



27.10.2023

**Diretor**  
Filipe Alves  
**Subdiretores**  
Lígia Simões  
e Nuno Vinha  
**Diretor de Arte**  
Mário Malhão

# Especial

Caderno publicado  
como suplemento  
do Jornal Económico  
nº 2221. Não pode  
ser vendido  
separadamente.

## Guia do Investimento Imobiliário e Reabilitação Urbana

As medidas do Mais Habitação e as alterações previstas no Orçamento do Estado para 2024 deverão ter impacto na atratividade do mercado imobiliário português aos olhos dos investidores estrangeiros, dizem os especialistas e empresários do sector ouvidos pelo Jornal Económico. Há quem considere que 2024 será um ano de “apagão” no imobiliário.



**As origens da crise da habitação em Portugal: causas endógenas e exógenas**

Editorial ■ P.2

**Especialistas assumem “desconfiança” e “ambiente hostil” para quem deseja investir no país**

Análise ■ P.2-3

**António Nogueira Leite**  
Fim dos RNH. “Terá impacto em segmentos que não o imobiliário”

Entrevista ■ P.4-5



**Que impacto terão as medidas do Governo no mercado imobiliário em 2024?**

Fórum ■ P.6-7

**Editorial**

As origens da crise da habitação em Portugal



**Filipe Alves**  
Diretor

A forte valorização que o imobiliário registou na última década em Portugal foi provocada por vários factores, alguns endógenos e outros exógenos. Entre os primeiros destacam-se a tranquilidade, a segurança e a aprazibilidade do país, que, juntamente com instrumentos criados por vários governos desde 2008 (como o regime dos residentes não habituais e os vistos gold), colocaram Portugal no radar de investidores estrangeiros que contribuíram - embora não tanto como por vezes se diz - para a subida dos preços em alguns segmentos. Mas é de destacar, sobretudo, o facto de não existir oferta suficiente de habitações. Com a banca a fechar a torneira aos construtores, a partir de 2010 o número de casas novas caiu a pique em Portugal. Mas ninguém fala disto, nem do papel que os governos e os supervisores europeus tiveram para que as coisas se passassem assim. Resta falar daqueles factores que como país não controlamos, como o facto de a política monetária do BCE ter gerado um excesso de liquidez que teria de ir para algum lado e que, em grande parte, acabou por ser investido em imobiliário. É pena que não tenhamos utilizado esse dinheiro barato para resolver o problema da falta de habitação em Portugal. E agora que as taxas negativas acabaram, tentamos resolver o problema com medidas que deverão tornar a compra ou o arrendamento de casas ainda menos acessíveis para os portugueses comuns, enquanto a grande maioria da população - que tem casa própria - verá o seu património desvalorizar.

# Especialistas assumem “desconfiança” e “ambiente hostil” para quem deseja investir no país

**Análise** ■ Economista defende que o Governo foi um grande promotor para “muito azedume e antipatia” ao investimento imobiliário, enquanto o CEO da Vanguard Properties diz que em Portugal é preciso mudar o discurso de que “a culpa, de quase tudo, é dos estrangeiros”.

**Rodolfo Alexandre Reis**  
rreis@medianove.com

Incredulidade, hostilidade, desconfiança e desinteresse. Estas são algumas das expressões que revelam o sentimento que o mercado imobiliário português vive atualmente, no final de um ano que fica marcado pelo pacote ‘Mais Habitação’ e o impacto provocado pelo fim do regime dos Residentes Não Habituais (RNH).

“Este foi um ano em que já se começou a desacelerar em termos de volume de transações e parece-me que o mercado português está a perder interesse por vários motivos”, refere em declarações ao JE, o economista João Duque, acrescentando que o ambiente tem sido “muito hostil” com as ameaças ao investimento e isso acaba por se refletir.

Uma hostilidade que o economista considera vir do próprio Governo que “em vez de tentar acalmar, foi um grande promotor para muito azedume e antipatia em relação ao mercado imobiliário e ao investimento no mercado imobiliário”.

