



ESPECIAL



Imobiliário e Tecnologia: A Casa do Futuro

DEMOCRATIZAR PREÇOS DA DOMÓTICA É O PRÓXIMO PASSO TECNOLÓGICO

Tornar as casas mais inteligentes ainda só está ao alcance de uma pequena parte da população. Especialistas acreditam que a pandemia veio acelerar o processo de digitalização do mercado imobiliário e torna-lo mais eficaz e eficiente, e como tal é necessário abraçar cada vez mais as novas tecnologias.

ANÁLISE

Democratizar os preços da domótica será o próximo passo da tecnologia

Responsável de plataforma tecnológica defende que tornar a casa mais inteligente ainda só é acessível a uma pequena parte da população. ■ P2

TECNOLOGIA

Confiança dos investidores em 'proptech' em níveis recorde ■ P4

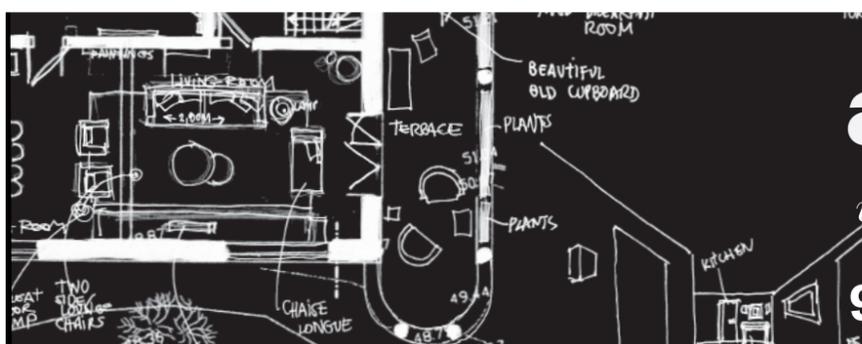
JE TALKS

Sector precisa e "tem vontade" de abraçar novas tecnologias ■ P6

FÓRUM

De que forma a tecnologia tem vindo ajudar o sector imobiliário? ■ P8

PUB



architectyourhome

uma nova forma de fazer arquitectura Portugal

912 408 380 architectyourhome.pt | @ f

Especial Imobiliário e Tecnologia: A Casa do Futuro

EDITORIAL

A revolução tecnológica no sector imobiliário



Filipe Alves

Diretor do Jornal Económico

A tecnologia tem revolucionado a forma como vivemos e o imobiliário não será exceção. Durante muitas décadas, o sector da construção e do imobiliário foi dominado por um certo conservadorismo que se fez sentir a vários níveis, dos materiais utilizados até ao estilo de gestão. Deram-se avanços significativos em algumas áreas - como a eficiência energética dos edifícios -, mas noutros aspetos estamos pouco mais avançados do que em 1980. Daí que seja interessante notar que começam a surgir novas tendências, a nível da domótica e da produção de energia, por exemplo, que prometem revolucionar as nossas casas.

O maior desafio não será tanto o desenvolvimento de novas soluções tecnológicas, que tem sido constante, mas sim a sua disponibilização a preços acessíveis à maioria da população. A democratização do acesso é fundamental.

Um dos aspetos mais relevantes neste domínio diz respeito ao papel que a tecnologia pode desempenhar para tornar os edifícios mais sustentáveis, som soluções que permitam reduzir as emissões de carbono e fazer um uso mais eficiente das fontes de energia.

Por outro lado, a sustentabilidade também se constrói no plano social, o que neste contexto significa edifícios que permitam uma boa qualidade de vida a quem neles habita. Para essa qualidade de vida contribui também a forma como os edifícios são construídos. Todos conhecemos edifícios que destoam da paisagem envolvente e das tradições locais; e outros que, pela forma como foram construídos, contribuem para que os seus moradores não se sintam como parte de uma comunidade. Precisamos de edifícios bem inseridos na paisagem e que, simultaneamente, reforcem os laços entre as pessoas, para que as nossas comunidades sejam mais fortes. ■



ANÁLISE

Democratizar os preços da domótica será o próximo passo da tecnologia

Responsável de plataforma imobiliária tecnológica defende que tornar a casa mais inteligente ainda só é acessível a uma pequena parte da população. Promotora acredita que este passo valorizará a habitação.

"Equipar uma casa com tecnologias

RODOLFO ALEXANDRE REIS
rreis@jornaleconomico.pt

de voz, sistemas de gestão inteligentes (domótica) e equipamentos de última geração continua a ser muito dispendioso e apenas acessível a uma parte pequena da população. No entanto, acreditamos que nos próximos anos o acesso a estas tecnologias será democratizado e os preços passarão a ser mais acessíveis", a ideia é defendida por Duarte Ferreira dos Santos, Vice-presidente de investimentos na região de Lisboa, da plataforma tecnológica de compra e venda de imóveis, Casavo, em declarações ao Jornal Económico (JE).

A introdução da domótica enquanto meio tecnológico veio de resto trazer também uma nova dinâmica ao sector da construção que de acordo com o CEO da Vanguard Properties, José Cardoso Botelho, "pouco evoluiu nas últimas décadas (ou mais)", mas que com a chegada da tecnologia pode agora evoluir. "Um exemplo poderá ser o da produção própria de energia com energia solar, em autoconsumo ou em comunidades energéticas", afirma ao JE.

Com a chegada da pandemia, o

segmento dos escritórios tem sido um dos mais impactados ao nível da tecnologia. "Apesar das alterações e das incertezas durante os últimos dois anos, a verdade é que várias entidades consideram que as áreas disponíveis nos escritórios vão aumentar, com estimativas a avançarem aumentos na ordem dos 10%", salienta ao JE, José Gavino, Diretor geral da gestora de fundos de investimento, Corum Portugal.

Ao colocar o mundo em confinamento, a pandemia permitiu ao consumidor alterar tudo aquilo que deseja para a sua habitação que acabou por transformar-se também no seu local de trabalho. "A procura por habitações maiores, renovadas e com espaços exteriores tornou-se uma tendência para colmatar as necessidades das novas rotinas. Além disso, as famílias tornaram-se também mais atentas aos consumos energéticos, motivadas pelas necessidades de conforto e pelo aumento do custo da eletricidade, e procuram agora casas mais sustentáveis e eficientes do ponto de vista energético", realça Duarte Ferreira dos Santos.

Critérios que acabaram de forma consequente por ir ao encontro de soluções avançadas do ponto de vista tecnológico. No caso da Vanguard Properties, José Cardoso Botelho, destaca que os imóveis já contem-



José Cardoso Botelho
CEO
da Vanguard Properties



Duarte Ferreira dos Santos
Vice-presidente de Investimentos
em Lisboa da Casavo



José Gavino
Diretor Geral
da Corum Portugal

plam tecnologia de ponta em termos de domótica, comunicações e térmica. "Paralelamente estamos a evoluir ao nível da tecnologia e industrialização dos processos de construção visando construir casas mais eficientes e mais sustentáveis (com baixa pegada em termos de emissões de CO2), com o recurso a materiais com pegada de carbono reduzida ou até negativa (por exemplo a madeira) e de equipamentos de rendimento elevado, como sejam as bombas de calor, para produção de calor (inverno) e frio (ar condicionado) no verão, bem como as tecnologias associadas à iluminação inteligente", explica o CEO.

No entanto, e apesar dos vários avanços que têm sido feitos no sector imobiliário, nomeadamente ao nível da digitalização, o responsável da Casavo considera que esta ainda é uma indústria que se caracteriza por ser tradicional, offline e muito dependente de processos burocráticos e físicos. Contudo, acredita que com "a entrada de novos players, com soluções tecnológicas inovadoras poderá inclusive tornar o setor mais credível, transparente e facilitar o acesso à habitação".

Por sua vez, José Cardoso Botelho sublinha que a introdução da tecnologia no segmento da habitação trouxe vários aspetos positivos,

como a possibilidade de tornar as habitações mais eficientes, mais confortáveis e, simultaneamente, com maior potencial de valorização futura. “O único impacto negativo, numa perspetiva redutora e de curto-prazo, que não é a nossa, será o custo mais elevado na fase inicial. Ou seja, o valor do investimento é maior ab-initio, mas é rentabilizado a prazo, para além de todas as demais vantagens em termos ambientais e de conforto”, refere.

Mas estarão os consumidores e construtores preparados para as transformações tecnológicas nas futuras construções de habitação?

Apesar desta não ser a sua área de atuação, José Gavino, considera que a transformação tecnológica vai para além dos gadgets. “Vemos cada vez mais uma preocupação da construção da requalificação como ótica de responsabilidade social e ambiental. A inovação tecnológica não é apenas eletrónica mas também de métodos de recuperação de calor, de aquecimento de águas, a par com outros fatores ambientais e sociais”, explica o diretor da Corum.

Por seu turno, José Cardoso Botelho não tem dúvidas de que as próximas transformações tecnológicas vão acontecer em dois métodos: construtivo e material. “No construtivo iremos assistir a uma crescente industrialização dos processos, visando uma construção modelar, mais rápida, com maior controlo de qualidade e ao mesmo tempo com maior facilidade de angariar mão-de-obra profissional”, enquanto no lado material “a madeira irá ter de novo um papel fundamental, nomeadamente a tecnologia de wood-frame (WF) e cross laminated timber (CLT), permitindo a construção de grandes edifícios, de forma totalmente modelar, com arquitetura custom-made e ao mesmo tempo altamente eficientes e sustentáveis”.

Outros temas que estarão futuramente ligados à tecnologia na opinião do CEO da Vanguard Properties dizem respeito à gestão da água e da produção e processamento de resíduos, mas também o recurso à energia solar descentralizada e o advento das comunidades energéticas. “Relativamente à energia solar, o recurso à arquitetura bioclimática na conceção de edifícios merecerá uma cada vez maior atenção e será também uma prática ainda mais presente”, salienta.

A componente tecnológica de um imóvel é para Duarte Ferreira dos Santos, da plataforma Casavo, outro dos pontos a que os consumidores portugueses começam também a dar importância. “Estão mais despertos para funcionalidades e características de uma casa, como sistemas de domótica com assistentes virtuais, lâmpadas e torneiras inteligentes, eletrodomésticos controlados por voz e até sistemas de segurança controlados remotamente”, refere, dando conta dos dados de 2021 da seguradora Liberty Mutual, de que 53% dos portugueses defendem que habitações com smart devices são o futuro e um terço confirma ter mais dispositivos eletrónicos em casa do que no período pré-pandemia. ■

ENTREVISTA | RUBEN MARQUES DA COSTA | Porta-voz do Idealista

“Digitalização do imobiliário é sinónimo de poupança de dinheiro”

Responsável acredita que este processo é também uma das chaves sobre as quais deve girar a recuperação da economia portuguesa.

