Brand Channel

TALKS

Acompanhe em direto na plataforma multimédia JETV, em www.jornaleconomico.pt

Entenda o papel das soluções tecnológicas e da inovação na resposta e recuperação do setor ao contexto pandémico. Esperamos por si!

29 Setembro | 15h00

Patrocinadores

O Jornal Económico

ESPECIAL

Imobiliário e Tecnologia

DIGITALIZAÇÃO COM EVOLUÇÃO ACELERADA

A pandemia de Covid-19 acelerou o desenvolvimento de capacidades tecnológicas nas diferentes vertentes da fileira do imobiliário, da construção à venda, com ganhos nos custos e no tempo. Os agentes do mercado dizem que a transformação veio para ficar e que o movimento vai aprofundar-se, com o reforço de soluções e maior insistência nos campos dos processos e da sustentabilidade.

ANÁLISE

Tecnologia "abre a porta" a investimentos nacionais e estrangeiros

Responsáveis da construção e do imobiliário defendem que a pandemia veio dar a conhecer plataformas tecnológicas até agora desconhecidas. P2

EMPREENDEDORISMO

Reatia, a startup de Leiria que juntou algoritmos à venda de casas P4

TENDÊNCIAS

Futuro no imobiliário passa por aposta na sustentabilidade P6

FÓRUM

De que forma a tecnologia pode ajudar a evolução do sector imobiliário? P8

ANÁLISE

Tecnologia "abre a porta" a investimentos nacionais e estrangeiros

Responsáveis dos sectores da construção e do imobiliário defendem que a pandemia veio dar a conhecer plataformas tecnológicas até agora desconhecidas, que vão melhorar as experiências dos clientes.

RODOLFO ALEXANDRE REIS
rreis@jornaleconomico.pt

O papel da tecnologia tem-se destacado em diferentes sectores e os processos de digitalização sofreram uma aceleração, devido às contingências impostas pela pandemia de Covid-19, criando e renovando necessidades. O sector do imobiliário não é exceção, com a utilização de diferentes ferramentas a permitirem o desenvolvimento da atividade, mas não só, a fazerem caminho para uma modernização de produtos e serviços que constituirá a base para o crescimento no quadro pós-pandémico.

"A tecnologia tornou-se num parceiro incontornável, que veio acelerar os processos de mudança e estabelecer novas formas de comunicar e de negociar neste segmento", sintetiza ao Jornal Económico (JE) Gilberto Jordan, CEO do André Jordan Group. "[A tecnologia] veio facilitar vários processos, permitindo que exista, hoje, uma redução de custos e de tempo investido", afirma Nuno Garcia, diretor-geral da GesConsult, empresa especializada na gestão de obras e prestação de serviços nas áreas de engenharia e imobiliário. Aponta como exemplo as visitas virtuais, que se desenvolveram pela necessidade de responder à imposição da limitação de contactos entre pessoas, mas que prometem continuar, porque proporcionam "uma melhor experiência do cliente" e, pela sua acessibilidade, abrem a porta a mais investimentos, tanto nacionais, como estrangeiros.

"Acredito que a tecnologia está a permitir que o negócio da fileira seja otimizado, facilitando os processos e promovendo a atividade e o progresso do sector, em tempos cada vez mais exigentes", diz, ainda, referindo-se não só à comercialização, mas às próprias técnicas de construção, que têm sido aperfeiçoadas e "viabilizaram obras em locais onde, antes, era impossível, bem como a reabilitação de edifícios com mais qualidade".

Esta ideia é partilhada por Carlos Sanz, diretor-geral da Habitissimo, empresa tecnológica espanhola dedicada a obras e remodelações, que assinala o progresso na digitalização. "Sabendo que, entre quem procura casa, mais de 70% das pesquisas de imóveis se inicia online, e que mais de 50% das visitas a imóveis realizadas têm um website como ponto de partida, é evidente que a tecnologia mudou completamente a forma como construímos, renovamos e compramos uma casa", explica.

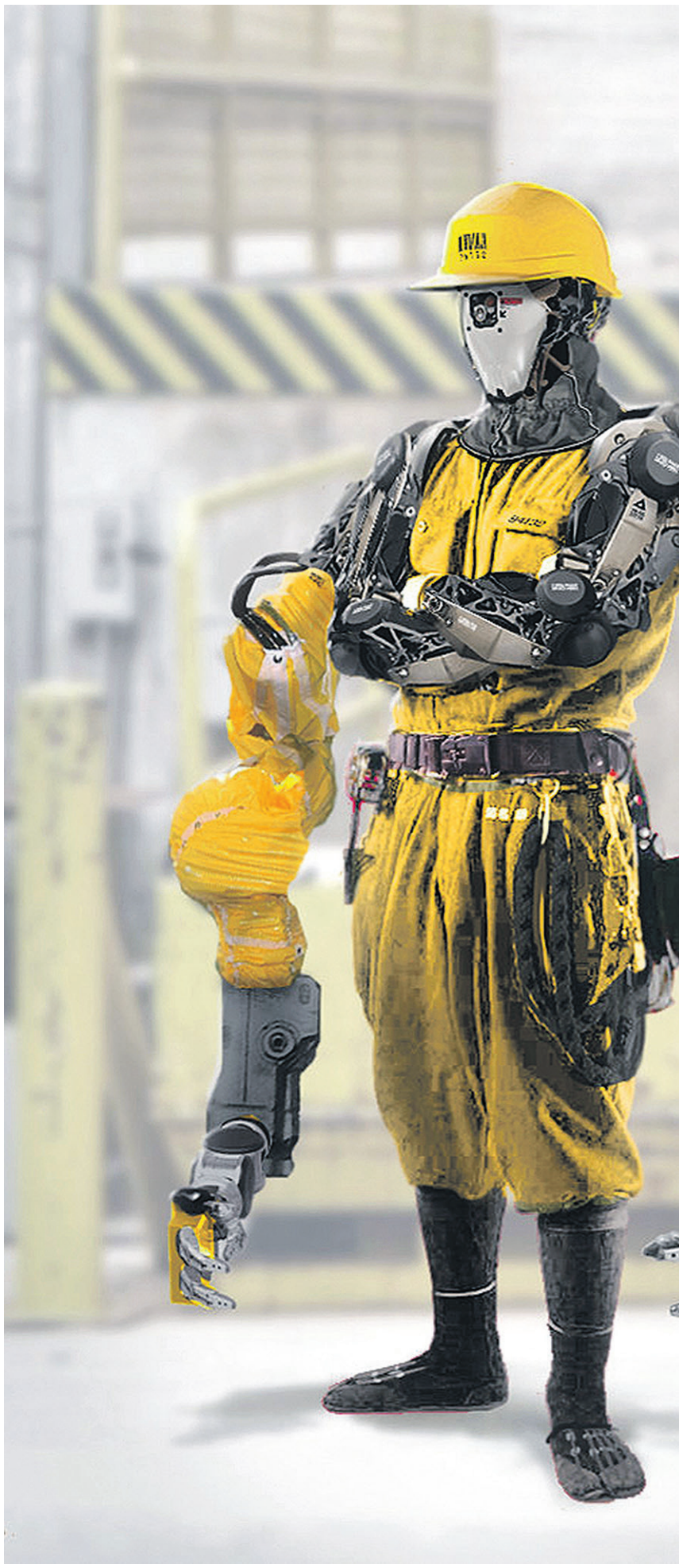
Gilberto Jordan considera que a pandemia levou à "criação radical" de novas vivências, através da digitalização de processos, que mudaram a forma como, principalmente, se comercializa.

Sector em mudança acelerada

Carlos Sanz avisa que os movimentos de modernização não ficarão por aqui, prevendo que, com o aprofundamento do processo de digitalização, a tecnologia irá assumir um papel cada vez mais central nos negócios, a partir de plataformas digitais agregadoras de serviços, que centralizam as várias fases da transação imobiliária, de uma remodelação ou até de uma construção, de forma a proporcionarem experiências integradas, eficientes e seguras.