João Duque vai mais longe e acredita que “a luz começou a

apagar-se” no mercado imobiliário em 2023. “As coisas a continuarem assim, e não vejo razões para mudarem, em 2024 vai continuar a tendência do princípio de um apagão”, alerta.

Quem se mostra também pessimista sobre o rumo do mercado é José Cardoso Botelho, CEO da Vanguard Properties, que ao JE assume que neste momento, o sentimento é de “incredulidade e de desconfiança”.

“Há claramente um arrefecimento ao nível do investimento e expectativa por parte de muitos clientes e empresa que pensavam instalar-se em Portugal”, afirma, acrescentando que para

**“A luz começou a apagar-se no mercado imobiliário em 2023. As coisas a continuarem assim, e não vejo razões para mudarem, em 2024 vai continuar a tendência do princípio de um apagão”, afirma João Duque**



CRISTINA BERNARDO



2024 a oferta irá reduzir, já que há menos licenças emitidas. “No caso da Vanguard Properties fruto, nomeadamente, de problemas e demoras no licenciamento, em 2024, não prevemos entregar um único fogo”, sublinha.

Pelo mesmo diapasão alinha. Patrícia Barão, head of residential da JLL, “Prevejo que possa existir uma diminuição do número de transações e de vendas. Acredito que isso vá acontecer, mas que não seja uma situação muito extrema”, refere ao JE, acreditando que apesar de todas as medidas Executivas, Portugal ainda irá merecer a atenção dos investidores e promotores.

“Continua a existir essa vontade, apesar de alguns promotores e alguns investidores estarem obviamente a repensar as suas estratégias”, afirma.

#### Fim dos Residentes Não Habituais “vai ser outra machada”

A mais recente decisão do Governo em terminar com o regime dos Residentes Não Habituais deixou o mercado imobiliário à beira de um ataque de nervos e os promotores estrangeiros num impasse sobre os investimentos no país. O economista João Duque acredita que esta posição do Governo “vai ser outra machada” no sector e apresenta uma solução que poderia ter sido utilizada pelo Executivo com o fim dos Vistos Gold em 2022.

“Tal como na questão dos vistos gold podiam por os preços um pouco mais elevados. No caso dos vistos gold eram 500 mil euros, metiam a um milhão ou até dois milhões. Porque essas casas não são para os portugueses ou pelo menos não todos”, explica o economista.

Já José Cardoso Botelho não tem dúvidas de que o país já perdeu boa parte do capital de confiança que foi criando ao longo dos últimos anos. “Neste momento, até devido à hemorragia de talento, mais qualificado, muitas empresas internacionais e nacionais, queixam-se da falta de recursos humanos, e tal, determina ou determinará a atratividade da nossa economia. Sem o RNH, vamos ficar mais na cauda da Europa e dos países da OCDE, perdendo a guerra do talento”, afirma, alertando que, perdida a confiança, demorará muito tempo para que Portugal consiga voltar a ser credível.

## “Reabilitação Urbana pode ser uma das respostas para satisfazer a procura”

### Habitação

■ Federico Rosales, da Prime Portugal Investment, refere que este segmento tem disponibilidade económica para acompanhar as flutuações do mercado.

**Rodolfo Alexandre Reis**  
rreis@medianove.com

Apontada por muitos como o principal problema a ser resolvido no sector imobiliário, a falta de oferta poderá ter na reabilitação urbana uma solução para responder ao mercado. “Pode ser uma das respostas num mercado onde a construção de novos imóveis é insuficiente para satisfazer a procura, especialmente no sector residencial de gama alta”, refere em declarações ao Jornal Económico (JE), Federico Rosales, managing director da Prime Investment, empresa especializada no segmento da reabilitação urbana *premium*.