RODOLFO ALEXANDRE REIS
rreis@jornaleconomico.pt

“A digitalização do mercado imobiliário é, sem dúvida, sinónimo de poupança de tempo e dinheiro”.

A afirmação é de Ruben Marques da Costa, porta-voz da plataforma de imóveis “idealista”, em entrevista ao Jornal Económico (JE). O responsável acredita que o processo de digitalização pode ajudar o sector a tornar-se mais dinâmico, dando como exemplo os anúncios online através dos portais imobiliários que permitem aos compradores ver os imóveis em qualquer momento eliminando barreiras de distância e tempo que dificultam a visita física, como se tratasse de um Open house 24 horas.

Outro método que se tornou um hábito com a pandemia e que hoje em dia já é visto como uma forma de chegar a clientes internacionais sem a necessidade de viajarem a um determinado país, foram os “anúncios cada vez mais completos com visitas virtuais 360º que permitem aos compradores obter mais informação sobre o imóvel e com uma experiência de interação cada vez mais imersiva”, refere Ruben Marques, que destaca também as reuniões em streaming, nos casos onde a reunião presencial com o proprietário ou comprador não seja possível por diversos motivos e onde podem utilizar-se plataformas profissionais de videochamada para estar em contato com os clientes.

De resto, este é um método utilizado pela videovisita do idealista, que “permite agendar reuniões com os clientes compradores para mostrar o imóvel em tempo real ou inclusivamente organizar ‘open houses virtuais’ com vários clientes ao mesmo tempo”, explica.

O responsável da plataforma imobiliária considera que o coronavírus acelerou muitos processos e conceitos que aos poucos se foram estabelecendo e que agora se tornaram essenciais e assume que “a digitalização é, sem dúvida, uma das chaves sobre as quais deve girar a recuperação da nossa economia”.

No entanto, salienta que ainda há um longo caminho a percorrer, mas que em certos aspetos a digitalização dos consumidores já é um dado adquirido, tanto pela mudança geracional como pelo impacto

que tem no nosso dia-a-dia. realçar que as redes sociais ou o e-commerce já fazem parte do nosso quotidiano, Ruben Marques, lembra que existem muitos outros produtos e serviços que podem ser digitalizados e com enorme potencial para melhorar a experiência do utilizador.

“Apesar do insubstituível papel do fator humano na mediação imobiliária, o mercado mudou, de forma acelerada, e é cada vez mais digital, dando provas de que a utilização da tecnologia continuará a ser fundamental no futuro, tanto na angariação como na concretização dos negócios imobiliários, como por exemplo, os processos de procura, compra e venda de casas, ou arrendamento de imóveis”, explica. O responsável do “idealista” acredita que os players do setor imobiliário compreendem este novo cenário e por isso estão a dar passos gigantesco nesse sentido, adaptando as suas estruturas organizacionais e tecnologia para se integrarem e, por sua vez, melhorarem a experiência digital que oferecem.

“A digitalização é, inegavelmente, o presente e o futuro de todos os setores e um caminho sem regresso. Além de ser imprescindível para que as empresas se mantenham relevantes, atuais e competitivas, e possam não só garantir a satisfação e a fidelização dos seus clientes, como obter métricas para ajudar a entendê-los”, conclui. ■



Apesar do insubstituível papel do fator humano na mediação imobiliária, o mercado mudou, de forma acelerada, e é cada vez mais digital



Um relação com futuro

Se há dois anos nos dissessem que a tecnologia iria liderar a forma como se realizam os negócios imobiliários, provavelmente duvidaríamos. E se nos falassem em metaverse, avatares ou mundos virtuais associados à compra e venda de casa, certamente acharíamos que era de um jogo que se tratava.

Mas, a realidade não deixa dúvidas e as tradicionais placas de “vende-se” ou “arrenda-se”, as visitas presenciais ou as idas ao notário deram lugar a imagens 3D, vídeos imersivos, reuniões online e assinaturas digitais.

Isto significa que a transição para o digital é uma realidade, que a forma como os negócios acontecem no imobiliário evoluiu e que esta é uma relação com futuro.

Uma transição impulsionada por dois anos atípicos, mas que vieram comprovar que este formato online é viável e que permite não só diminuir o tempo necessário para cada negócio e evitar burocracias, como também economizar tempo e dinheiro e, sobretudo, alavancar vendas e criar espaço para novos agentes.

Na eXp, o metaverse, os avatares e o mundo virtual são uma aposta há já 13 anos. Um realidade em constante evolução que tem permitido um crescimento generalizado nos 20 países onde a empresa opera e onde trabalham atualmente 77 mil agentes.

No escritório global da eXp diariamente são fechados negócios, cria-se network, formam-se agentes, realizam-se reuniões, tal e qual como no mundo real, mas com a diferença que estes contactos são feitos à escala mundial, potenciando as oportunidades de negócio de cada agente, independentemente do país de origem. No campus da eXp, os agentes portugueses têm a oportunidade de viajar pelo mundo num único dia. Por exemplo, podem tomar o pequeno-almoço com os vizinhos espanhóis, reunir com os “irmãos” brasileiros, fechar um negócio à tarde com clientes franceses, e “dar um saltinho” até à Índia para criar network, tudo isto antes de darem o dia por encerrado.

Podem parecer estranho, mas é tudo uma questão de perspetiva que as remunerações acima da média e a liberdade de gestão do dia-a-dia facilmente ajudam a perceber. Prova da satisfação é a eleição pelo 5º ano consecutivo como uma das melhores empresas para Trabalhar pela Glassdoor.

Esta nova forma de estar tem vindo a conquistar o mercado imobiliário não só por necessidade, mas também porque os resultados comprovam que os negócios não ficaram por fazer, mesmo quando o país estava fechado em casa.

Esta foi uma evolução impulsionada pela pandemia, mas que era algo que se fazia prever num futuro próximo, sobretudo devido à dimensão crescente do online no geral e das redes sociais em particular, não só para lazer, mas também com um propósito cada vez mais profissional.

Ferramentas digitais que permitem novas formas de trabalho e que tornam esta atividade mais dinâmica, mais moderna e mais apelativa para os jovens, que antes associavam o setor a uma faixa etária mais velha e mais tradicional. Novas formas de trabalho que permitem ganhar tempo, um tempo cada vez mais valorizado pelas novas gerações que se sentem, desde sempre, como cidadãos do mundo e que valorizam relações com futuro.



Shutterstock

MARIANA BANDEIRA
mbandeira@jornaleconomico.pt

Nem a inflação, o prometido aumento das taxas de juro ou a instabilidade geopolítica impactaram negativamente a confiança dos investidores em tecnologia para imobiliário (*proptech*) no final de 2021, que se encontra agora em níveis recorde (9,3 em dez), de acordo com um relatório da sociedade de *venture capital* MetaProp e da consultora PwC. Depois das más memórias trazidas pelo IPO da WeWork e a insegurança que se gerou nos mercados financeiros, os investidores privados melhoraram os processos de due diligence e acabaram por ganhar mais confiança nas oportunidades que reservam os imóveis no digital. Agora, são as fusões e aquisições que irão dominar o mercado *proptech* ao longo de 2022, concluíram os analistas no estudo divulgado na semana passada.

A portuguesa Relive foi uma das que se destacaram no início de 2022, com uma ronda de investimento de um milhão de euros para expandir o negócio para o Texas. Por se encontrar a viver nos Estados Unidos, desde que a startup entrou na Techstars de Austin, o CEO sabe que o contexto é diferente de Portugal. “Aqui, a mediação imobiliária foi dominada pelas tradicionais redes de *franchising*, nos anos 70 e 80, com lojas físicas e escritórios. Mais recentemente, foram ultrapassadas por modelos digitais *cloud based* [baseada na nuvem], sem lojas, disruptivos, mas muito assentes em recrutamento de marketing multinível, que desagrada a muitos”, recorda José Costa Rodrigues ao Jornal Económico (JE). “A meu ver, a nova onda são empresas focadas a 100% no consultor e nos serviços que lhes prestam. A «marca» é o próprio consultor e não existem divisões de comissões, mas sim um pagamento por subscrição ou taxa de sucesso. Hoje, a tecnologia permite a marcas que antigamente demoraram dez ou 15 anos a estabelecerem-se fazê-lo em um terço do tempo”, afirma. Segundo o fundador da Forall Phones, esta equipa – que se prepara para lançar a versão 2.0 da aplicação – está “focada em construir uma *app* que facilite o dia-a-dia do consultor, através de uma série de serviços automatizados, que permitem poupar tempo e dinheiro”.

“O mercado imobiliário está a adotar a tecnologia mais rápido do que nunca e tem-se tornado mais aberto a parcerias e colaborações, o que faz dele mais conectado também. Por isso, de uma forma geral, para quem quer estar preparado, é importante reforçar a importância da transparência dos dados, bem como do conhecimento das mudanças do mercado em tempo real”, garante Mila Suharev, cofundadora da Casafari, considerada o portal Trivago para o imobiliário. A empreendedora revela ao JE que este ano a empresa planeia lançar uma nova versão do Casafari Connect para acelerar a transa-

ção de imóveis com partilha de comissões e criar uma plataforma de dados através de API [interface de programação de aplicações] para melhorar a integração do CRM [software de gestão de relação com o cliente] com a plataforma de dados da Casafari.

Já a norte-americana Nomad Homes, que em setembro angariou 17 milhões de euros que lhe permitiram expandir para Portugal três meses depois, vai voar para Barcelona e duplicar a equipa em Lisboa para oito pessoas. “Estamos a construir as bases para duplicar o nosso investimento no mercado português em 2022”, disse ao JE o *general manager* da operação nacional, Miguel Costa. Na opinião deste gestor, a oportunidade está em quem procura casa, porque os vendedores de imóveis estão “amplamente bem” servidos pelo mercado. “Os compradores de imóveis merecem uma ótima experiência de compra. Isso significa serem capazes de encontrar e comprar a propriedade certa, pelo preço certo, e ter uma experiência tranquila e sem stress, desde a pesquisa até às visitas e o fecho do negócio”, afiança, sublinhando que é necessário “oferecendo-lhes um serviço de alta qualidade na sua maior decisão financeira” e, simultaneamente, digitalizando progressivamente essa experiência de busca, transmitindo-lhes informações “melhores e mais precisas, transparência e ferramentas para os ajudar” a tomar boas decisões.