> **"Estamos prestes a assistir a mudanças significativas no sector imobiliário global, de forma a corresponder às expectativas dos consumidores modernos", diz João Pita**

"Estamos prestes a assistir a mudanças significativas no sector imobiliário global, à medida que o mesmo evolui, de forma a corresponder às expectativas dos consumidores modernos e racionalizar as suas operações", considera João Pita, development director da promotora imobiliária Round Hill Capital Portugal. Estas mudanças são transversais, com impacto declarado em diferentes segmentos. "Nos escritórios, por exemplo, as empresas começam a ponderar alterar o modelo de trabalho para um formato mais híbrido", o que mudará a forma como se olham para estes edifícios e, também, a função que desempenham nas organizações. Esta mudança no trabalho terá efeitos, também, na habitação. A generalização do teletrabalho foi outra das novidades trazidas pela pandemia para a sociedade, refletindo uma nova forma de cada cidadão olhar para a sua casa, mas João Pita acredita que, no futuro, "a tendência vai ser cada vez mais as pessoas trabalharem a partir das suas casas", o que cria novas necessidades e uma utilização diferenciada do espaço. Aliás, esta é uma das tendências referenciadas no estudo Top 10 Global CRE Trends, da consultora imobiliária JLL, que acrescenta, no mesmo sentido, que os espaços de trabalho de nova geração serão mais humanizados, que "flexibilidade" será uma palavra-chave nos novos edifícios e que é necessário ter em conta que viveremos com um "imperativo da saúde".



O estudo, feito em tempo de pandemia, mas olhando para o futuro pós-pandémico, refere, também, a primazia do digital, sublinhando que "é crucial capitalizar o poder dos ecossistemas digitais para acelerar a transformação do trabalho, dos colaboradores e do espaço de trabalho".

João Pita acrescenta que o valor gerado pelo investimento na digitalização é uma forte mais-valia para todas as áreas e aspetos do ecossistema imobiliário, apontando, ainda, como beneficiários, além dos referidos, a organização e o planeamento do espaço público.

Já Ricardo Sousa, CEO da Century 21 Portugal, destaca ao JE que a tecnologia está a transformar de forma profunda a gestão das transações e o fecho das operações deste sector, numa tendência que já se verificava e que se intensificou com a pandemia e o incremento das soluções tecnológicas. Dá como exemplo os processos de contratualização: "A utilização de assinaturas digitais permite ao destinatário de uma mensagem com um documento assinado, digitalmente, identificar a entidade que originou a mensagem e, além disso, receber informações sobre onde poderá solicitar e receber a aprovação de um crédito habitação, através do telemóvel, sem ter de entrar em contacto fisicamente com o banco", explica, de-

Cristina Bernardo

CARLOS SANZ
Diretor geral
da Habitissimo

JOÃO PITA
Development Director
da Round Hill Capital Portugal

GILBERTO JORDAN
CEO do André
Jordan Group

NUNO GARCIA
Diretor geral
da GesConsult

RICARDO SOUSA
CEO da Century
21 Portugal

fendendo que este processo renovado, ou refeito, permite criar uma melhor experiência para o consumidor, num processo mais rápido e transparente.

Industrialização com impacto nos custos

Não é só a vertente da comercialização que tem mudado na fileira do imobiliário. Ricardo Sousa olha para a necessidade de fábricas e fornecedores especializados para que se concretize uma verdadeira industrialização da construção, um processo que constitui uma clara oportunidade para uma evolução que considera ser inevitável em Portugal. "São vários os países que já estão a realizar esta transição para que o processo *offsite* da obra seja cada vez maior e mais comum, com benefícios diretos no impacto ambiental, diminuição dos tempos de obra e flexibilização das soluções habitacionais e tipologias", afirma. "Existem duas tecnologias preparadas para remodelar o cenário físico da indústria: a construção pré-fabricada e a impressão 3D", aponta.

Estas mudanças podem vir a ter impacto na forma como as empresas trabalham, mas também poderão ter reflexo no consumidor final, porque permitem a redução de custos e de tempo, que, neste último caso, como versa o adágio, também é dinheiro. Carlos Sanz defende que existem impactos positivos para todos os agentes do sector imobiliário. "Para os *players* da construção, a transformação digital é sinónimo de uma melhor gestão de tempo e recursos. A tecnologia permite baixar custos decorrentes de falhas, reduzir o desperdício de materiais e garantir um controlo mais estruturado das várias etapas dos processos. Não esquecer também aqui a própria comunicação dos projetos, uma vez que empreendimentos com toques de tecnologia ativam clientes dispostos a investir um pouco mais. Para o consumidor, se todo o processo é mais ágil e eficiente, garantindo preços finais mais acessíveis e produtos compatíveis com a evolução das necessidades do dia-a-dia, as mudanças tecnológicas também só têm vantagens a oferecer", explica.

João Pita recorda que durante a pandemia o sector da construção foi dos poucos que esteve sempre no ativo – como da intermediação imobiliária – e que os dados do Instituto Nacional de Estatística apontam para uma subida acima dos 6% nos custos de construção em habitação nova em Portugal, algo que considera ser provocado pela realidade vivida na economia mundial.

"Apesar da incerteza do atual contexto, será de admitir que estas mudanças poderão também vir a ter, no curto prazo, um impacto nos custos de construção. Porém, sendo este um cenário para o qual devemos olhar a longo prazo, acreditamos que a contribuição da tecnologia para a industrialização e eficiência da construção irá impulsionar economias de escala e, consequentemente, contribuir para a otimização dos custos associados, ao mesmo tempo que irá permitir construir espaços mais adequados às necessidades das famílias e das empresas, juntando o conforto à sustentabilidade", sublinha ainda.

Ricardo Sousa acredita que a adoção de novas tecnologias de construção permite diversos benefícios para o consumidor, para a sociedade e, sobretudo, para a sustentabilidade ambiental, que é um tema de extrema atualidade, a que o sector do imobiliário não está, nem pode estar, alheiro (ver texto nas páginas deste Especial). "A industrialização da construção permite gerar economias de escala, com tempos de edificação mais curtos, o que resulta também em menores custos associados, que permitem a oferta de preços mais competitivos", afirma. Este responsável destaca que o sector imobiliário "está a eliminar as suas tarefas rotineiras de processamento de informação, recorrendo às novas tecnologias para automatizar estas tarefas e apostando numa lógica de sustentabilidade ambiental e de valor acrescentando para toda a cadeia de valor, principalmente para os consumidores", sublinhando que a industrialização da construção devia ser um tema debatido publicamente. ■

PUB

PROCURA
UMA AVALIAÇÃO
REAL,
ATUAL,
JUSTA
E CÉLERE?

Se continua a responder sim a esta pergunta,
ainda não encontrou a Prime Yield.
As nossas avaliações merecem a confiança
das principais entidades – incluindo sociedades
gestoras, bancos, empresas e particulares –
em Portugal há mais de 16 anos.

primeyield®
GLOVAL PART OF

Prime Yield – Consultadoria e Avaliação Imobiliária
Av. Columbano Bordalo Pinheiro, 75 – 7º – Fração 7.06
Edifício Pórtico | 1070-061 Lisboa | Portugal
Tel.: +351 217 902 540 | geral@prime-yield.pt
www.prime-yield.com

rev
RICS Chartered Surveyors
ISO 9001 BUREAU VERITAS Certification

Cristina Bernardo

EMPREENDEDORISMO

Reatia, a startup de Leiria que juntou algoritmos à venda de casas

Empresa fundada em 2019 usa 'Big Data' e inteligência artificial para fornecer dados sobre o mercado à banca, fundos de investimento imobiliário, promotoras ou agências como a Remax e outras grandes empresas ligadas ao sector.

MARIANA BANDEIRA
mbandeira@jornaleconomico.pt

"Somos uma startup de Leiria e, por isso, a nossa sede continua a ser, orgulhosamente, nesta cidade". É desta forma que o empreendedor português Hugo Venâncio, que em 2019 fundou a tecnológica Reatia, começa por explicar ao Jornal Económico (JE) que as raízes da Beira Litoral não se perdem apesar das provas que esta empresa de apenas dois anos tem dado no mercado português e espanhol.

A plataforma de inteligência artificial para o mercado imobiliário (proptech) criada e liderada por Hugo Venâncio recorre a tecnologias de Big Data e Inteligência Artificial para disponibilizar soluções de relatórios de mercado, metasearch, geração de leads e soluções customizadas através de APIs (interface de programação de aplicações) para empresas ligadas à habitação: banca, fundos de investimento imobiliário, agências imobiliárias, entre outras.

Só em Portugal, a empresa reportou um crescimento homólogo de 80% no primeiro semestre de 2021, em volume de negócios e número de clientes/utilizadores, que são hoje mais de dez mil. Perante este ímpeto, está agora a estender a ronda de investimento que fechou em outubro de 2020, de um milhão de euros, para acelerar a entrada em novos países, meses depois de abrir um escritório em Madrid.