Apesar de estar a atravessar um ano envolto em medidas que provocaram turbulência entre promotores e investidores, o responsável não tem dúvidas de que o mercado imobiliário vai continuar a merecer a atenção de clientes nacionais e internacionais. “O mercado residencial de luxo continua a ser muito atrativo para os clientes que procuram projetos com características distintas, acabamentos sofisticados e localizados em zonas nobres da cidade”, refere salientando que este é um sector que se tem revelado resistente às crises.

“Embora a oferta seja ainda escassa, acreditamos que o mercado residencial *premium* tem disponibilidade económica para acompanhar as flutuações do mercado”, sublinha Federico Rosa-

les, que se mostra otimista para 2024 devido ao *know-how* que a empresa tem adquirido do mercado nacional. “Os investidores procuram o que faz de Portugal um local tão atrativo e único, desde o charme dos edifícios históricos à variedade de destinos, seja praia, campo ou montanha”, sublinha, dando como exemplo, localizações privilegiadas como o centro de Lisboa e Cascais, que continuarão a ser muito atrativas para o investimento imobiliário.

Desafiado a fazer um balanço do portefólio comercializado em 2023, o responsável da Prime Investment começa por destacar o primeiro projeto residencial em Lisboa, designado por ‘Liberdade 49’, que já conta com 50% das vendas ainda em pré-venda e todo o edifício vendido seis meses antes da conclusão.

“Outro exemplo é o NAU 30, que já está em fase de conclusão e tem mais de 80 por cento das vendas concluídas. Este empreendimento é um projeto que reabilita um antigo edifício de escritórios numa localização única, mesmo junto à Avenida da Liberdade, onde estamos a uma curta distância de todo o tipo de comércio e serviços de luxo, contribuindo para o estilo de vida segmentado dos nossos clientes”, explica, salientando que este é um projeto que tem despertado o interesse de clientes portugueses e alguns estrangeiros, nomeadamente brasileiros e americanos.

“O BOW é um outro projeto da Prime no mesmo bairro, um pouco mais próximo do Marquês de Pombal, onde haverá 17 apartamentos distribuídos por 9 pisos, sendo que no topo haverá uma penthouse triplex com amplos espaços exteriores e vista rio, um apartamento único nos céus de Lisboa”, conclui.



CRISTINA BERNARDO

**Entrevista a António Nogueira Leite** ■ Economista assume estar preocupado com o facto de Portugal poder não atrair quem queira investir nas áreas de inovação e que, tal como os vistos *gold*, é mais um 'cartão vermelho' do Governo ao estrangeiro.

## Fim dos RNH “terá impacto em segmentos que não o imobiliário”

**Rodolfo Alexandre Reis**  
rreis@medianove.com

É com preocupação que António Nogueira Leite olha para o fim do regime dos Residentes Não Habituais (RNH) no país. Não tanto pelo sector imobiliário, mas em áreas, como a inovação, que face a esta medida do Governo podem não atrair investidores internacionais. Em entrevista ao Jornal Económico (JE), o economista traça as perspetivas do mercado imobiliário em

2024, bem como as medidas que faltaram no Orçamento do Estado para 2024 (OE2024).

### Que balanço faz de 2023 e como perspetiva o próximo ano?

Numa perspetiva pura de curto prazo de negócio, foi um ano positivo, ou está a ser um ano positivo, na medida em que, por razões que têm a ver com o facto de que, para a oferta existente, a procura é bastante forte, continuamos a ter um desempenho

que já não é o desempenho fulgurante dos anos anteriores, mas que ainda é globalmente positivo, sobretudo no sector na área da habitação. Se olharmos para o mercado numa perspetiva não apenas financeira e numa perspetiva mais estrutural, verificamos que o mercado tem graves problemas que não estão a resolver-se, pelo contrário, estão a agravar-se.

