



HUGO SANTOS FERREIRA
Vice-Presidente Executivo DA APPII

Nas dificuldades temos de encontrar as oportunidades e em tempos de contrariedades temos de saber encontrar as alternativas e buscar as soluções. É precisamente o que o tecido empresarial e o setor do investimento imobiliário nacional têm estado a fazer nos últimos meses, implementando por exemplo o 'home office' e o teletrabalho, bem como as vendas directas online, que aumentaram exponencialmente.Toda uma mudança de mentalidade que tardava a chegar e cujos procedimentos poderiam levar anos a implementar, estão a ser executados no período de meses. É notório e as empresas estão de parabéns.
Contudo, os grandes responsáveis pelo processo de transformação digital que está curso não foram na verdade os CIO Chief Innovation Officers das nossas empresas, mas sim a Covid-19 esse foi o grande responsável. Certamente que o futuro não será o mesmo com esta Pandemia. O mundo mudou, está a mudar e o dia de amanhã será com certeza muito diferente para todas as empresas a uma escala global. Uma nova realidade de trabalho e vendas à distância passarão a ser uma realidade pela via digital, que ganhará uma preponderância que nos vai obrigar uma a mudança significativa de hábitos de vida e de trabalho. A nós, no segmento da promoção e do investimento imobiliário, está-nos a levar especialmente a uma nova forma de realizar as vendas dos projectos que construímos e a repensar todos os espaços, incluindo residenciais e de escritórios. No fundo, o que está a acontecer é a verdadeira transformação digital, só que a uma velocidade alucinante e nunca antes pensada. Por outro lado e em prol da confiança dos que apostam no sector e que nele acreditam, a verdade é que o reporte que nos chega dos promotores e investidores imobiliários é o de que, mesmo com todas as contingências e abrandamentos, a maioria tem conseguido, com muita perseverança, determinação e acima de tudo uso de todas as possíveis tecnologias, manter a atividade, continuando a existir procura dos investidores internacionais, estando a fechar vendas diretas online e conseguindo manter, na medida do possível, os projetos de construção. Ora todo este esforço de manutenção sem paralelo de quase todo um sector da economia nacional, em tempo de pandemia, se deveu em grande medida ao avanço e ao uso efetivos das tecnologias que todos já dispúnhamos, mas que nalguns casos ainda teimávamos em não usar.



VERA ROQUETTE GERALDES
Departamento de escritórios da Cushman & Wakefield

Por podermos viajar de avião com a mesma liberdade como há uns meses, muitos fundos de gestão de ativos, proprietários, possíveis compradores, vendedores e arrendatários não poderão visitar os imóveis que lhes pertencem ou que lhes interessam ver. Existem formas de contornar esta situação em determinadas fases de um processo.
Muitas empresas, durante a quarentena escolheram a opção de fazer visitas por vídeo usando o Whatsapp, o Facetime, o Teams ou o Zoom. Foi uma forma mais imediata e rápida de contornar o problema da deslocação, obedecer a regras impostas e diminuir riscos de contágio. Numa fase inicial de um processo de compra ou arrendamento poderá ser suficiente. O passo seguinte são as visitas virtuais. Hoje em dia é mais simples e a tecnologia evoluiu muito neste sentido. Tirando fotografias panorâmicas conseguimos juntá-las e tornar as visitas virtuais uma possibilidade. A Cushman & Wakefield tem investido nos últimos tempos nesta área, tendo já vários imóveis disponíveis para "visitar" virtualmente. A realidade aumentada é também muito interessante, muito mais imersiva mas, por outro lado, mais complexa. Quando a usamos sentimos que estamos realmente dentro do espaço. Dando para personalizar, adaptando algumas características aos requisitos específicos de cada pessoa que a usa, esta é um recurso que muito ajudará um potencial comprador ou arrendatário.
É importante que as soluções sejam interativas, dinâmicas, intuitivas, fáceis de usar nos vários dispositivos e que, à medida que se vão utilizando nos deem as informações de que precisamos de forma rápida, quase imediata.
Gostávamos de realçar que nada substitui uma visita presencial a um imóvel, pois tudo influencia a nossa decisão que, muitas vezes, não é simplesmente racional, mas também emocional: as pessoas que nos recebem à porta, o tempo de espera dos elevadores, os cheiros, a luz, entre outros. No entanto, nesta fase, este género de soluções tecnológicas pode ajudar a tomar decisões mais informadas.