Lá fora, sem nenhum pé cá dentro, também proliferaram investimentos noutras empresas desta indústria. Só neste mês de março, a norte-americana Roofstock, uma plataforma online para investimentos no mercado de arrendamento, encaixou 240 milhões de dólares (218 milhões de euros) numa ronda série E que a tornou um unicórnio, com uma avaliação de 1,94 mil milhões de dólares (1,72 mil milhões de euros). Na vizinha Espanha, a Vivla arrecadou esta semana 27 milhões de euros, que a catapultou para o título de startup de propriedade flexível mais financiada da Europa. O financiamento foi liderado pela Samaipata, um fundo de capital de risco madrileno, mas envolveu CEOs e jogadores de futebol, entre os quais os líderes da Spotahome e da Ironhack e o lateral do Chelsea César Azpilicueta. ■

TECNOLOGIA

Confiança dos investidores em ‘proptech’ em níveis recorde

Casafari e Relive, que criaram tecnologia para o imobiliário, preparam atualização das suas plataformas. Norte-americana Nomad Homes vai duplicar equipa e investimento em Lisboa e expandir para Barcelona.

Fusões e aquisições vão marcar o mercado da tecnologia imobiliária em 2022, porque a confiança dos investidores está em alta, segundo um estudo da MetaProp e da PwC

Qual o QI da minha casa?



O facto de nunca termos vivido de forma tão intensa a nossa casa faz com que aumente a pressão e necessidade de renovar produtos que facilitem o nosso dia a dia. À medida que iniciamos este processo, começamos a perceber que muitos dos hábitos que adotamos durante os últimos dois anos não vieram apenas para ficar, mas também vieram mudar a forma como viveremos daqui em diante. Vemos o nosso lar como um lugar de autoexpressão mais do que nunca, e preocupamo-nos mais com a aparência da casa agora do que antes da pandemia. Sobretudo nestes últimos dois anos que passaram, a forma como as pessoas projetam a sua personalidade, status social e valores pessoais dentro das suas casas, mudou fundamentalmente. O novo modo de como olhamos para o nosso espaço faz com que estejamos cada vez mais atentos a produtos que possam ser personalizados, que sejam dotados de inteligência e que combinem funcionalidade e design num só. A aposta cada vez mais evidente em equipamentos com maior valor acrescentado, que tragam benefícios claros para o dia a dia, é uma tendência que veio para ficar. Isto aplica-se a todas as divisões da casa e a todas as categorias de equipamentos desde os pequenos aos grandes eletrodomésticos, passando obviamente pela categoria de audiovisuais, onde a televisão deixou de ser um mero veículo para aceder a informação ou entretenimento.

Tudo isto é uma consequência da mudança do comportamento do consumidor, que passou a dar mais valor

à qualidade precisamente quando necessita de substituir os seus equipamentos, optando assim por produtos mais sofisticados, personalizáveis e com tecnologia inovadora e inteligente. A cozinha, por exemplo, é culturalmente a divisão onde passamos grande parte do tempo quando estamos em casa, seja no dia a dia ou quando se reúnem os amigos e a família, está no nosso ADN. É o hub da casa, um espaço cada vez mais conectado e digital que nos permite melhorar o nosso estilo de vida e as nossas rotinas, a casa do futuro começa aqui. O lançamento do frigorífico Family Hub veio dar resposta a esta nova realidade, um equipamento mais personalizado e simplificado, que permite às famílias gastarem menos tempo na preparação das suas refeições diárias e na gestão dos seus alimentos e tarefas domésticas, e ganharem mais tempo para desfrutar do seu tempo livre.

O fator tempo é sem dúvida a variável que acabámos por deixar de parte e que tem hoje uma importância fulcral para o equilíbrio das nossas vidas a nível pessoal e profissional, e é aqui que a Samsung está a agir ao oferecer uma tecnologia com propósito através de um ecossistema muito completo. A promessa “Do What You Can’t” nunca fez tanto sentido quando projetamos a casa dos nossos sonhos, uma casa dotada de um QI invejável ao vizinho do lado.

A Samsung tem pautado o mercado com inovações que visam refletir novas formas de viver, que criem um novo normal para as famílias, mais simples, eficiente e fun-

cional. Em resultado das mudanças no comportamento do consumidor, temos assumido um papel fundamental na entrega de tecnologia facilitadora capaz de trazer valor acrescentado à vida quotidiana. Através do conceito abrangente de “Connected Living” é possível dotar uma casa de inteligência e assim ajudar-nos nas nossas tarefas, como por exemplo no tratamento da roupa ou na preparação de um plano de refeições semanal. Seguindo esta lógica, todas as novidades da marca vão ao encontro deste novo estilo de vida e apresentam funcionalidades, que não só permitem uma exclusiva e imersiva experiência de visualização no caso dos equipamentos audiovisuais, como um maior apoio na gestão do dia a dia das famílias através de um conjunto de grandes e pequenos eletrodomésticos ligados entre si. Esta interligação e a possibilidade de fazerem mais do que se vê é para nós o futuro dos eletrodomésticos. Aqui, a tecnologia está ao serviço das pessoas e é apenas facilitadora. Funcionalidades com um benefício positivo nas famílias. A possibilidade de se controlar à distância – via app Samsung SmartThings™ – um aspirador robot, um ar condicionado, um frigorífico ou uma máquina de lavar loiça ou roupa, já é uma realidade nos dias que correm e a tecnologia não vai parar de nos surpreender.

Os novos eletrodomésticos de cozinha e lifestyle da Samsung respondem aos pontos com os quais os consumidores mais sofrem diariamente, e apoiam um estilo de vida doméstico seguro e higiénico. Estes taskmasters de alto desempenho são concebidos à medida, flexíveis na função, inteligentemente suportados por IA, assim como são duráveis e sustentáveis, e é aqui que temos de apostar cada vez mais. Toda a estratégia deverá passar obrigatoriamente pela questão da eficiência energética, uma peça chave neste universo. Um equipamento que ofereça melhores resultados, mais autonomia e maior conforto, aliado a um menor impacto ambiental, é algo muito valorizado pelos consumidores. Nesse sentido, estamos empenhados na produção de eletrodomésticos e equipamentos audiovisuais ecológicos de excelência, através de esforços que incluem o desenvolvimento de tecnologias avançadas para a poupança de energia e novos conceitos de produtos criativos. Na Samsung, sabemos que estamos no caminho certo na produção e oferta de uma tecnologia responsável e com propósito para as pessoas, e essa será sem dúvida a base da nossa estratégia.

com o apoio **SAMSUNG**

JE TALKS

Sector precisa e “tem vontade” de abraçar novas tecnologias

A tecnologia é já uma peça-chave dos projetos imobiliários, dizem profissionais do sector. O cliente e a sua relação com o imóvel mudou, mas as empresas terão de abraçar tendências para melhorar serviços.

JOÃO SANTOS COSTA
jcosta@jornaleconomico.pt

A integração de novas soluções e serviços tecnológicos no mercado imobiliário sente-se em dois sentidos. Se por um lado, a modernização do edificado responde às exigências dos clientes, por outro, empresas do sector, desde a projeção à venda, podem aproveitar a eficiência que certas tecnologias garantem. Mas têm de estar dispostas a essa mudança, alertam os especialistas ouvidos na JE Talks desta semana.

O CEO da REATIA, Hugo Venâncio, considera que a empresa que fundou é “a prova de que há vontade, por parte dos profissionais que trabalham no sector imobiliário, de receber novas tecnologias”. “Eles percebem a mais-valia que [as tecnologias] têm no seu trabalho e para o seu cliente”, diz.

Sobre o papel que essas ferramentas podem desempenhar nas diferentes vertentes, nomeadamente na projeção, construção e na habitação, Venâncio considera que todas elas já são impactadas pela tecnologia, “desde o início da obra, da preparação, de pegar em dados, saber o que construir e com quem valores, o tipo de material a ser usado”. “A tecnologia está neste momento a ter impacto em todas as vertentes e em todas as cadeias de valor”, garante o CEO.

Esta versatilidade e ambivalência das diferentes tecnologias chega ao consumidor final, que não só já as espera, como as exige, acredita a Team Leader e Business Developer da Castelhana Real Estates. Ana Teles olha para a casa como uma potencial extensão do nosso conforto, e compara-a, por exemplo, a um telemóvel ou um automóvel, no sentido em que nos deve servir a nós, e não o contrário.

“Os processos de compra e venda talvez não [sejam alterados pela tecnologia], mas a forma como encaramos as casas, ou como defini-

mos os projetos e as casas onde vamos habitar... A nossa relação com a casa mudou, e é uma relação a longo-prazo”, garante a profissional.

“Há uma aprendizagem dos sistemas acerca de tudo o que nós fazemos na nossa vida, desde as nossas preferências musicais, aos filmes”, explica dizendo que o que se pretende é que “as nossas casas sejam também uma extensão, ou queremos estender esse conforto que temos no dia-a-dia para as casas”, diz.

“Quando se pensa um projeto residencial, por exemplo, tem que se ter em conta esta questão, que os avanços tecnológicos atingem todos os patamares da nossa vida”, esclarece Ana Teles. “A tecnologia aplica-se a todas as fases – desde os materiais que se utilizam na construção, que tiveram uma grande evolução nas últimas décadas, as técnicas de construção, obviamente, e depois todas as opções que se

tomam (...) As pessoas querem tudo, querem o máximo de conforto em casa, espaço para trabalhar e, sobretudo, novas tecnologias”, refere.

Mas quais as tecnologias que são procuradas pelos clientes?

Ana Teles recorda entre risos “as saudosas banheiras de hidromassagem e as colunas que se colocavam nas paredes, nos anos 90” para explicar que hoje, “as opções que são tomadas, são [no sentido] de tornar as casas facilmente acessíveis por qualquer aparelho, independentemente de ser agora ou daqui a 5 anos”.

“Estamos a definir projetos para serem vendidos daqui a três anos que, neste momento, nem os terraços são um terraço qualquer: são terraços *gourmet*”, brinca. “Tem que ser uma casa tecnologicamente avançada para responder às necessidades das pessoas”, avisa. Necessidades essas muito centradas na domótica e na inclusão de facilidades tecnológicas na própria habitação. “As casas inteligentes são uma realidade”, garante Ana Teles acautelando, contudo, que o importante para as imobiliárias continua a ser “*location, location, location*. Ainda é a nossa base, mas nessa *location*, pode haver vários imóveis e o que se vai sobressair, ou ter uma vantagem competitiva são os que forem mais modernos e audazes nas opções de construção – naquilo que oferecem aos clientes”, diz.

