

IMOBILIÁRIO



Diretora | Fernanda Pedro



Qualidade da arquitetura portuguesa está em risco

A classe profissional entrou numa 'guerrilha' de honorários para agarrar os novos projetos que chegam ao mercado. Não existindo uma tabela oficial, ganha aquele que apresenta o valor mais baixo, muitas vezes em detrimento da boa arquitetura. | P2 e 3

Algarve pode ser a Côte d'Azur portuguesa | P6 e 7

FICHA TÉCNICA

Diretora – Fernanda Pedro Senior Partner – António Baptista da Silva Colaboradores – Diogo Garcia e Ana Lúcia Garcia Imobiliário TV – SG+VL – Produções Suporte Tecnológico – Inteligência Orgânica, Soluções Informáticas Publicidade – geral@diarioimobiliario.pt
Registo na ERC – Entidade Reguladora para a Comunicação Social Nr. do Registo – 126334 Propriedade e Editora – Fernanda Pedro NIF – 183669568 Sede/Sede de Redação – Rua Caetano Maria Batalha, nº 5 - 7º Dto 2800 - 040 Almada Tel – 919528835

ARQUITETURA

‘Guerra’ de preços baixa qualidade na arquitetura em Portugal

Depois da crise, a concorrência feroz dos ‘sobreviventes’ da classe dos arquitetos, assentou sem consciência ou ética profissional, numa implacável ‘guerra’ dos preços, originando uma quebra na qualidade dos projetos.

FERNANDA PEDRO
fpedro@diarioimobiliario.pt

O mercado imobiliário está de novo com grande dinamismo, desde a reabilitação à construção de projetos de raiz, o que tem vindo a proporcionar mais emprego no setor e a criação de novas empresas. Nos vários segmentos de atividade, os números têm sido animadores e as associações estão mais otimistas. Uma das classes profissionais mais afetadas durante o período de crise foi a dos arquitetos. Muitos gabinetes fecharam portas ou reduziram substancialmente os seus colaboradores, um número elevado de arquitetos encontraram emprego no estrangeiro e os cursos começaram a perder estudantes.

Com o novo impulso do imobiliário, os trabalhos de arquitetura voltaram aos estiradores, no entanto, a classe profissional confirma que nem tudo está bem nesta profissão, bem pelo contrário. As regras mudaram e os projetos arquitetónicos deixaram de ser valorizados. Além do retrocesso na lei, com a possibilidade de outros profissionais assinarem os projetos, os próprios arquitetos queixam-se com o desequilíbrio dos preços entre a classe. Sem uma tabela de honorários, alguns gabinetes conseguem apresentar valores muito abaixo da concorrência. Instalou-se a ‘guerra’ dos preços no seio da arquitetura.

O Diário Imobiliário questionou alguns dos gabinetes e todos são perentórios, a redução nos honorários para projetos arquitetónicos baixa a qualidade da arquitetura em Portugal. Um problema que é considerado grave por todos os profissionais.

Qual o impacto do dinamismo do imobiliário na arquitetura?
Uma voz crítica com profundo co-

nhecimento com anos de experiência, o arquiteto João Paciência, garante que este crescimento do mercado imobiliário veio dar maior protagonismo a gabinetes de advocacia de várias dimensões e de muitos grupos de mediação imobiliária, havendo nestes últimos também já alguma oferta simultânea de prestações de serviços de arquitetura, “facto que de certo modo bloqueou a chegada de muita dessa potencial encomenda aos gabinetes de projetistas já instalados”.

“Daqui poderá facilmente entender-se que, se por um lado existiu de facto o referido dinamismo, ele não terá tido correspondente impulso aos gabinetes mais experimentados (com as exceções que sempre confirmam a regra), e logo aí e também por esse facto, uma eventual distorção na determinação dos respetivos honorários, que como é sabido há muito deixaram de estar definidos por tabelas oficiais”, explica o arquiteto.

Para Paulo Martins Barata, sócio do atelier Promontorio, o retorno à atividade pelos ‘sobreviventes’, foi feito com base numa concorrência feroz, sem qualquer consciência ou ética profissional, “em verdadeiro regime de guerrilha urbana. Costumo brincar com os meus amigos advogados e consultores e fazê-los imaginar um cenário em que a PLMJ, a VdA e a Morais Leitão, ou em consultoria entre a McKinsey, a BCG e a AT Kearney, entravam em leilão de preço de horas de sócio. Seria obviamente impensável, mas na arquitetura é exatamente isso que se passa”.

Já Rodrigo Sampayo, partner e arquiteto da Openbook Architecture, refere: “O que se passa é que o mercado paga muito mal aos profissionais comparativamente com outras profissões de valor acrescentado, como são por exemplo o caso

Desequilíbrio dos honorários aos arquitetos desconsidera de forma grave o exercício da profissão

A questão não se resume aos preços mas a uma profunda transformação que se foi instalando na prática profissional, seguindo uma cultura do Tipo Instagram, pelo culto da imagem vendida em 3D, pela falta generalizada da discussão pela positiva do que e como deve ser um projeto de arquitetura



dos advogados ou dos médicos. Quando se praticam preços muito baixos, é notório que algo não vai bem, visto que ou não se paga adequadamente aos colaboradores ou não se tem um enquadramento legal adequado, ou então ainda, não se dedica o tempo que um projeto necessita para produzir um produto final de qualidade. Para todos os efeitos, o cliente deverá fazer uma análise aprofundada da proposta, de modo a verificar se está realmente a comprar um serviço de qualidade ou um 3D atrativo, mas cuja qualidade final não é a adequada nem aquela que irá satisfazer o cliente e ir ao encontro dos seus objetivos”.