FRANCISCO HORTA E COSTA
Managing Director da CBRE

Quando olhamos para o mundo atual, a recuperar lentamente da situação criada pela pandemia de Covid-19 retiramos alguns ensinamentos e levamos para o futuro alguns processos e inovações que rapidamente vimos serem implementados e que impactam já o setor. A tecnologia tem sido, sem dúvida, um motor estratégico desta mudança e permitiu-nos manter o nosso negócio em permanente funcionamento, mesmo no período de Estado de Emergência. A possibilidade de fazermos visitas virtuais e de recorrermos a ferramentas digitais permitiram que os nossos clientes, mesmo internacionais, visitassem os imóveis, ou usufruíssem das "flash calls" regulares que criámos, quando a presença física e as reuniões nos impossibilitaram de informá-los e aconselhá-los nos seus negócios. Para o futuro levamos estas e outras formas de colocar a tecnologia ao serviço das maiores necessidades do mercado imobiliário. Estudos recentes desenvolvidos pela CBRE preveem que até 2030, os edifícios vão ser alvo de uma verdadeira revolução tecnológica e até ideológica, tendo impacto direto na forma como os mesmos são utilizados e negociados. Inovações como a inteligência artificial (IA), os carros autónomos, a última geração de telemóveis que passamos a ter nas nossas mãos, a rapidez da informação, o crescimento do comércio eletrónico, a força de trabalho da Geração Z, totalmente familiarizada com o digital, terão daqui a dez anos uma enorme influência na reorganização da nossa cultura e dos nossos negócios. O link entre online e offline será contínuo a todos os níveis, no setor, os MAV com IA e as PropTech vão continuar a revolucionar as formas de negociar, a gerar mais eficiência nos processos e a reduzir custos. Se este era um caminho que estava já a ser planeado, agora, será com certeza acelerado, tornando-se rapidamente a realidade diária de todos nós.

PUB



ERA Obra Nova é um serviço para construtores e promotores imobiliários. Este modelo de parceria identifica as melhores oportunidades de construção através dos 2200 Agentes ERA no terreno, partilha informação actualizada sobre as tipologias mais procuradas em cada região, e promove os novos imóveis com as campanhas e ferramentas de marketing mais eficazes. **Uma parceria que o acompanha da primeira pedra à última venda e faz crescer o seu negócio.**

ERA.PT/FRANCHISING
t. 213 600 150 • info@era.pt

ERA IMOBILIÁRIA

ESPECIAL IMOBILIÁRIO E TECNOLOGIA



NUNO GARCIA
Diretor geral da GesConsult

Tal como se tem assistido noutros setores, também no Imobiliário a inovação tecnológica e a transformação digital devem ser assumidas como motores de mudança rápida e profunda, peças fundamentais para a recuperação da crise imposta pela pandemia.
A forma como os empreendimentos são projetados e construídos (com o suporte de plataformas colaborativas como o Building Information Model - BIM, que permitem uma abordagem interoperacional inovadora), a maneira como são pesquisados e vendidos (o setor nunca chegou a parar, impulsionado por soluções digitais que mantiveram as equipas funcionais), são hoje fatores críticos na avaliação de viabilidade a longo prazo dos investimentos no setor.
No caso específico dos escritórios, por exemplo, a tecnologia está a viabilizar a consolidação de modelos flexíveis, arrendamentos de curto prazo e uma variedade de ofertas de espaço enquanto serviço que já vinham a ganhar tração antes e que agora se apresentam como respostas à medida dos tempos. Inovações adicionais como as oferecidas pela tecnologia biométrica e de acesso sem necessidade de contacto serão parte integrante das novas políticas de segurança e saúde nos edifícios, logo, impulsionadoras de mudanças neste mercado.
Já no contexto residencial, a substituição das visitas presenciais a imóveis por visitas virtuais tem permitido a continuidade dos negócios, sendo este um modelo que provavelmente permanecerá para além da pandemia. As tecnologias domésticas inteligentes, nomeadamente as de segurança, também têm sido muito solicitadas, à medida que as pessoas permanecem em regime remoto.
A narrativa de que o imobiliário é a maior indústria do planeta e das últimas a adotar tecnologia deixou de fazer sentido. O poder transformador da tecnologia está e vai continuar a levar os *players* do setor (não só os promotores imobiliários e os construtores mas também as autarquias, no âmbito da desmaterialização de processos trazida pelo Urbanismo Digital) a refletir sobre como reposicionar o negócio no futuro e muito do que será o imobiliário do amanhã será determinado pelo potencial da tecnologia aplicada a todas as suas vertentes.