### Que problemas graves são esses?

Isto prende-se com um conjunto de fatores de natureza estrutural que não foram todos bem endereçados na minha perspetiva com o programa Mais Habitação. Há um problema de mercado que em larga medida resulta de termos um nível de oferta que está muito abaixo daquele que foi a oferta normal no mercado nas décadas que precederam a crise de 2011 a 2013 e a recuperação do mercado foi extremamente lenta, como todos os indicadores esta-

tísticos mostram. Temos um problema grave de produção numa altura em que parte da procura se internacionalizou, ou seja, em que, para certos segmentos, Lisboa passou a estar no radar para não só investidores, como também potenciais residentes ou de nacionalidades além da portuguesa e não apenas no âmbito da União Europeia [UE]. Tudo isto gerou uma situação que nós conhecemos e que tem estado no centro do debate político. Acho que os membros e os



**Há um problema de mercado que em larga medida resulta de termos um nível de oferta que está muito abaixo daquele que foi a oferta normal no mercado nas décadas que precederam a crise de 2011 a 2013”**

intervenientes no mercado não devem esquecer. Este problema não desaparece. É um problema grave, que tem graves implicações sociais e pode no futuro vir a ter graves implicações políticas se não for bem resolvido ou pelo menos se não se caminhar mais firmemente para a sua resolução.

**Que medidas para a habitação faltaram no OE2024?**

Acho que reduzir os impostos de transação de imóveis e não estou a falar de um imposto sobre as mais-valias, porque aí é uma opção política e eu percebo que não seja reduzido. Por exemplo, no IMT e no próprio IMI, que não se falou no Orçamento, mas um representante do Governo já indicou que devemos esperar algum um aumento significativo da coleta do Governo, o que significa um aumento significativo da despesa fiscal dos contribuintes. Ter o IVA reduzido numa situação excepcional, durante um período de tempo limitado que permitisse de facto baixar os custos para a transação final acho que era também um aspeto importante e não foi contemplado.

**Podemos esperar um ajuste de preços em 2024?**

Há um desfasamento tão grande entre a procura e oferta, mas há vários elementos que poderão ir no sentido de arrefecimento do mercado e que tem a ver com a redução do crescimento previsto e com as perspetivas de menor crescimento na UE, em

função do agravamento da situação geopolítica Internacional e confeitos que por ventura nos combustíveis e outros custos. Um outro aspeto que também me parece bastante importante é a subida das taxas de juro que está a afetar a procura nacional, na medida em que as classes médias média-baixa até média-alta recorrem extensamente ao crédito para as suas aquisições de imobiliário. Nesse sentido, vejo que a procura estará, em

princípio, menos pujante do que no passado. Instalando-se essa incerteza há muitos investidores nacionais e estrangeiros que estão bastante retraídos relativamente a esse mercado.

**Que impacto pode trazer para o mercado o fim dos RNH?**

Acho que terá impacto, não no segmento que se tem vindo a falar, mas noutros segmentos. Acho também que esse é um dos impactos a ter em conta,

mas os impactos que me preocupam mais enquanto economista nem são o impacto no mercado imobiliário, é Portugal como destino para pessoas com capacidade de investimento e inovação. É um mito urbano que era um regime excepcional em Portugal.

**Depois do fim dos vistos 'gold', este é outro cartão vermelho ao investidor internacional?**

Parece-me que sim. Pode não ter sido essa a intenção, mas é esse o resultado e este preocupa-me um bocadinho mais que os vistos *gold*, dada a forma como existiam, até porque aqui, estamos muito além do impacto no sector imobiliário. Estamos a falar do impacto sobre o dinamismo económico, a capacidade de atrair e reter talento, fazer crescer projetos e isso é algo que provavelmente não foi tido em conta, mas que vai ter um custo.