Para o Managing Broker da eXp Portugal, Guilherme Grossman, a localização é ainda um critério relevante, mas os últimos anos revelam uma alteração de prioridades. “As pessoas foram obrigadas a ter que trabalhar em casa”, começa. “Se tivéssemos esta conversa há um ano, nenhum de nós validaria que seria possível ter tantas reuniões *online*”. Para o especialista, os clientes de hoje procuram “mais espaços abertos, exteriores”, e essa divergência de tendências num tão curto espaço de tempo está a “mu-

“Nós queremos que as nossas casas sejam também uma extensão, ou queremos estender esse conforto que temos no dia-a-dia para as casas”, diz Ana Teles



dar um pouco a arquitetura, a forma de conceção do imóvel”.

Essa transformação nota-se, logo à partida, numa crescente valorização “dos espaços de trabalho em casa, ao ar livre”, diz Grossman, alertando que “isso gera oportunidades em novas regiões de Portugal, que não estavam a ser tão valorizadas ou procuradas antes da pandemia”. Olhando para o aspeto tecnológico do novo rumo do sector, o líder da eXp em Portugal acredita que o mesmo tem “influenciado muito essa alteração, que veio para ficar”.

“Eu acredito que esta questão da casa inteligente, da domótica, é já uma realidade em mercados mais avançados – nos Estados Unidos há mais de 15 ou 20 anos que é impossível conceber uma casa sem domótica”, diz. “Portugal está a começar, com empreendimentos modernos, a entrar nesse segmento”.

Além disso, acredita que “o mercado português, o povo português, valoriza muito a tecnologia, porque passa cada vez mais tempo em casa”. “Têm de se criar espaços em casa [nos quais] a pessoa possa estar mais tempo a trabalhar, com qualidade, com mais privacidade... Tudo isso influen-

cia na criação dos projetos, na qualidade da arquitetura e essa integração com a tecnologia vem muito ao encontro do que o público português tem procurado nos últimos tempos”, garante.

Um mundo novo também para as empresas

Hugo Venâncio considera que “pandemia foi um dinamizador, e catalisador, da mudança no imobiliário – que bem precisava”. “O que vimos, sobretudo nos últimos dois anos, nomeadamente quando as pessoas se viam presas em casa sem poder fazer as suas rotinas normais, é que tiveram que se virar para as novas tecnologias”, diz.

Este paradigma, que é transversal a outras áreas de atividade, foi responsável pelo próprio crescimento da REATIA. Segundo o fundador, a partir do mês de fevereiro, quando deu início a pandemia, a empresa registou, de um mês para o outro, “um crescimento de 500%”.

“As pessoas estavam ávidas de perceber e utilizar novas ferramentas, novas metodologias, portanto tudo o que aconteceu na pandemia veio trazer esta mais-valia de que o imobiliário precisava”, esclarece. O objetivo? Ter um



Cristina Bernardo

sector “mais dinâmico, mais assertivo, ágil e célere nas tomadas de decisão”, explica o CEO da REATIA.

“As pessoas não compram tão facilmente uma casa como eventualmente compram um carro, uma bicicleta ou uma mota”, conclui, “Portanto, as tomadas de decisões têm de ser bastante assertivas e isso só é possível com bastante informação”.

Inteligência Artificial com acrescida relevância

Na empresa de Hugo Venâncio, a Inteligência Artificial (IA) é tão central que ocupa duas das seis letras do nome. Para o CEO, “a IA é um chavão que se pode utilizar para muita coisa no nosso caso e que tem sido fundamental”.

“Nós não poderíamos existir se não fosse possível o uso de IA”, garante. “O que nós fazemos para entregar aos nossos clientes era humanamente impossível de ser feito por qualquer um de nós”, esclarece.

A IA pode ter diversas aplicações para as empresas do sector imobiliário, explica, em particular numa das tarefas que causa mais transtorno e cansaço, tanto a mediadores e agentes como aos pró-

prios clientes: os *listings*, isto é, os anúncios.

“Nós fizemos um inquérito, há um tempo atrás, em que mais de 90% dos clientes profissionais do imobiliário diziam que perdiam duas horas por dia simplesmente de volta de *listings*”, diz Venâncio. “Estamos a falar do século XXI, isto é impensável”, remata.

Já Ana Teles prefere olhar com otimismo para um futuro centrado na aplicação prática destas ferramentas no dia-a-dia dos proprietários ou inquilinos. “As nossas máquinas não se limitam a simplesmente lavar, secar e aspirar. Um simples termoacumulador pode passar uma semana a aprender os hábitos de banho e de utilização para maximizar o aquecimento, ou o funcionamento, para evitar perdas de energia e água desnecessárias”, explica.

Por sua vez, Guilherme Grossman reconhece o potencial da IA para os dois lados, mas prefere recordar que cabe ao consultor imobiliário saber o que fazer com essa informação para prestar um serviço mais eficiente: “é o que interessa”, conclui. ■

Reveja esta JE Talks na íntegra na JE TV em jornaleconomico.pt

Dados: a “chave dourada” no imobiliário e a diferença entre viabilizar mais ou menos negócio



Hugo Venâncio
CEO da REATIA

Já ninguém questiona a relevância da tecnologia na evolução do imobiliário e no sucesso dos profissionais do setor. Decisões suportadas por AI, profissionais mais apoiados pela tecnologia e maior capacidade de informação já não são o futuro, mas o presente no dia a dia de trabalho neste setor. O desafio associado ao desenvolvimento tecnológico é agora outro: se a melhor

“arma” é a informação, então vence quem tem acesso à melhor base de dados no mercado.

Até há uns anos, o mercado lidava com números pouco reais. Muitas das bases de dados acessíveis aos profissionais do imobiliário tinham - e ainda têm - várias grandes lacunas: a antiguidade na disponibilização dos dados provenientes de fontes públicas e particulares, as bases de dados incompletas, desatualizadas ou a duplicação de informação são ainda a realidade de muitas das soluções existentes no mercado. Resultado? Soluções com pouca qualidade de dados impactam negativamente a tomada de decisão dos profissionais do setor e, consequentemente, a relação com o cliente e o negócio.

Eis a principal razão que diferencia a REATIA, a plataforma de inteligência artificial com mais utilizadores em Portugal, das restantes soluções existentes no mercado.

A “chave dourada” da REATIA reside na entrega da melhor e maior base de dados do imobiliário aos profissionais, a partir da leitura de 4000 fontes de informação (agências, particulares, portais, banca e leilões).

O que faz a REATIA? Retira o caos a toda a informação, graças à tecnologia própria de Machine Learning e algoritmos avançados. O que ganham os profissionais do setor? Poupança de tempo em pesquisas com todos os imóveis disponíveis num único lugar e a certeza de tomarem decisões assertivas, com base em dados reais, sem duplicados e atualizados diariamente.

É a partir desta base de dados que depende também a qualidade das soluções desenvolvidas, como market reports, metasearch, geração de leads e soluções customizadas através de APIs, desenhadas para os vários perfis de cliente: agentes imobiliários, fundos de investimento imobiliário, banca, iBuyers.

Utilizando a metasearch REATIA, o profissional tem acesso à listagem dos vários tipos de imóveis disponíveis no mercado, com a facilidade de chegar à angariação em tempo útil ou controlar o mercado, criando alertas de pesquisa para um tipo de imóvel que o cliente procura, permitindo fechar transações mais rapidamente.

Esta base de dados extensa possibilita a entrega de uma ferramenta de avaliação e análise comparativa de imóveis única, capaz de definir com elevada precisão o valor de mercado de um imóvel e acelerar a transação. Por último, com o espelho da oferta imobiliária na palma da mão, o profissional pode acompanhar as tendências do mercado em tempo real com o Market Analytics, tendo a possibilidade de entregar relatórios personalizados ao cliente.

Por isso, na hora de optar por uma ferramenta ou plataforma de inteligência artificial ou simplesmente consultar uma base de dados, lembre-se desta metáfora com o mundo do futebol: pode ser um jogador com potencial, mas a qualidade da informação que usa será a diferença entre estar na Primeira Liga ou não passar da Segunda. A qualidade dos dados no imobiliário é a diferença entre viabilizar mais ou menos negócio. Ser mais ou menos bem sucedido no setor.

com o apoio **REATIA**

FÓRUM

Pandemia acelerou processo de digitalização do sector imobiliário

Especialistas defendem que a tecnologia veio para ficar numa área que tem conseguido evoluir de uma forma mais eficaz e eficiente. Impressões 3D e propetchs são alguns modelos que vieram para ficar. *Por Rodolfo Alexandre Reis*

1. De que forma a tecnologia tem vindo ajudar o sector imobiliário? 2. Quais são as perspetivas de desenvolvimento tecnológico previstas para o futuro?



MARIANA MORGADO PEDROSO
Diretora geral
da Architect Your Home

1. A tecnologia tem influenciado o sector do imobiliário imensamente – nunca o vídeo, os 3D e os tours virtuais tiveram tanta importância como nos últimos 2 anos, em que tivemos tantas dificuldades de fazer negócios de forma presencial. O tradicional face-a-face tão importante na fase de vendas, as visitas, os contactos com potenciais clientes é algo que teve que ser completamente transformado. Temos assistido a uma alteração significativa, com introdução de visitas virtuais de qualidade (que evoluíram imenso nos últimos 2 anos), reuniões à distância, mesmo assinatura de escrituras de forma não presencial. O sector imobiliário sofreu uma grande transformação, e adaptou-se de forma rápida e eficiente graças às tecnologias actuais serem tão acessíveis.

2. A experiência irá ser cada vez mais envolvente e abrangente nas áreas em que toca – desde a fase de colocação do primeiro tijolo até à fase de venda. No caso do nosso sector, no campo da construção a inovação tecnológica vai trazer obras mais organizadas e com menos desperdício. Os materiais cada vez mais serão reutilizados em ciclos de vida que se prolongam – já não faz sentido manter a actual forma de construir com demolições que não são reaproveitadas. No sector imobiliário, temos cada vez mais promotores cientes da necessidade da sustentabilidade nos seus empreendimentos e na integração de equipamentos que apelem à nova forma de viver as casas, com introdução de aparelhos com IoT, inteligentes e edifícios que respondam aos desafios actuais – ter um escritório em casa ou na proximidade, ter acesso a receber encomendas sem estar em casa, ter um edifício verde que não polui, ter possibilidade de viver o exterior (terraços, varandas) estando em casa – tudo situações derivadas da nossa conjectura mundial.



