

# IMOBILIÁRIO



Diretora | Fernanda Pedro



## Mercados alternativos: O novo foco dos estrangeiros que querem investir em Portugal

A nova geração procura novos conceitos de habitar e trabalhar e as dificuldades de encontrar casa nos centros das cidades criam a necessidade de diferentes modelos de habitação. Coliving, coworking, cohousing e residências de estudantes, são conceitos que se estão a afirmar e a atrair investidores estrangeiros a Portugal que vêm implementar novos negócios imobiliários. | P2 e 3

Vão entrar no mercado mais 55 mil habitações | P4

### 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

## MERCADOS ALTERNATIVOS

# Nova geração procura novos conceitos de habitar e trabalhar

Coliving, coworking, cohousing, residências de estudantes, são novos conceitos de habitar e trabalhar que estão a atrair jovens e séniores. São mercados alternativos que atraem investidores a Portugal.

**FERNANDA PEDRO**  
fpedro@diarioimobiliario.pt

O mercado imobiliário está em revolução e os modelos tradicionais estão gastos. Na senda das novas gerações e das novas necessidades habitacionais dos jovens, surgem cada vez mais diferentes formas de habitar e de trabalhar e os investidores estão atentos.

Apesar dos portugueses serem de uma forma geral, aversos à mudança, novos estilos de vida começam a impôr-se e a trazerem novas soluções. Viver dentro do conceito de coliving, numa residência de estudantes ou trabalhar num coworking pode ser mais atrativo do que a oferta tradicional. E se as novas gerações querem formas alternativas, a geração sénior também vai dando sinais que gosta de mudanças e cada vez mais vão surgindo projetos de cohousing.

Afinal o que são e como funcionam esses mercados imobiliários alternativos? O Diário Imobiliário falou com alguns dos principais especialistas e investidores internacionais que apostam nestes mercados e que pretendem conquistar também os portugueses.

Nicolas Dugerdil, diretor para a expansão ibérica da Medici Living Digital Services do Grupo Medici Living, explica que do ponto de vista do investidor, o coliving está a desenvolver-se rapidamente numa nova classe de ativos que pode fornecer retornos substanciais num ambiente de baixo risco. “Como operadora de coliving, oferecemos aos investidores uma solução de longo prazo, livre de preocupações, que permite aos investidores melhorar seus retornos reduzindo os custos, como o volume de negócios ou as taxas de administração do locatário, e maximizando os m2 nos arrendamentos”.

Em que consiste este conceito? Williams Johnson, diretor e um dos fundadores da B-Hive Living,

uma das empresas pioneiras no ramo do coliving na Inglaterra e Europa, explica: “No coliving, unimos serviços ao espaço físico e a comunidade de residentes para criar um estilo de vida único. Cada pessoa tem o seu espaço privado que pode ser um apartamento ou quarto com banho privativo e vários espaços para uso comum – salas de estar e refeição, cozinhas, lavandarias, terraços etc. Esses espaços são arrendados completamente mobiliados, decorados e com todas as contas (ex. água, luz, internet) incluídas assim como vários serviços como limpeza do espaços, manutenção e eventos para toda a comunidade”.

Dugerdil acrescenta ainda que o coliving oferece soluções vivas que são *plug & play*, habilitadas para tecnologia e construídas em torno das comunidades. “Na prática, isso significa uma experiência muito fácil de usar, aprimorada pela tecnologia, permitindo que as pessoas vivam num ambiente com salas privadas limitadas, mas de alta qualidade, compartilhando espaços comuns de áreas generosas, resultando numa experiência geral que não estaria disponível nem acessível”.

Os especialistas garantem que contrariamente ao arrendamento tradicional, estes projetos são pensados de raiz para uma partilha de espaço e de vivências, tendo no entanto a privacidade necessária. Vivem nos centros das cidades, não têm de se preocupar com contratos de serviços públicos, têm o serviço de gestão do espaço e tudo com preços mais atrativos do que o arrendamento tradicional e os períodos de arrendamento são flexíveis. Outro factor atrativo nesta forma de habitar diz respeito à solidão. Johnson, acrescenta, “vivemos num mundo altamente virtual onde grande parte das nossas interações diárias acontecem através da internet e aparelhos eletrónicos. O resultado disso tem sido o

aumento da solidão. Hoje mais de 40% dos jovens millennials sofrem de solidão crónica e o coliving é o antídoto ideal”.