"Espanha era o grande milestone a conquistar, na nossa estratégia de internacionalização e estamos muito satisfeitos por termos conseguido concretizá-lo no primeiro semestre deste ano. Este passo permite-nos agora pensar num novo mercado cuja entrada será anunciada em breve. Esse momento de internacionalização representou a nossa ambição enquanto negócio global e evidencia que o que fizemos em Portugal é escalável para outros países", afirmou o CEO ao JE.

Tal como acontece com a generalidade do sector tecnológico, a Reatia – onde trabalham neste momento 28 pessoas, espalhadas pela Península Ibérica - está em processo de recrutamento, com oito vagas de emprego ainda em aberto para as funções de responsáveis de vendas (sales account executive para Lisboa, Madrid e Paris), programadores (back-end developers) e também cientistas de dados.

"O mercado imobiliário está a conseguir ultrapassar as dificuldades impostas pela pandemia. Os dados são claros: houve um aumento das transações imobiliárias de 27% em março de 2021, face a março de 2020", refere Hugo Venâncio, cuja startup conta com investidores como Portugal Ventures, do grupo Banco Português de Fomento, Wisenext e Olisipo Way.

"O mercado imobiliário está a conseguir ultrapassar as dificuldades impostas pela pandemia. Houve um aumento das transações imobiliárias de 27% em março", diz o CEO da startup

Apesar de a pandemia com a qual a Reatia se deparou pouco tempo após abrir atividade não ter impactado negativamente o seu desempenho, alterou certos paradigmas no sector. "Nos meses de confinamento, verificou-se uma redução efetiva de entrada de novos imóveis no mercado, mas também se verificou a entrada de um grande número de imóveis para o arrendamento convencional, imóveis esses provenientes de arrendamento de curta duração (alojamento local). Esses novos imóveis que entraram no mercado trouxeram, naturalmente, um ajuste de preço", apontou o CEO. "Além do ajuste de preço, verificámos ainda uma maior procura por moradias fora dos grandes centros urbanos. Neste último trimestre conseguimos já verificar uma normalização da atividade imobiliária, seja ao nível da entrada de novo produto no mercado imobiliário, seja nas transações efetuadas", diz Hugo Venâncio.

Imóveis mais caros de Lisboa estão em Santo António

De pilar tecnológico e matemático, esta proptech é uma das fontes de informação sobre o mercado imobiliário em Portugal – nomeadamente um dos mais quentes: o de Lisboa. No final de agosto, a Reatia publicou um guia no qual demonstra que esta freguesia 'alfacinha' alberga os imóveis mais caros, uma vez que adquirir um apartamento nesta zona exige um investimento médio, em quase todas as tipologias, superior a 6 mil euros por metro quadrado (m2) e para arrendar será necessário, no mínimo, despender 1.300 euros/mês. O market report da startup é útil para perceber, por exemplo, que arrendar um apartamento T5 pode ser mais vantajoso do que um T4 apesar da oferta não ser tanta, pois a renda média de um imóvel com quatro quartos é de 3.204 euros/mês, enquanto se tiver cinco esse valor desce para os 1.945 euros mensais. n

PUB

O EXTRA que nos torna EXTRAORDINÁRIOS

Tratamos da gestão dos seus ascensores para que possa gerir melhor o seu dia. Além disso, a nossa nova gama de ascensores modulares oferece a possibilidade de incorporar um extra: o Schindler Ahead! A conectividade avançada do Schindler Ahead proporcionar-lhe-á informação adicional sobre os seus ascensores: a qualquer momento, em qualquer lugar, no seu computador pessoal, tablet ou smartphone. Para que possa intervir imediatamente e possamos resolver os problemas antes que estes aconteçam. Para saber mais sobre como podemos ajudá-lo a evitar o tempo de inatividade, visite-nos em:
www.schindler.com/pt/internet/pt/solucoes-de-mobilidade/schindler-ahead.html

We Elevate

Schindler

Cristina Bernardo

TENDÊNCIAS

Futuro do sector passa por uma aposta na sustentabilidade

Imobiliário está a seguir tendência global de foco na sustentabilidade, com os seus agentes a anteciparem alterações de processos e produtos, motivados pela exigência dos consumidores.

MANUEL RIFER
mrifer@jornaleconomico.pt

O desenvolvimento tecnológico acelerado pela pandemia de Covid-19 permite aos agentes do sector imobiliário olharem para a materialização de tendências de evolução do mercado, em todas as vertentes do negócio, mas com uma área que surge destacada nas referências, a da sustentabilidade, que se impõe de forma transversal, dada a consciência pública relacionada com a situação de "emergência climática" que vivemos.

Em declarações ao Jornal Económico (JE), Gilberto Jordan, CEO do André Jordan Group, defende que depois de ultrapassada a situação de exceção criada pela pandemia as pessoas vão olhar para o mundo de outra forma e as suas prioridades serão mais orientadas para a sustentabilidade e para o cuidado com o meio ambiente, como forma de melhorarem a sua qualidade de vida. "Isso faz com que a tecnologia tenha que ir ao encontro destas necessidades também", realça.

No estudo "Top 10 Global CRE Trends", da consultora imobiliária JLL, divulgado este ano, em tempo de pandemia, mas olhando para o futuro pós-pandémico, são referidas como tendências a "corrida para as zero emissões líquidas" e o "imobiliário responsável", descrito como o "compromisso para trazer uma mudança positiva através do imobiliário". Noutro estudo, da mesma fonte, publicado há um mês, intitulado "*Building a New Future with Sustainability* [Construindo um Novo Futuro com Sustentabilidade]", é referido que a sustentabilidade passou a ser o mainstream no mercado imobiliário. Outro trabalho, "Portugal no Radar dos *Business Service Centres* (BSC): a Atratividade do Mercado Imobiliário", produzido pela Savills, que também opera como consultora, sublinha esta tendência e estima que este tipo de imóveis, que cumpram padrões ambientais, tenderá a ter um melhor desempenho comercial e ocupacional.

Ao JE, José Martos, CEO da Saint-Gobain Portugal, defende que, em termos de desenvolvimento tecnológico, a atenção deve centrar-se na mecanização de processos na construção e na sustentabilidade. "Sabendo que os edifícios na Europa são responsáveis por 36% das emissões de CO2 e por um terço do consumo de recursos naturais, é urgente trabalhar nestes dois pilares, garantindo que o primeiro está diretamente relacionado com o segundo, ou seja, tem sempre um impacto positivo", acrescenta.

Mesmo quando falamos no desenvolvimento de serviços, por exemplo, a questão da sustentabilidade encontra-se em pano de fundo, como objetivo. Nuno Pereira, CCO & Operations da Prime Yield (Gloval), diz que a tecnologia tem sido o "maior motor estratégico" da organização. Exemplifica com a aposta contínua no desenvolvimento de um *automated valuation model* (AVM), um sistema automático de avaliação de imóveis, que utiliza modelagem matemática.

O cliente como motor da mudança

As forças motrizes que permitem concretizar a mudança são a otimização de processos, por um lado, mas também a exigência do consumidor final, que tem alterado as suas preocupações no sentido da sustentabilidade, por outro. Nuno Garcia, diretor-geral da GesConsult, empresa especializada na gestão de obras e prestação de serviços nas áreas de engenharia e imobiliário, acredita que, com a grande transformação que se deu ao nível da exigência da procura de habitação, "vamos assistir a um uso crescente da tecnologia nas casas, nomeadamente ao nível da domótica e da gestão integrada".

"As 'casas inteligentes', com vista a maior eficiência energética e aproveitamento dos recursos naturais, já começam a fazer parte do nosso quotidiano e tudo indica que a tendência vai intensificar-se", afirma.

Esta opinião é também defendida por João Pita, development director da promotora imobiliária Round Hill Capital Portugal. "Inevitavelmente, iremos deparar-nos com edifícios mais inteligentes, compostos por soluções mais sustentáveis e tecnologias domésticas que contribuirão para melhorar a qualidade de vida e a experiência de estar em casa, nomeadamente para aqueles que continuarem a trabalhar em regime remoto", diz, explicando que esses edifícios apresentarão instalações e sistemas que permitem uma gestão e controlo integrados e automatizados, aumentando a sua eficiência, a segurança, usabilidade e acessibilidade.

No último estudo da JLL, já referido, é dito que a construção sustentável requer um investimento adicional entre 1% a 5% do total do projeto, mas pode representar um prémio adicional entre 6% a 11%, no caso do arrendamento comercial, ao mesmo tempo que garante reduções nos custos operacionais que podem chegar a 50%, na energia, aos 40% no consumo de água e aos 70% na produção de resíduos. ■ *Com RAR*

"Vamos assistir a um uso crescente da tecnologia nas casas, nomeadamente ao nível da domótica e da gestão integrada", diz Nuno Garcia

Unsplash

ENERGIA

Eficiência energética é chave para sustentabilidade que veio para ficar

Há condições para reduzir a metade o consumo energético dos edifícios, que podem ser, também, produtores de energia renovável.

MANUEL RIFER
mrifer@jornaleconomico.pt

A preocupação com a sustentabilidade em toda a fileira da construção do imobiliário e os objetivos de descarbonização para o sector são uma tendência que os agentes do mercado consideram que veio para ficar, com implicações que se aprofundarão no futuro. Neste quadro, reforçado pela regulamentação e pela exigência dos consumidores, a eficiência energética desempenha um papel fundamental.

"O sector imobiliário tem sabido responder aos desafios de melhoria do desempenho energético dos edifícios e, consequentemente, 63% dos novos edifícios licenciados em 2021 situam-se na classe A ou A+. Já a incorporação de energias renováveis nos edifícios de habitação é hoje superior a 50%", afirma ao Jornal Económico Nelson Lage, presidente da ADENE – Agência para a Energia.

Os edifícios são responsáveis pelo consumo de aproximadamente 40% da energia final na Europa e 30% em Portugal, segundo dados da Direção Geral de Energia e Geologia, que considera que "mais de 50% deste consumo pode ser reduzido através de medidas eficiência energética, o que pode representar uma redução anual de 400 milhões de toneladas de CO2" – quase a totalidade do compromisso da UE no âmbito do Protocolo de Quioto".

Para que se alcance este tipo de objetivos, a tecnologia é indispensável. Nelson Lage refere que "o desenvolvimento tecnológico já integra os principais instrumentos de política pública para a eficiência energética e uso de recursos nos edifícios" e acrescenta que a "introdução de novas soluções tecnológicas em contexto de reabilitação dos edifícios, quer ao nível dos elementos construtivos, quer nos equipamentos, proporciona uma aplicação mais eficaz das oportunidades de melhoria identificadas nos certificados energéticos".

No percurso para o cumprimento de objetivos de descarbonização têm lugar, também, tecnologias de aproveitamento de energias renováveis nos próprios edifícios, de que são exemplos o solar térmico e o fotovoltaico integrado nas coberturas e nas fachadas, que "têm feito com que os edifícios deixem de ser apenas consumidores de energia, mas passem a ser também geradores de energia".

NELSON LAGE
Presidente da ADENE

Nelson Lage sublinha que "é expectável que as novas soluções tecnológicas terão natural procura no futuro, sendo ainda mais valorizadas em contexto da certificação energética dos edifícios gerida pela ADENE".

Refere, ainda, que, no que respeita à sustentabilidade, as oportunidades não se esgotam só na energia. "Nos edifícios, os consumos de energia e água estão intimamente ligados e as tecnologias de monitorização, armazenamento e controlo inteligente vêm assumindo um papel cada vez mais importante numa gestão eficiente de ambos os recursos", afirma. Por isso, "também na eficiência hídrica serão valorizadas as soluções que contribuam para um melhor desempenho hídrico do edifício, determinado, por exemplo, pela classificação AQUA+ da ADENE".

Finalmente, acrescenta que "o desenvolvimento tecnológico nos edifícios deverá ter igualmente em conta os princípios de economia circular e de descarbonização do edificado", avisando que "será necessário definir competências, formar e qualificar técnicos para que as boas soluções tecnológicas sejam bem instaladas e bem mantidas". ■ *Com RAR*

Solução Schindler Ahead para uma maior conectividade entre a tecnologia e as pessoas

A tecnologia ocupa um papel essencial no setor imobiliário e da mobilidade vertical. A tecnologia ajuda-nos a estar conectados, a facilitar a comunicação e faz com que exista informação de forma imediata. Um dos pontos mais relevantes é a manutenção preventiva que a tecnologia oferece, uma vez que nos permite, por exemplo, prevenir uma avaria antes da mesma ocorrer. A Schindler dedica uma enorme parte dos seus recursos ao desenvolvimento de soluções tecnológicas que permitam cada vez mais segurança, informação e proximidade do produto com os utilizadores, criando assim a solução Schindler Ahead, a qual consiste num sistema de manutenção, emergência e informação conectado aos nossos produtos para monitorização do serviço em tempo real. É importante referenciá-la como algo revolucionário no mercado digital que alia conectividade, digitalização e aplicação de Internet em mobilidade vertical. O Schindler Ahead permite uma análise dos dados que são armazenados na cloud, que permite uma melhoria no tempo de funcionamento, assim como a disponibilização de informação sobre o equipamento, oferecendo assim uma maior comodidade ao utilizador.

A Schindler está constantemente numa busca de novas soluções tecnológicas, apoiadas em pilares como um melhor tempo de atividade, melhores insights e uma maior conveniência para os utilizadores, sendo que a criação do Schindler Ahead aproveita o potencial da Internet das Coisas (IoT) para oferecer soluções que se complementam perfeitamente com o estilo de vida digital. A tecnologia permite, para além da melhoria dos diagnósticos, como já referido, a fiabilidade do serviço e o conhecimento do tempo útil de vida de um equipamento.

O Schindler Ahead completa-se com quatro pilares: A adoção da IoT, a manutenção preditiva, a informação em tempo real e soluções personalizadas. Apoiados no primeiro ponto – adoção da IoT- , os Clientes têm acesso a diversos benefícios da IoT que permitem a transformação digital dos seus elevadores e escadas rolantes. A manutenção preventiva vai permitir um diagnóstico exato e preciso que permite reduzir e tornar mais curtos os tempos de inatividade, melhorando a satisfação dos Clientes. Com este pilar da solução Schindler Ahead é possível diagnosticar irregularidades nos equipamentos antes que estas afetem o seu funcionamento, impedindo interrupções de serviço.

Schindler Ahead é sinónimo de informação em tempo real, outro dos pilares desta solução tecnológica, que desenvolveu a primeira plataforma de circuito fechado do sector que permite o fluxo de informações em tempo real. Com isto, as melhorias são significativas no que concerne às operações diárias e à comunicação entre o serviço técnico, o administrador do edifício e os residentes. Por último, as soluções personalizadas fazem parte destes complementos deste sistema inovador da Schindler. Fatores como a localização, o volume de passageiros e os padrões de tráfego afetam as necessidades de manutenção dos ascensores. No entanto, atualmente os Clientes podem selecionar e personalizar as opções que mais se adequam e adaptem às suas necessidades.

A solução que permite uma maior conectividade entre a tecnologia e as pessoas, Schindler Ahead, oferece soluções de mobilidade seguras, fiáveis e eficientes que estão preparadas para o futuro, que é cada vez mais tecnológico, mesmo no setor imobiliário.

Todas estas soluções digitais da Schindler podem ser integradas em infraestruturas existentes, com benefícios para os proprietários dos edifícios, bem como para os gestores de condomínio e residentes.

Com o apoio Schindler

FÓRUM

Empresários destacam rapidez e transparência como mais-valias

A tecnologia aplicada ao sector imobiliário é, para os gestores, uma forma de simplificação do negócio e recolha de informação. Já os advogados destacam a mudança na legislação que permite atos notariais à distância.

1- De que forma a tecnologia pode ajudar a evolução do sector? 2- Quais são as perspetivas de desenvolvimento tecnológico previstas para o futuro?

HENRIQUE MOSER
Sócio da Antas da Cunha Ecija & Associados

1. As novas tecnologias afetam drasticamente as entidades bancárias, empresas de seguros e até mesmo o sector imobiliário.
A expressão "*Proptech*", que tem estado muito em voga, faz a união entre o setor imobiliário e a tecnologia. Há estudos disponíveis na internet que estimam que nos últimos 10 anos foram investidos aproximadamente cerca de 6 mil milhões de dólares em *proptech*, sendo que 70% foi investido nos últimos dois anos.
Das várias tecnologias utilizadas no sector imobiliário, destacam-se as seguintes:
Blockchain: provavelmente a tecnologia com maior impacto no sector imobiliário, revolucionando a forma como se realizam as transações. Esta tecnologia adiciona liquidez ao mercado imobiliário e permite que as transações imobiliárias se realizem através de um sistema mais simples e menos regulado.
Internet of Things: aplicada ao mercado imobiliário, refere-se a qualquer objeto presente num imóvel com características de inteligência artificial.
Criptomoedas: facilitam as transferências de ativos e permitem a realização de transações transfronteiriças.
Geolocalização: atribui uma grande variedade de atributos a uma localização, oferecendo dados de construção, valores de venda e pontos de interesse com algumas das suas caraterísticas. Permite que o sector imobiliário analise melhor a localização e explore os ativos mais detalhadamente.
Drones: uma importante ferramenta para os promotores imobiliários.
A grande variedade de dispositivos de realidade aumentada permite que os compradores de imóveis sejam virtualmente transportados para o imóvel, antes mesmo de concluída a sua construção.