A ‘guerra’ dos preços

Esta situação de desequilíbrio dos honorários aos arquitetos desconsidera de forma grave o exercício da profissão, na opinião do arquiteto Miguel Saraiva, CEO and Founder da Saraiva & Associados, realçando que a responsabilidade desta situação não é apenas dos projetistas – arquitetos, engenheiros e outros profissionais da área do projeto, mas também de quem contratada. “Estes não valorizam o projeto, considerando demasiadas vezes, que o mesmo é um mal necessário, não reconhecendo assim que um bom projeto é a ignição para um bom negócio.

Fácil é perceber que só com um projeto de qualidade se pode garantir a máxima capacidade construtiva e a melhor funcionalidade, aliadas a uma linguagem arquitetónica marcante e apelativa”, explica.

O arquiteto Duarte Pinto Coelho, sócio da Fragmentos, salienta que de facto existem alguns colegas que praticam preços abaixo dos orçamentos justos, “mas esta é uma questão sempre existiu”. Na sua opinião, a crise que se fez sentir, veio criar uma nova realidade, uma vez que começam agora a existir muitos pequenos ateliers que tinham desaparecido e que, dado os seus pequenos encargos, conseguem praticar preços mais baixos. Por outro lado, o receio da anterior crise que levou os valores de honorários para níveis absurdamente baixos, leva ainda muitos profissionais a cobrar bastante abaixo do valor real do trabalho que produzem. “Como este crescimento do mercado se fez à custa do investimento da reabilitação e muito pouco de obra nova, põe os grandes e pequenos ateliers a competir para os mesmos clientes, o que leva a grande desigualdade dos valores praticados, em parte devido à grande diferença de encargos de uns e de outros”, esclarece.

Na sua opinião, os valores hoje praticados, ainda estão longe dos



que eram praticados há 10 anos atrás, “o que por si só, revela bem como a nossa atividade ainda está longe de ser paga de acordo com o seu real valor e como prova disso temos os ordenados que os arquitetos recebem, ainda ao dia de hoje”.

O arquiteto Nuno Malheiro, CEO da Focus Group partilha da mesma ideia. “Há muitos arquitetos que sem uma equipa fixa e sem custos fixos, não resistem a baixar os valores dos honorários para conseguir angariar projetos, o que distorce e destrói o mercado e, mais grave, perde-se o respeito que alguns clientes possam ter por esta profissão”.

Projetos perdem qualidade

Todos são unânimes em afirmar que esta ‘guerra’ baixa a qualidade dos projetos. Miguel Saraiva explica que a qualidade de um projeto só se consegue com uma equipa multidisciplinar, constituída por técnicos de alta competência, que dediquem o tempo necessário à conceção e desenvolvimento das melhores soluções em estudo para o empreendimento.

“Acréscimo o facto de o cliente sempre pretender que o projeto seja elaborado num tempo normalmente demasiado reduzido, o que não permite muitas vezes aprofundar o estudo das várias soluções possíveis e

amadurecer e compatibilizar as soluções encontradas por toda a equipa, se a mesma tiver uma dimensão reduzida. Pelo exposto se reconhece que a qualidade e o prazo são totalmente incompatíveis com o ‘dumping’ dos preços. Resumindo, baixar preços é apenas possível à custa da redução da qualidade da prestação ao nível do projeto e atividades complementares”, admite.

O tempo de maturação para o projeto é de facto uma das fases mais importantes para um bom projeto arquitetónico e todos os profissionais revelam que é fundamental. “Em arquitetura não há substituto para o tempo. Uma arquitetura de qualidade depende de uma reflexão profunda e de um forte investimento no detalhe, e ambas traduzem-se em tempo e em custo. A produção de projetos sob honorários reduzidos não tem como não resultar em arquitetura genérica e superficial”, salienta o arquiteto Tiago do Vale. Este profissional alerta mesmo que com valores demasiados baixos torna-se inviável fazer arquitetura de qualidade, que depende de um investimento de tempo e recursos substancial, o que naturalmente causa alguma frustração em quem defende o valor da boa arquitetura.

Paulo Martins Barata, adianta

ainda que pelo caminho “fica a sensibilidade crítica, o trabalho analítico e especulativo, o rigor do desenho, enfim, os aspetos invisíveis do projeto mas que na verdade são o que os qualifica como ‘boa arquitetura’”.

Segundo João Paciência, um arquiteto deve ter a capacidade criativa e técnica de encontrar a melhor solução para cada programa, acrescentando necessariamente mais-valia ao produto que deve desenvolver. “Para além disso, têm a responsabilidade de coordenar e dialogar com todo um conjunto de profissionais que integram a prática de um projeto (estruturas, águas e esgotos, eletricidade, ventilação e ar condicionado, térmica e acústica, conforto térmico, paisagismo), fica responsável pelo seu desempenho e obrigado a seguros de projeto, a receber muitas vezes apenas após o seu trabalho feito e aprovado, garantir a operacionalidade de uma equipa mínima de profissionais de arquitetura durante longos meses ou mesmo anos, com toda a responsabilidade inerente a uma atividade claramente empresarial (com as obrigações inerentes do tipo fiscal, segurança social), atualizar software e hardware permanentemente face às exigências cada vez maiores da prática contemporânea (formação atualização para programas BIM ou outros), para falar apenas das questões mais simples e evidentes numa qualquer prática profissional”, acrescenta.