O responsável da B-Hive Living, indica ainda que a popularidade do coliving se deve ao facto de que é a estratégia imobiliária que melhor reflete as necessidades e estilo de vida do usuário moderno. “Esse factor já se reflete no apetite para os nossos espaços coliving que tem uma taxa média de ocupação de 95% comparados com 78% da indústria hoteleira em Lisboa por exemplo. Isso para o investidor significa segurança, longevidade e uma perspectiva de retorno que só tende a aumentar no futuro com investimento institucional a crescer no setor. Finalmente, muitos especialistas apontam para o facto de que o coliving por ser baseado numa necessidade básica do ser humano e pelo seu perfil mais acessível de ser uma estratégia com grande capacidade de resiliência num contexto de uma nova crise económica”, admite.

## Lisboa e Porto na ‘mira’ de investidores internacionais

Os dois especialistas garantem que as duas cidades portuguesas são centros em ascensão para este tipo de produto. Nicolas Dugerdil, revela que a falta de oferta atrativa e preços inacessíveis nos centros de Lisboa e Porto fazem com que o modelo de coliving seja uma alternativa mais económica.

Também Williams Johnson garante que nos últimos anos, tanto Lisboa como o Porto tiveram um crescimento económico positivo com grandes investimentos realizados para incentivar o turismo. No entanto, “é necessário reconciliar esse crescimento com infraestruturas de habitação e uma política pública adequada para essas cidades não se tornarem vítimas do seu próprio êxito e o coliving pode ser a chave. Primeiro, é preciso reequilibrar a proliferação do alo-



**HUGO SANTOS FEEREIRA**  
Vice-presidente executivo da APPII



**WILLIAMS JOHNSON**  
Diretor e fundador da B-Hive Living



**NICOLAS DUGERDIL**  
Diretor para a expansão ibérica do Grupo Medici Living



jamento local para turismo com a criação de habitação com renda acessível para a população Portuguesa. Segundo, precisa-se aumentar a quantidade e qualidade do stock imobiliário para o arrendamento para suprir o grande influxo de estrangeiros e de startups. Hoje, Lisboa tem um dos ecossistemas de empreendedorismo mais vibrantes da Europa, mas a infraestrutura de habitação em Lisboa ainda deixa muito a desejar”. O responsável assegura que é urgente implementar políticas públicas e urbanísticas que incentivem o crescimento do coliving e ajudem a reduzir o risco para investidores e operadores. Por exemplo, uma licença específica para empreendimentos de coliving em Portugal seria um passo importante”.

## Lisboa no 37º lugar de potencial de coworking

Se o coliving ainda está a implantar-se tenuamente em Portugal, já o coworking tem uma presença cada vez mais forte e em crescimento. Tal como o coliving, o sistema é quase idêntico, só que a partilha é de espaços de trabalho. De acordo com a mais recente publicação da Cushman & Wakefield, “European Coworking Hotspot Index”, o coworking ou escritórios flexíveis



## MERCADOS ALTERNATIVOS

# A necessidade vai criar as oportunidades

As novas gerações têm uma perspectiva de vida diferente e que obrigará a repensar os espaços.

Hugo Santos Ferreira, vice-presidente executivo da APPII – Associação Portuguesa dos Investidores Imobiliários, tem sido uma das vozes activas na defesa destas novas formas de habitar e de trabalhar. Revela que as soluções alternativas de produtos imobiliários são investimentos seguros porque vão ao encontro das necessidades e das novas gerações.

“Sobre o grande chapéu do tema da ‘Regeneração das cidades’, as novas tendências a nível mundial do sector imobiliário, em particular os agora tão famosos *Alternatives to Residential*, onde se inclui o Coliving, o coworking, o *senior and assisted living*, o *micro-housing*, o *student housing* são ferramentas muito importantes à disposição de todos, tanto entidades públicas como privadas, na construção das cidades do futuro!”, garante.

Admite mesmo, que como consequência destas ferramentas, estaria-se a contribuir para a criação de mais oferta no mercado e a ajudar naturalmente a um nivelamento dos preços. “Não sendo claramente suficiente, é certo, sabemos que poderia ser uma boa ajuda”.

O responsável da APPII explica que perante as necessidades atuais onde se viaja a uma velocidade alucinante e o mundo e as vivências estão a mudar brutalmente, “as novas gerações, como os *millennials*, os *digital nomads*, os *young professionals*, ou os *expats*, têm uma perspectiva de vida completamente diferente, que nos obrigará a repensar uma série de modelos e conceções, especialmente na configuração dos espa-

ços. E, portanto, a indústria do imobiliário não pode ficar alheia a toda essa transformação”.

Hugo Santos Ferreira assegura que são eles os cidadãos do futuro, ou seja, são aqueles que vão habitar as cidades que hoje estamos a construir. As razões que estiveram por trás do nascimento destas formas alternativas, são na opinião do responsável, em primeiro lugar devido a dois problemas que são comuns à maioria das cidades desenvolvidas do mundo e que são, a falta de oferta habitacional e a consequente escalada dos preços.

“É por isso que estas formas alternativas são ferramentas aptas a resolver tais problemas, pois são dotadas de áreas privadas mais pequenas, com a óbvia disponibilização a preços mais baixos.

E, segundo, porque as necessidades destes novos habitantes mudaram. Há um novo estilo de vida. Não é só a busca de preços mais baixos que motiva a procura por estas formas alternativas, há uma maior apetência pela vida em comunidade”.

Entraves? Hugo Santos Ferreira aponta para o mais impactante, que é a “regulamentação camarária aplicável aos novos modelos, a qual não é linear e levanta algumas dúvidas e questões... Mas uma coisa é certa: a necessidade vai criar a oportunidade e os problemas existem para serem resolvidos. Assim as entidades públicas se juntem aos privados na resolução desses problemas e com isso na criação das cidades do futuro”, conclui. ●

são uma nova abordagem ao conceito de escritórios - consistem em espaços geridos por operadores especializados que oferecem aos seus utilizadores um conjunto de serviços acrescido à simples disponibilização do espaço, bem como uma muito maior flexibilidade em termos de contrato.

As cidades de Amesterdão, Estocolmo, Helsínquia e Dublin estão entre os próximos destinos europeus preferidos para espaços de coworking e de escritórios flexíveis mas Lisboa também começa a atrair atenções. A capital portuguesa ocupa o 37º lugar em termos de potencial para o desenvolvimento de espaços de coworking, posto pouco representativo, e em grande parte impactado pela redu-

zida dimensão da nossa economia e do mercado de escritórios. Ainda assim outros factores como a legislação pouco flexível do mercado de trabalho, penalizam igualmente uma abordagem menos convencional ao mercado de trabalho.

Lisboa conta hoje com uma oferta de coworking que ronda os 50.000 metros quadrados, representando menos de 1% da oferta total da cidade. No entanto, o dinamismo do setor neste último ano foi evidente, comprovado pelo peso que este formato teve na procura total de escritórios, próximo dos 9%.

“A transformação a que temos vindo a assistir na cidade de Lisboa, pautada por um crescimento significativo das áreas tecnológicas e

por uma abordagem cada vez menos tradicional ao mercado de trabalho, vai certamente impactar o crescimento dos espaços flexíveis, sendo expectável que no futuro Lisboa suba no ranking do potencial de desenvolvimento de espaços de coworking”, revela Marta Esteves Costa, diretora de Research da Cushman & Wakefield.

Também o cohousing, projectos para residências séniores partilhadas, começam a dar os primeiros passos em Portugal e em breve serão uma realidade. Já não são totalmente uma novidade, os nomes é que adaptaram a esta solução de habitação e as novas exigências da sociedade resultam numa modernização dos conceitos de residências partilhadas. ●

PUB

ufc.pt

## QUALIFICAR PARA VENDER.

06 MAI 2019 | 8H LABORAL | 125€

## GERIR PARA LIDERAR.

30 MAI 2019 | 8H LABORAL | 125€

FORMADOR  
MASSIMO FORTE  
OFERTA  
DO LIVRO:



OFERTA

**CECOA**  
FORMAÇÃO | LISBOA

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

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



## REGENERAÇÃO URBANA

# Vão entrar no mercado mais 55 mil habitações

A procura por oportunidades de reabilitação nunca foi tão alta e apesar de estarem prestes a entrar no mercado mais 55 mil habitações, ainda existem 1,5 milhões a necessitarem de intervenção com um valor estimado de 24 mil milhões de euros.

FERNANDA PEDRO  
fpedro@diarioimobiliario.pt

A reabilitação urbana ainda domina o mercado imobiliário, sendo que o foco dos investidores se centra nos edifícios por reabilitar, sobretudo, em Lisboa. E já não se resumem apenas ao centro histórico, novas áreas estão também a atrair promotores nacionais e estrangeiros. As zonas das Avenidas Novas, Areeiro e Benfca são cada vez procuradas. Não esquecendo ainda que à escala nacional, existem 1,5 milhões de habitações que necessitam de intervenção e o valor estimado para as obras mais significativas ao nível do parque habitacional é de 24 mil milhões de euros. Um mercado que ainda tem muito por reabilitar e investir.

Números avançados por Manuel Reis Campos, presidente da Confederação Portuguesa da Construção e Imobiliário – CPCI, esclarecendo que na atual conjuntura, marcada pelas baixas taxas de juro e pela fraca atratividade dos produtos oferecidos pela Banca, o imobiliário e a reabilitação urbana em particular são, naturalmente, objeto de interesse por um conjunto alargado de investidores. “Estamos a falar, não só, de grandes investidores institucionais, assim como de particulares, em especial, famílias, que encontram na reabilitação, uma oportunidade de adquirir imóveis para habitação ou para rendimento”.

O responsável admite também que o alargamento da Reabilitação Urbana à generalidade do território é, neste momento, uma prioridade, “que assume uma maior profundidade quando estamos perante os designados territórios de baixa densidade. O diferencial que nos separa da generalidade dos países europeus é, ainda, muito grande. Se, em Portugal, a reabilitação urbana regista um peso de 10,8% na produção do setor, na Europa esse valor é de 36,8%”.

De facto, a procura por imóveis para reabilitar ainda é predominante no mercado. Ana Gomes, Associate, diretora de Promoção e Reabilitação Urbana da Cushman & Wakefield, confirma que continua a existir muita procura por oportunidades de reabilitação urbana por parte de in-



vestidores. “A procura nunca foi tão alta e já não está tão concentrada nas zonas mais centrais e históricas das cidades. Em Lisboa, por exemplo, as zonas das Avenidas Novas, Areeiro e Benfca são cada vez procuradas. Contudo, há um maior cuidado na análise dos investimentos essencialmente por três razões – a incerteza do tempo necessário para obter licenciamento, novas regras relacionadas com o mercado de arrendamento que vão sendo sucessivamente aplicadas pelo governo e a escalada dos custos de construção. Todos representam um risco acrescido para investidores e estão claramente a ser repercutidos nas análises de investimento”, explica.

#### Preços vão estabilizar

Relativamente aos preços praticados em Lisboa, Ana Gomes refere que a tendência será para nivelar. “A procura continua alta mas há claramente uma expansão da reabilitação dentro da cidade do centro para a periferia, criando novas dinâmicas

de desenvolvimento e uma oferta mais em linha com o poder de compra dos Portugueses”, salienta.

Reis Campos, acrescenta que a referida oferta dos 55 mil habitações em construção ou prontas a entrar em obra aponta para um reforço da oferta no mercado da habitação. “Veja-se, por exemplo, o licenciamento de construção de fogos novos que regista, em fevereiro, um crescimento de 37,3%. De acordo com os dados do INE, no terceiro trimestre

**A procura nunca foi tão alta e já não está tão concentrada nas zonas históricas das cidades. Em Lisboa, por exemplo, as zonas das Avenidas Novas, Areeiro e Benfca são cada vez procuradas**

de 2018 registavam-se ainda 63 concelhos em que o preço das casas era inferior ao apurado há dois anos, pelo que não é possível olhar para o País e traçar um cenário uniforme para a evolução dos preços do imobiliário, mas, de uma maneira geral, é expectável uma estabilização dos preços”.

#### Construção nova não abranda reabilitação

Quanto ao facto do aparecimento de projetos de construção nova poder abrandar a evolução da reabilitação, os especialistas não são dessa opinião. A diretora da C&W refere que são dois segmentos diferentes do mercado. “A reabilitação pressupõe, muitas vezes, projetos mais pequenos com ciclos de desenvolvimento mais curtos, com um tempo de licenciamento, em princípio, mais curto também e goza de vários benefícios fiscais entre os quais se destacam a possibilidade de recuperação do IMT e o IVA do custo de construção a 6%. Na construção nova geralmente o tempo de desen-

volvimento do projeto (incluindo licenciamento) é mais longo, não permite a recuperação do IMT e o IVA na construção é de 23%”. Ana Gomes acrescenta ainda que o que pode efetivamente levar ao abrandamento na reabilitação, é o tempo de licenciamento que é hoje extremamente demorado, e também as várias alterações à lei do arrendamento que resultam no aumento do risco para os investidores.

Reis Campos esclarece que a construção nova e reabilitação têm de ser vistas, cada vez mais, como realidades complementares.

Os números do Barómetro da Reabilitação Urbana da AICCOPN comprovam que se regista um crescimento, em fevereiro, de 34,2%, e a produção contratada em meses, ou seja o tempo assegurado de laboração a um ritmo normal de produção, fixou-se em 8,7 meses, “valores que evidenciam as expectativas favoráveis que, de uma forma geral, estão presentes no mercado”, conclui o presidente da CPCI. ●

OPINIÃO

# Tendência de afetação de imóveis no sentido habitacional



**FRANCISCO BACELAR**  
Presidente da ASMIP

Nos últimos tempos tem-se assistido à tendência de mudança da afetação de alguns imóveis destinados ao comércio e serviços para o uso habitacional, especialmente nos principais centros urbanos, onde a procura é maior. Surgiram inclusive alguns casos de alterações sem qualquer tipo de licença ou autorização legal, naturalmente obrigatória, e a sua venda de forma fraudulenta. Cabe às entidades oficiais fiscalizar e punir, e espera-se que não haja mediadores envolvidos, por não cumprirem com o dever de certificação da correspondência entre o que está no imóvel, e os seus respetivos documentos.

De uma forma geral parece-me uma tendência positiva, porquanto significa a transformação, de algo que está, e continuaria “estagnado”, por algo útil, com interesse económico, afinal de contas a “mola” que faz girar o mundo.

Tudo na vida se transforma e os imóveis não fogem à regra. Durante muitos anos, quase tudo o que se construía em zonas centrais tinha, no R/C, um espaço para comércio. Em alturas de maior procura de escritórios iam-se construindo também alguns prédios para esse efeito, muitos das vezes sem grandes condições.

Com o advento dos grandes centros comerciais, e também a multiplicação de zonas residenciais com algum pequeno e grande comércio de proximidade, deixou de haver tanta procura pelo comércio tradicional em zonas centrais, o que aliado, especialmente na última década à crise económica, levou ao fecho, de grande número desses espaços.

Nos escritórios, e depois dos piores anos da crise, e do excesso de oferta, assistiu-se novamente à procura, e aumento de preço. Contudo a exigência passou a ser maior, e os prédios em zonas centrais sem grandes condições para esse efeito, deixaram de ser apelativos pelo que muitos deles ficaram vazios, e assim continuam, numa situação que não beneficia ninguém.

Ora se há procura por habitação, e existem espaços vazios, faz todo o sentido a sua mudança de afetação, respondendo às necessidades do mercado, que assim encontra mais oferta. É também importante para o equilíbrio dos preços, e permite ainda a revitalização de espaços fechados, dando-lhes nova vida.

O primeiro e decisivo passo, será conseguir autorização unânime do condomínio. Sabe-se que a unanimidade é quase sempre de difícil alcance, e percebe-se que seja muito polémica ou quase impossível se a mudança fosse de sentido contrário. Contudo, espera-se que não o seja nestes casos, de forma a que alguns dos “elefantes brancos” das nossas cidades possam ser reutilizados, a bem de todos, desde condóminos, vizinhos, turismo, em suma, a comunidade, e a própria sustentabilidade das nossas cidades.

Há contudo, prevenir que estas mudanças não sejam a regra, e que rapidamente se passe dos oito aos oitenta, como estava a acontecer com o AL. Apesar de difícil será sempre importante manter o bom senso. ●

**Surgiram alguns casos de alterações sem licença ou autorização legal, naturalmente obrigatória, e a sua venda de forma fraudulenta**

REABILITAÇÃO

ASSUMIMOS COMPROMISSOS

www.mapengenharia.pt



CONTREIRAS PALACE

Promotor - SOLYD  
Arquitetura - CPU

RESIDENCIAL



THE NEST

Promotor - Louvre Properties  
Arquitetura - Frederico Valsassina

RESIDENCIAL



PALÁCIO PRÍNCIPE REAL

Promotor - PR Palace  
Arquitetura - FAT

HOTEL

SEDE  
EDIFÍCIO AMOREIRAS SQUARE, RUA CARLOS ALBERTO  
DA MOTA PINTO, Nº 17, 8º D | 1070-313 LISBOA  
TEL.: (+351) 211 956 725

DELEGACÃO NORTE  
EDIFÍCIO BRASÍLIA, PRAÇA MOUZINHO  
DE ALBUQUERQUE, Nº 113, 5º | 4100-359 PORTO  
TEL.: (+351) 221 201 412



## REABILITAÇÃO URBANA

# Preço justo é aquele que alguém está disposto a pagar

José Rui Meneses e Castro, Partner da MAP Engenharia, admite que as obras de reabilitação são muito exigentes e que é mais caro reabilitar no centro das cidades do que realizar construção nova fora.

**FERNANDA PEDRO**  
fpedro@diarioimobiliario.pt

A reabilitação urbana ainda continua a atrair investidores. José Rui Meneses e Castro, Partner da MAP Engenharia, empresa que se especializou na requalificação e reabilitação de antigos edifícios, revela no entanto, que se vê alguns investidores imobiliários a afastarem-se deste mercado, apesar disso, “o pipeline de projetos atualmente em desenvolvimento neste setor tem bastante expressão e assistimos a novos investidores interessados na reabilitação”.

José Rui reforça que a procura mantém-se alta. Diariamente rece-

be novas solicitações de investidores que estão a avaliar a compra de imóveis para reabilitar, sendo de opinião que existem diversos por reabilitar, “basta passearmos por qualquer zona de Lisboa, mesmo as mais centrais. Ainda há muito por fazer nesta área”.

O facto de a MAP ter sido uma das empresas que mais cedo agarrou a oportunidade da reabilitação urbana na capital, fez com que já tenha no seu portfólio algumas das maiores e mais importantes obras da cidade. Até ao momento tem cerca de 30 edifícios reabilitados em Lisboa com a marca da MAP. Resultante do mercado, a maior percentagem são edifícios residenciais. No entanto, também fazem

**Volume de negócio da empresa em 2018 foi de 25 milhões de euros, o que resultou num crescimento na ordem dos 25%**

parte do seu portfólio hotéis, edifícios de escritórios - como o D. Luís em Santos ou o centro de eventos Monte das Perdizes em Monsanto, - tudo reabilitação de edifícios existentes. O responsável adianta ainda, que também estão a atuar nesta área na cidade do Porto. A MAP tem atualmente em construção nove edifícios. A título de exemplo e em desenvolvimento o Partner da MAP salienta, o Contreiras Palace para a Solyd, o Hotel Palácio Príncipe Real, o The Nest para a Louvre Properties e o Citi-flat para a Level Constellation.

Um sucesso medido pelo volume de negócio da empresa que em 2018 foi de 25 milhões de euros, o que resultou num crescimento na

ordem dos 25%, mantendo-se a perspectiva de crescimento em 2019.

## Reabilitação é muito exigente

José Rui admite que as obras de reabilitação são muito exigentes, as variáveis são totalmente diferentes, “pelo que é muito importante que, em fase de estudo das mesmas, tenhamos capacidade de prever e planear todas as condicionantes”.

Quanto aos preços que se praticam, o responsável admite que existe uma máxima em economia, que o preço justo é aquele que alguém está disposto a pagar. “Com o aumento da procura em todas as fases do ciclo imobiliário, os preços automaticamente aumentaram, quer dos imóveis para reabilitar, dos projetos, da construção e dos restantes serviços, como também os preços de venda. Com o aumento de ‘stock’, naturalmente haverá uma estabilização dos preços”, esclarece.

Sobre o facto de ser caro reabilitar em Lisboa, Meneses e Castro assegura que não é só na capital portuguesa. Explica que é mais caro reabilitar no centro das cidades do que realizar construção nova fora. Admite que toda a logística, taxas, cuidados com a envolvente e acessibilidades oneram o processo da construção. “Para além disso, temos o facto que, em termos de prazos, uma reabilitação é sempre mais demorada do que uma construção nova. Logo, é mais caro reabilitar do que construir novo. Se é caro? Depende das expectativas de cada investidor e de como conceberam o seu plano de negócios”, conclui. ●

## INVESTIMENTO

# Portugal é o novo “porto seguro” da Europa?

No Portugal GRI 2019, investidores globais e locais, vão discutir tendências e oportunidades no mercado imobiliário português.

Esta é a questão vital para os principais investidores imobiliários mundiais que vão estar reunidos em Portugal para o primeiro encontro no nosso país, organizado pelo GRI Club.

Responsáveis da TPG, a Round Hill Capital, a Norfin, a Square Asset Management e o Shaftesbury Asset Management Group, estão entre os participantes neste encontro que acontece entre os dias 21 e 22 de Maio, no InterContinental Lisbon.

No Portugal GRI 2019, irão estar presentes investidores globais e locais, responsáveis da banca, promotores e operadores para discutir tendências e oportunidades no mercado imobiliário português.

Como o mercado imobiliário de Lisboa se compara às cidades secundárias? Quando se trata de estratégias de entrada de investidores globais, eles devem “voar sozinho” ou optar por parcerias locais? E embora possa haver muita procura residencial, onde está a equidade? Essas e outras questões serão debatidas à porta fechada.

Thiago Alves, diretor do Portugal GRI 2019, revela ao Diário Imobiliário que o lançamento no nosso país surge para atender “a procura de nossos membros internacionais do clube que observam o potencial de investimento no mercado imobiliário português. Isto significa o reconhecimento da atratividade e consolidação do setor em Portugal”.

Os incentivos fiscais, os Vistos Gold e a regeneração urbana são na opinião do responsável, factores que atraem os investidores internacionais e isso “ajudará Portugal a manter-se como um dos principais destinos para investir na Europa”.

O diretor do Portugal GRI acredita que Lisboa, está rapidamente a tornar-se num local estável para os negócios das empresas e startups. “Não esqueçamos ainda que Portugal também tem 300 dias de sol, o que é definitivamente uma vantagem para quem procura fazer de Portugal a sua casa principal ou

uma segunda casa”, assegura Thiago Alves.

O GRI é um formato exclusivo que não tem microfones nem apresentações. Em vez disso, todos são incentivados a participar, criando um ambiente dinâmico e uma troca fluída de ideias, tudo em um ambiente informal e de tertúlia.

Os participantes no Portugal GRI 2019 incluem Michael Abel, sócio da TPG, e Philippe Camus, CEO do Shaftesbury Asset Management Group, juntamente com representantes seniores e directores da Allianz Real Estate, APPII, ASG Homes, Benson Elliot Capital Management, Cale Street Parceiros, DEA Capital France, Fidelidade Propriedade, Ibero Capital Management, Invest Lisboa, JLL, Grupo JPS, Louvre Capital, LX Partners, MEXTO Property Investment, Novo Banco, Smart Studios, Sonae Sierra, SVP Global, Urbania, Propriedades Vanguard, Verus Real Estate, Violas Ferreira e Viventi Group. ● FP



**THIAGO ALVES**  
Diretor do Portugal GRI 2019

Lisboa, está rapidamente a tornar-se num local estável para os negócios das empresas e startups.

**CENTURY 21.**  
FAZEMOS  
TUDO  
POR SUA  
CASA



CIVILRIA - INVESTIDOR

# Feridas da última crise não estão completamente saradas

É um dos grandes promotores nacionais com alguns dos maiores projetos imobiliários no país, a Civilria ultrapassou a crise devido a uma estrutura sólida de capitais. Manteve-se fiel à construção nova e alerta para o facto de ainda existirem entraves no setor.