NELSON LAGE
Presidente
da ADENE

1. O sector imobiliário tem sido um exemplo no uso da tecnologia de modo a evoluir para uma maior eficácia e eficiência. Isso passa-se ao nível dos seus processos de negócio, com o uso crescente e inovador de canais e plataformas de negócios digitais capazes de recorrer a big data, inteligência artificial e realidade aumentada, mas também ao nível da resposta aos consumidores que são cada vez mais exigentes em relação ao conforto, eficiência energética e qualidade ambiental dos imóveis. A existência de soluções tecnológicas nos imóveis que potenciam o bem-estar dos ocupantes e ajudam a reduzir a fatura energética são hoje fatores distintivos que despertam o interesse por parte dos compradores ou arrendatários. Deste modo, há cada vez mais consumidores em busca de casas e edifícios com níveis de incorporação tecnológica acima da média. Exemplo disso são os estudos a nível nacional e europeu que demonstram que casas com certificado energético A ou A+ (www.sce.pt), onde a tecnologia é, em grande parte, responsável por esse desempenho superior, são transacionadas com preços que podem ficar 6% acima do valor de mercado.

2. A tecnologia já desempenha muito relevante nos nossos edifícios e nas atividades de construção e imobiliário. Acredito que a eficiência energética será um dos principais elementos de interface digital e o certificado energético um instrumento útil para esse efeito, como se pode experimentar no Portal casA+ (www.portalcasais.pt). O próprio quadro legal europeu reconhece e estimula essa tendência. Por exemplo, a diretiva europeia relativa ao desempenho energético dos edifícios determina que cada imóvel venha, em breve, a dispor de um indicador de aptidão tecnológica que avalia a capacidade de um imóvel integrar tecnologias e serviços inteligentes que tornem o seu uso mais eficiente. A tecnologia será inevitavelmente um precioso catalisador da descarbonização dos edifícios do futuro.



MANUEL COLLARES-PEREIRA
Assessor Científico
da Vanguard Properties

1. A transição para uma maior eficiência energética é fundamental. No caso dos edifícios a solução começa na sua conceção, por forma a controlar as necessidades de calor (frio) e de electricidade que venham a utilizar, através das inúmeras tecnologias ditas passivas, de uma arquitetura que tenha o mais possível em conta o clima e a envolvente do edifício. A evolução recente tem sido muito importante, disponibilizando novos materiais (como a madeira e o seu notável comportamento térmico) e equipamentos de elevado rendimento. Outro aspeto muito relevante prende-se com a evolução de tecnologias como a das janelas, cada vez mais sofisticadas e inteligentes, com um comportamento visual e técnico capaz de resolver os problemas e as ineficiências associadas às grandes superfícies envidraçadas. Outro aspeto ainda é o da evolução e adoção de soluções para a substituição do gás, nomeadamente na cocção e no aquecimento de água. Estas evoluções permitirão produzir edifícios com uma pegada de carbono muito inferior e proporcionar maior conforto aos seus utentes no processo. Uma palavra merece ser dita ainda sobre a questão do tratamento de resíduos e da gestão da água, aspetos em torno dos quais assistimos a uma evolução tecnológica importante para o sector.

2. A tão falada descarbonização está fundamentalmente ligada à crescente eletrificação da economia, já que esta é forma mais rápida e impactante de introduzir as Energias Renováveis. O sector dos edifícios tem um papel muito importante a desempenhar. Com a adição da energia solar aos edifícios, teremos imóveis produtores de energia elétrica, capazes até de cumprir a norma europeia, que em breve entrará em vigor, de terem de ser NZEB – Net Zero Energy Buildings, começando até a ser produtores (positivos) de energia, i.e. para aproveitamento de outros edifícios ou simples injeção na rede. A evolução para um mundo dominado pelas energias

renováveis depende muito deste tipo de evolução tecnológica. Hoje já está ao nosso alcance através, por exemplo, das comunidades energéticas, que já têm uma legislação favorável em Portugal. Esta evolução tecnológica, para além do seu papel fundamental para a descarbonização da economia no combate às alterações climáticas, proporcionará aos ocupantes dos edifícios uma energia elétrica mais barata e de valor controlado por dezenas de anos. A construção em madeira tenderá a crescer, dado que esta pode desempenhar um papel estrutural que permite já realizar edifícios de 20 andares. Portugal tem excelentes condições para ser produtor destes novos materiais. Uma outra evolução previsível será em torno do recurso a Inteligência Artificial, no controlo da interface entre oferta e procura de energia, gerindo a crescente eletrificação do sector, da forma mais eficiente possível, incluindo a gestão de novos elementos como os que estão associados às baterias aos veículos elétricos. Estas poderão até a vir a ser solicitadas a contribuir para o fornecimento de energia (à rede, ao edifício), para lá da sua função usual no próprio veículo.



JULIO DELGADO
CEO
do Ombria Resort

1. A pandemia trouxe-nos outras preocupações em que estamos a trabalhar juntamente com o nosso parceiro Viceroy Hotels & Resorts. Por exemplo, nos EUA reduziram os pontos de contacto físicos nas salas através da implementação de assistentes digitais ativados por voz, tais como o Alexa da Amazon.com Inc. Os hóspedes podem utilizar os dispositivos baseados em Inteligência Artificial para controlar a iluminação e operar a televisão, evitando ao mesmo tempo tocar nos interruptores de luz e nos comandos à distância. Estão também a ponderar a possibilidade de os hóspedes poderem pedir ao assistente digital toalhas extra ou solicitar uma saída tardia, porque os dispositivos estão integrados com sistemas informáticos.



JOÃO CARVALHO
Co-Fundador
da MELOM

1. Nos últimos anos assistimos a uma evolução muitíssimo mais acelerada da tecnologia em tudo e naturalmente o setor de obras residenciais não ficou imune a esta tendência. Se no período pré-pandemia as reuniões com clientes eram presenciais e envolviam um longo processo de apresentação de estudos e desenhos, escolha de materiais com base em amostras reais, o período pós-pandemia projeta-se muito mais tecnológico recorrendo à prática da modulação 3D e realidade aumentada BIM. As empresas que fornecem o serviço de obras chave na mão, desde a conceção e projeto até à entrega da solução final, como é o caso da MELOM, saíram de uma lógica de desenho 2D (plantas e alçados) para uma lógica maior do que 3D estático, passando para uma solução de realidade virtual onde os clientes “andam dentro da casa”, antes mesmo de a obra estar realizada. Esta tecnologia já era utilizada em grandes projetos, mas agora com muita recorrência já aparece em remodelações de imóveis. Neste sentido, os clientes podem de uma maneira imediata ter o “look and feel” das suas casas antes de serem uma realidade.

2. Relativamente às perspetivas de desenvolvimento tecnológico previstas para o futuro, podemos referir que na MELOM estamos atualmente a desenvolver um software, em conjunto com um parceiro em Espanha, que de uma forma muito fácil e rápida permite a realização de um modelo tridimensional através de uma vulgar planta com a possibilidade de seleção de revestimentos, mobiliário e inclusivamente arte. Um cliente pode desta forma e juntamente com o projetista detalhar o espaço e modular o mesmo às suas necessidades, de uma forma muito rápida e intuitiva e evitando surpresas ou espaços que não goste no final da obra. Acreditamos que este projeto possa ser uma realidade ainda em 2022, pelo que seremos a primeira marca de obras a oferecer este serviço aos nossos clientes, com a tecnologia em grande destaque.



BEATRIZ RUBIO
CEO
da RE/MAX Portugal

1. Na RE/MAX a tecnologia já faz parte do dia a dia de um consultor há muitos anos pois a marca sempre investiu fortemente, e continua a investir, em soluções tecnológicas à medida para a sua rede, sendo que consideramos que isso é uma das chaves do nosso sucesso. Há algumas tendências recentes que têm sido importantes: acesso a mais informação, melhor comunicação e valorização do trabalho do consultor pelo acesso a essa tecnologia. O acesso mais rápido e completo à informação dos imóveis disponíveis tem permitido uma melhor análise do mercado e das suas tendências, o que leva a um aumento da qualidade de serviço que é prestada aos nossos clientes, sejam os proprietários que têm acesso, via o seu agente, a estudos de mercado muito mais completos, seja aos compradores que, via o seu agente imobiliário, têm acesso a todas as angariações do mercado. Também tem havido um enorme avanço nas tecnologias de promoção de imóveis, veja-se o exemplo das visitas virtuais e vídeo visitas onde fomos pioneiros nessa tecnologia em Portugal há vários anos e que, no passado recente, se tornou imprescindível para a promoção de um imóvel. No website da RE/MAX já tínhamos a possibilidade de promover os imóveis com estes conteúdos e neste momento temos mais de 15 mil imóveis com visitas multimédia. O cliente também tem hoje muito mais acesso a toda a informação sobre as atividades do seu consultor RE/MAX e do que se passa no seu imóvel, por exemplo, usamos um sistema automático de SMS para informar os nossos clientes de todas as visitas e propostas e também disponibilizamos informação detalhada sobre os contactos recebidos e os relatórios das visitas. Hoje um agente presta um serviço ainda mais completo ao seu cliente. Ao usar novas ferramentas ao seu dispor, é possível oferecer maior valor já que tem muito acesso a muito mais informação e, acima de tudo, a ferramentas que lhe permitem trabalhar essa informação para ajudar aos seus clientes entender o mercado imobiliário em cada zona e a fazer um melhor negócio.

2. Uma das tendências que vão marcar o futuro próximo é o facto de os clientes que já são considerados nativos tecnológicos começarem a procurar casa e isso vai ser um desafio muito interessante para o setor, uma vez que a exigência em termos de acesso, transparência e serviço serão muito maiores. Existe sem dúvida um enorme potencial na tecnologia ser utilizada para acelerar e simplificar processos administrativos e legais e para isso contamos também com os processos de modernização administrativa do estado. As assinaturas e atos digitais vão tornar-se acessíveis a todos e iremos ter enormes ganhos de

produtividade pois poderemos ser mais ágeis no dia a dia e no serviço que prestamos. Vemos também um grande potencial na experiência que podemos oferecer ao cliente, seja ele comprador ou proprietário. Por exemplo, a utilização de realidade virtual e realidade aumentada para desenvolver uma nova experiência de visita ao imóvel para os clientes. O que neste momento é possível numa visita virtual vai passar a ser possível fazer numa visita física, como ao visitar uma casa vazia e visualizar a nossa mobília, ou uma no estilo que pretendemos, colocada virtualmente no local ao longo da visita e que poderá ser trocada durante a visita. Também poderá ser possível colocar informação acessível com realidade aumentada ao longo da casa, com informação importante como as áreas das divisões, obras de renovação de cada zona e até pontos que necessitam de melhoria após a compra. Iremos assistir a desenvolvimentos muito interessantes em todas as vertentes da vida de um agente imobiliário e a oportunidade que existe para este futuro valorizar ainda mais o trabalho do consultor é enorme, uma vez que vai ser ainda mais vital trabalhar com o profissional que ajude a filtrar e entender a informação e que utilize as melhores ferramentas de promoção. Como dizemos há vários anos na RE/MAX, a tecnologia vai potenciar ainda mais o trabalho de um consultor imobiliário e o serviço que presta aos clientes.