2. Foi aprovado no passado dia 22 de julho, em Conselho de Ministros, um diploma que estabelece o regime jurídico aplicável à realização, através de videoconferência, de atos autênticos, termos de autenticação de documentos particulares e reconhecimentos de assinatura. O decreto-lei que regulamentará a forma de elaboração destes atos à distância, permitirá que os atos notariais, que atualmente apenas podem ser realizados na presença física dos intervenientes perante conservadores de registos, oficiais de registos, notários, agentes consulares portugueses, advogados ou solicitadores, possam passar a ser efetuados à distância. Trata-se de um regime absolutamente inovador e que se prevê vir a ser aplicado a partir do próximo dia 15 no novembro. Este parece-nos, no plano legislativo, o facto de maior relevo.

DUARTE CARDOSO FERREIRA
Diretor de Consultoria Estratégica da CBRE

1 e 2. De acordo com o VentureScanner, os investidores de capitais de risco colocaram, na última década, quase 130 mil milhões de dólares em mais de duas mil startups que criam inovações tecnológicas para ajudar a gerir, avaliar e realizar transações comerciais de imobiliário. As *PropTech* estão a revolucionar a forma como o mercado imobiliário é comprado, vendido e gerido porque estão a resolver algumas das questões mais urgentes e relevantes no sector: a oportunidade, o rigor e a transparência dos investimentos no imobiliário comercial.
Na CBRE, apoiamos todos os anos várias empresas na área do *PropTech*, através do nosso programa PropTech Challenge.
O número de startups que recebe financiamento na área da tecnologia aplicada ao imobiliário cresce consistentemente 10% por ano, há vários anos. Estas empresas estão cada vez mais centradas em três grandes grupos de áreas de foco, que estão naturalmente relacionados:
1) *big data* e modelos automatizados de avaliação;
2) a pegada de carbono e a smartness dos edifícios;
3) a personalização e maximização da experiência do utilizador.
O sucesso no mercado residencial de modelos de avaliação automatizados (*automated valuation models*, AVM) catalisou a imaginação dos empreendedores para o potencial destas ferramentas no mercado imobiliário comercial.

CARLOS PINTO DE ABREU
Sócio-fundador da Carlos Pinto de Abreu e Associados

1. É possível identificar, entre outras, três grandes virtualidades da tecnologia no sector imobiliário. A primeira prende-se com a facilitação do processo tendente à compra de um bem imobiliário na ótica do comprador. Por um lado, a tecnologia tem um papel de promoção, transparência, simplificação e desmistificação do binómio oferta/procura através de motores de busca otimizados com agregação e segmentação da oferta e funcionalidades comparatísticas relevantes; por outro, a tecnologia permite a agilização ou o aprofundamento das visitas, quer através do recurso a fotografias panorâmicas e a imagens a 360º, quer da generalização das visitas virtuais interativas. A segunda virtualidade da tecnologia, agora na ótica do agente imobiliário ou do gestor de ativos, centra-se na facilitação do processo de gestão do portefólio imobiliário e do portefólio de clientes/utilizadores, otimizando a calendarização de visitas e centralizando a informação ou permitindo uma mais eficaz ou eficiente gestão.
A terceira virtualidade prende-se com a capacidade de imprimir no processo tendente à celebração dos contratos uma rapidez e uma segurança tais que sem tal tecnologia isso seria impossível. Por exemplo, os pedidos de financiamento e sua análise e subsequente aprovação revelam-se cada vez mais céleres e digitalizados; por outro lado, cada ato de celebração, de modificação, de cumprimento e de extinção dos contratos pode ser iniciado, agilizado, controlado e assegurado em razão dos desenvolvimentos da tecnologia de *blockchain* e/ou através do crescente uso dos smart contracts – contratos digitais just in time, inteligentes, imediatos, seguros e autoexecutáveis.

2. Confesso que ninguém saberá bem que perspectivas de mais desenvolvimentos tecnológicos nos trará o futuro. Mas já é interessante a introdução da utilização da "impressão 3D" no processo construtivo para obtenção de maior rapidez e de menores custos, isto na parte estrutural das casas e edifícios. Assim como é já possível, para além da realidade virtual para realização de visitas remotas a imóveis, a realidade aumentada que poderá, por exemplo, permitir visualizar como ficará um imóvel em concreto com determinada alteração de exteriores, nova decoração de interiores, mudança de pintura, etc. Igualmente assistiremos à optimização dos mecanismos de inteligência artificial para melhor adaptação e indicação da oferta a determinado tipo de clientes, compradores ou arrendatários, ou até para maior eficiência na busca de oportunidades de investimento. Finalmente, desenvolver-se-ão casas ou edifícios "inteligentes" com cada vez maior integração ou interconexão dos equipamentos com aplicações in the house, no telemóvel, na internet, muitos deles em aprendizagem própria e contínua, que permitam gerir a casa ou os edifícios aumentando segurança, conforto ou eficiência e, claro, diminuindo custos, permitindo sinergias e um mais fácil e apertado acompanhamento e controlo de gestão.

CARLOS GONÇALVES
CEO do Avila Spaces

1. O investimento em tecnologia constitui um factor crítico de sucesso em todos os ramos de actividade, sendo que no sector imobiliário assume relevância em três vertentes:
1) Eficiência: a digitalização dos processos de trabalho permite libertar recursos para as actividades core da empresa, melhorando os seus níveis de motivação e produtividade, num mundo cada vez mais global e concorrencial;
2) Marketing e Vendas: nos últimos dez anos verificou-se uma verdadeira revolução nesta área, destacando-se o crescimento exponencial de utilizadores das redes sociais, nomeadamente o Linkedin, Facebook e Instagram, que, a par da publicidade online, vieram contribuir para a divulgação de conteúdos orientados para os respectivos segmentos de mercado;
3) Relação entre os *stakeholders*: os centros de escritórios e espaços de *cowork* têm sido percursores nesta área, apostando cada vez mais no desenvolvimento de plataformas de networking com o objectivo de criar algum tipo de valor (seja ele financeiro ou não) para as diversas partes interessadas com especial destaque para os clientes e os fornecedores. Na prática, são verdadeiras redes sociais privadas, a partir das quais são criadas oportunidades de negócio e parceria entre os membros da comunidade, que, afinal, são todos os stakeholders da organização.

2. Com as inovações tecnológicas a surgir a um ritmo acelerado, a maioria dos trabalhadores partilhará em breve o seu ambiente de trabalho com bots e sistemas de inteligência artificial. Quanto maior for o desenvolvimento tecnológico, maior será a importância das pessoas nas organizações: o futuro do trabalho exigirá profissionais com fortes competências interpessoais. De acordo com o estudo "The future os Jobs" do Fórum Económico Mundial, dentro de cinco anos, mais de um terço das habilidades necessárias atualmente já terão mudado, exigindo uma atualização constante das forças de trabalho. Mas uma coisa é certa: o homem é um animal social e a tecnologia nunca viverá sem as pessoas.

“A digitalização no sector imobiliário deixou de ser um nice to have: é uma necessidade”

A pandemia veio acelerar a transição digital em muitos sectores. Passado mais de um ano, como avalia esse processo?
Esta fase provocou alterações profundas e irreversíveis nas empresas. Dependendo do sector de actividade e da adopção tecnológica existente, verificou-se a urgência de uma transformação digital com diferentes gradientes: uma evolução, transformação, disrupção ou mesmo uma autêntica revolução de processos, sistemas e modelo organizacional, dependendo do ponto de partida e de chegada pretendido.
Passado um ano, o que é percetível é que este contexto serviu como catalisador para muitas empresas implementarem um conjunto de soluções e inovações que lhes permitiram criar as fundações para a adaptação a um mundo mais digital.
Esta fase impulsionou o repensar de produtos e serviços, metodologias e em casos mais extremos a estratégia e o propósito de algumas empresas. Muitos foram os passos incrementais que nasceram desta nova realidade.
Enquanto Milestone, apoiámos empresas do ecossistema a efectuar a sua transição digital acelerada, impulsionada por um trabalho mais colaborativo e virtual, por novos processos de produção e distribuição e pelo desenvolvimento de sistemas de suporte a novas realidades empresariais, onde a transformação do armazenamento de documentação técnica que por vezes se encontra inacessível e dispersa por várias localizações teve um papel crucial.

MARIA PINTO
CAD&ECM Business Unit Director

O ano de 2020 foi um ano intenso. Como foi para a Milestone apoiar tantas empresas na transformação digital ao mesmo tempo que tinham os vossos colaboradores em trabalho virtual?
A Milestone, desde a sua génese, apostou na flexibilidade, mobilidade e colaboração à distância das suas equipas. Naturalmente que a mobilidade foi fortemente reduzida pois a prioridade passou a ser a segurança e saúde das equipas e clientes.
O que se verificou nesta fase, foi que também os nossos clientes alteraram os seus procedimentos e regras e privilegiaram o trabalho remoto para não atrasar ou cancelar qualquer iniciativa que vise a sustentabilidade do seu negócio.
Pelo que houve uma espécie de alinhamento entre o modelo operacional da Milestone com o modelo implementado pelos clientes, o que nos permitiu responder com uma elevada prontidão à mudança de paradigma que os mais variados sectores de actividade atravessaram. Nesta fase, apoiámos vários projetos de transformação digital que foram enablers ou transformadores do negócio. A nossa filosofia para ultrapassarmos obstáculos gerados por estas limitações foi sempre fazermos e inovarmos juntos.
Reforçámos a oferta de soluções colaborativas como o “Digital twin” ou o “BIM - Building Information Modeling” que permite obter informação para planear, projetar e construir de forma mais colaborativa, e automatizada o que leva ao sucesso inerente destes tipos de iniciativas.
Têm sido tempos desafiantes e que promovem a inovação e dos quais nos orgulhamos muito de participar e acompanhar. No entanto, o nosso negócio de consultoria, ainda que tecnológica, é um negócio de pessoas. A receita do sucesso são os nossos talentos que para se desenvolveram necessitam de trabalhar num ambiente colaborativo, de partilha, aprendizagem e desenvolvimento em equipa e próximo dos nossos clientes. Pelo que ansiamos pelo momento em que possamos, de modo generalizado, estar mais próximo dos nossos clientes.

A Milestone tem expandido a sua oferta. Em 2020 acrescentaram aos vossos serviços o Advanced Analytics Center e o lançamento da oferta de CAD e ECM Solutions. O que vieram estas soluções acrescentar?
Com o conceito de expansão sustentada, o alargamento da oferta foi uma opção natural decorrente do objectivo de complementar áreas em que os clientes viam valor acrescentado em expandir as nossas ofertas de business operations, performance & analytics, infrastructure solutions e maintenance & support.
A área de CAD&ECM que no passado era vista como uma área exclusivamente técnica dedicada a projetos, desenhos e à informação técnica dos ativos, apresenta hoje a obrigatoriedade de estar interligada com sistemas ERP e de controlo de gestão. Os sistemas de interpretação dos modelos BIM disso necessitam para potenciar a troca de informação financeira, operações e manutenção.
No que concerne ao Advanced Analytics Center, este surgiu da necessidade de suportar os nossos clientes nas processo de tomada de decisão suportado em informação analítica e com uma visão holística de todos os processos da empresa. Recorrendo a técnicas de AI e Machine Learning alavancadas na experiência que possuímos nas ferramentas de suporte ao negócio e processos, esta área consolida ambas as capacidades para transformar os dados em conhecimento. Assim é possível planear e simular cenários futuros o que confere poder de antecipação ao decisor de negócio.
Entre outros, desenvolvemos modelos preditivos e prescritivos para apoiar os decisores de Recursos Humanos na escolha do melhor talento a recrutar. Que talento desenvolver e que talentos possuem maior risco de abandonar a empresa voluntariamente são respostas dadas pelo HxM Analytics.

Estes novos serviços, especialmente o CAD, de que forma podem ser uma vantagem para os vossos clientes na área do imobiliário?
Como mencionámos, hoje o CAD é uma ferramenta colaborativa e segue um conceito aberto de partilha de dados e informação.
No que respeita ao sector imobiliário, o CAD oferece soluções que abrangem as diferentes fases do ciclo de vida de um ativo imobiliário. Estas vão desde a conceção e projeto, construção e terminando na comercialização e manutenção do ativo.
Os nossos principais clientes, os quais utilizam as tecnologias SAP para a sua gestão financeira, podem contar com a Milestone como parceiro preferencial para encontrar soluções que integrem as potencialidades dos sistemas CAD com os dados financeiros e de projeto que residem nos sistemas SAP. Deste modo é possível ter uma visão integrada dos ativos, através da integração entre informação técnica e corporativa.

Diria que a digitalização é uma necessidade para o sector imobiliário? Porquê?
A digitalização no sector imobiliário deixou de ser um nice to have para passar a ser uma necessidade. Actualmente há a necessidade de aproximar o end user, ter uma resposta imediata às suas necessidades e oferecer um maior leque de opções para aceder à informação pretendida. Estamos neste momento a assistir a um grande volume de imóveis e propriedades em fase de comercialização que oferecem a possibilidade de serem visualizadas virtualmente. Esta nova forma de apresentar um imóvel é uma realidade incontornável, pois os consumidores estão cada vez mais autónomos e exigentes. De acordo com o relatório Real Estate in a Digital Age 2019, 76% dos consumidores, descobriram o seu imóvel a partir da internet e 95% dos mesmos fizeram-no a partir do seu smartphone. Estes dados são da maior relevância para as imobiliárias que podem reforçar as suas estratégias usando ferramentas de analytics e big data.
A nível interno, a digitalização apresenta outras vantagens para as empresas do sector, tais como a optimização na gestão de ativos, a gestão de propriedades e gestão de instalações. A base tecnológica assenta na criação de modelos com recurso à metodologia BIM – Building Information Modelling, destinada não só à fase de projecto, mas a todo o ciclo de vida do edificado. A integração entre o modelo do edificio com ferramentas SAP, permite ao gestor de activos efectuar simulações de cariz financeiro ou de análise da pegada ambiental.
Noutra perspectiva, a digitalização permite às empresas do sector imobiliário efectuar actos notariais à distância e promover a colaboração com todos os intervenientes do negócio.

Quais serão os grande desafios para que as empresas que lidam com imobiliário consigam realizar uma transição digital de sucesso?
Há empresas que não tencionam ser early adopters e que esperam que a transição do tecido empresarial aconteça para finalmente darem esse passo numa estratégia de followers. O risco desta estratégia está associado às oportunidades perdidas, justamente por essas empresas ainda não terem transitado para o digital. Para que possa existir uma transição de sucesso, é necessário defini-la, iniciar o processo, ajustá-la e flexibilizá-la para que seja possivel atinjir os objectivos pretendidos.

Com o apoio de
milestone
tomorrow made together™

JOSÉ MARTOS
CEO da Saint-Gobain
Portugal

1. Tendo em conta o contexto português, a eficiência energética dos edifícios deve ser uma prioridade, seja em obra nova, seja em reabilitação. Para isso, a tecnologia ETICS (External Thermal Insulation Composite System), diga-se, o Isolamento Térmico pelo Exterior, pode dar um excelente contributo. Este sistema torna os edifícios energeticamente mais eficientes, ou seja, termicamente mais confortáveis e com um baixo nível de consumo energético. Tendo em conta evolução dos custos da eletricidade em Portugal (para valores históricos) este sistema que já provou o impacto positivo que pode ter num edifício, garantindo resultados imediatos. Além disso, este sistema contribui também para a melhoria do conforto acústico, tema que já era importante e que ganhou ainda mais relevância com o contexto da pandemia e a mudança de paradigma no uso das nossas casas. Por fim, e não menos importante, fazendo a escolha adequada dos materiais isolantes para este sistema, como é o caso das lãs minerais, é possível obter excelentes resultados em termos de reação ao fogo e garantir que os edifícios reduzem substancialmente a sua pegada ambiental.

2. Os dois grandes pilares são a mecanização de processos na construção e a sustentabilidade, que devem andar a par. Sabendo que os edifícios na Europa são responsáveis por 36% das emissões de CO2 e por 1/3 do consumo dos recursos naturais, é urgente trabalhar nestes dois pilares, garantindo que o primeiro está diretamente relacionado com o segundo, ou seja, tem sempre um impacto positivo para o planeta. Este último ponto é particularmente crítico e importante para a Saint-Gobain, considerando que temos o objetivo de atingir a neutralidade carbónica em 2050, tendo já projetos com objetivos muito bem definidos já a curto prazo.

NUNO PEREIRA
CCO & Operations
da Prime Yield

1. A tecnologia sempre foi aliada do sector imobiliário, mas foi a crise pandémica que acelerou o recurso a meios tecnológicos nesta indústria. Entre as vantagens do uso da tecnologia nesta indústria estão a eficiência para as empresas que aqui operam; o suporte para os profissionais tomarem decisões mais informadas e de forma mais rápida; a racionalização dos custos operacionais; as vantagens competitivas no âmbito da consultoria; a simplificação na gestão de ativos. Em suma, a utilização do poder da tecnologia a favor do negócio e para a tomada de decisões mais informadas e rápidas. O uso da tecnologia é uma peça crucial do ADN da Prime Yield. Temos sido pioneiros na adoção dos mais avançados recursos na prestação de serviços de avaliação e consultoria imobiliária, e este é um caminho que vamos continuar a percorrer. Diariamente são disponibilizadas quantidades gigantescas de informação e através de uma solução de tecnologias de informação, conseguimos recolher, tratar, armazenar e utilizar estes dados de forma a aumentar a competitividade dos nossos serviços criando para os nossos clientes um maior valor acrescentado por via da diferenciação da oferta e diversificação do portefólio de serviços de avaliação, consultoria e *research*.

2. No âmbito da nossa empresa, a tecnologia tem sido o maior motor estratégico e tem permitido a realização de negócios muito importantes, pelo que continuaremos a apostar sempre no desenvolvimento tecnológico. Uma das nossas últimas apostas e que estamos constantemente a atualizar e melhorar foi o desenvolvimento de um AVM independente para avaliações imobiliárias - Plataforma Prime AVM & Analytics -, uma solução tecnológica avançada que permite que os investidores e vendedores de carteiras de NPL tenham avaliações dos ativos de forma mais rápida, rigorosa e fiável, tanto para ativos únicos como para portfólios completos de imóveis. Agora, seguindo as recomendações do BCE, estamos em fase de desenvolvimento para que todas as nossas avaliações incluam, além dos parâmetros legalmente exigidos, os riscos derivados das mudanças climáticas e degradação ambiental, o que passará também por criar este tipo de parâmetro no âmbito do AVM.

PEDRO LANCASTRE
CEO
da JLL Portugal

1. Os avanços tecnológicos têm sido essenciais para a recuperação e resiliência do sector imobiliário. Foi (e tem sido) graças a ferramentas tecnológicas que os agentes imobiliários, incluindo a JLL, têm conseguido fechar negócios à distância e manter a confiança dos investidores, parceiros e clientes. Devido à pandemia, a comunicação entre todos os intervenientes passou a ser realizada de forma muito mais virtual, através de ferramentas colaborativas – uma realidade que, sabemos, se manterá mesmo no pós-pandemia, pois o teletrabalho continuará a fazer parte do dia-a-dia de muitas empresas. Por outro lado, soluções como visitas virtuais, renders 3D, plantas humanizadas, vídeos de imóveis e imagens 360o passaram a fazer parte da nossa metodologia de forma muito mais regular, permitindo-nos fazer chegar as melhores ofertas imobiliárias em Portugal aos quatro cantos do mundo. Este tipo de tecnologias será cada vez mais utilizado em alguns momentos da negociação, pois permite poupar tempo aos nossos clientes e investidores, além de otimizar o trabalho das nossas equipas e garantir a segurança de todos. E mais: é atualmente 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. Acelerar e desburocratizar processos, automatizar análises complexas, customizar o serviço e a oferta, comunicar virtualmente mas com proximidade. São estas as principais mudanças que a tecnologia promete ao setor imobiliário, que desde o início da pandemia iniciou uma transformação digital que não terá retorno. Contudo e muito importante: embora as ferramentas tecnológicas funcionem como complemento essencial à atividade imobiliária, nunca substituirão o papel dos consultores imobiliários, pois a confiança entre os diversos players do mercado gera-se pelo relacionamento humano e este será sempre um setor de pessoas para pessoas.

2. Imaginemos uma solução baseada em Inteligência Artificial 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. A verdade é que este tipo de ferramentas inteligentes já está em marcha – é uma realidade – e pode ser muito útil quando aplicada ao setor imobiliário, pois permite-nos cruzar estes dados quantitativos com o público-alvo dos nossos clientes e assim definir as melhores zonas para a abertura dos seus espaços, sejam escritórios, estabelecimentos de retalho, hotéis ou empreendimentos residenciais. Este é apenas um exemplo de como a tecnologia é capaz de transformar o setor imobiliário

MARIA PINTO
Diretora da unidade de negócios
CAD&ECM da Milestone

1. A tecnologia já é de primordial importância nas mais diversas áreas ligadas ao sector imobiliário. Sejam estas as atividades diretamente relacionadas com a gestão imobiliária, assim como as atividades conexas. Atualmente é possível obter informação em tempo real sobre a performance dos ativos, quer esta tenha carácter financeiro ou operacional. Esta informação pode também ser gerida com recurso a tecnologias de AI e a soluções preditivas, as quais ajudam a prevenir riscos e derrapagens do planeamento financeiro, de construção e da própria operação dos ativos. Outro pilar onde se verificam alterações muito significativas é o comercial, ligado às empresas do sector imobiliário onde através do recurso a novas tecnologias se assistiu a um reposicionamento durante a fase pandémica. Muitas passaram a utilizar o conceito das visitas virtuais o que levou a uma profunda alteração no modo como se procede à venda. E esta alteração de paradigma é somente o início desta transformação. Outro exemplo, já em utilização é a possibilidade de apresentar a clientes, em modelos 3D, o seu futuro edifico, usando o conceito de Digital Twin. Deste modo, o cliente poderá personalizar à sua medida a sua compra. Graças à utilização das ferramentas tecnológicas, e especificamente com a utilização do conceito BIM, tudo poderá ser orçamentado, modificado e mostrado ao cliente no espaço de minutos ao invés de dias, semanas ou meses.

2. Caminhamos para uma situação, no que respeita ao património edificado, onde a tecnologia é um enabler crucial para as próximas fases de desenvolvimento.
Esta situação é muito evidente nas tecnologias de modelagem, nomeadamente na utilização de conceitos de BIM (Bulding Information Modelling) que garantem a qualidade e quantidade de informação da metadata requirida para os modelos de construção e para a sua interligação com sistemas de informação geográfica. Deste modo consegue-se uma assertividade nas intervenções que seria impensável até há pouco tempo. Prevemos que situações onde os dados de cadastro, projectos, obras, operações e manutenção dos activos públicos sejam alimentados continuadamente com informação partilhável com os vários intervenientes na gestão das cidades, o que viabiliza uma mais eficiente manutenção dos sistemas urbanos e respectiva otimização de respostas qualificadas ao serviço dados às populações.

VERA ROQUETTE GERALDES
Associate
da Office Agency

1 e 2. A tecnologia revelou-se um pilar essencial na actividade imobiliária e a pandemia Covid-19 tornou este facto ainda mais evidente. O mundo da tecnologia está a desenvolver ferramentas que contribuem para o crescimento e fortalecimento deste mercado. O sector está a adoptar, por exemplo, softwares baseados em inteligência artificial. Parece algo de um futuro distante, mas não é. Com base em dados encontrados na internet - através das redes sociais, por exemplo -, é possível investigar os utilizadores que procuram um imóvel e até mesmo informar sobre as suas condições financeiras para avançar. O sistema consegue conjugar as procuras e perfis com as exigências dos proprietários. Desta forma é mais fácil captar a atenção e fechar negócios. As antigas formas de marketing nem sempre eram eficientes (nem boas para o ambiente nem chegavam aos destinatários certos) e uma boa comunicação e divulgação de imóveis é também um grande benefício das tecnologias. Atualmente, é mais fácil atingir o público certo com a oferta ideal para as suas necessidades e isso torna-se possível por meio da segmentação de clientes feita por ferramentas virtuais. No futuro veremos drones a filmar e a acompanhar visitas a edifícios e apartamentos, espaços comerciais, observaremos um avanço da inteligência artificial, da domótica e automação e testemunharemos edifícios mais inteligentes. Poderemos conversar com eles, pedindo que regulem a temperatura ou apaguem as luzes. A realidade aumentada poderá substituir os smartphones, sendo possível implantá-la em pulseiras ou outros adereços. Casas poderão ser construídas com impressoras 3D e sabemos que existem arquitetos pelo mundo que já iniciaram projetos nesta mesma linha.

ROGÉRIO CANHOTO
Chief Business Officer
da PHC Software

1. Temos assistido a várias mudanças no sector imobiliário que têm vindo a alterar o mercado, desde o crowdfunding para a dinamização de projetos, a conversão de espaços de escritório tradicionais em espaços de co-work, até à transformação de hotéis em espaços de trabalho flexível. Em todos eles, a tecnologia tem um forte impacto e abre novas possibilidades, tais como o trabalho remoto a alta velocidade e novos modelos de negócio que são potenciados com ferramentas de software. Mas não só nestas alterações temos visto benefícios no sector imobiliário, o próprio mercado de arrendamento pode beneficiar muito dos avanços tecnológicos. Sabemos que gerir espaços alugados é complexo e, por vezes, com muitas dores de cabeça – desde a gestão da manutenção, limpeza, verificação de pagamentos, declarações fiscais, ou até pagamentos a fornecedores. Tudo isto são preocupações que retiram foco no negócio, mas que podem ser tratadas com software adequado e com o crescimento da automatização de processos, em particular para os pequenos proprietários que têm pouco tempo e necessitam de tratar das coisas de forma simples, rápida e fácil. Isto tudo sem esquecer os avanços nas empresas de prestação de serviços associados ao imobiliários, como empresas de manutenção, segurança ou monitorização de espaços, que podem utilizar software para prestar um melhor e mais rápido serviço. Algo que beneficiará, não só estes players, como também o próprio sector imobiliário que passará a exigir aos fornecedores que assim seja.

2. A prioridade é usar a tecnologia para libertar as pessoas e criar valor. E, nesse sentido, as vantagens do software na cloud e o acesso anything, anytime, anywhere trazem uma flexibilidade importante para quem está no terreno. Num segundo lugar, a automatização de processos é também um ponto importante, já que no mercado as empresas têm de ser rápidas, com software de alerta em tempo real e workflows que permitam agir no momento. Por fim, é importante continuar-se a evoluir no sentido de as empresas do sector imobiliário serem data-driven companies, com analytics, dashboards e *real time management.*

MIGUEL MARQUES
Advogado
da RSN Advogados

1. Não vale a pena sequer quantificar as alterações que a pandemia veio a impor nos nossos hábitos diários, especialmente, no que respeita à forma como as pessoas se relacionam profissionalmente. Mais que o aparecimento de novas tecnologias, assistimos hoje a um processo de democratização das ferramentas digitais. O distanciamento social apresentou-nos uma necessidade natural de recurso aos meios digitais, recurso que trouxe muitos mais benefícios do que desvantagens. E o imobiliário não foi alheio a esta evolução. Consultores e agências imobiliárias têm recorrido de forma mais sistemática e profissional aos meios digitais, alterando a forma como abordam ou interagem com os seus clientes. Assistimos a uma clara aposta no digital, que, para além de permitir a aproximação do nosso mercado a investimento estrangeiro, tem a virtude de permitir a players de menor dimensão a angariação de investidores e clientes que, antes, eram tidos como cartas fora do baralho. Especial atenção para a aparecimento de ferramentas que recorrem a inteligência artificial e que poderão vir a ser de extrema utilidade no nosso dia-a-dia e, designadamente, no sector imobiliário. Um bom exemplo ao que me refiro são os Smart Contracts, que apesar do conceito ter surgido já na longínqua década de 90, a verdade é que o sistema de Blockchain poderá impulsionar de uma forma significativa a sua utilização. Não poderemos de forma alguma antever o futuro, mas há quem aponte o sistema blockchain como uma autêntica revolução do paradigma actual.

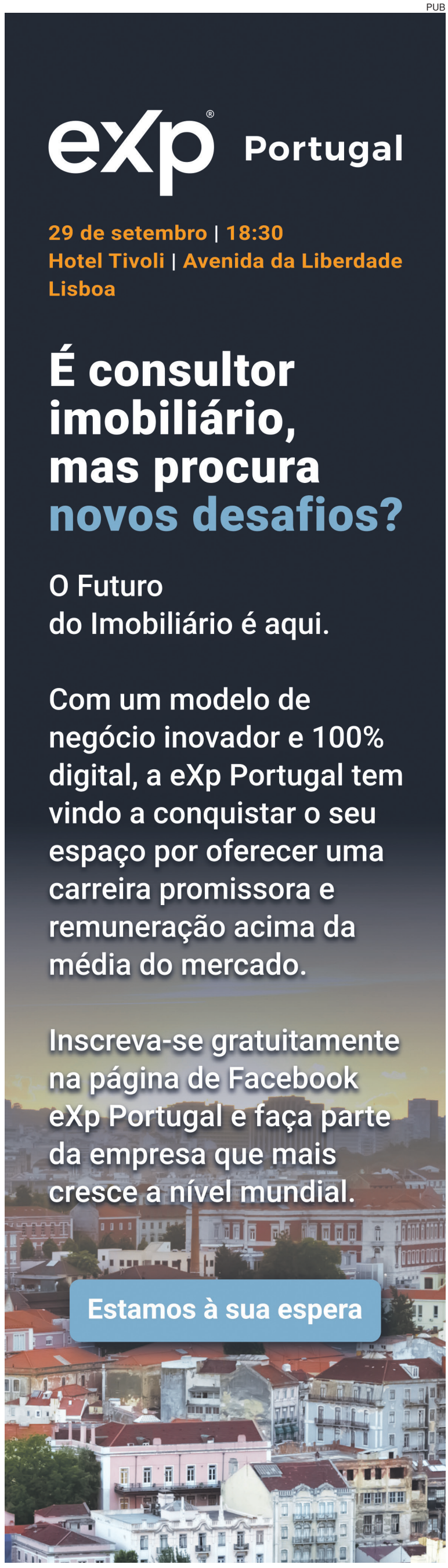
2. Tomemos o exemplo dos *Smart Contracts*. Esta tecnologia permite que o proprietário de uma carteira de imóveis, não tenha de se preocupar sequer com a negociação e formalização de determinados contratos - por exemplo, de contratos de arrendamento ou contratos de utilização de loja em centro comercial. Ao invés de interagir com o proprietário/gestor, o arrendatário poderá interagir directamente com o contrato. Ao inserir uma série de indicadores pré-determinados, o contrato estabelecerá as condições em que o proprietário está disposto a o fechar. Estabelecidas as condições, poderá ser formalizado nesta plataforma, poupando muito do tempo investido pelo proprietário na negociação e formalização de contratos. Destacar ainda a possibilidade de se formalizar escrituras públicas e outros actos autênticos por via digital. Esta pequena/grande alteração, por si só, irá alterar e muito a forma como hoje se fazem negócios. Um incidente recente mostrou que a blockchain não é inviolável, mas ainda assim é considerado significativamente seguro. Por outro lado, especialistas alertam para o seu impacto ambiental negativo, deixando em aberto qual será o real nível de adesão a este tipo de tecnologia.

LEÓN ESCOLAR
Diretor de Operações
da Schindler

1. A tecnologia ocupa um papel essencial no setor imobiliário e da mobilidade vertical. É graças à tecnologia que edifícios, sobretudo de grandes dimensões, se convertem em zonas acessíveis. Hoje, mais do que nunca, a tecnologia representa também a associação a princípios de sustentabilidade. A tecnologia ajuda-nos a estar conectados e a facilitar a comunicação e faz com que exista informação de forma imediata. Um dos pontos de relevância é a manutenção preventiva que a tecnologia oferece uma vez que nos permite, por exemplo, prevenir uma avaria antes da mesma ocorrer. A Schindler dedica uma enorme parte dos seus recursos ao desenvolvimento de soluções tecnológicas que permitam cada vez mais segurança, informação e proximidade do produto com os utilizadores.

2. Estamos constantemente em busca de novas soluções tecnológicas, apoiadas em pilares como melhor tempo de atividade, melhores insights e uma maior conveniência para os utilizadores. Exemplo disso é a nossa marca digital Schindler Ahead, um sistema de manutenção, emergência e informação conectado aos nossos produtos para uma monitorização do serviço em tempo real. Esta solução, que visa revolucionar digitalmente o mercado, alia conectividade, digitalização e aplicação de internet em mobilidade vertical. Com esta solução analisamos dados armazenados na cloud, o que nos permite melhorar o tempo de funcionamento, disponibilizar informação sobre o equipamento e oferecer uma maior comodidade ao utilizador. É importante referir que as nossas soluções digitais podem ser integradas em infraestruturas existentes, com benefícios para os proprietários, gestores e residentes.

PUB



PUB

O Jornal Económico não mudou,

O conhecimento de sempre,
agora com uma experiência de leitor
personalizada, edição diária digital
e convergência de formatos.

transformou-se.

Descubra a melhor forma
de estar informado
em **jornaleconomico.pt**

O conhecimento transforma.