PUBLICIDADE

**VIVER UM NÍVEL ACIMA**

Luminosos apartamentos T1 a T3 duplex

**Classificação energética A**

Junto ao centro de Faro,  
a 10 min. do Aeroporto e da praia

Condomínio privado com ginásio, co-living, lounge,  
equipamentos de fitness, piscinas com vista 180°  
de utilização comum, terraços e jacuzzi privados

**STAND DE VENDAS**  
Estr. da Sra. da Saúde, 130 A,  
8005-150 Faro

**CONTACTOS**  
+351 911 982 222  
info@casa-em-portugal.com  
panoramicpoolfaro.com

As informações, imagens ou outras referências publicitárias são meramente ilustrativas e podem não corresponder à realidade, não sendo contractuais e estando suscetíveis de modificações ou variações por questões técnicas ou sujeitas à evolução do projecto de arquitectura de interiores (revestimentos, equipamentos e mobiliário).

UMA  
ESCOLHA  
DE VIDA

Av. da Liberdade 129, 8º piso  
1250-140, Lisboa, Portugal  
+351 213 254 107 / info@libertas.pt  
libertas.pt

# Mais visão e estratégia para a habitação a longo prazo

**Fórum** ■ Vários responsáveis do sector imobiliário pronunciam-se sobre o cenário do mercado no próximo ano, analisando a eficácia das medidas anunciadas pelo Governo para a habitação.

## 1. Que impacto terão as medidas do Governo no mercado imobiliário em 2024?



**Ricardo Sousa**  
CEO da Century 21 Portugal

■ Em 2024, o mercado imobiliário em Portugal enfrentará desafios significativos, moldados em grande parte pelas medidas governamentais, pela imprevisibilidade do contexto macroeconómico e pela instabilidade geopolítica internacional. Apesar de concordarmos com os grandes objetivos relativamente à habitação traçados pelo Governo no programa Mais Habitação e no OE, lamentavelmente, e com base na nossa vasta experiência em Portugal e noutros mercados internacionais, prevemos que os resultados das medidas a implementar possam divergir das expectativas iniciais. A consequência imediata destas medidas poderá implicar uma redução na oferta habitacional, que pode intensificar o desafio já existente de tornar a habitação acessível, deixando os jovens e as famílias mais carenciadas numa situação ainda mais difícil. Devemos aceitar e comunicar, de forma transparente, que mesmo soluções eficazes não irão produzir impactos imediatos. Face a este panorama, continuamos a sentir a necessidade urgente de repensar e recalibrar as políticas habitacionais. É crucial que se adote uma nova visão e uma estratégia para a habitação

assente numa lógica de longo prazo. A sustentabilidade e inclusão no sector habitacional requerem uma abordagem holística e estratégica, muito além de uma perspetiva de intervenções pontuais. O verdadeiro desafio para o Governo e para os *stakeholders* do sector será definir e implementar medidas que, embora talvez não ofereçam resultados instantâneos, possam garantir a construção das bases para um mercado imobiliário mais adequado, equitativo e sustentável para as gerações futuras.



**José Cardoso Botelho**  
CEO da Vanguard Properties

■ O cancelamento do programa dos RNH vai ter consequências múltiplas e não só no imobiliário. Neste sector, é previsível o abrandamento na oferta e um menor interesse por parte de investidores estrangeiros interessados em Portugal (que continua com falta de capital). Isto afetará a fileira industrial, que já sente um resfriamento nas encomendas e nos preços, num momento em que a instabilidade económica internacional poderá afetar as exportações. A redução de atração de talento, incluindo de portugueses a viver no estrangeiro há mais de cinco anos, vai aumentar a "sangria" nacional - dado que, nada

orçamento para 2024 visa resolver ou contribuir para resolver as causas do problema. Iremos assistir ao cancelamento de importantes investimentos na área tecnológica, visto que, a taxação em Portugal para salários europeus, não é competitiva. A decisão, sem racional conhecido, afeta uma vez mais a confiança em Portugal. Estamos a dar trunfos à nossa concorrência e mais uma justificação para os grandes fundos de pensões internacionais e fundos soberanos, não investirem em Portugal no *buil-to-rent*. O PRR, de *per se*, não resolverá nada. Esta medida, se for adiante, vai constituir um erro, monumental. Aceitamos receber migrantes de baixo valor acrescentado e recusamos os demais, aqueles que fazem a diferença, que consomem e promovem mais e melhores empresas. Sem crescimento, sem criação de riqueza, não há crescimento nos salários.



**Jorge Nandin de Carvalho**  
Presidente da APPC  
(Associação Portuguesa de Projectistas e Consultores)

■ Muito se tem falado, e infelizmente com escasso consenso, sobre as medidas de apoio ao mercado imobiliário em 2024. Desde logo trata-se de medidas que se podem dividir

entre aquelas tendentes a aumentar a oferta de habitação, sempre de impacto moroso, e aquelas que se destinam sobretudo a permitir que os imóveis permaneçam no mercado, ou seja, que as pessoas mantenham o acesso a habitação e se reequilibrem condições para que importantes faixas da população mantenham a capacidade de estar no mercado de arrendamento e os proprietários consigam apesar de tudo obter uma remuneração minimamente compensadora. Do lado dos consultores, que procuram estar sempre na dianteira das soluções, as empresas têm estado muito ativas no apoio a promotores, nas urbanizações e projetos e nos serviços de gestão de empreendimentos e fiscalização. Dito isto, esperemos que os incentivos à estabilização do mercado que vêm sendo definidos possam surtir os efeitos almejados e que também os demais agentes relevantes, promotores, investidores e sector financeiro saibam acomodar transitoriamente papéis que possam permitir a sustentação dos mercados nestes anos difíceis com que nos deparamos. A APPC - Associação Portuguesa de Projectistas e Consultores propõe-se cumprir o seu papel e vai realizar em 21 de novembro o seu primeiro congresso, subordinado ao tema "Arquitetura e Engenharia. Um Setor em Mudança Acelerada" visando reforçar o debate sobre os grandes desafios do sector, como sejam a sustentabilidade, digitalização e industrialização da construção.



**Patrícia de Melo e Liz**  
CEO da Savills Portugal

■ O ano de 2024, em termos de matéria orçamental e ao contrário das expectativas do sector, não trará consigo uma evolução notória no que ao mercado imobiliário diz respeito. São quatro os grandes pilares que sustentam esta estratégia traçada pelo Governo: a supressão de situações habitacionais indignas, o aumento da oferta de arrendamento acessível, a requalificação do parque habitacional público e a criação de respostas em termos de alojamento de emergência e de transição. No entanto e a meu ver, existem dois pontos que carecem de uma análise mais detalhada. No que à construção diz respeito, seria expectável que figurasse neste documento de Estado uma medida que implicasse uma redução da taxa de IVA na construção nova. A ausência de uma medida deste âmbito irá agudizar o ritmo já lento que este segmento tem demonstrado. Por outro lado, o novo Simplex Urbanístico, traz consigo um vislumbre de esperança podendo, ainda que, tenuemente, reduzir prazos de construção e alavancar a oferta disponível do parque habitacional. A constante instabilidade legislativa e fiscal que se verifica em Portugal é evidente e esta proposta apresentada pelo Governo não

inclui também qualquer medida que vise resolver o cerne da questão. O fim do regime de Residentes Não Habituais veio provocar uma incerteza no que respeita ao sentimento dos investidores internacionais, uma medida que irá protelar os processos de tomada de decisão, além de ter um impacto negativo na atração e retenção de talento estrangeiro no país e de resultar num prejuízo de milhões de euros no panorama nacional. O elevado nível de resiliência característico do mercado imobiliário será a chave para responder aos desafios que 2024 nos trará.



**Paulo Caiado**  
Presidente da APEMIP

■ Acreditamos que o principal impacto das medidas do Governo será o de alguma retração da atividade económica associada ao sector imobiliário. Para este cenário, terá impacto direto o fim do programa dos vistos *gold*, que eliminou aqueles que procuravam Portugal com este objetivo, bem como o fim do RNH, que eliminou aqueles que procuravam Portugal com o benefício fiscal associado. Temos ainda que a incisão sobre o Alojamento Local, que afastou seguramente aqueles que poderiam procurar empreender nesta atividade, com a agravante da opinião pública sobre os proprietários, que desincentiva aqueles que poderiam interessar-se por este sector.



**Francisco Horta e Costa**  
Diretor geral da CBRE

■ O Governo apresentou algumas medidas que constam no Orçamento do Estado para 2024,

que se focam, essencialmente, no mercado de arrendamento e no alívio dos créditos à habitação e bonificação de juros. Apesar de termos em conta que estas resoluções possam, efetivamente, apoiar famílias e que, naturalmente nesse caso, sejam positivas, sabemos que não resolvem o problema do mercado imobiliário em Portugal, nomeadamente no que diz respeito à escassa oferta de habitação. Nos últimos anos o Parque Habitacional cresceu apenas 2%, pelo que

é urgente que o governo se foque em licenciamentos mais rápidos, que permitam estimular investidores a avançar com novas construções e que possam chegar ao mercado produtos imobiliários na forma de habitação para venda e arrendamento. Além disto, é fundamental a aposta numa fiscalidade mais amigável dos investidores, pois o mercado português continua a ser atrativo e existem promotores com interesse em apostar no nosso país.



**António Carlos Rodrigues**  
CEO do Grupo Casais

■ O mercado imobiliário em Portugal continuará a atravessar um período complexo. A necessidade

de habitação para residentes é enorme – cerca de 80 mil casas – e atravessamos um enquadramento económico difícil (aumento do custo de vida e redução do investimento empresarial). Além disso, o Governo tomou a iniciativa de, na proposta de Orçamento do Estado, terminar com o regime dos Residentes Não Habituais (o que levou, por exemplo, em Espanha à busca junto de fiscalistas de destinos alternativos, sendo Espanha, Itália e Grécia países bem posicionados para captar este investimento).

PUBLICIDADE



As informações, imagens ou outras referências publicitárias são meramente ilustrativas e podem não corresponder à realidade, não sendo contractuais e estando suscetíveis de modificações ou variações por questões técnicas ou sujeitas à evolução do projecto de arquitectura de interiores (revestimentos, equipamentos e mobiliário).

\*\*Consulte as condições.



## UNIDADE TURÍSTICA DE 4\*

T0 a T3, Lofts e Duplex

Junto ao Rio Tejo, com vista para Lisboa

Oportunidade de investimento com possibilidade de utilização

A 16 min. de Lisboa, 20 min. da praia

### STAND DE VENDAS UPON BAY MUNDET

Praça 1º de Maio, Seixal

**CONTACTOS**  
**+351 919 304 354**

[geral@upon-bay.com](mailto:geral@upon-bay.com)  
[upon-bay.com](http://upon-bay.com)



**LIBERTAS**  
GRUPO IMOBILIÁRIO

UMA  
ESCOLHA  
DE VIDA

Av. da Liberdade 129, 8º piso  
1250-140, Lisboa, Portugal  
+351 213 254 107 / [info@libertas.pt](mailto:info@libertas.pt)  
[libertas.pt](http://libertas.pt)

# A difícil missão de aumentar a confiança no mercado imobiliário português

## Qual é o estado atual do mercado imobiliário português?

O mercado imobiliário português enfrenta várias dificuldades. As taxas de juro ascendentes dissuadem potenciais compradores de casas que precisem de crédito, ao mesmo tempo que o mercado de arrendamento se debate com os problemas da escassez da oferta e das rendas elevadas. Isto afeta particularmente os jovens compradores, para quem é um desafio encontrar habitação acessível num mercado com preços recorde e condições de financiamento complexas. Apesar do programa Mais Habitação, as intervenções do governo ainda não aliviaram a situação. Além disso, o mercado em Portugal, como muitos outros, debate-se com um excesso de consultores imobiliários — quatro vezes superior à média europeia. Esta sobrecarga gera uma grande disparidade nos padrões de serviço praticados e nas capacidades dos consultores, minando a confiança no mercado. Mas este não é o único fator que contribui para o défice de confiança.