HUGO SANTOS FERREIRA
Presidente da Associação Portuguesa de Promotores e Investidores Imobiliários (APPII)

1. A tecnologia chegou ao setor imobiliário e veio para ficar. É uma evolução constante, a partir de agora só podemos esperar mudanças ainda mais positivas e inovadoras. Nos últimos anos, face aos desafios que a pandemia colocou também ao nosso setor, percebeu-se a diferença e o potencial que a tecnologia pode levar ao sector do imobiliário e da construção. Sendo impossível mencionar tudo o que os sistemas inteligentes de recolha de dados nos trazem, destaco a questão da sustentabilidade e consequentemente a da eficiência energética. Os dados que hoje conseguimos recolher permitem-nos realizar uma mudança de paradigma para edifícios mais eficientes. A indústria da construção civil passa atualmente por uma revolução graças às tecnologias BIM e à Internet of Things (IoT) – é possível ligar sistemas, ter acesso a dados que antes eram inalcançáveis... Ao trabalhar esses dados em tempo real podemos fazer uma melhor gestão dos consumos do edifício, dando ainda espaço à previsibilidade de possíveis falhas. Estes sistemas, alinhados com a questão da sustentabilidade, são os melhores amigos tanto dos promotores imobiliários como do consumidor final. Ao conhecermos melhor o nosso produto,

conseguimos aproveitar ao máximo todas as suas características, e até, criar sistemas à medida de cada um para reduzir os nossos consumos.

2. Essencialmente colocar a tecnologia ao serviço do sector para que seja a chave para a resolução de muitos dos atuais problemas da construção e do imobiliário. Nos próximos anos, vamos seguramente assistir a um forte crescimento do investimento em tecnologias nestas áreas, daí surgirão inovações, sendo expectável que estas nos permitam ter edifícios mais sustentáveis, com uma forte componente tecnológica associada. Um exemplo óbvio é o aumento exponencial do custo de matérias-primas que se tem observado nos últimos anos, que por sua vez aumenta em muito o preço final dos imóveis e, por vezes, impedindo a finalização das obras. Uma possível solução para este problema pode ser a impressão 3D – se produzirmos os nossos próprios materiais, podemos reduzir os custos dessas matérias-primas até 40%.



ANA RITA BASTOS
Diretora de Marketing
da Saint-Gobain Portugal

1. A tecnologia tem contribuído muito para o desenvolvimento do sector imobiliário, começando desde logo pelo acesso fácil e permanente à informação de forma digital. Pensando no edifício como um todo e no seu impacto a longo prazo, na vida das pessoas e do planeta, destaco o BIM (Building Information Modelling) por ter vantagens ao longo de toda a cadeia de valor. É uma tecnologia usada desde a fase inicial do projeto e permite ter a visão integral do mesmo, ainda antes da sua conceção. Esta tecnologia permite ter um maior controlo da performance do edifício, nomeadamente no que diz respeito à eficiência energética, conforto térmico e acústico e qualidade do ar interior, permite a redução e controlo de custos, uma melhor gestão do tempo da obra, o aumento de produtividade e a redução do impacto ambiental. É particularmente relevante no início do projeto, sendo útil até na manutenção do edifício.

2. Há um longo caminho a percorrer no que diz respeito ao desenvolvimento tecnológico do sector. De forma mais imediata, saliento a importância da mudança de mindset de inovação em desenvolvimento de produtos para inovação em soluções e métodos construtivos. Para isso, há que inovar na forma de aplicação de produtos e sistemas, tornando-os mais simples, mais rápidos e menos dependentes de mão-de-obra. No que diz respeito a mudanças estruturais e que vão revolucionar o sector, a construção leve e modular, a prefabricação e a impressão 3D são claramente tendências que vieram para ficar.



FRANCISCO HORTA E COSTA
Managing director
da CBRE

1. Os desafios impostos pela pandemia aceleraram a digitalização do setor imobiliário, que sempre se mostrou fiel aos métodos tradicionais consolidados, mas que tem feito o seu caminho, de forma a reinventar-se em função da tecnologia disponível. Desde logo, a tecnologia permitiu otimizar e facilitar as visitas aos imóveis num momento em que era impossível realizá-las fisicamente. Daí mantiveram-se hábitos e aprendizagens, e criaram-se mecanismos e aplicações que atualmente permitem visualizar imóveis remotamente e de forma muito realista e imersiva. A tecnologia tem possibilitado ainda o tratamento de dados de forma massiva e altamente qualificada, o que garante que as interações com clientes são cada vez mais personalizadas e ajustadas a cada realidade, muito específica e com exigências muito próprias. Por outro lado, importa destacar que o desenvolvimento tecnológico tem contribuído para o aparecimento e crescimento de startups que apoiam a gestão, avaliação e realização de transações no imobiliário. As chamadas PropTech estão a transformar o setor, ao resolver algumas das questões mais urgentes e relevantes no que diz respeito a investimentos no imobiliário comercial.

2. As PropTechs são claramente uma tendência, estão a permitir derrubar barreiras antigas e devem continuar a crescer, garantindo que a forma como avaliamos, gerimos e comercializamos imóveis é cada vez mais evoluída e detalhada, adaptada a cada ativo e garantindo o melhor output em cada projeto imobiliário. Além disso, uma das áreas de foco destas startups tem sido a sustentabilidade, prevenindo-se que o desenvolvimento de tecnologias ligadas à redução das emissões de carbono dos edifícios marquem o presente e sobretudo o futuro do setor. Acreditamos ainda que a tecnologia será um fator essencial na redução dos riscos associados aos investimentos imobiliários. A digitalização dos processos, sobretudo através da análise de dados de forma automatizada, permitirá a investidores fazer análises de viabilidade muito mais atempadas e realistas, de maior fiabilidade e incorporando fatores ligados ao imóvel e à potencial performance do mercado.



JOSÉ PEDRO PINTO
CEO
do Grupo Himo

1. A tecnologia terá cada vez mais um papel preponderante no sucesso das atividades imobiliárias, tal como em qualquer outra atividade económica. Atualmente, com total e permanente acesso a dados e dispositivos criaram-se enormes oportunidades de otimização das operações aproximando os interlocutores de todos os processos em tempo real. No Grupo HIMO estamos a investir fortemente nesta dimensão criando soluções tecnológicas que potenciam a missão de cada empresa e simultaneamente as relacionam entre elas, com os seus clientes e parceiros. É desta forma que pretendemos consolidar a nossa visão transversal e complementar do imobiliário. Na HABITA, empresa de mediação do grupo, o futuro irá permitir atuar de forma a melhorar virtualmente a apresentação dos imóveis de forma remota e a potenciar o cruzamento entre imóveis e compradores de acordo com as características e localizações ambicionadas. Ao nível da promoção imobiliária, na ROOTS, o desafio comercial é semelhante à mediação na apresentação dos seus empreendimentos, enfatizado pela questão das pré-vendas e da possibilidade de customização dos imóveis. No desafio de funding, estamos a testar num dos projetos, uma solução de crowdfunding, através de uma plataforma tecnológica, para parte da alavancagem necessária para o desenvolvimento do investimento. Um mecanismo inovador quando consideramos a sua aplicação no imobiliário, mas já amplamente aplicada em outros mercados. No SITIO, empresa que opera espaços partilhados, estamos conectados, através de uma aplicação, com todos os nossos utentes, permitindo entre outras funcionalidades a gestão de marcações de salas de reunião e formação. Na FEITORIA, focada na gestão de ativos, um dos pilares para aportar valor no papel da gestão e rentabilização de ativos assenta na utilização de tecnologia, com a criação da app MyFeitoria, para criar uma relação eficiente, escalável e transparente entre senhorios, gestor e inquilinos nas várias dimensões envolvidas. Por último, ao nível da construção e manutenção de espaços, na CM2 estamos a investir no conhecimento e no estabelecimento de parcerias com soluções de construção inovadoras de natureza modular e off-site, assistidas com recurso a inovações tecnológicas. Cada vez mais o futuro será moldado pela tecnologia, acreditamos que o imobiliário não será exceção. Concretamente vemos o desenvolvimento de técnicas construtivas mais eficientes e materiais mais ecológicos, em soluções de gestão e planeamento que promovem melhor otimização de recursos e interligação entre as partes, e maior rigor e transparência nos processos.

Especial Imobiliário e Tecnologia: A Casa do Futuro



NUNO GARCIA
Diretor geral
da GesConsult

1. É importante contemplar que o imobiliário comporta não só o mercado habitacional, mas também dos escritórios, comércio, logística e entre muitos outros exemplos. Aquilo que a tecnologia tem vindo a fazer pelo setor é permitir que este continue "a dar cartas", especialmente após a pandemia. A inovação trouxe uma adaptação a tempos de incerteza, oferecendo oportunidades de otimização do negócio a todos os players – promotores e clientes finais. As transformações tecnológicas também possibilitam à construção uma melhor gestão de materiais e de tempo investido, melhorando a experiência dada ao cliente. Ao se poderem realizar visitas virtuais, o investimento (nacional e internacional) imobiliário fica mais facilitado, no sentido em que já não é necessário realizar viagens entre países para estudar um investimento. Os processos de licenciamento têm, igualmente, sido facilitados com a ajuda da tecnologia, com a criação das plataformas digitais. A tecnologia vem trazer alterações bastante positivas à fileira, assegurando uma adaptação contínua aos mais variados desafios que vão surgindo.

2. A fileira vai (continuar a) evoluir através da tecnologia, não tenho dúvidas. As "casas do futuro", que continuarão a ter um teor de "inteligência", mas muito mais demarcado, vão conseguir responder ainda mais às necessidades dos seus utilizadores. A tecnologia irá permitir, por exemplo, que todas as dimensões de uma casa estejam ligadas em rede e - este é um fator essencial - a gestão de energia, água e recursos será bastante mais ponderada, através de sistemas tendencialmente inovadores e sustentáveis. Em adição, os processos construtivos também passarão por mudanças associadas às transformações tecnológicas. Além de prever a criação de plataformas digitais que irão continuar a potencializar o trabalho dos players, como já o faz o BIM (Building Information Model), acredito que a construção industrializada, que já começa a surgir como resposta para vários desafios, será gradualmente melhorada, agilizando a redução dos gastos com mão-de-obra e, claro, do tempo investido. Por fim, o desenvolvimento sustentável será também favorecido pela inovação e assistiremos a um consumo de recursos e de fontes de energia muito mais ponderado e controlado.