**FERNANDA PEDRO**  
fpedro@diarioimobiliario.pt

Foi um dos poucos promotores que sempre se manteve ativo mesmo nos momentos mais difíceis do mercado imobiliário. Atuando sobretudo a Norte do País, a Civilria nunca deixou de apostar na construção nova. Em Aveiro, no Porto e também agora em Lisboa.

Tem no seu portfólio alguns dos empreendimentos de maior qualidade do País, entre o Antas Premiére, mesmo ao lado do Estádio do Dragão, no Porto, o Lake I e II e o Mirador em Aveiro, o UNO al Mar, em Vila Nova de Gaia e muito outros que primam pela arquitetura moderna. Neste momento, tem pela frente um dos maiores projetos na Invicta, o ICON Offices e o ICON Apartments, num investimento de 60 milhões de euros. Localizado na Boavista, na cidade do

Porto, o empreendimento é constituído por três edifícios, dois deles destinados a escritórios e um terceiro para serviced apartments. Os dois edifícios destinados a escritórios apresentam no total uma área de cerca de 24 mil m<sup>2</sup>. Um dos edifícios de escritórios será a futura sede no Porto da Ageas Seguros, um acordo assinado entre a Civilria e a seguradora do grupo Ageas.

Artur Varum, presidente Civilria, é um investidor que apostou sempre na construção nova e acredita que este percurso de sucesso se deve a um conjunto de factores. “Em primeiro destacava o produto Civilria, que considero diferenciado, o que nos permitiu continuar a vender sem redução de preços. Depois a capacidade de resiliência e criatividade dos colaboradores da Civilria em encontrarem as melhores soluções para o cliente, de forma a não perdermos vendas. E, ainda, a estrutura de capitais bastante sólida que nos

permitiu ultrapassar a que foi considerada uma das maiores crises de sempre. Só em 2013 não tivemos resultados positivos em toda a história de 28 anos de Civilria”, explica.

## A queda de empresas ‘intocáveis’

As diferenças entre antes e depois da crise são profundas. “Passámos de um mercado que era desenvolvido principalmente por promotores nacionais sem grandes necessidades de gestão, para um mercado onde predominam os grandes fundos internacionais e restam poucas empresas de cariz familiar e 100% nacionais, como a nossa. Durante a crise foi doloroso ver cair as empresas que desde sempre considerávamos ‘intocáveis’”, lembra.

Neste momento, a Civilria tem em desenvolvimento vários projetos, além do ICON Offices e o ICON Apartments. Em Lisboa estão prestes a concluir o POP Sal-

danha e o início dos trabalhos de um novo empreendimento, na mesma rua, o João Crisóstomo, 14.

Em Gaia/Canidelo estão em conclusão do edifício 3 e início do edifício 4, do empreendimento Uno al Mar. Localizado na primeira linha de mar vai custar 10 milhões de euro.

Em Aveiro, junto à Estação de Comboios e do novo Continente Bom Dia, numa nova zona da cidade, têm o empreendimento Blanc, com uma localização privilegiada e uma arquitetura simples e minimalista. No empreendimento Blanc concluíram o edifício dois, estando em obra os edifícios 5 e 6 e a desenvolver o projeto dos edifícios 3 e 4.

No empreendimento DOCA, na praia da Barra, concelho de Ílhavo, estão com dois edifícios em execução. O lote dois está em conclusão e o três está em obra. É constituído por um total de nove edifícios. Uma lista de projetos que coloca a

empresa como uma das maiores em Portugal.

## Entraves à promoção ainda persistem

Apesar da dinâmica atual do mercado, Artur Varum revela que existem ainda alguns entraves no desenvolvimento dos projetos, especialmente nos licenciamentos. “A morosidade na aprovação dos projetos é o aspecto que acarreta mais dificuldades na concretização dos investimentos”.

Quanto ao futuro do setor, o responsável admite que temos um mercado limitado pela sua reduzida dimensão e “as feridas da última crise ainda não estão completamente saradas, principalmente na banca. Assistimos à chegada diária de grandes volumes de capital ao setor, destinados a empreendimentos de grande dimensão, que se destinam basicamente às mesmas pessoas que cá estavam no período da crise”, conclui. ●