## Porque é que há pouca confiança no mercado imobiliário português?

No mercado imobiliário, a confiança é um bem precioso; não apenas em Portugal, mas a nível global. O setor está tradicionalmente estruturado em torno de um modelo desatualizado, segundo o qual os profissionais imobiliários contam apenas com o rendimento das comissões, não existindo um salário fixo. A consequência é lidarem com o maior número possível de clientes o mais rápido possível para garantirem um salário. Infelizmente, esta abordagem fica muitas vezes aquém de satisfazer as necessidades emocionais e psicológicas dos compradores de imóveis, que — lembremos — estão a fazer uma das compras mais importantes das suas vidas. O sistema atual baseia-se na quantidade, enquanto o que os compradores procuram é apoio personalizado e um serviço de qualidade.

## Como é que propõe que Portugal resolva a atual falta de confiança?

A solução passa por reformular as motivações dos profissionais imobiliários de modo a que se alinhem com as exigências dos consumidores. A resposta da ProprHome foi implementar um sistema gamificado que recompensa os profissionais imobiliários por

prestarem um serviço de alta qualidade. Essencialmente, ao participarem de forma ativa na nossa plataforma e partilharem conhecimentos valiosos, ganham maior visibilidade e acesso a um grupo maior de potenciais clientes. É uma situação vantajosa para todos, proporcionando, em última análise uma experiência mais gratificante aos compradores de imóveis. No entanto, a confiança no setor imobiliário não se resume a um serviço bem prestado; daí recorreremos à tecnologia blockchain para garantir registos de transações seguros e transparentes, acautelando questões como a fraude e dos litígios contratuais.

## Porque é que este é o momento mais oportuno para uma solução como a ProprHome?

A conjuntura atual intensifica a pressão sobre os compradores de imóveis. Nunca as implicações de tomar a decisão certa se fizeram tanto sentir, uma vez que afetam significativamente o seu bem-estar financeiro. Estes precisam de um apoio sólido, e a nossa solução está à altura do desafio. Oferecemos uma base de confiança e orientação que ajuda os consumidores a gerir riscos e tomar decisões fundamentadas. Um ponto prevalente é a resistência tradicional do setor imobiliário à evolução. É algo que estamos determinados a alterar, promovendo a transparência e estabelecendo um novo padrão para a interação entre os compradores e o mercado.

## Como é que a ProprHome melhora diretamente a vida dos consumidores?

Sejamos sinceros: não podemos mudar o contexto económico, mas vamos transformar a forma como as coisas funcionam hoje. A nossa plataforma simplifica as transações imobiliárias. Por um lado, facilitamos as pesquisas de imóveis para que os consumidores encontrem exatamente o que desejam, adotando filtros de estilo de vida. Por outro, no mercado atual, é comum os consumidores verem-se obrigados a pesquisar e analisar muita informação. Acreditamos que este é um fardo que não devem carregar sozinhos. É aí que entramos, ligando compradores a profissionais experientes. Os interesses dos compradores são sempre a nossa prioridade máxima. Através dos nossos mecanismos-chave, au-

John McCoy, CEO da ProprHome



mentamos o valor do investimento, proporcionamos opções superiores e damos acesso a um leque mais amplo de localizações.

## De que forma é que a tecnologia vai moldar o futuro do setor?

No mundo pós-COVID, entre o teletrabalho e os carros autónomos, a tecnologia está a transformar a nossa sociedade. O setor imobiliário não é exceção. O lançamento de grandes modelos de linguagem trouxeram novas perspetivas a várias áreas, mas vamos demorar a entender o seu

pleno potencial. No imobiliário, vejo grandes possibilidades de crescimento em segurança, eficiência energética, avaliação de imóveis e gestão de ativos. Nos próximos 2-3 anos, existem oportunidades ilimitadas se nos concentrarmos em resolver problemas do mundo real e criar um mundo mais interligado.