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

1. A tecnologia é um fator crucial para o desenvolvimento do setor imobiliário e a pandemia veio comprovar isso mesmo, porque obrigou a autonomizar muitos processos, acelerando e massificando o recurso a meios tecnológicos. Uma das vantagens do uso da tecnologia no imobiliário é, desde logo, facilitar a tomada de decisões mais informadas e rápidas, potenciando a eficiência operacional, racionalizando custos e simplificando a gestão de ativos. Uma das áreas de imobiliário, onde a tecnologia traz mais vantagens é na avaliação e consultoria. Esse é o nosso mote na Prime Yield, onde desde sempre investimos em inovação tecnológica e onde vamos continuar a apostar. 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 portfolio de serviços de avaliação, consultoria e research.

2. No contexto da Prime Yield, estamos com um forte investimento em desenvolvimento de soluções tecnológicas e queremos apostar na sua abertura para outros stakeholders este ano. 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. Estamos também a desenvolver uma webAPP, a iPY, que se dirige ao universo de peritos avaliadores e cujo grande objetivo é simplificar o momento de visita de um imóvel, que é uma peça central do processo de avaliação. Esta nossa nova APP vai no sentido de automatizar esse processo, facilitando a recolha de informação nesse momento tão importante que é a visita aos imóveis. Mas queremos que seja uma ferramenta que esteja disponível para uso externo e não apenas para os nossos colaboradores.



ANDRÉ TOMAZ LOPES
Senior Project Manager
na Round Hill Capital em Portugal

1. A tecnologia mudou drasticamente todos os aspetos do setor imobiliário na última década - desde a agregação e democratização de dados, passando por várias plataformas, até às aplicações de experiência dos inquilinos. Não há uma parte do setor imobiliário que não tenha sido impactada pela tecnologia. Em cada passo, a maior ajuda e contributo que trouxe para o setor foi, provavelmente, o tempo. A tecnologia tem diminuído o tempo, e por sua vez o investimento, necessário para os negócios, para a construção, transações, etc.

2. A tecnologia também tem vindo a mudar fortemente no setor imobiliário nos últimos anos. Atualmente, o foco é consideravelmente voltado para o ESG e para como a tecnologia pode ajudar a tornar a indústria mais sustentável. Há um desenvolvimento significativo no espaço da construção com digital twins e materiais sustentáveis e, além disso, no lado operacional, há muitos avanços tecnológicos para ajudar a acompanhar as operações de construção no dia-a-dia.



PEDRO LANCASTRE
CEO
da JLL

1. A pandemia antecipou diversas tendências e o nosso setor teve de se reinventar para contornar esta situação e penso que o resultado é francamente positivo. No nosso caso em concreto, a JLL pretende posicionar-se, a nível global, como uma empresa tecnológica no setor imobiliário. Neste sentido, existe um conjunto de iniciativas com o objetivo de implementar, cada vez mais, uma cultura digital no seio da organização: digitalização dos processos core da empresa, bem como uma preparação das nossas equipas, quer a nível de skills, quer a nível de mindset, para este processo de transição. Tem sido também graças a plataformas de comunicação colaborativas que conseguimos continuar a trabalhar ativamente em equipa e em contacto permanente com os nossos clientes, ainda que separados fisicamente. São as visitas virtuais, os renders 3D, as plantas humanizadas, os vídeos e as imagens 360° que nos têm permitido continuar a apresentar imóveis à distância e a fechar vendas, minimizando o contacto físico. É com o big data e com a inteligência artificial que conseguimos agilizar procedimentos, personalizar o serviço, melhorar análises técnico-financeiras e democratizar cada vez mais o acesso aos dados. É

verdade que a tecnologia nos tem permitido criar oportunidades e será aquilo que nos diferenciará no futuro. Num mundo em crescente globalização, com clientes de toda a parte do mundo, soluções tecnológicas deverão ser utilizadas com maior frequência em alguns momentos da negociação, pois permitirá poupar tempo aos nossos clientes e investidores, além de otimizar o trabalho das nossas equipas e garantir a segurança de todos. Contudo, muito importante: embora as ferramentas tecnológicas funcionem como complemento essencial à atividade imobiliária, nunca substituirão o papel dos consultores imobiliários, pois a nossa atividade continuará sempre a ser muito humana.

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, mas à IA junta-se o big data, a realidade virtual e aumentada, a IoT, o 5G e os drones. São cada vez mais as novas tecnologias ao serviço do imobiliário que oferecem um conjunto de benefícios no que diz respeito à otimização do processo construtivo e gestão de projetos imobiliários: 1) redução de custos através de uma melhor gestão de inventários de matéria-prima e melhor planeamento de recursos humanos; 2) diminuição de erros através de ferramentas que permitem um controlo efetivo em real-time, que contribuem para que sejam previstos contratamentos e até alterações aos prazos de entrega; 3) integração das equipas envolvidas, o que facilita a comunicação entre as várias partes do projeto, reduz a necessidade da presença física humana nas tomadas de decisão e simplifica os processos (de encomenda e pagamento a fornecedores, por exemplo); e 4) maior transparência dos projetos, uma vez que graças às ferramentas digitais é possível disponibilizar informação relevante e ajustada à equipa de acordo com o seu grau e fase de envolvimento no projeto.



PEDRO FRANCO CAIADO
Country Manager
da Spotahome Portugal e UKI

1. Sem dúvida que em várias frentes. A tecnologia veio, por exemplo, otimizar o processo de arrendamento de uma casa. Há uns anos as casas estavam

disponíveis em vários sites e agências imobiliárias e havia falta de transparência no setor. Com o objetivo de colmatar estes problemas, transversais a todo o setor, houve a necessidade de começar a agregar a oferta. As plataformas 100% online de arrendamento como a Spotahome mudaram a forma como se arrenda uma casa. Esta mudança, quase que radical, permitiu que muitos mais clientes tivessem acesso às casas e possibilidade de arrendar. A tecnologia veio ajudar a que as pessoas, mesmo que confinadas e em plena pandemia, tivessem as mesmas oportunidades. Por isso, creio que tanto os proprietários como os compradores e arrendatários encontraram uma forma mais simples de proceder ao processo de compra e venda e arrendamento de uma casa. Não só a procura melhorou, como os processos burocráticos que estavam adjacentes a estes processos foram simplificados.

2. Portugal é um dos destinos mais procurados e prevemos que, no futuro, esta tendência só vai aumentar. Hoje em dia, é um dos países que está a apostar mais na inovação e transformação digital e, por isso, os nossos clientes também se mudam com o objetivo de se juntar a esta onda crescente de hubs de inovação e empreendedorismo. Com novas ferramentas tecnológicas, como machine learning e inteligência artificial, os negócios imobiliários vão conseguir acompanhar a evolução da tecnologia e vão querer eles próprios fazer parte e contribuir para o crescimento deste setor.



PAULO CAIADO
Presidente
da APEMIP

1. A tecnologia ao incorporar-se no quotidiano de todos nós e das nossas organizações, assume cada vez mais enorme protagonismo enquanto recurso indispensável. O setor imobiliário, obviamente, não é exceção. As atuais possibilidades comunicacionais, a quantidade de dados e informações imobiliárias, a possibilidade de as agregar e tratar de modo diferenciado, as atividades virtuais e a categorização de preferências de clientes assente em inteligência artificial fazem parte da enorme panóplia de recursos tecnológicos, que não irão parar de nos surpreender. Aproximar pessoas de outras pessoas, aproximar pessoas de "coisas", recolher, tratar e disponibilizar dados e informações fazem cada vez mais parte da realidade do setor. O grande desafio reside na capacidade em conciliar a utilização de todos os recursos tecnológicos e as suas possibilidades com o domínio relacional. É este que queremos como insubstituível. É este que reconhecemos como devendo ser a verdadeira base e suporte da atividade imobiliária.

2. É comum dizer-se que no que diz respeito às tecnologias: o que surgiu hoje está ultrapassado

amanhã. A evolução é tão rápida que muitas vezes é difícil acompanhá-la. Naturalmente todas as atividades têm introduzido as novas tecnologias e tentam acompanhar as novidades. A verdade é que num mercado competitivo quem mais investe em tecnologia mais probabilidade tem de crescer. Depois dos agregadores, da realidade virtual, das criptomoedas, começa a surgir algo que acho meio estranho e a que ouvi chamar "Metaverso". Todos nós e todos os setores têm o desafio gigante de saber incorporar tecnologia e o suporte digital ao mesmo tempo que devemos desenvolver todas as nossas competências para sermos mais humanos, mais solidários, mais altruístas e mais nós.



PEDRO GIMÉNEZ BARCELÓ
CEO
da Giménez Ganga

1. A União Europeia está a sensibilizar os governos de todos os países membros para a necessidade de impulsionar um novo modelo de transição económica, energética e ecológica, que promova uma maior inclusão e coesão social, estimulado pelos Fundos Europeus Next Generation. No caso do sector imobiliário, a tecnologia aplicada à proteção e isolamento solar é uma grande aliada dos edifícios inteligentes. Os novos sistemas de domótica, as técnicas de isolamento térmico, os sistemas de proteção solar e os materiais inovadores aplicados à construção e design de interiores permitem criar espaços únicos, ampliar o potencial das habitações e transformá-las em verdadeiros "templos de bem-estar". A estética das habitações também é tecnologia. Passámos da escolha da cor de um quarto, ou do mobiliário para aquele espaço, para a conceção de casas e respetivas divisões, ao mesmo tempo que se selecionam tecidos, materiais e soluções energeticamente eficientes. A instabilidade política, económica e social em que estamos submersos, após um longo período de pandemia e agora com a ameaça de guerra na Europa, obriga-nos, definitivamente, a constatar a imperatividade de investir em tecnologia para energias renováveis e para eficiência energética, a partir da própria habitação. Sempre tivemos a plena consciência da grande responsabilidade da nossa atividade, e do setor dos edifícios, na preservação dos recursos naturais do planeta. Por isso, a eficiência energética é um critério fundamental no desenvolvimento dos produtos Saxun, tanto na conceção como no processo de fabrico. Iniciativas como Zero Waste, para atingir a economia circular dos resíduos gerados, ou as metas de zero emissões líquidas de gases com efeito de estufa são objetivos para os quais temos vindo a trabalhar, há vários anos, e que estão a contribuir para disponibilizarmos as soluções necessárias para tornar os edifícios cada vez mais sustentáveis e eficientes.