Como se baixa um valor num projeto de arquitetura?

Duarte Pinto Coelho é perentório na resposta: “Não é possível, nem desejável! Pelo contrário, é necessário continuar a fazer um ajustamento dos valores praticados, não necessariamente pelo valor, mas pelo tempo de amadurecimento que um projeto necessita para poder nascer, crescer e atingir a sua idade madura, que é o ponto em que deve passar para execução e finalmente para obra”.

Miguel Saraiva, indica que o principal custo de um projeto é a mão-de-obra. “Assim, só se baixa o valor de um projeto reduzindo as equipas e/ou o seus tempos de afetação”.

Nesta profissão não existe tabela de honorários. Um tema que tem sido debatido ao longo dos anos. Miguel Saraiva explica que já existiram tabelas de honorários de projetos de obras públicas, as quais eram também utilizadas para os projetos privados. “A Portaria que estabelecia estas tabelas foi revogada já há alguns anos. Hoje, nacional e internacionalmente, os honorários dos projetos devem ser calculados tendo em conta as equipas necessárias e sua afetação aos trabalhos, para além dos custos indiretos e margem”. Também Duarte Pinto Coelho acrescenta que a tabela de preços que existe é a antiga tabela MOP

(Ministério de Obras Públicas), que ainda hoje serve de referencial a muitos ateliers. “No entanto, hoje em dia é comum existir uma percentagem geral indexada ao valor da obra, que permite adaptar os honorários à realidade de cada atelier, consoante os seus custos fixos, tempos de produção e procura que desperta no mercado”.

Paulo Martins Barata, refere também essa tabela que continuou a servir de ‘bitola’ para o cálculo, mas os arquitetos foram sucessivamente introduzindo “descontos” sobre o valor de obra. “Hoje, há quem aceite 70% de desconto, que é um absurdo total, já para não falar dos ridículos valores mínimos admitidos em concursos do Estado, entidade à qual se acresce ser péssimo pagador. Em termos comparativos, não deixa de ser um paradoxo que em Portugal um mediador imobiliário receba 5% (às vezes chegando a 7%) e um arquiteto em média 2%... No contexto Norte Europeu é exatamente o oposto”, esclarece.

Tiago do Vale sugere recuperar uma tabela de honorários, como acontece, por exemplo, na Alemanha, para que a prática da arquitetura não esteja condenada ao mínimo denominador comum.

Como se consegue competir nesta ‘guerra’ de preços?

“Penso que existem formas diversas, não sendo nenhuma fácil. A diferenciação pela autoria é a mais reconhecida; se alguém quer um projeto do Eduardo Souto de Moura, teoricamente estará disponível, dentro dos limites da razoabilidade, para pagar o que ele pedir. A especialização é outra; projetos como hospitais ou aeroportos são tradicionalmente bem pagos porque a componente técnica do projeto é muito exigente, as obras são tipicamente grandes e a concorrência é menor”, admite o arquiteto da Promontorio, Paulo Martins Barata.

Já a resposta do arquiteto João Paciência é simples: “Não se consegue! E a questão não se resume apenas aos preços de projeto, mas a toda uma profunda transformação que entretanto se foi instalando na prática profissional, seguindo uma cultura do Tipo Instagram, pelo culto da imagem vendida em 3D, pelo falta generalizada da discussão pela positiva do que e como deve ser um projeto de arquitetura”.

O arquiteto Nuno Malheiro é de opinião que só é possível mostrando qualidade e não cedendo à redução dos valores dos honorários. “Mas, não é fácil”.

“Isto não pode ser uma guerra, nem de preços, nem de prazos. A guerra só se vence se cada um de nós primar por uma prestação de alta qualidade, seja no projeto, seja nos serviços associados à atividade. É urgente levar quem encomenda a distinguir o trigo do joio...”, conclui Miguel Saraiva. ●

Em arquitetura não há substituto para o tempo. Uma arquitetura de qualidade depende de uma reflexão profunda e de um forte investimento no detalhe

CONSTRUÇÃO

Aeroporto do Montijo: Entre aplausos e críticas

A construção do novo aeroporto no Montijo foi recebida com aplausos pelo setor da construção e imobiliário mas para o presidente da Câmara do Seixal, é uma decisão infeliz e prejudicial para a região.

FERNANDA PEDRO

fpedro@diarioimobiliario.pt

A concretização da assinatura do acordo de financiamento do novo aeroporto do Montijo, entre a ANA - Aeroportos de Portugal e o Estado, que deverá estar pronto em 2020 para o uso civil, trouxe a público várias reações. O anúncio da ANA em investir mais de 1700 milhões de euros na expansão do aeroporto Humberto Delgado, em Lisboa, e na construção do novo no Montijo, foi aclamada e criticada por diversos setores.

Mesmo sem ainda ser revelado o resultado do Estudo de Impacto Ambiental (EIA) pela ANA, da zona onde a infraestrutura aeroportuária se vai instalar - que poderá colocar em causa a construção -, a realidade é que a decisão de um novo aeroporto para a Grande Lisboa, já está tomada. Das áreas do turismo e do imobiliário, o aplauso é unânime mas para as autarquias envolventes, a resposta é negativa.

Uma das vozes críticas parte do presidente da Câmara Municipal do Seixal, Joaquim Santos, onde considera que o principal impacto no concelho será negativo, afetando a qualidade ambiental e de vida de parte importante da população do concelho do Seixal. "A proximidade de numerosos aglomerados populacionais, ao cone de aproximação ao novo aeroporto, colocam-nos muitas preocupações, não só pelo ruído e trepidação face às baixas altitudes dos aviões, mas também de poluição e segurança", admite. O autarca indica que o município do Seixal tem defendido a construção deste aeroporto onde tinha sido estudado e que até já tem todos os estudos e licenciamentos ambientais necessários, designadamente no Campo de Tiro de Alcochete. "Consideramos inaceitável que as decisões sobre um projeto desta importância e de grande impacto sobre a Região e populações tivessem sido preparadas sem o envolvimento e auscultação dos Municípios e das populações".

Para Joaquim Santos, as razões desta contestação centram-se em várias dimensões, de rentabilidade



económica e social, técnica e de segurança, ambiental e de impactos graves sobre as populações. "A primeira porque é uma solução sem futuro, extremamente onerosa para o nosso país, mais 1.500 milhões de euros em custos diretos e indiretos para uma opção que daqui por alguns anos estará esgotada, quando a 1ª fase do Novo Aeroporto de Lisboa no Campo de Tiro de Alcochete tem um custo estimado de 800 milhões de euros, ou seja, metade do que se prevê para a opção Montijo".

Quanto ao impacto no mercado imobiliário, "poder-se-á estar perante um aumento dos preços do imobiliário na área de influência deste aeroporto, mas é um cenário que em nada vem beneficiar as populações, visto terem custos acrescidos com as suas habitações, seja por via de atualização em alta do imposto municipal sobre imóveis, quer dos preços das novas habitações", garante.

Contrário a esta opinião, Manuel Reis Campos, presidente da Confederação Portuguesa da Construção e Imobiliário - CPCI, considera esta obra da maior importância para o setor e os avanços no sentido da sua concretização "são objetivamente uma boa notícia para o nosso tecido empresarial". Reis Campos admite que não se trata apenas da construção de

um equipamento aeroportuário que se espera receber, no primeiro ano de atividade, sete milhões de passageiros. Há todo um conjunto de investimentos na melhoria das acessibilidades, pelo que é evidente o impacto positivo em todo aquele território. "Por outro lado, o Governo estima que serão criados 10 mil novos postos de trabalho diretos e indiretos, pelo que se espera um forte impacto ao nível da economia e da qualidade de vida nestes municípios. Recordo, ainda, que se trata de uma obra com grande mobilização de meios do setor da construção e do imobiliário, que irá certamente imprimir uma nova dinâmica em toda esta região", salienta.

Projetos suspensos vão agora avançar

Também Hugo Santos Ferreira, vice-presidente da APPII - Associação Portuguesa dos Promotores e Investidores Imobiliários, a notícia do novo aeroporto e da expansão do atual aeroporto de Lisboa "foi um importante passo que se deu finalmente e que certamente muito contribuirá para a consolidação de Portugal como um destino de turismo e investimento imobiliário".

O responsável recorda que mais de 20% do investimento em imobiliário residencial e 80% do investi-

mento em ativos comerciais é feito por estrangeiros, sendo portanto crucial facilitar o acesso destes investidores ao território nacional, sendo ainda muito importante para os promotores locais de ativos e terrenos imobiliários localizados nas periferias do novo aeroporto, "que veem agora assim criadas as condições para avançar com alguns dos muitos projetos imobiliários de envergadura considerável e muitos deles destinados a habitação para a classe média portuguesa e mesmo estrangeira que tinham ficado parados ou suspensos durante a crise e que ainda não tinham visto, mesmo passados mais de quatro anos desde o fim da mesma, serem criadas as condições mínimas para avançar".

João Faria, presidente da AICE - Associação dos Industriais da Construção de Edifícios, considera também que esta obra passa por ser um factor determinante no dinamismo do setor da construção, "a edificação deste equipamento que é tão necessário é um motivo de satisfação para o setor e para as nossas empresas".

O responsável reconhece que o facto de o governo se decidir a avançar com alguns investimentos públicos, poderá ser motivador, criador de expectativas de que finalmente se verá algum dinamismo nas obras públicas, "permitindo a

estabilização e crescimento das empresas, assim como uma melhoria da qualidade dos serviços e equipamentos, criando condições para um crescimento da economia nacional, embora não nos possamos esquecer da elevada carga fiscal infligida às nossas empresas que teima em não ser tida em conta".

E se para a construção e imobiliário esta obra é relevante, também para o setor do turismo a opinião é positiva. Eduardo Abreu, sócio-gerente e consultor da neoturis, revela que o aumento da qualidade e capacidade aeroportuária da região de Lisboa é fundamental para o turismo. "A região e o país estão hoje a perder oportunidades de novas frequências e conexões estruturantes para o desenvolvimento do setor, não só na região de Lisboa, mas em todas as regiões portuguesas. É também importante para investidores nacionais e internacionais que observavam com muita preocupação a limitação do atual aeroporto no processo de decisão de novos investimentos", assegura.

Montijo alarga atratividade do Alentejo

O especialista lembra ainda que no mercado imobiliário turístico, a opção Montijo pode contribuir claramente para o aumento da atratividade da zona mas também do Litoral do Alentejo que fica assim a menor distância de um aeroporto e "a zona do Litoral do Alentejo é a que neste momento mais atrai investidores internacionais para projetos de qualidade de média e grande dimensão".

Reis Campos lembra ainda que o setor da construção e do imobiliário ganhará otimismo e confiança se, em primeiro lugar, o País começar a planear, calendarizar e cumprir eficazmente os seus projetos de investimento.

Mesmo com todas as opiniões apresentadas, o autarca do Seixal, reitera que "a nossa principal oposição tem a ver com os impactos negativos sobre as populações residentes e com a limitação temporal desta solução, que estará esgotada em poucos anos", conclui Joaquim Santos. ●

OPINIÃO

O tsunami que 'varreu' Lisboa



FERNANDA PEDRO

Diretora do Diário Imobiliário

Entramos em 2019 com a perspetiva de mais um ano de crescimento no imobiliário, mesmo com a ressalva do ritmo não acompanhar a aceleração verificada nestes últimos dois anos. Apesar de Portugal e concretamente Lisboa estarem nas 'bocas' do mundo, enquanto destinos privilegiados e atrativos para o turismo e o imobiliário, alguns especialistas aconselham alguma precaução e 'bom senso' para encarar o futuro.

Muitos antevêm um abrandamento na subida dos preços das casas, acreditam que o mercado tende a normalizar e a encontrar um equilíbrio. Mas esta antevisão é quase sempre dirigida ao imobiliário de luxo ou no centro de Lisboa, resta perceber se esta situação irá estender-se ao restante mercado.

Na verdade, o boom imobiliário está restrito a uma franja da sociedade portuguesa e aos estrangeiros. Para o comum cidadão, muito pouco mudou, pelo contrário, a compra ou arrendamento de casa, não passa de um sonho adiado, sobretudo para quem vive na região da Grande Lisboa. Para quem trabalha e habita nas cidades mais pequenas ou em zonas mais rurais, não sofre tanto este problema mas para a população da grande Lisboa, ele mantém-se.

De acordo com o INE/Pordata, em 2017, a população da Área Metropolitana de Lisboa (AML) era constituída por 2.827.514 pessoas, sendo que 1.772.353 pertenciam à faixa etária dos 15 aos 64 anos e onde a população ativa entre os 25 e 34 anos nesta área geográfica era de 281 mil jovens, ficando apenas atrás de toda a região Norte de Portugal. Existem assim, mais jovens a trabalhar na AML do que em todo o Centro do país, ou Alentejo e mesmo no Algarve.

Sabendo que Portugal é um dos países europeus com maior percentagem de trabalhadores

com o salário mínimo, entre 30 a 40%, segundo o Eurofound - Fundação Europeia para a Melhoria das Condições de Vida e do Trabalho e que um em cada cinco recebe este vencimento por mês - que em 2019 é de 600 euros -, não é difícil perceber que os jovens portugueses que vivem e trabalham na Grande Lisboa, vão ter à partida, poucas possibilidades de comprar ou arrendar uma casa, sobretudo se pretendem constituir família ou já a têm e para os que desejam a independência familiar é quase uma meta inatingível.

Compreende-se que construir ou rentabilizar um projeto para os promotores, é uma questão de negócio. Entre custos de construção, dos terrenos e de todo o processo, é efetivamente caro e referem que não podem baixar os valores. Naturalmente, nenhum empresário pretende ter prejuízos. E muitos afirmam: Nem todos podem morar no Centro. Certo! Mas se os locais de trabalho são em Lisboa e mesmo arredores, para onde irão morar? A mais de 100 quilómetros de distância? Levar duas ou mais horas para chegar ao local de trabalho? E ganhar 600 euros? Não estamos no século XXI onde devíamos caminhar para promover a qualidade de vida?

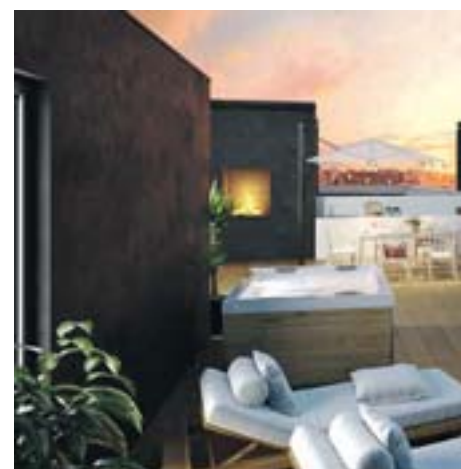
Independentemente de ser extraordinário ver pulsar a cidade de turistas, esforços devem ser feitos para que não se empurrem os jovens portugueses para as periferias. Porque o problema do aumento substancial dos preços do centro de Lisboa, ocasionou um verdadeiro tsunami em todas as periferias. Os tais jovens, já nem conseguem comprar ou arrendar uma casa em redor da capital. Restam as questões. Permanecerão a morar com os pais? Onde e quando vão ter uma casa? ●

O aumento substancial dos preços no centro de Lisboa, ocasionou um verdadeiro tsunami em todas as periferias

CENTURY 21®

FAZEMOS
TUDO
POR SUA
CASA





INVESTIMENTO

Algarve pode ser a Côte d'Azur portuguesa

É um dos grandes promotores e com o maior investimento no Algarve, António Joaquim Gonçalves, presidente do Grupo Libertas, revela que a região se deve posicionar como a Côte d'Azur portuguesa.

FERNANDA PEDRO
fpedro@diarioimobiliario.pt

Neste momento, está a desenvolver projetos na ordem dos 250 milhões de euros repartidos pelas várias empresas que integram o Grupo Libertas, distribuídos por 600 mil metros de área de construção, estando a vender acima de 300 frações todos os anos. É atualmente o grupo empresarial com maior investimento imobiliário na região do Algarve, contando com uma aposta virada principalmente para empreendimentos de luxo, nos concelhos de Portimão, Lagoa, Albufeira, Loulé (junto à Quinta do Lago e Quarteira), Faro e Tavira. António Joaquim Gonçalves, presidente do Conselho de Administração do Grupo Libertas, em entrevista exclusiva ao Diário Imobiliário, considera que o Algarve se deve posicionar como a Côte d'Azur portuguesa.

“Acreditamos muito no Algarve e achamos que já tem todos os ingre-

dientes para se poder impor nesse sentido. O que ainda é preciso? Mais animação nas épocas mortas, nas chamadas épocas baixas, de novembro a março. A cultura é essencial para atrair mais habitantes, sobretudo da Europa Central e do Norte. O nosso perfil de clientes, nomeadamente os que são oriundos dessas zonas, gostam de ter uma boa oferta em termos de animação e cultura”, admite o responsável.

Neste momento, o Grupo Libertas está a desenvolver vários projetos nos concelhos de Faro, Albufeira e Lagoa. Na Alta de Faro, vai entregar este ano 96 apartamentos do empreendimento Lux Terrace, e abrir as vendas em fevereiro para o Lux Garden, para entrega no fim de 2020, e que segundo António Joaquim Gonçalves vai ser o primeiro condomínio de luxo em Faro e um empreendimento com grande qualidade. Em Albufeira, tem ainda o Green Apartments, o Green Villas, o Design Villas e o Albufeira Prime, que tem apartamentos em condomínio

privado no centro da cidade e a minutos a pé da praia. No concelho de Lagoa, o Ferragudo Design Villas. “Portanto, no Algarve, neste momento, estamos a trabalhar com três Câmaras Municipais, Faro, Albufeira e Lagoa, e posso dizer que não temos tido dificuldades nas aprovações, antes pelo contrário. Também são projetos que estamos a desenvolver dentro de loteamentos já aprovados e onde já tínhamos feito infraestrutu-



ANTÓNIO JOAQUIM GONÇALVES
Presidente do Grupo Libertas

ras, porque os tempos de aprovação são elementos que muitas vezes nos atrasam”, garante o responsável.

O presidente do grupo revela também que a maioria dos compradores continua a ser estrangeiros: muitos franceses, suecos, belgas, suíços e também alemães ou ingleses. “Estamos muito ligados ao mercado francófono. Em geral, são clientes que compram produtos abaixo de 350 mil euros em quantidades grandes, e moradias abaixo dos 500 mil. Curiosamente, dos 96 apartamentos que vamos entregar no Lux Terrace, em Faro, 50% dos clientes são portugueses”, garante. De facto, António Joaquim Gonçalves admite que agora também muitos portugueses voltaram a comprar porque retornou o financiamento bancário.

100 Hectares para desenvolver junto à Praia dos Tomates

De referir que o grupo é detentor de perto de 100 hectares na zona da Várzea de Quarteira, junto à Praia dos Tomates (concelho de Albufei-

ra), para onde já esteve projetado o Sunset Albufeira Sport & Health Resort, mas a proposta urbanística, com 1004 novas camas, acabou inviabilizada num primeiro momento devido a um parecer desfavorável à Declaração de Impacte Ambiental por parte da Comissão de Coordenação e Desenvolvimento Regional (CCDR) do Algarve.

No entanto, o Grupo pretende investir naquele espaço, em particular através de unidades hoteleiras de menor dimensão e também num projeto de agricultura biológica - em terrenos que estão situados em domínio de Reserva Agrícola Nacional (RAN).

Também o Fundo de Investimento Imobiliário Fechado - Funditur, pertencente à Libertas, pretende assumir a gestão de um apoio de praia na Praia da Rocha Baixinha Poente, conhecida como Praia dos Tomates - em terreno cuja propriedade privada foi reconhecida como sua, quer por parte de decisão judicial, já transitada em julgado, e por



to lá agora, não é o que tinha pensado idealmente, mas estará a funcionar na próxima época balnear, com todas as valências necessárias para que a praia dos Tomates mantenha a classificação de bandeira azul. “Claro que agora temos que repensar todo o projeto para os 40 hectares de terreno que temos naquela zona, teremos de ver o que é possível fazer e o que se adequa ao lugar. Um novo projeto vai seguramente demorar mais de um ano a ser submetido, mas poderá passar pela reconstrução das ruínas que lá existem e por um misto de projeto agrícola, com uma vertente de agricultura biológica e energias renováveis”, assegura.

Renováveis sempre presentes

Além da região do Algarve, o Grupo Libertas tem outros projetos em curso pelo país, nomeadamente em Belém, junto ao Estádio da Luz, nos Anjos, e na zona metropolitana, em Alcochete, Seixal, Setúbal, também vários empreendimentos na zona de Coimbra e mais a Norte uma quinta em Albergaria-a-Velha, onde está previsto um projeto dedicado ao turismo. “Mas a verdade é que há sempre afinidades entre os vários projetos. Tentamos fazer empreendimentos que sejam mais-valias e se adequem a uma filosofia de economia de energia, de defesa do ambiente, sempre com uma componente de energias renováveis”, esclarece.

António Joaquim Gonçalves avança ainda que têm vários projetos de turismo, como na Figueira da Foz, a Praia do Sal e o hotel Al Foz, em Alcochete. “E estamos também a gerir mais de 70 apartamentos de alojamento local no centro de Lisboa com grande sucesso. São projetos que nos inspiram. O nosso modelo de desenvolvimento é essencialmente fazer apartamentos, vendê-los, e depois explorá-los, pagando uma rentabilidade, que pode ser fixa ou variável. Temos tido sucesso com este modelo, que nos permite desenvolver imobiliário, e os clientes ficam também satisfeitos”.

Temos muita coisa que é do melhor que há no mundo

Sobre o facto de Portugal e Lisboa estarem na rota dos destinos mundiais para turismo e investimento, admite ser “uma maravilha, é fan-

tástico. É algo que é também fruto de um trabalho de longo prazo, a par do facto de os mercados de África do Norte e Turquia terem estado decadentes, o que já não é o caso. Mas são notícias muito boas”. Reconhece no entanto, que não vai ser fácil estar todos os anos nas notícias a ser considerado o melhor destino do mundo, “mas temos muita coisa que é do melhor que há no mundo”. Na sua opinião, houve um conjunto de fatores que permitiu este desenvolvimento, passando pela estabilidade política e fiscal, que é essencial. “Os nossos governos tiveram muita importância também neste desenvolvimento com mudanças na legislação e um trabalho na área do marketing que tem sido feito e bem para vender Lisboa e Portugal. O momento que vivemos hoje é resultado disso. E nós como grupo, como temos muita terra, tentamos aproveitar o momento e desenvolver os nossos projetos”, refere.

Não existe ‘bolha’ imobiliária

Sobre a tão mencionada ‘bolha’ no imobiliário, considera que não há ‘bolha’ nenhuma, “o que não quer dizer que em certos sítios os preços possam continuar a subir. Mas por exemplo, na esmagadora maioria, os apartamentos que nós vendemos são a pessoas com capitais próprios. É verdade que a maioria dos nossos clientes são estrangeiros, mas de qualquer forma, os bancos já não emprestam dinheiro como emprestavam. Em Faro, 50% dos nossos clientes são portugueses, mas no Algarve, não existe mesmo bolha, porque os preços ainda estão muito baixos, tendo em conta que nos últimos anos os preços da construção têm subido muito. Os custos das empreitadas subiram mais de 40% desde 2012”, admite.

Quanto ao futuro do mercado, António Joaquim Gonçalves, vê com otimismo, apesar de “alguns especialistas serem bastante mais pessimistas do que eu”. Nos próximos três anos vê o mercado com estabilidade, mas não quer dizer que se continuem a aumentar os preços como até aqui. “Penso que os preços vão aumentar ligeiramente, um pouco mais do que a inflação, mas acredito muito no Algarve e na região de Lisboa. E penso que as zonas do Porto, Aveiro, Figueira da Foz também vão funcionar”, conclui. ●

OPINIÃO

REITS vão trazer projetos de qualidade



FERNANDO GOLDMAN

Diretor da Consultan

Chegamos ao último ano da agitada década de 10 num estado geral bem melhor do que a começamos, de certeza. Prova disto é a pujança do mercado imobiliário português, que encerrou 2018 em suas máximas históricas, sob quaisquer pontos de vista. Todos os segmentos estabeleceram novos recordes estatísticos neste ano que passou.

2019 também será um ano interessantíssimo, nomeadamente sob o ponto de vista de maturação do mercado imobiliário. E aqui deixarei minha sensibilidade do que talvez possamos esperar para o segmento dos residenciais de luxo em Lisboa e no Porto, onde atuamos diretamente, e que continuam a surpreender com seu dinamismo.

Os preços em Lisboa começam a se acomodar, tendo alcançado oficialmente (dados do GeoCI) o valor médio dos 10 mil euros para cada metro quadrado de área privativa, nos projetos classificados como prime. Acreditamos a partir de agora em valorizações condizentes com o estágio maduro em que se encontra o mercado, que seja, de até 10% ao ano, nos melhores casos. Devemos ressaltar que estes são excelentes números, para além de denotarem mais “responsabilidade” sob o aspecto de equilíbrio mercadológico.

co. Bom para todos os stakeholders, dos promotores aos compradores finais. No Porto ainda vemos espaço para subidas de preço mais fortes, tendo um potencial de maturação muito semelhante ao de Lisboa.

Portanto, 2019 não será mais um ano surpreendente apenas pelos números, pois a estes, felizmente, ficamos acostumados após o desempenho dos últimos anos. A surpresa, creio, virá da quantidade e qualidade dos novos projetos que serão lançados. É tudo fruto da maturação do mercado imobiliário a que me refiro no início deste artigo. Vejamos: aprovou-se recentemente a criação, no mercado de capitais, daquele que deve ser o mais importante veículo de fomento ao desenvolvimento imobiliário: os Real Estate Investment Trusts (REIT). Todos comemoramos este facto como uma vitória, pois além do efeito prático, demonstra a disposição do poder público em dar suporte aos investidores de maior porte, inclusivamente os estrangeiros, que dependiam apenas da criação deste tipo de estrutura para viabilizar o aporte de capital no mercado português. Este novo ingresso de recursos, vindo de players dos mais variados sítios do planeta, provocará uma competição saudável pela realização de bons produtos imobiliários, também com a contribuição de know-how de outras fontes, e assim continuará este belo ciclo de maturação do mercado imobiliário Português. Estamos ansiosos por mais projetos vanguardistas, com alta tecnologia embarcada e pensados para os exigentes consumidores do luxo moderno. Um excelente ano a todos! ●

parte da Agência Portuguesa do Ambiente - e que atualmente funciona de forma ilegal.

O presidente da Libertas revela que a Agência Portuguesa do Ambiente entregou ao Grupo finalmente o terreno livre no final do ano passado e agora vai fazer imediatamente o apoio de praia, refazer o parque de estacionamento e repensar todo o projeto de acordo com o que se possa lá fazer. Certamente que o apoio de praia a ser fei-

PUB

EMPRESAS: REDUÇÃO DE 25% A PARTIR DA 2ª INSCRIÇÃO.

ANGARIAR PARA VENDER.
23 JAN 2019 | 8H LABORAL | 125€



FORMADOR
MASSIMO FORTE

CECOA
FORMAÇÃO | LISBOA



INSCRIÇÕES E INFORMAÇÕES:
213 112 400 | INOVA@CECOA.PT





EMPREENDIMENTOS

Mercado imobiliário não vai abrandar mas sim normalizar

A promotora Habitat Invest vai investir mais de 240 milhões de euros este ano em oito novos projetos residenciais e vai colocar no mercado mais 495 frações habitacionais. Este ano, a empresa vai alargar a oferta para fora de Lisboa e para a classe média.

FERNANDA PEDRO
fpedro@diarioimobiliario.pt

Um investimento de 246 milhões de euros para a construção e comercialização de oito novos projetos residenciais em Lisboa, é a meta da Habitat Invest para este ano. Num total de 495 frações habitacionais e de 10 comerciais, a promotora portuguesa pretende assim acompanhar o dinamismo que se vive no mercado imobiliário em Portugal e particularmente na capital portuguesa.

Além dos projetos prontos a avançar, a empresa indica ainda que se encontra em negociações para mais seis projetos a apresentar este ano, que poderão significar o alargamento da sua actuação geográfica para o Porto, margem sul do Tejo, Alentejo e Açores.

Pedro Vicente, administrador da Habitat Invest, revelou ao Diário Imobiliário que a Habitat Invest apesar de se posicionar no mercado de luxo, inicia-se em 2019, em produtos destinados à classe média e média alta, com em-

preendimentos como o PARK WEST, na Ameixoeira, do arquiteto Miguel Saraiva. “Pretende-se, desta forma, dar resposta a necessidades prementes de mercado, neste segmento. Contamos, no entanto, aportar para projetos como este a sofisticação dos restantes projetos da Habitat, de que muito nos orgulhamos”, explica.

Sobre o receio de um abrandamento do mercado, o responsável admite que “é preciso não confundir ‘abrandamento’, como já lemos e ouvimos, com uma ‘normalização’. O que se passará, em 2019, é uma tendência para a normalização do mercado, através da suavização do crescimento do preço por m² em zonas secundárias e a paragem de crescimento, ou correção, em ligeira baixa, de alguns dos preços em zonas prime que ultrapassaram o razoável e o que podemos aceitar, na ótica de padrões elementares de equilíbrio de mercado”.

Apesar de todas as previsões de grande dinamismo para a cidade de Lisboa, para o turismo e investimento, Pedro Vicente sugere se-



PEDRO VICENTE
Administrador
Habitat Invest

A empresa tem uma visão responsável sobre a subida dos preços, segundo a qual é impossível e totalmente desadequado apostar numa política de aumento interminável dos valores.

renidade e entusiasmo controlado. “No entanto, é já óbvio que a cidade está a beneficiar de uma exposição internacional como não tinha há centenas de anos. É essa exposição que deve ser gerida por todos com bom senso e razoabilidade”, sublinha.

Subida dos preços vai suavizar

O responsável da Habitat Invest acredita ainda, que a curva de subida dos preços se vai suavizar, o que é um ótimo indício de auto-regulação do mercado. “A empresa tem, sobre este tema, uma visão responsável, segundo a qual é impossível e totalmente desadequado apostar numa política de aumento interminável dos preços, sem que o mercado venha a ser fortemente penalizado”.

Sobre o que ainda bloqueia o mercado imobiliário, Pedro Vicente indica a ameaça de alterações legislativas sucessivas e a demora de licenciamento de projetos, “que em Lisboa chegam a demorar dois anos são fatores desincentivadores e graves, numa economia moderna, que se pretende concorrencial”.

Projetos que vão surgir em 2019

Os novos projectos da Habitat Invest para 2019 incluem: Valrio (Avenida de Berlim- em parceria com a Estoril Capital Partners); Outubro 293 (Av. 5 de Outubro), Pátio do Salema (Pátio do Salema, Rossio), Marquês de Abrantes (Cç. Marquês de Abrantes), PARK WEST (Ameixoeira), AlcântaraLofts (Av. 24 de Julho), Marinha Prime (Quinta da Marinha, Cascais- em parceria com a Noronha Sanches) e Estoril Villas (Estoril).

De salientar ainda, que a empresa promete para os novos projetos algumas surpresas na área da inovação, nomeadamente em termos de mobilidade verde e de co-living.

Além da área de desenvolvimentos de projetos residenciais, a empresa tem ainda a Five Stars, operação de touristic property management do grupo, que tem atuado exclusivamente na área do short term rental e que será parceira de alguns dos projetos, nomeadamente Marinha Prime, Pátio do Salema e AlcântaraLofts. ●