PEDRO LANCASTRE
Diretor geral da JLL Portugal

A pandemia antecipou diversas tendências e, no caso do nosso setor, destacaria a massificação do teletrabalho – que já era uma realidade para muitas empresas mas que se generalizou neste novo contexto e trouxe consigo uma nova forma de pensar os espaços de trabalho – e a adaptação de muitos modelos de negócio a uma realidade cada vez mais digitalizada – por exemplo, ao nível da interação e relacionamento com equipas, parceiros e clientes. O setor imobiliário, como muitos outros, teve de se reinventar para contornar esta situação e penso que o resultado é francamente positivo.
Na JLL tem sido graças a plataformas de comunicação colaborativas que conseguimos continuar a trabalhar ativamente em equipa e em contacto permanente com os nossos clientes, ainda que separados fisicamente. São as visitas virtuais, os *renders* 3D, as plantas humanizadas, os vídeos e as imagens 360º que nos têm permitido continuar a apresentar imóveis à distância e a fechar vendas, minimizando o contacto físico. É com o big data e com a inteligência artificial que conseguimos agilizar procedimentos, personalizar o serviço, melhorar análises técnico-financeiras e democratizar cada vez mais o acesso aos dados.
É verdade que a tecnologia nos tem permitido criar oportunidades num contexto volátil e de crise, mas será aquilo que nos diferenciará no futuro. A pandemia apenas veio acelerar uma transformação digital que já nos tinha batido à porta e cujas soluções serão cada vez mais determinantes para distinguir o serviço que apresentamos. Não só agora, mas a longo prazo. Num mundo em crescente globalização, com clientes de toda a parte do mundo, esta poderá ser uma solução a utilizar com maior frequência em alguns momentos da negociação, pois permitirá poupar tempo aos nossos clientes e investidores, além de otimizar o trabalho das nossas equipas e garantir a segurança de todos. Contudo, muito importante: embora as ferramentas tecnológicas funcionem como complemento essencial à atividade imobiliária, nunca substituirão o papel dos consultores imobiliários, pois a nossa atividade continuará sempre a ser muito humana.



FILOMENA CONCEIÇÃO
Diretora de Marketing da Ceetrus Portugal

Quer num momento de recuperação, quer de transformação, a tecnologia apresenta-se como um elemento chave para o mercado imobiliário, no qual o imobiliário comercial com os centros comerciais não são exceção. Aqui é fulcral a fusão da tecnologia com a disponibilização de serviços, que facilitem a interação com o cliente e assegurem uma melhor resposta às suas necessidades, para além de funcionar como enabler para uma melhor mobilidade urbana, ou uma maior conectividade entre diferentes pontos físicos. Enquanto gestora de centros comerciais, a Ceetrus, regista já uma mudança na "customer journey", desde o momento em que o cliente identifica a sua necessidade até ao momento em que se dirige a um espaço físico – há um processo de pesquisa e preparação mais cuidado, para uma real avaliação da necessidade de ida versus opção online. Nesse sentido, a componente tecnológica é essencial como meio facilitador de pesquisa, contacto e interação com o cliente, através do website ou redes sociais. A digitalização crescente dos serviços torna-se ainda mais importante para uma experiência de compra adequada à atualidade, como por exemplo a parceria exclusiva que estamos a lançar com a Zomato no Alegro Montijo ou o serviço Drive&Smile, que permite uma experiência de compra online com entrega física do produto num dos nossos centros comerciais. A aposta na tecnologia no imobiliário comercial vem também responder aos novos padrões da atividade, o que atualmente se traduziu por exemplo na capacidade de medição, em tempo real, do número de clientes nos espaços, ou na automação do processo de gestão de filas nas lojas, entre outras.
Nunca a tecnologia, sobretudo na perspetiva de digitalização, esteve tão presente na estratégia de desenvolvimento do imobiliário.



ARIEL QUINTANA
Country Manager para Portugal, Brasil e Chile da Habitissimo

Numa era marcada pela aceleração crescente do ritmo dos negócios, mais de 70% dos clientes que procuram casa fazem-no online e mais de metade das visitas realizadas a imóveis têm hoje um site como ponto de partida. Agora, mais do que em qualquer momento anterior, é a revolução possibilitada pela tecnologia que define quais as tendências que moldam o setor e quais os *players* com capacidade para devolver respostas alinhadas.
No centro da inovação tecnológica aplicada ao Imobiliário estão as plataformas digitais de serviços, uma vez que proporcionam experiências centralizadas que integram todas as facetas de uma transação imobiliária, assim como de uma obra ou remodelação, no caso da Construção. Foram, aliás, soluções como estas que ajudaram a manter o setor 'à tona' durante os meses de pico da pandemia e que ofereceram a muitos profissionais e empresas de menor dimensão formas alternativas de continuidade dos negócios.
Para além de tornar os processos mais ágeis e de encurtar distâncias entre todos os agentes envolvidos, a tecnologia também está a munir o setor Imobiliário de capacidades suportadas pela Cloud, pela Inteligência Artificial e pelo Big Data, outrora associadas apenas a setores mais analíticos, para garantir tomadas de decisão mais informadas e uma compreensão mais preditiva do mercado.
No fundo, as empresas que vão contribuir para o momento de recuperação e ter uma palavra a dizer na definição do futuro do Imobiliário são as que já estão a contribuir para a digitalização do setor. Saber aliar as necessidades da realidade física ao potencial do mundo digital vai ser a chave para a consolidação da indústria e daqueles que a compõem.

PUB