2. Os profissionais de todas as fases da cadeia de valor dos edifícios trabalham, há anos, para aplicarem todo o tipo de soluções inovadoras e procuram aumentar a capacidade de desenvolverem tecnologia de vanguarda que melhore a qualidade de vida dos utilizadores. É fundamental que as empresas com maior nível de inovação disponibilizem a estes profissionais uma multiplicidade de soluções que facilitem o seu trabalho, como, por exemplo, os produtos em BIM, DWG ou dossiers técnicos que permitem um conhecimento completo de cada produto e do seu funcionamento. Queremos desenhar e construir casas para desfrutar de cada metro quadrado e de cada espaço verde disponível, o que implica assegurar uma temperatura interior agradável em cada momento, tanto nos dias frios como nos dias mais quentes. Queremos alcançar espaços ótimos do ponto de vista da iluminação, para tirar partido da luz natural do sol, sempre com a segurança e o conforto que nos permite controlar o ambiente das habitações com controlo remoto, através da automação doméstica. E é a tecnologia que permite tudo isto. Neste contexto, a inovação é transversal a todos os produtos Saxun, que possibilita a integração de sistemas de motorização e domótica, com a mais recente tecnologia. Através de aplicações como Tahoma ou Connexoon, consegue-se uma comunicação bidirecional entre o utilizador e o sistema. Os utilizadores podem controlar a temperatura do interior da habitação através do smartphone, automatizar o funcionamento de todos os sistemas de domótica e utilizar sensores que protegem os espaços das intempéries, para garantir que está tudo bem em casa, mesmo quando estão fora. Está comprovado que a implementação destes produtos ajuda as casas a reduzirem os consumos de energia até 20%. A tecnologia desempenha um papel fundamental na forma como projetamos, construímos, habitamos e fazemos negócio com as casas, no futuro. E a Saxun já está a trabalhar em diversos aspetos que permitirão aos arquitetos, projetistas, designers e construtores alcançarem o tão desejado conceito de Passive House, que define um padrão construtivo de elevado desempenho, em termos de eficiência energética, conforto, acessibilidade económica e sustentabilidade.



RICARDO SOUSA
CEO
da Century 21 Portugal

1. A indústria imobiliária está num processo muito interessante de transformação digital, em linha com a evolução tecnológica que se tem vindo a registar, nos últimos tempos, e com as possibilidades que se abrem para uma indústria tão tradicional e conservadora como é a do imobiliário. Destaco o que considero serem os quatro benefícios principais que a tecnologia está a aportar ao setor

imobiliário, e que se irá potenciar ainda mais no futuro: transparência, agilidade, segurança e sustentabilidade ambiental. Do registro predial e cadastral, aos licenciamentos, aos projetos e processos de construção, à comercialização, à gestão das transações e, claro, à forma como vivemos as nossas casas e utilizamos os imóveis, de um modo geral.

2. São muitas as tecnologias que já fazem parte do nosso dia a dia e que estão a contribuir para a evolução do sector. Posso destacar algumas como a RPA, inteligência artificial para automação de tarefas, Big Data para melhor interpretar, integrar e analisar informação, drones que são extremamente úteis para melhor compreender o ordenamento do território e realizar inspeções. Nos projetos, surgem as soluções BIM - modelagem 3D inteligente- que facilitam e tornam o trabalho de engenheiros e arquitetos muito mais eficiente. A industrialização da construção, a realidade aumentada e a realidade virtual trazem, igualmente, muitos benefícios em várias etapas do ciclo imobiliário. Também os smart contracts com base em tecnologia Blockchain estão e irão, cada vez mais, fazer parte do dia a dia do sector, trazendo maior agilidade e segurança aos processos de registos e gestão das transações e, por fim, a Internet das Coisas que está e irá continuar a transformar a vivência dos imóveis numa melhor experiência para os seus utilizadores.



RICARDO MALHEIRO
Diretor Geral
da TKE Portugal

1. Estima-se que em 2050, 70% da população viva em centros urbanos. Por esta razão, torna-se necessário promover e garantir a eficiência em termos de mobilidade, otimizar os acessos e a utilização dos edifícios e infraestruturas e assegurar que cumprimos a nossa responsabilidade a nível do ambiente. Com este propósito, estamos conscientes que a tecnologia tem um papel fundamental para o desenvolvimento das cidades do futuro, em particular a criação de soluções inovadoras no que respeita às ofertas para o setor imobiliário. É para apresentar estas soluções ao mercado que a TKE trabalha diariamente. Soluções capazes de revolucionar a forma como nos movemos não só no interior das cidades, mas também no interior dos edifícios. Para isso, a TKE oferece soluções com uma grande vertente tecnológica e e inovadoras que permitem redesenhar os edifícios, construir em altura e para os lados, com equipamentos que permitem o transporte contínuo de passageiros, de forma mais eficiente e sustentável. Por exemplo, a TKE já tem em instalação equipamentos de elevação como o MULTI, que se movem na vertical e horizontal, em loop para uma circulação constante e que geram energia

suficiente para fazer funcionar o próprio edifício.

2. Como se costuma dizer, o céu é o limite. Até há poucos anos era impensável que um elevador funcionasse sem cabos e que se movesse na horizontal. E hoje isso é uma realidade. Também na TKE já temos no terreno a tecnologia MAX, desenvolvida em parceria com a Microsoft, que permite uma manutenção preditiva dos equipamentos e por consequência uma gestão mais eficiente para todos. E estes são apenas dois exemplos. O caminho deve ser este. O uso da tecnologia em prol do desenvolvimento das cidades, de modo que esta seja capaz de dar uma resposta mais eficaz e até de antecipação das necessidades. A recente pandemia que vivemos também ajudou a acelerar o processo, fazendo surgir, por exemplo, soluções que permitiam "chamar" o elevador sem necessidade do toque. Necessidades solucionadas com recurso à tecnologia e que demonstraram que se deve cada vez mais apostar na antecipação, construindo o futuro a partir do presente.



CARLOS GONÇALVES
CEO
do Avila Spaces

1. A tecnologia é absolutamente essencial para o desenvolvimento do sector imobiliário, nas mais diversas vertentes, nomeadamente ao nível dos processos de trabalho, permitindo ganhos de eficiência que favorecem a produtividade das empresas, e ao nível das ferramentas de marketing e comunicação, contribuindo para reforçar a divulgação dos bens e serviços nos diversos meios digitais, onde as redes sociais ganham cada vez mais predominância. Contudo, julgo que é importante referir que, quanto maior é o desenvolvimento tecnológico, mais se valorizam as competências comportamentais, que são essenciais para o estabelecimento de relações de confiança entre os stakeholders em qualquer negócio.

2. A tecnologia evolui a uma velocidade nunca vista, estando cada vez mais centrada nas necessidades dos indivíduos e das instituições. Todas as revoluções industriais marcaram um período de transição na história da humanidade. Passados 250 anos desde a primeira revolução industrial, a quarta revolução industrial veio introduzir transformações radicais na vida humana por via das novas tecnologias, nas mais diversas áreas. Mais uma vez a história repete-se em períodos de crise: As ameaças transformam-se rapidamente em oportunidades. Tudo indica que no período pós-Covid as pessoas e as empresas passarão a ter uma maior consciência ambiental, as relações profissionais e familiares serão mais valorizadas, haverá uma maior qualidade de vida, por via da redução do tempo de deslocação

casa-emprego e uma melhor mobilidade dos cidadãos nas cidades, considerando que grande parte da força de trabalho estará dispersa geograficamente. Este novo paradigma não seria possível sem o papel da tecnologia, que veio facilitar o trabalho remoto a a introdução de conceitos como o "Escritório-Satélite" e "Flex-Office", que ganham cada vez mais espaço no mercado imobiliário.



GUILHERME GROSSMAN
Managing broker
da eXp Realty

1. Não há dúvidas que o setor imobiliário renasceu e adotou ferramentas tecnológicas no seu dia-a-dia, que até há dois anos não eram habituais. Contudo, esta é a realidade da eXp desde há 13 anos, ou seja, desde o momento da sua origem. Na eXp nunca tivemos um escritório físico e sempre trabalhamos, vivemos e negociámos num mundo 100% virtual, totalmente tecnológico que, hoje em dia, é muito habitual. E atualmente somos 77.000 agentes em 20 países diferentes, todos com o mesmo método de trabalho. Numa altura em que o mundo se fechou em casa, a tecnologia foi fundamental para que os negócios imobiliários continuassem a realizar-se. E os números revelam-nos que a descida no volume foi pouco significativa. Nestes últimos dois anos, o e-mail, os sites, as reuniões online, o vídeo, as visitas virtuais, as imagens 3D, multiplicaram-se e vingaram, demonstrando que vieram para ficar, uma vez que se revelaram igualmente úteis e totalmente seguros. Também para os negócios internacionais, este desenvolvimento foi fundamental, acelerando e agilizando muitas transações.

2. Fala-se cada vez mais na revolução do metaverso em diferentes setores, entre eles o imobiliário. E este será certamente o futuro. Apesar da eXp ter o seu próprio metaverso, o seu mundo virtual onde os agentes trabalham, convivem, aprendem, reforçam a sua rede de contactos e fecham negócios, acreditamos que vamos continuar a evoluir e tornar o nosso mundo ainda mais tecnológico e produtivo. O mundo virtual e tecnológico abre as portas à celeridade dos processos, à universalidade dos mesmos, a um potencial de negócios que de outra maneira não seriam tão facilmente exequíveis. E, curiosamente, esta vertente tecnológica é também o garante da segurança e fiabilidade dos mesmos.

Conferência

 **O Jornal Económico**

Desafios da Transição Digital

25 março | 09h00

 Palácio Sotto Mayor, Av. Fontes Pereira de Melo, Lisboa

PROGRAMA

09h00 Nota de boas-vindas

Filipe Alves, Diretor do Jornal Económico

Diogo Madeira da Silva, Director Huawei

09h15 Keynote speaker: **Miguel Fernandes**, Consulting Partner PwC

09h45 **CRISE DAS CADEIAS LOGÍSTICAS
E ESCASSEZ DE SEMICONDUCTORES:
QUAL O IMPACTO NAS EMPRESAS PORTUGUESAS?**

Moderação: Filipe Alves, Diretor do Jornal Económico

Luís Miguel Silveira, Professor do Instituto Superior Técnico

Hélder Pedro, Secretário-geral da ACAP

Ricardo Félix, Managing partner da Logistema

António Nogueira Leite, Economista e Chairman da Hipoges

10h45 Coffee Break

11h00 **OS DESAFIOS DA TRANSIÇÃO DIGITAL
VISTOS PELAS EMPRESAS**

Moderação: Nuno Vinha, subdiretor do Jornal Económico

Armindo Monteiro, vice-presidente da CIP

Marco Galinha, Presidente do Grupo BEL

Jorge Portugal, Diretor executivo da COTEC

Cristina Cabral Ribeiro, Managing Partner da CCR Legal

Gonçalo Marques Oliveira, Chief Information Officer do Pestana Hotel Group

12h00 Encerramento

Acompanhe em direto na plataforma multimédia JE TV, em www.jornaleconomico.pt

Apoio:

