



ESPECIAL

GUIA

Investimento Imobiliário



Como se faz a evolução para o mundo do “co” e da partilha

Co-living, student housing, senior living ou co-working são modelos sociais emergentes de partilha que estão a contagiar o setor imobiliário em Portugal. São negócios alternativos que permitirão alavancar os ativos considerados tradicionais na indústria. Gestores, consultores, promotores e construtores falam do futuro do setor que tem mais oportunidades do que riscos.

PUB

architectyourhome
uma nova forma de fazer arquitectura Portugal

912 408 380 architectyourhome.pt | @ f

OPINIÃO

O futuro do co-working



MARIANA MORGADO PEDROSO

Diretora Geral do Architect Your Home Portugal

Em Portugal tem-se assistido a uma crescente utilização de espaços de co-working, por um lado fruto da falta de espaços tradicionais de escritório com rendas acessíveis, por outro devido ao aumento do número de pessoas que trabalham a título de “empresário em nome individual” e que necessitam de sair de casa e trabalhar num espaço profissional, onde possam receber clientes. A rotina de sair de casa e ir para o escritório, é a prática comum da maioria dos profissionais liberais, sendo que como freelancer, rapidamente se conclui que é difícil manter um escritório tradicional a trabalhar a partir de casa, revelando-se ao fim de pouco tempo uma situação impraticável (especialmente se houverem crianças no mix), e esta nova forma de utilizar espaços comerciais tem sido uma solução adotada por muitos.

A ideia de chegar a um escritório moderno, totalmente equipado, onde nos podemos sentar e começar a trabalhar é apelativa para muitos e vem com o bónus que, na maioria dos casos, são pessoas que trabalham em áreas diversificadas e acabam por usar este espaço de co-sharing como uma oportunidade de construir uma rede de contactos, de angariar trabalho e recrutar mais pessoal em épocas de produção mais intensas, explorando sinergias que surgem naturalmente da proximidade das pessoas.

De acordo com dados obtidos pela revista Entrepreneur.com já existem mais de 20 mil espaços de trabalho de co-working globalmente e esse número continua a aumentar. Em Portugal o número de micro, pequenas e médias empresas tem vindo a aumentar desde 2008 - com mais de 1,2M de PME para 1.000 Grandes empresas o que só por si justifica o sucesso deste tipo de soluções de escritório

partilhado, sendo que as microempresas são hoje em dia responsáveis por 96% do total das PME (PORDATA.pt), que precisam de contante contacto entre si para fazer crescer os seus negócios - existe muito espaço para crescer de acordo com um relatório de 2019 da Cushman & Wakefield, Portugal representa o 37º lugar no ranking das cidades europeias com potencial de crescimento neste mercado.

Flexibilidade e acessibilidade

Estes são os fatores chave que levam ao sucesso destes espaços, que rompem com o mercado imobiliário de escritórios tradicional, uma vez que estes trabalhadores (e empregadores) procuram soluções sem compromissos a longo prazo, adaptando o seu espaço à procura e ao volume de negócio - adaptando-se à procura e ajustando o espaço às necessidades imediatas.

A última moda? Nós temos!

Estes espaços também tem a possibilidade de se adaptarem mais facilmente às tendências no mercado de trabalho, como nos campos da tecnologia, design e serviços adicionais.

No campo tecnológico, começou com os cartões de acesso (o que permite prescindir de um porteiro ou rececionista), recibos eletrónicos, chegando às bases de dado de permanência no espaço, marcação remota de salas de reunião e outros automatismos que permitem um controlo à distância destes espaços.

Há também uma tendência para responder aos global workers, digital nomads e trabalhadores remotos, viajantes que procuram um escritório temporário - existe uma miríade de milhões de pessoas no mundo que procuram soluções flexíveis e à distância, e já existem empresas de co-working que se instalaram em múltiplas cidades para responder de forma similar às necessidades dos globetrotters profissionais.

E acima de tudo, o design destes espaços adapta-se à procura, tendo que atrair à primeira vista os potenciais interessados, com espaços de lazer, zonas de jogos e até espaços para animais de estimação, tudo o que permita a que os novos empresários se sintam em casa. ●

ANÁLISE

Investimento comercial imobiliário passa os mil milhões no semestre

O investimento imobiliário global no 1º semestre de 2019 chegou aos 1050 milhões de euros, sendo que mais de dois terços do valor resultaram de negociações na hotelaria e no retalho. Seguiram-se os escritórios com um volume de negócios de 245 milhões de euros. O take-up dos primeiros sete meses deste ano está 9% acima do valor do ano passado e chegou aos 125 mil m2. Os setores Produtos de Consumo e Utilities foram os mais ativos, seguidos da indústria farmacêutica e construção.



ANTEVISÃO

Volume de colocação de escritórios vai cair 10% este ano

Apenas Roma e Bruxelas superaram Lisboa no volume de absorção de escritórios ao longo do primeiro semestre do ano, diz a Worx. No entanto, a perspetiva da Savills aponta para uma quebra de 10% na colocação de escritórios em 2019 face a 2018.

VÍTOR NORINHA

vnorinha@jornaleconomico.pt

Lisboa manteve - em percentagem - um volume de absorção de escritórios superior a grandes cidades como Paris, Berlim, Hamburgo, Barcelona, Madrid e Milão, afirma a consultora Worx em nota. Apenas Roma e Bruxelas apresentam uma performance melhor do que a

capital portuguesa. Ao longo dos primeiros seis meses do ano foram colocados 110.069 m2, segundo a mesma fonte, o que representa mais 27% em face do primeiro semestre do ano anterior. Diz ainda a Worx que embora o take-up daquelas cidades e o volume de espaço colocado em Lisboa não tenha comparação, até porque são economias com pesos muito distintos, o valor do primeiro semestre em

Lisboa revela “um sinal muito positivo do dinamismo da capital portuguesa que tem vindo a ganhar cada vez mais interesse e projeção internacional”.

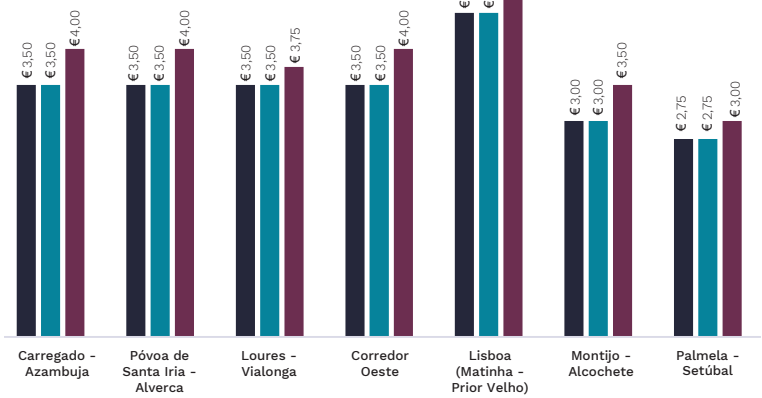
Dados da Savills relativos aos primeiros sete meses deste ano indicam que julho último registou uma redução do take-up para metade em termos homólogos. Mas o valor acumulado está próximo dos 125 mil m2, o que significa estar



ainda 9% acima do valor do mesmo período do ano passado. A Savills realça que para esta contabilização contribuiu os 21.100 m2 relativos a contratos de pré-arrendamento, pois caso contrário o valor final nestes primeiros sete meses estaria 9% abaixo do período homólogo. Ainda em julho foi o Corredor Oeste que absorveu 89% do take-up em Lisboa, um nível muito distante das zonas Prime CBD e zonas emergentes. A justificação para a quebra de julho, segundo a consul-

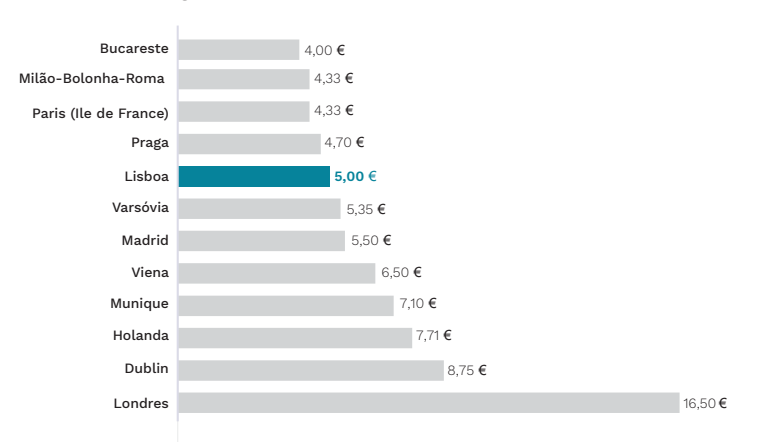
Prime Rents – Industrial e Logística

Fonte: Savills Portugal



Preço/m2 para Industrial e Logística

Fonte: Savills Portugal



tora Savills, está relacionada com “a falta de espaço com área considerável e disponibilidade imediata de ocupação, aliada ao facto da procura baixar no período de verão”.

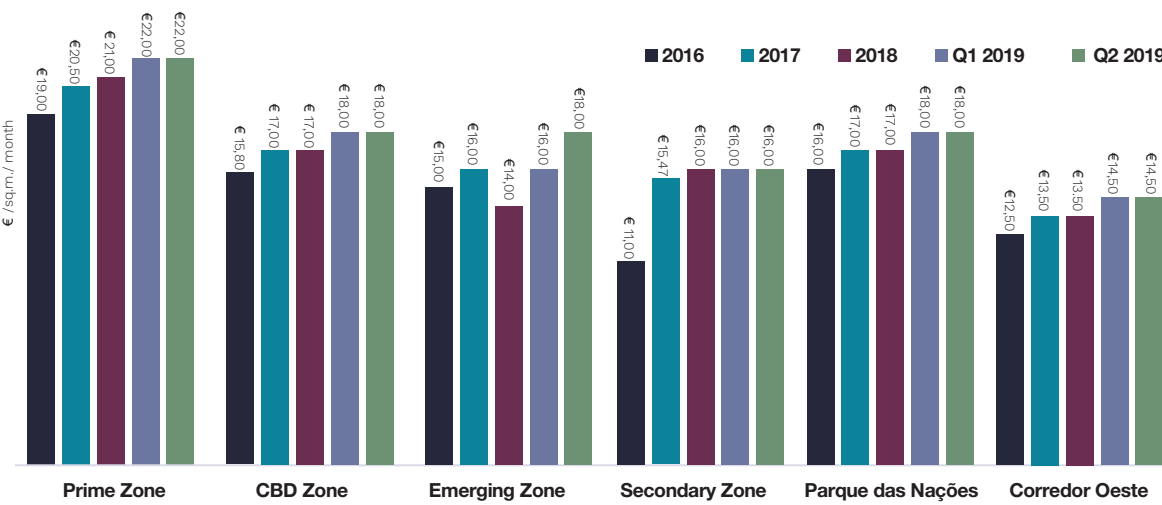
A Savills antecipa uma quebra no take-up de escritório em Lisboa da ordem dos 10% no final deste ano em face do período homólogo. A consultora justifica esta visão com a inexistência de qualquer projeto “de dimensão relevante” a entrar no mercado. Ainda assim, refere Rodrigo Canas, Associate Diretor Agency Department da Savills, que perante “a grande escassez de espaços na cidade de Lisboa, pode ser considerado positivo e sinónimo de dinamismo e capacidade de atração de empresas da capital portuguesa”.

Em termos de investimento comercial, e tomando por base dados

da consultora Worx, foram transacionados 1050 milhões de euros no primeiro semestre do ano, o terceiro semestre mais elevado desde 2015. Cerca de 70% do montante foi para hotelaria e retalho. Na hotelaria foram transacionados três hotéis pela Invesco Real Estate e que envolveu 313 milhões de euros. No retalho o destaque vai para o Leiria Shopping a envolver 128 milhões de euros, ainda o Barreiro Retail Park transacionado por 55 milhões de euros e a venda de quatro galerias a um fundo nacional por 100 milhões de euros. Nos escritórios o destaque foi para a compra da Torre Fernão Magalhães por 112 milhões de euros. Pedro Valente da Capital Markets da Worx refere, em nota, que se assiste a uma “enorme liquidez no mercado e Portugal continua no radar dos investidores internacionais”.

Prime Rents – Industrial e Logística

Fonte: Savills Portugal



OPINIÃO

O futuro da indústria da construção



CARLOS MINEIRO AIRES

Bastonário da Ordem dos Engenheiros

A História, a Cultura e o Património são valores coletivos que marcam a identidade dos países e que, cada vez mais, constituem valores de partilha e de atratividade.

Durante décadas assistimos ao abandono das zonas históricas das cidades, ao envelhecimento da sua ocupação e à sua degradação, pois os ativos não tinham condições para garantir retornos que permitissem reinvestir na sua manutenção e preservação. O Estado, na mesma linha, também abandonou a manutenção de muitos dos seus ativos.

De há uns anos a esta parte, a visão do potencial de valorização do património reabilitado veio originar uma mudança de atitude, que foi motivadora da atração de investimentos para novas atividades lucrativas e, ao regenerar, também beneficiou as zonas mais degradadas das cidades, embora com impactos sociais não despidiendos.

Por esta razão, a reabilitação urbana assumiu-se como o grande motor da ressurreição da atividade da indústria da construção civil e das prestações de serviços conexos, numa altura em que o investimento público sofreu, e ainda sofre, um forte retrocesso.

O lançamento apressado dos concursos apanhou as poucas empresas que ainda restam totalmente desestruturadas, o que só beneficia a concorrência estrangeira, atitude que requer outra visão para a próxima década.

Deste modo, o planeamento dos concursos públicos e os critérios de licitação e adjudicação das obras públicas pouco ajudarão os interesses das empresas nacionais.

Necessitamos, pois, de um planeamento devidamente calendarizado e credível.

A par, defender que as adjudicações se devem pautar pe-

los preços mais baixos e sem critérios de seleção dos melhores é apostar na continuação da destruição do pouco que ainda resta da Engenharia nacional e fomentar a prática de salários baixos, a começar pelos dos engenheiros, e a falta de atratividade para as profissões da indústria da construção civil.

O setor debate-se com graves carências de mão-de-obra, à semelhança do que sucede em outras atividades, e ainda não recuperou do contraciclo de 10 anos que levou ao encerramento de 60 mil empresas e à perda de mais de 300 mil postos de trabalho. O ano de 2018 foi um ano de consolidação da recuperação da atividade das empresas da fileira da construção e imobiliário, tendência que tem sido seguida em 2019. O investimento em manutenção das infraestruturas e dos equipamentos é outro aspeto que não pode ser descurado.

Temos, assim, um cenário de curto prazo em que o investimento privado deverá continuar a crescer e em que o investimento público previsto até 2030 tem condições para poder criar algum alento, desde que as margens das empresas e demais intervenientes sejam salvaguardadas e permitam gerar riqueza. Perante a escassez de recursos financeiros, deverão ser impostas metas e prioridades, interiorizadas em pactos de regime politicamente duradouros. E já agora, também recomendamos que seja escutada a opinião de quem sabe. ●

Temos, assim, um cenário de curto prazo em que o investimento privado deverá continuar a crescer e em que o investimento público previsto até 2030 tem condições para poder criar algum alento

ENTREVISTA RUI COELHO Administrador da Própria | Co-investimento Imobiliário

“Há falta de oferta a preços que a classe média possa pagar”

“Não faz sentido ter IVA a 6% para a reabilitação e IVA a 23% para a construção nova”, afirma o administrador da Própria, Rui Coelho. Lembra que o IVA para a construção é dedutível em Espanha, mas não em Portugal.

VÍTOR NORINHA

vnorinha@jornaleconomico.pt

O co-investimento imobiliário pode reduzir o custo de uma casa até 25% e essa é a proposta da Própria com o primeiro projeto na Alta de Lisboa, afirma o administrador Rui Coelho, em entrevista ao Jornal Económico.

O co-investimento imobiliário é uma espécie de sociedade imobiliária reservada a aderentes, uma cooperativa ou outro modelo?

É um novo modelo de promoção imobiliária, inspirado nas cooperativas de habitação, mas que se materializa através de uma sociedade anónima em que quem quer comprar um apartamento se torna acionista (Co-Investidor).

Esta ideia surge das excessivas margens do promotor convencional?

A motivação não foi essa, mas sim a de contribuir para resolver a falta de habitação para a classe média em Lisboa. Para esse efeito, tendo em conta os elevados custos dos terrenos, da construção e dos impostos (há quem diga que representam cerca de 40% dos custos dos novos empreendimentos) torna-se necessário baixar os custos que conseguimos controlar, sem prejudicar a qualidade dos empreendimentos, designadamente a margem de lucro (que definimos como 1%, muito inferior às margens tradicionais) e a margem de comercialização (que é 0%).

Com este modelo, o que pode significar para o investidor a compra de uma casa em termos de poupança percentual versus uma promoção convencional?

Acreditamos que o custo poderá ser até 25% menor através do nosso modelo.

Quais as garantias de bom final de obra para um participante neste projeto?

Penso que aprendemos muito com os problemas que afetaram outros modelos, como as cooperativas de



habitação por exemplo, e procurámos desenhar um modelo - Co-Investimento Imobiliário - que é o melhor para fazer face às atuais condições do mercado. Temos um modelo jurídico que protege os co-investidores nas diferentes fases do projeto, relativamente a tudo o que depende da ação dos promotores (que somos nós). Garantimos que vamos escolher os melhores parceiros a todos os níveis (incluindo a construção e fiscalização) com o objetivo de desenvolver um projeto de qualidade. Nunca iremos comprometer a qualidade em prol de uma margem maior pois a nossa margem só é aplicada “a posteriori”. Quanto a imponderáveis, haverá sempre, mas até para lidar com eles o nosso mo-

delo parece-nos melhor preparado.

Quem são os vossos parceiros financeiros, jurídicos e de arquitetura neste projeto?

Começando por quem nos ajudou a desenhar o modelo jurídico temos a GPA Advogados e a Lino de Castro, Horta e Costa & Associados. Uma sociedade desenhou o modelo e a outra criticou-o e o processo só terminou quando todos ficámos contentes com o resultado. O projeto de arquitetura foi desenhado pela Cria+ Arquitectos com quem já tínhamos trabalhado noutros projetos e nos oferece as melhores garantias de qualidade. Ainda não escolhemos o parceiro financeiro para este

projeto mas temos trabalhado muito com o Millennium BCP noutros projetos do grupo pelo que será uma possibilidade forte.

Qual foi a adesão ao primeiro projeto na Alta de Lisboa? Como surgiu este espaço? Quais as características deste projeto em termos de tipologia, volumetria, domótica e acabamentos?

O primeiro empreendimento da Própria | Co-Investimento Imobiliário foi totalmente colocado, diretamente, em cerca de três meses e com um muito reduzido investimento em marketing. Pensamos, portanto, que o modelo teve uma excelente adesão. O lote pertencia a uma empresa associada ao grupo, no âmbito de um negócio de compra e venda de vários lotes, o que permitiu preparar este primeiro projeto com tempo e cuidado para estar corretamente adequado ao modelo de promoção da Própria. O empreendimento tem 38 apartamentos (T2, T3, T4 e T5) todos com estacionamento e arrecadações e duas pequenas lojas, um total de cerca de 5.700 m2 e acabamentos de boa qualidade.

Quais são os próximos espaços de construção a anunciar e qual o timing?

Ainda não tomámos uma decisão sobre o próximo empreendimento da Própria | Co-Investimento Imobiliário nem temos que obedecer a qualquer *timing*. Só vamos avançar quando tivermos um bom projeto que nos garanta qualidade e procura. Estamos a analisar várias possibilidades e assim que tomarmos uma decisão informaremos.

Em termos gerais, e relativamente a Lisboa, como se encontra a oferta de habitação para o segmento médio? Até onde pode crescer o mercado da habitação?

Parece claro que há uma enorme falta de oferta de habitação para a classe média em Lisboa a preços que a classe média portuguesa possa pagar. Lisboa é uma cidade muito pequena (100 km2), sendo apenas a sétima cidade da Península Ibérica

em dimensão e população. Havendo uma tendência (mundial) de migração das populações para as maiores cidades e sendo cada vez mais reconhecida internacionalmente a qualidade de vida que é possível ter em Lisboa (e em Portugal), há cada vez mais gente a querer viver em Lisboa. Ou seja, o mercado de habitação está a crescer maioritariamente e por falta de opções na área metropolitana de Lisboa.

Os preços médios que estão a ser praticados em Lisboa, tanto em construção nova como em remodelação, são passíveis de aumentos ou o consumidor está no limite?

São realidades muito diferentes a reabilitação e a construção nova. Parece-nos que habitação para a classe média tem de ser construção nova e em escala e tem de ser mais económica. Quanto a reabilitação no centro histórico tendo em conta que a escala é menor, as localizações são teoricamente mais valorizadas e o custo da obra é maior (por m2) é natural que seja mais cara e para outro tipo de consumidores.

Que incentivos seriam interessantes lançar na área da habitação para manter o interesse em nova construção para a classe média?

Há muito a fazer, uma das ações mais importantes seria baixar o IVA. Já não faz sentido ter IVA a 6% para a reabilitação (casas para os ricos) e IVA a 23% para a construção nova (casas para a classe média). Em Espanha o IVA para a construção de habitação é dedutível e em Portugal não é. Ou seja, a habitação é considerada um bem de luxo quando na realidade é um bem de primeira necessidade.

Faz sentido, a prazo, desenvolver o conceito de co-investimento para o retalho comercial?

Neste momento estamos focados na habitação para a classe média pois é aí que detetamos uma necessidade maior na sociedade. Acreditamos que o modelo de Co-Investimento pode ter outras aplicações. ●

CENTURY 21.
Portugal



CRIE O SEU PROJETO EMPRESARIAL DE SUCESSO NO SETOR IMOBILIÁRIO

Potencie o seu espírito empreendedor e faça parte de uma rede imobiliária com mais de 40 anos de história, presente em 82 países, com mais de 130 agências e mais de 3000 consultores imobiliários em Portugal.

TEMOS UM PLANO DE FUTURO PARA SI, CONTACTE-NOS AGORA!

FRANCHISING.CENTURY21.PT

Cada agência é jurídica e financeiramente independente



Patrícia Melo Moreira/Bloomberg

ANÁLISE

Há riscos latentes mas imobiliário vai continuar em alta

A opinião é consensual sobre o imobiliário comercial em Portugal. Há riscos latentes, como a pressão sobre o retalho tradicional, preços elevados na habitação de luxo e rendas exageradas na habitação em Lisboa e Porto.

VÍTOR NORINHA

vnorinha@jornaleconomico.pt

O “co” significa partilha e este vai ser um dos *drivers* para o imobiliário de escritórios, habitação e logística do futuro próximo. Em todo o caso, a maior expectativa de crescimento prende-se com o segmento de escritórios, visto as empresas estrangeiras procurarem cada vez mais espaços para áreas de serviços tecnológicos partilhados. A opinião é transversal a um conjunto alargado de consultores e promotores. E se no retalho o país está perfeitamente coberto em termos de espaços fechados, o crescimento verifica-se com o regresso às lojas de rua e novos conceitos, salienta Pedro Lancastre, diretor geral da consultora JLL Portugal.

Na habitação é expetável um crescimento do número de projetos nas zonas metropolitanas de Lisboa e Porto, salienta Gonçalo Cadete, managing partner da Solyd, enquanto

Eduardo Garcia e Costa, Regional Owner da rede de mediação KW Portugal vai ao pormenor de sustentar o “ainda potencial de crescimento do mercado habitacional algarvio, em especial a habitação nova”. E frisa ainda que a área metropolitana do Porto tem neste momento “uma grande margem de crescimento”. O DG da consultora CBRE Portugal, Francisco Horta e Costa, alerta: “Em alguns casos, o segmento habitacional de luxo pode estar a atingir valores que não são sustentáveis no médio prazo e alguns casos terão que ser ajustados”.

Os riscos

Para além do potencial do imobiliário comercial, há riscos que terão de ser assumidos. Os gestores que estão no nosso *survey* indicam que o principal será a subida das taxas de juro. Este é um cenário que o Banco Central Europeu tem afastado e que o abrandamento dos motores da economia europeia deixa antever que

não irá acontecer tão cedo. No entanto, é um cenário que terá de ser equacionado num futuro a médio prazo, para quando for possível a normalização da política monetária.

Mas há outros riscos bem sérios. Francisco Horta e Costa lembra a morosidade dos licenciamentos, o aumento dos preços na construção, a morosidade da justiça e a instabilidade do quadro jurídico e fiscal aplicado a imobiliário. Paulo Silva, Head of Country da consultora Savills Portugal, chama a atenção para o maior perigo para a indústria do imobiliário no país: mais de 90% do investimento imobiliário é promovido por investidores internacionais “e sentimos que há muito pouco dinheiro em Portugal, o sentimento é de que nunca estivemos tão dependentes dessa conjuntura, que começa a apresentar alguns sinais de nebulosidade”. E lembra que “se a atitude hostil quanto ao investimento estrangeiro – que é o único que se faz sentir – por parte dos partidos

que apoiam o Governo acabar por ter maior tradução prática em mudanças legislativas, certamente irá expulsar algumas nobres e importantes intenções de investimento”.

Mas há outros riscos como seja a falta de planeamento estratégico dos promotores. O alerta vem de Jorge Bota, *managing partner* da consultora B. Prime. Essa falta de planeamento “poderá levar a que, de repente, todos os *players* comecem a desenvolver projetos em simultâneo, desequilibrando novamente o mercado, principalmente se não apresentarem soluções diferenciadoras”. Já o gestor da Keller Williams (KW), a atuar na mediação, está mais preocupado com o papel da banca, pelos critérios na concessão de crédito e pelas avaliações bancárias decorrentes do processo de crédito. E deixa o aviso a quem comprou habitação a preços elevados, pois “são preços que podem não refletir o valor intrínseco da própria habitação. Se uma família necessitar

de vender o imóvel no curto/médio prazo a sua expectativa quanto a potenciais ganhos pode ser defraudada”. Há riscos transversais a todas as áreas diz Gonçalo Cadete, *partner* da Solyd, nomeadamente o aumento dos custos de construção e a dificuldade em encontrar mão de obra especializada. E vai mais longe com aquilo que considera serem os excessivos projetos no mercado a nível da reabilitação urbana e na hotelaria.

Dada a importância do investimento externo, o tema macro e político da Europa é claramente um fator de risco permanente. Pedro Lancastre, da JLL Portugal, fala do Brexit e da queda da economia britânica, a par dos resultados mais fracos da economia em França e na Alemanha, sendo que neste último caso há risco de recessão; ou ainda o risco das crises políticas em Itália ou Espanha, que está sem governo. A queda das bolsas europeias é o reflexo da tensão comercial EUA/China, mas há ainda o risco de abrandamento da economia do colosso chinês, que tem sido relevante para o imobiliário em Portugal.

O “co” a crescer

“Os modelos sociais emergentes, de partilha, estão a contagiar o imobiliário, refletindo-se numa alteração do formato de produtos que têm vindo a ser oferecidos nos últimos anos”, afirma Paulo Silva da consultora Savills. E frisa que se irá assistir a um acréscimo dos modelos de partilha, os chamados “co”, tanto no residencial – e dá o exemplo com o *co-living*, o *student housing* ou o *senior living* –, como ainda nos escritórios com o conhecido *co-working* assente na prestação de serviços, substituindo a contratação direta de espaços.

Esta é uma realidade que está a crescer até porque a indústria do imobiliário precisa de responder a uma nova mentalidade e a novos clientes que estão a entrar no mercado de trabalho. A mobilidade e o potencial permitido pelos *social media* estão a determinar novas formas de responder à sociedade.

Pedro Lancastre, da JLL, chama a atenção para modelos alternativos mas também para negócios que estão a emergir e que têm a ver com o desenvolvimento de edifícios inteiros para arrendamento, algo que está implementado em mercados mais maduros que o nacional através dos “private rental scheme”. Gonçalo Cadete, da Solyd, realça o crescimento do *co-living*, ao qual os jovens profissionais recorrem pois há empresas que oferecem prédios ou moradias com áreas comuns e a um preço mais baixo, sendo que as despesas estão incluídas na renda. E Francisco Horta e Costa frisa que “terão de surgir novas formas jurídicas de contratar a utilização de espaço residencial, que deverão incluir um conjunto de serviços, além do espaço físico do apartamento”. ●

ESTUDO

Algarve domina nos municípios com casas mais caras

Dos 25 municípios analisados, onze encontram-se na região algarvia. No entanto, é em Lisboa que o preço do metro quadrado é mais elevado.

RODOLFO ALEXANDRE REIS
rreis@jornaleconomico.pt

Lisboa continua a ser o município de Portugal com as casas mais caras, o que não é de todo algo surpreendente. No entanto, é na região do Algarve que se concentram a maior parte dos municípios onde comprar uma habitação exige um maior esforço financeiro.

Esta é a conclusão apresentada pelo estudo realizado recentemente pelo portal “idealista”, que analisou os 25 municípios portugueses onde é mais caro comprar casa, sendo que onze deles (Lagos, Loulé, Lagoa, Albufeira, Tavira, Portimão, Faro, Silves, Vila Real de Santo António, Castro Marim e Olhão) se encontram na zona algarvia.

Contudo, nenhum deles se aproxima dos valores de Lisboa, onde a média ronda os 4.516 euros/m2. A completar os primeiros cinco municípios estão Cascais, com 3.286 euros/m2, Grândola, com 3.188 euros/m2, Oeiras, com 2.948 euros/m2 e o Porto, com 2.718 euros/m2.

A fechar a tabela dos dez mais municípios mais caros do país encontramos a cidade de Lagos, no sexto lugar com o metro quadrado a custar 2.620 euros e Loulé na sétima posição com um custo de 2.509 euros/m2. Com um valor inferior a 2.500 euros/m2 surgem os municípios também do Algarve de Lagoa, com 2.341 euros/m2, no nono posto e Albufeira, com 2.137 euros/m2, na décima posição.

Se olharmos para verbas abaixo dos dois mil euros por metro quadrado, Loures é o município que mais se aproxima desse valor, com o preço por m2 a rondar os 1.993 euros. Segue-se Tavira, com 1.970 euros/m2, seguida por Odivelas (1.960 euros/m2), Matosinhos (1.922 euros/m2), Amadora e Portimão, ambos com 1.882 euros/m2, Óbidos (1.862 euros/m2), Faro (1.841 euros/m2), Funchal (1.805 euros/m2) e Silves (1.789 euros/m2).

As últimas posições da tabela dos 25 municípios mais caros de Portugal pertencem aos municí-


pios de Vila Real de Santo António (1.775 euros/m2), Nazaré (1.682 euros/m2), Castro Marim (1.678 euros/m2), Almada e Olhão, ambos com 1.675 euros/m2, com a 25ª e última posição a ser ocupada por Alcochete, com 1.671 euros/m2.

Apenas oito municípios ficam abaixo dos 1.000 euros/m2

Este estudo analisou também os municípios mais caros de cada um dos distritos e das regiões autónomas dos Açores e Madeira. Olhando para os dados verificamos que somente oito municípios praticam valores abaixo dos 1.000 euros/m2. São eles, Ponta Delgada (944 euros/m2), Benavente (926 euros/m2), Vila Real (878 euros/m2), Viseu (865 euros/m2), Guarda (761 euros/m2), Mirandela (755 euros/m2), Covilhã (706 euros/m2) e Horta (704 euros/m2).


Em sentido inverso, nos municípios mais caros Lisboa ocupa o primeiro lugar, com 4.516 euros/m2 e Grândola a segunda posição, com 3.188 euros/m2. Destacam-se entre os mais caros a cidade do Porto, com 2.718 euros/m2 e de Faro, com 2.620 euros/m2, como os quatro únicos municípios mais caros por distrito a ultrapassarem a barreira dos dois mil euros por metro quadrado. ●

Estudo mostra que só oito municípios praticam valores abaixo dos 1.000 euros por metro quadrado



ASSUMIMOS COMPROMISSOS
Construção e Reabilitação


www.mapengenharia.pt



The Nest
Reabilitação Residencial

CLIENTE:
Louvre Properties


PROJETISTA:
Frederico Valsassina Arquitectos



Dafundo Oeiras
Construção Nova Residencial

CLIENTE:
Vogue Homes

PROJETISTA:
Saraiva + Associados



CitiFlat
Reabilitação Residencial / Co-living

CLIENTE:
Level Constellation

PROJETISTA:
Saraiva + Associados

SEDE:
Edifício Américas Square, Rua Carlos Alberto da Mota Pinto,
Nº 17, 8ºB, 1070-313 Lisboa - Portugal
TEL: (+351) 211 956 725

DELEGACÃO NORTE:
Edifício Brasília, Praça Mesquita de Albuquerque,
Nº 113, 5º andar, 4100-359 Porto - Portugal
TEL: (+351) 221 201 412

ENTREVISTA MIGUEL SANTANA Administrador da Fidelidade Property Europe

“Projeto de Entrecampos vai criar uma nova centralidade em Lisboa”

“Um novo CBD, isto é, a nova centralidade em Lisboa”. É desta forma que Miguel Santana, administrador da Fidelidade Property Europe antecipa o impacto do projeto imobiliário de Entrecampos.

VÍTOR NORINHA

vnorinha@jornaleconomico.pt

Como espera que venha a evoluir o mercado em Lisboa de habitação, do retalho de rua e dos escritórios?

Os dados que têm estado a ser publicados nos últimos semestres apontam para uma estabilização dos preços no mercado residencial. Neste momento, a manutenção dos preços em alta, tanto na compra e venda como no arrendamento, deve-se à falta de oferta e não tanto ao aumento da pressão do lado da procura. O volume de transações dá sinais de estabilização, a velocidade de absorção e as taxas de desconto denotam um diferencial entre as expectativas dos proprietários e as dos compradores/arrendatários. Ainda assim, há um enorme potencial de desenvolvimento neste setor, com falta de soluções para o mercado doméstico, no centro da cidade e a preços comportáveis para as famílias portuguesas.

Mas acreditamos que o mercado de “retail”, nas principais artérias da cidade e, em especial, o mercado de escritórios, ainda não atingiram os seus máximos. Existe enorme potencial de crescimento, quer na oferta tradicional, quer em novas soluções de espaços para negócios e pequenas e médias empresas de serviços.

Há espaço para a melhoria das yields no retalho e nos escritórios?

Acreditamos que a enorme procura que se regista nestes setores permitirá a manutenção da tendência de subida das rendas, mas não acreditamos que o mercado permita maior compressão das yields. Transaciona-se já a 4% em Lisboa, o que é notável numa praça que ainda não permite a confiança de outras geografias, com historial de procura muito mais consolidada. Acredito sim num aumento do va-

lor unitário da renda por m2, não só pela escassez da oferta, como também pelo aumento sentido na procura destes espaços.

No caso dos escritórios há espaço para uma promoção especulativa?

Segundo as previsões, nos próximos dois anos, o mercado e escritórios registará uma entrada de cerca de 300 mil m2, metade deles resultantes de promoção especulativa. Acreditamos que há espaço para este tipo de promoção nos próximos anos, especialmente em Lisboa e no Porto. A diferenciação pelas melhores localizações e pelas características dos espaços acabará por ditar as regras das transações futuras.

“

Estamos a analisar alternativas para os espaços e edifícios existentes, ponderando o potencial que cada um possa significar, não só em função das condições atuais do mercado, como também atentos ao perfil de investidor que somos, e atuamos

É necessário o reforço dos atuais incentivos para os Residentes Não Habituais?

A Fidelidade não tem tido contacto com este mercado. Porém, suportados apenas nos dados que permitem aferir a relevância deste universo nos volumes de transações registados nos últimos anos, maioritariamente no imobiliário residencial, e nos dados publicados pelos organismos oficiais, que registam um aumento significativo dos pedidos de estatuto de Residente Não Habitual nos últimos 18 meses, diríamos que este não parece ser um eixo estratégico prioritário nas medidas de apoio ao setor.

Qual o impacto para o setor imobiliário da recente alteração do regime da SIGI's?

Os REIT, em português as Sociedades de Investimento e Gestão Imobiliária (SIGI's), estão tipicamente suportados em carteiras de “commercial real estate” detidas para rendimento. As alterações recentemente aprovadas ao regime destas sociedades vêm reforçar este aspeto, centrando a atividade das SIGI's no mercado de arrendamento, este entendido em sentido amplo, o que tem o mérito de alinhar o nosso regime com as melhores práticas e o efeito de transmitir maior confiança aos investidores internacionais. A clarificação de alguns aspetos, a consagração expressa do regime fiscal aplicável à atividade e aos rendimentos distribuídos, a flexibilização do seu objeto social, vêm no sentido do reforço da segurança dos investidores e do aumento da atratividade destes veículos como classe de ativos de investimento no nosso mercado.

Existe o risco de Portugal sair de moda e o imobiliário comercial sofrer?

Na Fidelidade não pensamos que o momento que se vive no imobiliário português não seja porque “o país está na moda”. Acreditamos

que é muito mais do que isso. Lisboa, comparativamente com qualquer outra capital europeia, até há muito pouco tempo oferecia investimento imobiliário com retornos elevados, que os investidores internacionais não conseguiam em qualquer outra praça. Este aspeto, aliado às condições que o país oferece, em termos fiscais, em qualidade de vida, em infraestruturas, em capacidade técnica, atraem investimento internacional de forma sustentada. Os grandes *players* internacionais do investimento imobiliário estão a investir em Portugal e isto não acontece simplesmente porque o país está na moda. É um movimento que é inevitável, que temos de acompanhar e que a nós, enquanto investidores neste sector, nos deixa muito confiantes para continuarmos a investir em Portugal.

Com a construção do futuro complexo de habitação, escritórios e serviços em Entrecampos acredita que o eixo da CBD de Lisboa irá deslocar-se da Av. da Liberdade/Saldanha para a zona de Entrecampos?

Acreditamos que o nosso projeto de Entrecampos venha criar uma nova centralidade em Lisboa. A dimensão e localização deste empreendimento torna-o único em Lisboa e a nível nacional, e com características de se poder tornar um projeto de referência a nível Internacional. É um projeto de grande complexidade e impacto na cidade. Queremos fazer algo emblemático. Mais do que edifícios, queremos um local.

Não só pela localização excecional, como pela dimensão características arquitetónicas e técnicas que os vários edifícios disponibilizarão – vulgarmente designados por edifícios Grade A, acreditamos na criação desta nova centralidade, ou seja o novo CBD de Lisboa. Trata-se de um desafio muito estimulante criando neste novo local

da cidade, de forma harmoniosa e integrada, três vivências distintas – escritórios, comércio e habitação, aliadas a soluções de lazer, convívio e cultura, num local de excelentes acessibilidades e muito central. Assegurar que nesta zona se possa encontrar o equilíbrio de todas estas vertentes é uma preocupação central que temos.

É possível que a cinco anos o eixo Entrecampos/Praça de Espanha seja o centro de negócios e de habitação de Lisboa?

Claramente. Conforme acabei de referir, temos a ambição de promover um projeto de referência a nível nacional e internacional, que ajudará Lisboa a sustentar o seu lugar na lista dos mercados imobiliá-





D.R.

rios mais interessantes. As alterações viárias que o município anunciou e que pretende desenvolver no eixo que refere, potenciarão a tal distinção.

De que forma o tema da sustentabilidade ambiental será salvaguardado no projeto de Entrecampos?

A sustentabilidade ambiental não é opcional nos dias em que vivemos. O nosso projeto respeitará as melhores práticas a nível mundial nesse domínio. E é nessa base que teremos de desenvolver todos os estudos e projetos de Entrecampos para que o mesmo seja reconhecido também como uma referência na sustentabilidade. Nesse sentido teremos a trabalhar connosco um conjunto muito si-

gnificativo de projetistas e consultores, de comprovada experiência na matéria, procurando o necessário estado da arte.

Com a informação atual quais os grandes “drivers” na edificação do projeto de Entrecampos? O facto de o MP manter em aberto um processo de averiguações sobre a operação urbanística poderá alterar a configuração do projeto?

Os “grandes *drivers*” que refere estão definidos “*ab initio*”, em todo o processo da hasta pública. As áreas edificáveis e respetivos usos (escritórios, habitação e comércio) estão claramente evidenciadas em todo o processo de aquisição e a Fidelidade, como tem feito

“

Na Fidelidade não pensamos que o momento que se vive no imobiliário português não seja porque “o país está na moda”

até aqui, trabalhará sempre em conjunto e em estreita colaboração com a CML para promover o melhor projeto possível para aquela zona da cidade.

Com a construção da futura sede da Fidelidade em Entrecampos o que é expectável que venha a acontecer aos edifícios emblemáticos detidos pela Fidelidade, nomeadamente o edifício do Calhariz?

A futura sede do grupo Fidelidade em Entrecampos vem responder a uma necessidade da companhia, para melhor prepararmos o nosso futuro e respondermos às necessidades dos nossos clientes. Teremos espaços de trabalho ajustados às novas tendências de

“workplace strategy”, mais eficientes, confortáveis e centralizados numa zona de excelente acessibilidade e de envolvente emblemática. Será igualmente um espaço dedicado à nossa marca e de ligação à sociedade. Para os espaços e edifícios existentes estamos a analisar alternativas para os mesmos, naturalmente ponderando o potencial que cada um dos mesmos possa significar, não só em função das condições atuais do mercado, como também atentos ao perfil de investidor que somos e atuamos. Os processos estão no seu início pelo que, nesta fase, estamos muito focados na definição do planeamento global de todas estas frentes, para então sim tomarmos as decisões necessárias. ●



Cristina Bernardo

RODOLFO ALEXANDRE REIS
rreis@jornaleconomico.pt

Em 2017, foram concedidos 8.261 mil milhões de euros para a compra de casa, mais 43% do que no ano anterior. Se tivermos em atenção o pico da crise, o valor é quatro vezes superior ao do ano de 2012, quando não se chegou aos dois mil milhões de euros. Ainda assim, números que continuam longe dos 20 mil milhões de euros que se verificaram no ano de 2007, segundo os dados publicados na edição de setembro e outubro de 2018, da revista da Deco Proteste, “Dinheiro & Direitos”.

Levar a cabo a compra de uma habitação é por isso um dos processos que exigem maior ponderação ao longo da vida, e como tal necessário ter em conta alguns pormenores, para que nada fique fora da legalidade. Se está a pensar em comprar uma casa com recurso ao crédito, a instituição financeira, além da hipoteca do imóvel, poderá pedir-lhe algumas garantias, como a fiança por exemplo, já que a mesma é uma garantia pessoal que só deve ser prestada pelo fiador quando exista a total confiança de que o comprador vai cumprir por completo o contrato.

No entanto, caso o comprador deixe de pagar as prestações à instituição de crédito, será o fiador do contrato a responder pelo pagamento da dívida pela forma do seu património. Por isso, a decisão de ser fiador de alguém, mesmo que seja um seu familiar próximo, deverá ser sempre bem ponderada.

Outra das práticas comuns é juntar à fiança uma cláusula no contrato em que o fiador declare que recusa o “benefício da execução prévia”. Ou seja, caso as prestações deixem de ser pagas pelo comprador, a instituição de crédito pode fazer-se pagar através do património do fiador, mesmo que o comprador tenha bens que possam ser penhorados.

Deverá também verificar antes de comprar uma casa se na conservatória do registo predial existe ónus ou encargos que recaiam sobre a casa ou terreno onde esta foi construída, como por exemplo hipotecas ou penhoras.

Depois de fazer a escritura de compra e venda, e quando a casa se destinar a habitação própria e permanente deve mudar a sua morada fiscal, bem como a morada das suas contas bancárias das quais seja proprietário e a constante nos documentos de identificação, como o cartão de cidadão e a carta de condução.

Crédito habitação: evite surpresas desagradáveis

A escolha de contratar um crédito habitação é um compromisso de longo prazo. Como tal, deve estar

ciente de que possui todas as condições para dar seguimento à compra da residência que sempre desejou.

Para o ajudar a dar este passo importante na sua vida a Deco Proteste tem algumas dicas que deve seguir com atenção. O primeiro passo deve começar pela escolha do banco com o qual tem um maior envolvimento, mas não se fique por aí, já que uma má escolha poderá significar ter que pagar uns bons milhares de euros a mais no final do contrato.

De seguida deverá analisar a fundo a sua situação financeira para depois se certificar de que os encargos com créditos (habitação e outros) não ultrapassam os 35% do orçamento líquido do seu agregado familiar.

Deve também ter em consideração que ao comprar uma casa terá encargos além da prestação mensal, como seguros, quotas do condomínio e o Imposto Municipal sobre Imóveis (IMI). Faça por isso várias simulações de financiamento e depois entre em negociações com o banco.

Não se esqueça também de exigir a emissão da ficha de informação normalizada europeia (FINE na sigla inglesa), que resume as condições do empréstimo e apresenta uma simulação da evolução da prestação consoante as subidas da Euribor e que todos os bancos são obrigados a emitir.

Tenha também em atenção que deverá comparar e avaliar as diferentes propostas tendo em conta o valor do *spread*, no entanto, dê prioridade à Taxa Anual Efetiva Global (TAEG), dado que é esta que traduz o custo total do empréstimo, incluindo todos os custos e impostos. Quanto menor for este valor, melhor.

Por último, tenha atenção também ao Montante Total Imputado ao Consumidor (MTIC) que soma todos os encargos, incluindo os juros e as amortizações efetuadas. ●

CUIDADOS NA HABITAÇÃO

Analise, escolha e só depois compre

Comprar uma habitação é um processo que exige ponderação para que nada fique de fora da legalidade. Conhecer a sua situação financeira e saber escolher o crédito habitação certo, são alguns conselhos da Deco Proteste.

Antes de comprar uma casa verifique se na conservatória do registo predial existe ónus ou encargos que recaiam sobre a casa ou terreno onde esta foi construída, como por exemplo hipotecas ou penhoras



Assinatura

ENTREVISTA **HUGO SANTOS FERREIRA** Vice-presidente executivo da Associação Portuguesa de Promotores e Investidores Imobiliários

“Estado tem de ir a jogo e pôr o IVA a 6% na construção”

Responsável da APPII assume que “o país está no caminho certo” para voltar a ser competitivo no investimento imobiliário, mas tem de resolver alguns pontos que “têm afastado muitos investidores”.

RODOLFO ALEXANDRE REIS
rreis@jornaleconomico.pt

O Estado deve reduzir a carga fiscal na construção, defendem os promotores e investidores imobiliários que pedem ao Governo a redução do IVA para 6%.

“O Estado tem de ir a jogo e pôr o IVA a 6% na construção”, diz Hugo Santos Ferreira, vice-presidente executivo da Associação Portuguesa de Promotores e Investidores Imobiliários (APPII).

Em entrevista ao Jornal Económico, Hugo Santos Ferreira assume que o país “está no caminho certo” para voltar a ficar competitivo no investimento imobiliário com o regime e regras das Sociedades de Investimento e Gestão Imobiliária (SIGI),

mas tem de resolver de alguns pontos que “têm afastado muitos investidores”, como “o caos no licenciamento urbanístico nas principais cidades do país, a instabilidade e imprevisibilidade legislativa e fiscal colossais”, ou “a ausência de trabalhadores”. “Estão em falta 70 mil trabalhadores na fileira da construção imobiliária”, diz.

Sobre o problema do IVA, Hugo Santos Ferreira refere que Portugal “é um caso isolado na Europa, onde o IVA na habitação ou não é dedutível ou não é reduzido”. O vice-presidente da APPII questiona: “Se Espanha tem o IVA na construção dedutível, porque é que Portugal não tem?”.

Hugo Santos Ferreira vê diversas vantagens na chegada das SIGI a Portugal, desde logo com “aquilo a que nós chamamos da democratização do sistema imobiliário”, dado

“

Não sei se haverá muitos setores da economia a conseguir atrair 30 mil milhões de euros anuais para a nossa economia

que “as SIGI são cotadas em bolsa e permitem a tal democratização, que é a possibilidade de pequenos investidores investirem em grandes projetos imobiliários”, refere o responsável da APPII.

Outro ponto positivo apontado por Hugo Santos Ferreira é o facto das SIGI pelo regime jurídico em si, terem a capacidade de atrair mais e melhor investimento. “Desde 2014 até 2018 atraímos 100 mil milhões de euros”, sublinha.

Questionado sobre se a evolução macroeconómica do país é favorável ao investimento a longo prazo, Hugo Santos Ferreira, refere que “2019 entrou com um grande registo e alteração no tipo de investidor a nível internacional. A nível nacional tínhamos grandes investidores, mas a nível internacional eram

pequenos e médios investidores”, acrescentando que Portugal “entrou numa fase de consolidação e de sustentabilidade do mercado imobiliário”, sendo isso “o que qualquer investidor de longo prazo deseja”.

Sobre qual das vertentes do imobiliário comercial está mais apelativa, Hugo Santos Ferreira aponta os mercados de escritórios e de hotelaria que “continua bastante pujante e a merecer a atenção de grandes investidores”, notando que o mercado da logística “começa também a registar níveis de atração, com grandes *players* internacionais a investir neste mercado até a nível ibérico”.

Em 2018, o mercado imobiliário registou um investimento de 30 mil milhões de euros, valendo 15% do Produto Interno Bruto (PIB). “Não sei se haverá muitos setores da economia a conseguir atrair 30 mil milhões de euros anuais para a nossa economia”, diz Hugo Santos Ferreira, salientando que onde o setor se tem evidenciado e transformado “brutalmente” é na inovação. “Se me perguntassem há dois anos desta parte como é que via o setor imobiliário em termos de inovação, só podia dizer o pior. Era um setor altamente atrasado e não tecnológico”, mas que “em dois anos mudou drasticamente e o mercado finalmente abriu-se às novas tecnologias”, refere o responsável da APPII.

Na vertente turística do imobiliário e o perigo desta se mudar para outros países, Hugo Santos Ferreira diz que “Portugal desde 2014 fez um bom trabalho de casa, com o descongelamento do mercado de arrendamento”, alertando contudo, para as alterações que estão a ser feitas no regime da reabilitação urbana criada em 2014. “Vamos ver se não vai dar cabo da reabilitação urbana”, frisa.

Hugo Santos Ferreira deixa também o aviso a quem está convencido de que “o investimento estrangeiro está cá e veio para ficar”. “Está completamente enganado quem pensa assim. Existe todo um mundo para investir. Ou nós criamos as condições para esses investidores cá ficarem e investirem o seu capital ou rapidamente vão para outro lado”, refere.

Hugo Santos Ferreira recorda que o país “viveu infelizmente um pouco com a desgraça alheia, com os atentados terroristas, instabilidades políticas em Espanha, Paris, no Magrebe e Norte de África” e que “muitos desses problemas em alguns países estão ultrapassados ou pelo menos provisoriamente”.

Questionado sobre as propostas futuras que a APPII tem para o setor imobiliário, Hugo Santos Ferreira destaca a necessidade de “procurar acabar com esta panóplia enraivecida de legislação no imobiliário na matéria da habitação, porque tem de facto afugentado muitos investidores”. ●

O MODELO DE PARTILHA ESTÁ A REVOLUCIONAR A INDÚSTRIA IMOBILIÁRIA

Há modelos sociais emergentes que estão a alterar o perfil daquilo que vemos hoje na indústria do imobiliário comercial. Retalho, escritórios e habitação estão a evoluir para um modelo de partilha. Co-living, student housing, senior living ou co-working são as expressões do futuro.

VÍTOR NORINHA
E RODOLFO ALEXANDRE REIS

QUAIS AS ÁREAS DO IMOBILIÁRIO QUE AINDA PODEM CRESCER? ESTA É A QUESTÃO DE FUNDO COLOCADA A GESTORES, CONSULTORES, REDES DE MEDIAÇÃO E PROMOTORES. E SERÁ QUE A ESPECULAÇÃO É POSSÍVEL EM ALGUMAS DESTAS VERTENTES?

PARA ALÉM DO POTENCIAL DA INDÚSTRIA HÁ RISCOS IMEDIATOS E RISCOS A PRAZO. VAMOS SABER QUAIS SÃO E COMO PODEM SER CONTORNADOS. E NO FUTURO, QUAIS SERÃO OS NEGÓCIOS DO IMOBILIÁRIO? OS MODELOS CONVENCIONAIS VÃO SOBREVIVER OU ESTÃO ESGOTADOS? HÁ NOVOS CONCEITOS E NOVAS TERMINOLOGIAS QUE OS MILLENNIALS, GERAÇÕES X E Z EXIGEM.

O IMOBILIÁRIO TEM CAPACIDADE PARA SE ADAPTAR E RESPONDER. E NÃO PODEMOS ESQUECER QUE O ECOSISTEMA DA PARTILHA RESULTA DE NOVAS TENDÊNCIAS A NÍVEL DE COMPORTAMENTO SOCIAL E ECONÓMICO. PARA FRASEANDO PAULO SILVA, DA SAVILLS, “A MUDANÇA É MUITO LENTA PELO TEMPO NECESSÁRIO À ALTERAÇÃO E IMPLEMENTAÇÃO DOS PROJETOS”.



PAULO SILVA
Head of
Country
da Savills
Portugal

“Com exceção do retalho, a habitação, escritórios e logística apresentam espaço e perspectivas de crescimento. Por ser a área mais exposta às novas tendências de consumo e de estilo de vida, o retalho atravessa um processo de renovação, no qual os players que souberem acompanhar este processo, seguramente que terão o seu retorno. O mercado de habitação continua com capacidade de absorção de novos projetos e com carência de oferta para o segmento médio. A problemática poder de compra/localização central começa a denotar tendência para criar nichos adaptados às necessidades de habitação ao longo do percurso de vida e nível de rendimento dos seus utilizadores. Os escritórios não irão receber novos projetos nos próximos dois anos, têm uma limitada disponibilidade de oferta, caracterizada sobretudo por estar datada no tempo. Por sua vez, o mercado logístico, o último a “arrancar”, tem igualmente um espaço significativo de crescimento. O mercado logístico, também por alteração do paradigma e por se tratar de um sector mais resiliente, tem vindo a ganhar mais expressão por fatores explicados pela obsolescência do edificado em função das necessidades dos operadores de ponta, das dinâmicas observadas e em comportamento crescente de atividades como o e-commerce. Também a baixa existência de novos processos de promoção e edificação especulativa criou na última década uma oferta desatualizada de acordo com as necessidades dos novos operadores com intenções de entrada no mercado português”. E sobre riscos, eles existem. “A conjuntura internacional, a perceção do mercado pelos investidores e a ilusão. Quanto ao primeiro, começo por pedir desculpa pelo lugar-comum, mas quando mais de 90% do investimento imobiliário em Portugal é promovido por investidores internacionais e sentimos que há muito pouco dinheiro em Portugal, o sentimento é o de que nunca estivemos tão dependentes dessa conjuntura, que começa a apresentar alguns sinais de nebulosidade. Em complemento, a perceção do mercado pelos investidores assume importância quando se discute se temos um conjunto de características necessário para um maior desenvolvimento imobiliário transversal aos vários sectores. Ora, se Portugal retém talento, se fornece uma qualidade de vida elevada a um custo relativamente baixo e proporciona uma experiência de vida elevada, os seus centros urbanos são cada vez mais uma certeza e não o oposto. Por último, a ilusão trata-se do erro comum de perspectiva de se olhar para a frente olhando para o espelho retrovi-

sor: só funciona em retas. Por último, não menos importante, se a atitude hostil quanto ao investimento estrangeiro (único que se faz sentir) por parte dos partidos que suportam o Governo acabar por ter maior tradução prática em mudanças legislativas, certamente acabará por expulsar algumas nobres e importantes intenções de investimento”. E sobre futuros negócios eles estão definidos. “Os modelos sociais emergentes, de partilha, estão a contagiar o imobiliário, refletindo-se numa alteração ao formato de produtos que têm vindo a ser oferecidos nos últimos anos. Iremos assistir a um acréscimo de oferta num modelo de partilha, (aos “co-”) tanto a nível residencial (co-living; student housing; senior living) como nos escritórios (co-working), assentes sobretudo na prestação de serviços em substituição até à até aqui dominante contratação direta dos espaços através da compra e/ou do arrendamento. Mais do que na presença de uma moda ou tendência, trata-se de uma realidade que veio para ficar e que irá crescer. Os segmentos ditos, até à data, alternativos passarão a enquadrar a lista de investimento, juntamente com os ativos “mais tradicionais”.



GONÇALO CADETE
Managing
Partner
da SOLYD

“A área residencial, destinada à classe média portuguesa, é a que apresenta maior possibilidade de crescimento para os próximos anos, principalmente quando olhamos para os grandes centros urbanos e zona periféricas. Já nas zonas metropolitanas de Lisboa e do Porto, poderemos vir a assistir ao crescimento do número de projetos de escritórios, sendo esta uma área que também apresenta uma forte evolução, e onde existe escassez de produto face à procura”. Mas há áreas especulativas. “Podemos considerar a área residencial de reabilitação no centro das cidades, nomeadamente de Lisboa e Porto, onde os custos de aquisição de imóveis estão a atingir valores bastante elevados. Esta situação resulta no aumento dos preços de venda ao público de forma a tornar os projetos rentáveis. Outra área onde pode existir alguma especulação é a de hotelaria, com destaque para o centro de Lisboa, onde já parece existir elevada capacidade, quer instalada, quer em desenvolvimento”. E há riscos. “O setor imobiliário enfrenta alguns riscos no presente, transversais à maior parte das áreas, que se prendem essencialmente com os crescentes custos de construção e com a escassez de mão-de-obra especializada. Adicionalmente, também podemos considerar como fator de risco o elevado número de projetos existentes nos segmentos de reabilitação urbana e na área de hotelaria, tendo que se

avaliar se terão a procura que se espera”. Sobre novos negócios assiste-se na área residencial “ao surgimento de novos conceitos, nomeadamente o de “co-living”, que não só está a emergir em várias cidades do mundo, como também em Lisboa. Falamos de uma oferta apetecível para os jovens profissionais, que recorrem a empresas que já oferecem prédios ou vivendas com áreas comuns, a um preço mais baixo, no qual as despesas estão incluídas na renda. Para além disso, os projetos de apartamentos para aluguer, quer de curta ou longa duração, são também uma nova alternativa que devemos considerar. Já quando falamos do segmento de escritórios, o principal conceito é o de “co-working”. As empresas estão a apostar neste novo conceito de reorganização do espaço, onde os colaboradores passam a partilhar as mesmas infraestruturas e recursos, trabalhando de forma integrada, dando uma maior flexibilidade quer a empresas quer a profissionais liberais” Por outro lado “o setor imobiliário terá necessariamente que se adaptar às novas tendências. O que a história nos diz é que este setor foi sempre capaz de se reinventar e de estar à altura das novas exigências do mercado. No caso do ecossistema da partilha, já existem vários players e projetos que dão resposta a essas necessidades, guiando-se pelo que acontece nas grandes cidades mundiais, onde este tipo de conceitos já se encontram perfeitamente estabelecidos.”



PEDRO LANCASTRE
Diretor-geral
JLL Portugal

“No que diz respeito à área de Residencial – habitação – sabemos que os empreendimentos premium no centro de Lisboa vão continuar a desenvolver-se, ainda que e, como já temos vindo a referir, haja uma desaceleração nos preços que anteriormente se verificavam já que estamos perante um mercado que se está a equilibrar. Já em curso, há uma clara aposta por parte dos promotores em empreendimentos residenciais de larga escala que serão destinados à classe média. Ao mesmo tempo e, por não haver ‘espaço’ no centro das cidades, verifica-se a diversificação no que diz respeito às zonas escolhidas para o desenvolvimento destes novos projetos. No âmbito dos escritórios, esta é, sem dúvida, uma área com uma ótima perspectiva de crescimento. Sentimos, ao mesmo tempo, que há uma contínua vontade por parte de empresas estrangeiras a querer localizar os seus escritórios em Portugal, com destaque para empresas da área de serviços tecnológicos partilhados. Sentimos que há uma clara tendência para o co-living, igualmente o senti-

mos na área de escritórios com a novidade do co-working a ter uma expressão cada vez maior, especialmente junto da camada mais jovem e flexível do mercado de trabalho. A área do retalho continua a ser o coração das grandes cidades cosmopolitas. Voltámos a observar o regresso das lojas de rua, com novos conceitos e cada vez mais próximos dos seus clientes. Vemos, ao mesmo tempo, que o sector que continua a impulsionar este crescimento é o sector da restauração. No que diz respeito ao sector de logística, podemos avançar que este é um sector que tem estado adormecido. Num contexto internacional e, mais precisamente, a nível europeu, o crescimento do sector tem sido invertido. Em Portugal, o mesmo não ocorreu, pelo que acreditamos que poderá voltar a estar bastante ativo, muito ancorado no e-commerce e na logística de proximidade. Ainda importante referir que há cada vez mais investidores internacionais com muito interesse no mercado de “Student Housing” no território nacional. Ainda que esta já seja uma área forte, a oferta existente ainda não é suficientemente grande para a quantidade de estudantes que existe em Portugal. E, neste momento, “não considero que haja qualquer área especulativa dentro do setor imobiliário”. Mas há riscos. “São essencialmente externos. Para começar, o crescimento da economia mundial está a abrandar, com destaque no abrandamento do mercado brasileiro, que é um dos 10 principais clientes de Portugal. Depois, não podemos esquecer o Brexit, que faz com que haja uma queda, consequente, na economia britânica. Em França, observamos igualmente uma travagem no crescimento económico e vemos ainda a Alemanha com graves quedas nas exportações – as maiores registadas nos últimos 3 anos – correndo o risco de entrar em recessão e ainda numa crise política, juntamente com Itália, enquanto assistimos, por sua vez, a uma Espanha sem governo desde há meses. Outro risco que podemos mencionar tem que ver com possíveis quedas generalizadas nas Bolsas Europeias, bem como o abrandamento da economia chinesa, em especial pela guerra comercial com os EUA e a China que está, pelo que observamos, a criar muita incerteza a um nível global”. Os novos negócios “têm que ver com o desenvolvimento de edifícios inteiros para arrendamento – uma tendência já verificada em mercados mais maduros (PRS – Private Rental Scheme). A continuidade do desenvolvimento de projetos de “Student Housing”, que apesar de não serem muitos, temos alguns em vista para desenvolver. Para além da tendência do “Student Housing”, temos outras duas tendências co-living e co-working. Co-living começa a ser, como já referido, uma grande fonte de interesse, igualmente ao co-working com cada vez mais empresas a ponderar uma readaptação a novas formas de trabalhar.”



FRANCISCO HORTA E COSTA
Managing Partner da CBRE Portugal

“No retalho poderá haver algum crescimento marginal e pontual, mas nunca será significativo. Todos os outros sectores tem margem para registar crescimentos significativos dado o desequilíbrio entre a oferta e a procura no mercado atual. (...) O segmento habitacional de luxo pode estar a atingir valores que não são sustentáveis no médio-longo prazo e esses casos terão que ser ajustados”. Mas há riscos para além da subida das taxas de juro, algo que não se coloca no curto prazo. “Outros riscos incluem a morosidade dos licenciamentos, o aumento dos preços de construção, a morosidade da justiça e a instabilidade do quadro jurídico e fiscal aplicado ao imobiliário, com maior relevância neste último”. Por outro lado, há novos negócios a emergir. Estes “caracterizam-se por uma nova filosofia de ocupação do espaço, baseado na partilha do mesmo, numa lógica de comunidade. No caso do residencial há cada vez mais projetos direcionados para o co-living e para o arrendamento, em oposição à compra de casa. Terão que surgir novas formas jurídicas de contratar a utilização de espaço residencial, que irão incluir um conjunto de serviços, além do espaço físico do apartamento. No caso dos escritórios, existe um crescimento cada vez maior dos chamados espaços de co-work”. E há novas tendências no ecossistema do imobiliário. Isso já é uma realidade em muitas empresas onde há um número de postos de trabalho que é inferior ao número de trabalhadores, exatamente porque esses postos de trabalho são partilhados por várias pessoas, conjugado com políticas de trabalho a partir de casa ou outras. No caso do retalho, é ainda um bocado prematuro prever o que vai acontecer, mesmo com o crescimento do comércio online, mas o que é certo é que estes espaços terão que estar em constante atualização para poderem continuar a atrair o seu público-alvo.”



DANIELA COSTA
Diretora de Research da Prime Yield

“Todos os segmentos ainda têm espaço para crescer. É verdade que temos assistido nos últimos anos – especialmente nos últimos 2/3 anos – a índices revelantes de crescimento nas vendas, na ocupação e, mais recentemente, até no lançamento de novos projetos, mas devemos lembrar-nos que esta dinâmica sucede a anos em que o setor imobiliário esteve praticamente estagnado. A promoção de novos projetos em todas estas áreas esteve parada (ou quase) e a atividade comercial também era muito tímida, por isso, o crescimento atual parte de bases muito baixas. Isso, associado a bons níveis de procura e a um contexto macroeconómico favorável, deixa antever a continuação de um comportamento positivo, ressalve-se, contudo, que provavelmente não ao ritmo dos dois últimos anos”. Por outro

lado “nenhuma área do imobiliário deve ser, à partida, considerada especulativa. E aliás, em geral, a indústria imobiliária em Portugal tem uma tradição muito afastada da especulação: temos um mercado historicamente pouco volátil. Nos segmentos não comerciais (como os escritórios, retalho ou industrial) isso é muito visível nas rendas, onde os valores de baixa de mercado e os de pico não apresentam gaps muito acentuados. No mercado residencial, muito se tem falado da subida de preços, mas também não é algo que se baseie na especulação. É, sobretudo, uma consequência do desequilíbrio entre oferta e procura, depois de anos em que praticamente não se lançaram casas novas”.

O grande risco no mercado e que é “transversal ao segmento residencial e aos não-residenciais, é a falta de oferta disponível para responder à procura atual. A oferta já está a reagir, com o lançamento de novos projetos quer no segmento habitacional quer no de escritórios, mas o ciclo de produção imobiliária tem um desfazamento natural entre o lançamento de um imóvel e a sua disponibilização ao consumidor”. E sobre novos negócios “a tendência “Co” está cada vez mais ativa. Nos escritórios, os espaços de “Co-working” são já uma alternativa interessante para a ocupação de espaços de trabalho e na área residencial, também já se começam a falar de projetos de “Co-Living”. São alternativas que funcionam sem canibalizar os modelos mais tradicionais e que funcionam muito bem. (...) Este tipo de projetos são precisamente um bom exemplo de como a economia da partilha e os seus princípios também se aplicam ao imobiliário e que este segmento não foge das macro-tendências. O mesmo se aplica no retalho: aliás, nesta área de comércio, o imobiliário é um dos elementos que mais rapidamente tem que refletir as novas tendências de consumo e as preferências do consumidor. A crescente importância da socialização e a da experiência lúdica nos espaços do retalho é uma tendência global e far-se-á cada vez mais sentir no imobiliário.”



JORGE BOTA
Managing partner da B. Prime

“Penso que todas as áreas têm ainda potencial de crescimento, até porque o imobiliário é um setor dinâmico que se reinventa e adapta às novas tendências da sociedade. Se na habitação, soluções inovadoras, como o co-living só agora estão a dar os primeiros passos, existem segmentos que ainda têm muito potencial, como a habitação para as classes médias, por exemplo. Outros segmentos, poderão já ter atingido um ponto de equilíbrio, mas existem claramente outros com potencial de crescimento. O mercado de escritórios é uma das áreas com maior potencial de desenvolvimento, sobretudo enquanto a fase ascendente do ciclo económico continuar a verificar-se. Rendas a crescer consistentemente, para além de uma procura elevada face a uma oferta muito reduzida, são o cenário ideal para incrementar o índice de confiança para o desenvolvimento de novos projetos. O retalho, apesar de ser

considerado como sendo o elo mais fraco, continua a mostrar vitalidade através de novos conceitos que surgem e que são determinantes, tanto nas lojas de rua como em centros comerciais. Por fim a logística, com um enorme potencial e apesar de ter sido o último segmento a recuperar da crise, mostra grandes sinais de vitalidade, quer com a entrada de novos “players” no desenvolvimento de projetos, quer das empresas inquilinas, que crescem significativamente à medida que o comércio eletrónico se desenvolve em Portugal”. Sobre áreas do imobiliário que poderão ser especulativas “não identifico nenhuma, pois estamos a falar de segmentos que estavam desequilibrados e que se foram estruturando novamente”. Mas há riscos para a indústria. “Existem essencialmente dois riscos: a habitual falta de planeamento estratégico e que poderá levar a que de repente, todos os “players” comecem a desenvolver projetos em simultâneo, desequilibrando novamente o mercado, principalmente se não apresentarem soluções diferenciadoras; e o aumento das taxas de juro que não vai acontecer a curto prazo, mas acontecerá seguramente, poderá vir a ser problemático num setor que possa estar muito endividado e pouco preparado para fazer face a um novo modelo de negócio”. Sobre novas tendências de comportamento social “a questão não é se pode, porque o fará seguramente, mas como e quando, reage a essas mudanças de consumo. O mercado imobiliário sempre demonstrou disponibilidade para se ajustar às novas necessidades e exigências com que a sociedade tem evoluído, por isso, não existe para mim nenhuma dúvida de que tal acontecerá, poderá é ser de forma mais imediata ou mais lenta.”



EDUARDO GARCIA E COSTA
Regional Owner da KW Portugal

“Consideramos que o mercado habitacional, de norte a sul do país, tem ainda margem para crescer. Existem particularidades e especificidades de cada região que fazem com que esse potencial seja maior ou menor mas ele ainda existe. O mercado habitacional algarvio tem ainda potencial de crescimento, em especial a habitação nova, localizada em áreas mais afastadas do litoral e destinadas às famílias que residem e trabalham na região. A área de Lisboa, apesar das limitações ao licenciamento de alojamentos locais e preços elevados, tem também margem para crescer. Pela procura abundante e escassez de oferta, incapaz de servir todos os interessados, a área metropolitana do Porto tem, neste momento, uma grande margem de crescimento”. Mas há áreas especulativas: “O mercado de arrendamento habitacional nas áreas metropolitanas de Lisboa e Porto, uma vez que temos uma procura muitíssimo elevada e escassez do lado da oferta. No mercado de compra e venda habitacional não consideramos que exista especulação. Um dos grandes riscos para o sector prende-se com o papel da banca, uma vez que é um dos importantes catalisa-

dores do sector imobiliário, interferindo no mercado residencial, quer pelo volume de crédito concedido, quer pelos critérios na concessão do crédito ou ainda nas avaliações bancárias decorrentes do processo de crédito. Na vertente residencial, muitas famílias compraram habitação a preços muito elevados, preços que podem não refletir o valor intrínseco da própria habitação. Se uma família necessitar de vender o imóvel no curto/médio prazo, a sua expectativa quanto a potenciais ganhos pode ser defraudada. Inclusive as famílias podem ser confrontadas com eventuais perdas, comprometendo o seu desejo ou vontade de mudança”. Mas a tecnologia tem potenciado novos negócios. “O interface dos consumidores com a tecnologia tem estado a mudar inúmeros sectores de atividade, alterando os seus modelos de negócio e fazendo surgir novos players assentes puramente em tecnologia, forçando ao desaparecimento dos players tradicionais. O mercado imobiliário como o conhecemos até agora está em profunda mudança, sendo a tecnologia o responsável pela disrupção neste sector. Este movimento já está a acontecer nos EUA onde temos assistido a um aumento da sua importância, pelo impacto das plataformas tecnológicas, de players como a Zillow e Redfin, tirando importância aos consultores imobiliários. Desta forma, a dúvida não é sobre o papel da tecnologia mas sim se os players tradicionais vão conseguir ter plataformas tecnológicas para competir com os novos players tecnológicos. A Keller Williams decidiu embarcar neste movimento disruptivo há quatro anos atrás, devendo atingir o mercado português nos próximos anos. Pretende que os seus consultores sejam a Uber, a Netflix e a Amazon do sector, recorrendo à AI e Big Data, realizado para o efeito um investimento de mil milhões de dólares, onde os seus consultores não serão substituídos pela tecnologia mas por consultores que adotam e dominam a tecnologia.”



FREDERICO ABECASSIS
CEO da Coldwell Banker Portugal

“O mercado residencial aponta sinais de crescimento, mas não tão acentuado face aos anos transatos, no entanto com uma subida estável e progressiva. No entanto, sentimos escassez de produto de qualidade e a preço justo de mercado, sobretudo para a classe média. Para se criar sustentabilidade deve haver mais investimento na criação de produtos direcionados para este target. Já o prolongamento do contrato com a web summit permite prever uma continuação na procura de escritórios, no investimento e desenvolvimento da área oriental de Lisboa”. Mas há avisos. “Existem alguns produtos localizados em zonas prime das principais cidades cujo preço não acompanha a qualidade dos materiais e equipamentos dos mesmos. A localização continua a ser predominante na determinação de um imóvel de luxo, no entanto não é tudo e face à concorrência internacional que nos rodeia; devemos continuar a destacar-nos pela qualidade e singularidade”.

E também há riscos pois “a procura por produto no segmento alto está correlacionada com a política fiscal vigente pelo que a sua continuação estará pendente da manutenção desta mesma política fiscal. O maior risco no mercado residencial continua a ser o pesado regime fiscal e falta de incentivos para investidores nacionais e internacionais”. Por outro lado “estão a surgir negócios disruptivos no sector. Em tempos tivemos as cooperativas de habitação, hoje a democratização do sector financeiro, está permitir a chegada e implementação de plataformas de crowdfunding que permitem que qualquer pessoa possa investir em produtos imobiliários a partir de 50 euros. A entrada destas empresas reforça a tendência de crescimento e atratividade do sector e as oportunidades que o próprio gera em torno da economia. A Coldwell Banker está a começar o seu processo de expansão em Portugal, após um período de adaptação dos recursos de uma marca com mais de 100 anos ao mercado português (marketing, tecnologia, formação, operações e metodologia de trabalho). Temos boas perspetivas de crescimento (18 agências em 2020 e prevemos o mínimo de 40 agências até 2022; numa primeira etapa concentrado em Lisboa, Cascais, Porto e Algarve) fruto da dinâmica da nossa equipa e singularidade da nossa proposta de valor em Portugal: especialização em quatro segmentos de mercado - global luxury, mercado regular, empreendimentos e commercial.”



PAULO MORGADO
Administrador da ERA Portugal

“Há margem para o setor imobiliário continuar a crescer no próximo semestre, particularmente se existir um aumento da oferta de habitação direcionada para a classe média. A maior parte das famílias portuguesas não consegue comprar um imóvel nos centros urbanos de Lisboa e Porto, tendo direcionado o seu investimento para as zonas mais periféricas das cidades. Espera-se que para responder ao aumento da procura que se tem sentido, a oferta de imóveis direcionados para a classe média venha a aumentar. Porém, um crescimento sustentado da oferta só poderá acontecer se as condições macroeconómicas se mantiverem favoráveis, como também, se for criada uma simplificação no sistema de licenciamento de obra nova, que tem sido demorado na maior parte das autarquias do país. Acreditamos também que a vinda de empresas multinacionais para Portugal tem potenciado a procura por espaços comerciais, onde existe uma insuficiência do lado da oferta no setor imobiliário. A procura por espaços com grandes dimensões e capazes de responder a novas exigências do mercado de trabalho tem vindo a acentuar-se desde o início de 2018. A escassez de oferta que se tem vindo a sentir foi o que levou a ERA a criar o programa de parceria Obra Nova ERA destinado a construtores e promotores imobiliários de todo o país. Este é um novo modelo de negócio que apresenta vantagens competitivas quer para o

ESPECIAL GUIA INVESTIMENTO IMOBILIÁRIO

sector do imobiliário, quer para o da construção. Este modelo de parceria identifica as melhores oportunidades de construção, partilha relatórios com os preços, por m2, de construção, tipologias mais procuradas e promove os novos imóveis com as ferramentas de marketing mais eficazes". Por outro lado "nos últimos anos temos assistido a uma conjuntura do setor imobiliário favorável a Portugal e que tem contribuído para a redução do desemprego e para o crescimento económico. O que sabemos é que o setor imobiliário é um dos motores mais importantes da economia de qualquer país. Quanto mais forte for o setor imobiliário, mais forte é a economia do país. Desde 2016 que o setor imobiliário tem vindo a recuperar de uma forte crise económica e financeira, encontrando-se agora numa fase de expansão para alguns dos segmentos de mercado e consolidação para os players que cresceram ao longo do ano passado. A escassez da oferta que se fez sentir nos últimos anos e que originou um aumento dos preços está, neste momento, a influenciar um aumento sustentado de obra nova. Vivemos num contexto de excesso de procura que tenderá a diminuir assim que, por um lado, exista mais oferta e, por outro, sejam revistas algumas políticas sociais e fiscais que originem outro tipo de atração de não-residentes". Mas há riscos. "Fazer investimentos imobiliários sem a ajuda de uma agência imobiliária de confiança é o principal risco. É normal que as pessoas sobrevalorizem o que possuem, independentemente dos valores praticados no mercado. Isso pode gerar polémica entre as partes, ou problemas com dívidas associadas ao imóvel, já que o vendedor pode sempre dizer que não existem débitos pendentes, mas não tem garantia disso sem um comprovativo. A existência de uma mediadora nestes negócios permite que tanto o vendedor como o comprador tenham uma segurança acrescida de que o negócio está a ser feito com todas as condições necessárias. Na ERA existem mais de 200 agências especializadas em territórios exclusivos, de norte a sul do país e ilhas, com profissionais formados para ir de encontro às necessidades dos clientes". E há novos negócios. "A procura por imóveis de grandes dimensões para a abertura de espaços de co-working ou co-living tem sido uma tendência, principalmente nos grandes centros urbanos. São tendências que se adaptam cada vez a um novo segmento de investidores: os millennials que procuram novas respostas no mercado imobiliário. Existem investidores, promotores e arquitetos cada vez mais interessados nestes negócios emergentes do setor e que podem mesmo vir a tornar-se uma alternativa ao modelo transaccional atual. Estes movimentos a emergir no setor residencial são vistos como uma solução para gerir a profunda transformação urbanística que as cidades europeias estão a atravessar e que resulta numa escassa oferta de produto residencial para arrendamento. A ERA é a primeira rede imobiliária internacional em Portugal e desde a nossa entrada no mercado, em 1998, que o setor tem vindo a evoluir de uma forma bastante dinâmica. Por isso, é inevitável que o setor imobiliário se tenha de adaptar às novas tendências. Com a globalização e o avanço das novas tecnologias tudo se transforma muito rapidamente, muito graças às dinâmicas das novas gerações."



PEDRO VICENTE
Administrador
da Habitat
Invest

"Penso que, em geral, o mercado imobiliário português está a entrar numa fase de maturidade, que permite o seu crescimento sustentado. De entre as áreas com melhores perspetivas de crescimento, destacaria a habitação, nos segmentos de "microliving", médio e médio alto e escritórios". Por outro lado "o setor imobiliário na atualidade não apresenta outros riscos para além daqueles que são conhecidos. Sabemos que, numa análise macro, prevê-se uma pequena contração do investimento em 2019 que, no entanto, não me parece que venha a refletir-se em Portugal, onde o mercado deverá crescer de forma moderada". Em termos de novos negócios na habitação, "o mundo dos produtos alternativos promete vir a dar que falar, embora com uma penetração lenta na Europa e, em particular, em Portugal. Pessoalmente, acredito no "microliving", como forma de promoção da habitação a custos moderados e que não comprometa as economias pessoais em excesso. Trata-se de uma questão de razoabilidade e que promove o acesso à habitação própria ou arrendada". E dentro deste modelo "estamos atentos e a presenciar relevantes mudanças comportamentais, que podem vir a ter expressão considerável a médio e a longo prazo nesta indústria. É o caso do co-living e do co-working, bem como a possível reconversão de espaços de retalhos em áreas multiusos, associadas a escritórios, centros de dia, creches, entre outros. Penso que muita coisa mudará."



RICARDO SOUSA
CEO da
Century 21
Portugal

"No segmento da habitação, os mercados periféricos e suburbanos das cidades de Lisboa e Porto têm um bom potencial em termos do crescimento de transações e registam uma evolução positiva de preços. Os centros turísticos de Lisboa, Porto e Algarve estão bastante aquecidos no mercado residencial. Os proprietários de imóveis usados estiveram durante vários meses com expectativas demasiado altas relativamente ao valor de venda dos seus imóveis. Contudo, na rede Century 21 Portugal registou-se, no primeiro semestre do ano, um desconto médio de 14% entre o "asking price" e o "closing". O poder de compra dos portugueses está a limitar a evolução especulativa do mercado imobiliário residencial". Em termos de riscos "o mercado português mudou de escala e está hoje mais atrativo, não só para o investidor residencial, mas também para a atração e fixação de empresas no país. Contudo, a falta de estabilidade legislativa e de medidas estruturais no setor imobiliário gera algum desconforto junto de grandes investidores nacionais e internacionais. Por outro lado, o elevado preço dos terrenos, custos de construção

a subir, falta de mão-de-obra na construção e processos de licenciamento ainda muito burocráticos e morosos são os maiores desafios que devemos superar, para atuar com pro-atividade. E, naturalmente, a instabilidade política na Europa, a tensão comercial entre os EUA com a China e outros fatores externos devem ser acompanhados de perto pelos efeitos colaterais que podem provocar no nosso país". Sobre a evolução futura do imobiliário "há várias soluções como o student housing, o co-living, o co-housing, residências seniores entre outras, que são soluções de nicho e que em determinados mercados poderão ser interessantes. Contudo eu gostaria de destacar a industrialização da construção. O Sistema de Construção Industrial é um sistema de construção com combinação de componentes que promove a simplificação e minimização do trabalho no local. Um sistema de construção industrializado em que vários componentes do edifício, como paredes, laje, vigas, entre outras que são produzidos em fábrica, em ambiente controlado, com controlo de qualidade e atividades mínimas no local. Conseguindo uma construção mais sustentável, mais rápida e com menores custos". A nível de novas tendências "o consumidor português tem um comportamento muito conservador no mercado imobiliário. Contudo empresas e investidores internacionais iram tentar acelerar algumas mudanças nesse sentido, juntamente com as novas gerações. Mas será um processo de transição progressivo entre as soluções de nicho atuais para uma massificação dessas soluções."



MARTA ESTEVES COSTA
Partner
da Cushman
& Wakefield

"O sector imobiliário tem vindo a registar importantes crescimentos ao longo dos últimos anos de forma transversal em todos os sectores. Face ao futuro, vemos uma manutenção desta tendência, ainda que o nível de crescimento possa atenuar, fenómeno que já se verifica em 2019. A performance por sector regista ainda assim algumas diferenças: O sector de escritórios é aquele que tem mais potencial, tanto na atividade ocupacional como de investimento. No retalho, o abrandamento registado na ocupação turística poderá contribuir para alguma estabilidade, sendo que para o comércio de rua das zonas em consolidação ainda se espere um bom crescimento. Nas localizações para as quais já aconteceram ou estão previstas profundas transformações urbanísticas este fenómeno deve ser mais evidente. As Avenidas Novas em Lisboa são um bom exemplo: esta localização teve ao longo dos últimos anos grandes melhoramentos urbanísticos que contribuíram muito positivamente para o crescimento do comércio de rua. Esta tendência deve manter-se com um alargamento até à zona de Entrecampos, fruto da operação urbanística de Entrecampos, na qual o projeto para a antiga Feira Popular é o principal interveniente. O mercado residencial no segmento prime deve registar o maior abrandamento, mas no segmento médio espera-se um crescimento mais acentuado. O sector logístico é aquele

que menor dinamismo tem verificado, no entanto a expectativa para um aumento do comércio online sustenta estimativas de crescimento futuro. Neste sentido vemos, pela primeira vez ao longo de quase uma década, o arrancar iminente de grandes projetos logísticos que poderão incentivar um maior dinamismo na procura". Por outro lado "não vemos sinais de atividade especulativa em nenhum dos sectores do imobiliário em Portugal. O único segmento cuja evolução de valores poderia questionar a sua sustentabilidade no futuro é o residencial, mas a recente estabilização nos preços aponta para uma resposta racional do mercado. O fenómeno do sector residencial em Lisboa e no Porto, que passa por fortes crescimentos de valor ao longo dos últimos cinco anos, justifica-se por alterações estruturais no posicionamento das nossas cidades à escala internacional; e encontra-se circunscrito a um produto específico (prime) que até 2014 não existia no nosso mercado. Este reconhecimento internacional de que o nosso país goza hoje é merecido e sustentável, não prevemos correções abruptas de valores, características de situações especulativas. Existe um risco generalizado e não específico do nosso país: a instabilidade internacional e o baixo potencial de crescimento da economia mundial. Os volumes globais de comércio e de turismo registam já hoje alguma estabilização, e naturalmente a economia portuguesa pode ser afetada. Relativamente aos riscos específicos do nosso mercado, o crescimento da atividade conduz naturalmente a um aumento dos valores praticados, sobretudo num enquadramento de oferta disponível muito reduzida. Esta subida de valores está sustentada por uma atividade dinâmica, mas é importante que se mantenha o realismo por parte dos proprietários". De realçar que "a economia partilhada e o seu impacto no mercado imobiliário, que na Cushman & Wakefield apelidamos de "Corevolution" e que temos vindo a trabalhar de forma muito intensa, tem tido um efeito marcante no surgimento de novos produtos e conceitos. Este fenómeno vem muito impulsionado pela revolução tecnológica e pelas alterações sociológicas dela resultantes. As profundas alterações demográficas nas sociedades modernas, entre as quais se destacam a convivência no mercado de trabalho de três gerações de população ativa com necessidades e interesses muito dispares, obrigam também a uma resposta eficiente do setor imobiliário. Os novos conceitos passam pelos escritórios flexíveis, nos quais se enquadra, mas não só, o co-working; o co-living; uma nova perspetiva de student housing; o microliving e o seniore housing. Alguns destes produtos não são novos no mercado, apenas se estão a reinventar face à enorme mudança nos requisitos que os utilizadores finais hoje exigem, e que resultam da renovação tecnológica, sociológica e demográfica que atravessamos. Mas a inovação não passa apenas pelos conceitos, também a gestão dos ativos e a perspetiva que os proprietários têm perante o utilizador final estão a mudar. O sector de retalho enfrenta hoje um dos maiores desafios da sua história recente. Mais uma vez graças à revolução tecnológica, este mercado tem agora um novo concorrente com um forte potencial de crescimento, o comércio eletrónico. No entanto as mudanças sociológicas e demográficas que as nossas sociedades atravessam

não contribuem apenas para o crescimento do online, elas têm também vindo a fomentar uma procura acrescida por parte dos consumidores de um maior realismo no retalho, maior proximidade e conveniência; elementos que apenas o comércio físico pode proporcionar.



DIOGO ABECASSIS
Cofundador e
administrador
da MAP
Engenharia

"No mercado atual, e do ponto de vista da MAP Engenharia, claramente que as áreas de negócio que têm maior relevância são a habitação e a hotelaria, representando cerca de 80% do nosso volume de negócios. Também estamos a atuar nas restantes áreas, nomeadamente, escritórios, retalho e serviços. Num futuro próximo, tendo em consideração o aumento contínuo e a consolidação do turismo em Portugal, acredito que a hotelaria tenha um crescimento acentuado, com projetos de grande volume, que estão atualmente em conceção, em locais estratégicos para o turismo, como por exemplo na zona da Comporta e do Algarve. Outra área que sentimos que irá também ter um crescimento muito considerável, e que atualmente já se começa a sentir, é a área de escritórios, onde claramente existe uma enorme carência, principalmente nas regiões urbanas de Lisboa e do Porto. As restantes áreas, nomeadamente, habitação e retalho, irão continuar com a boa dinâmica dos últimos anos, verificando-se assim uma tendência de estabilização". Por outro lado "o setor imobiliário em Portugal, nos dias de hoje, está muito mais profissional, experiente e consolidado, logo os riscos são muito menores comparativamente com o passado. Um dos riscos para o sector poderá ser uma eventual instabilidade governativa, que possa ter repercussões a nível fiscal e legislativo, podendo assim de alguma forma "assustar" e afastar os grandes investidores internacionais, que são um dos pilares de todo o setor imobiliário e consequentemente do setor da construção. Outro risco, e que aí não depende diretamente de Portugal, poderá ser o caso de voltar a existir uma crise económica mundial, que venha naturalmente a afetar o nosso país, devido ao desinvestimento usual nestes ciclos de mercado. Mas sinceramente, acredito que todos aprendemos com as crises do passado e com os erros que se cometeram, a economia está muito mais madura e preparada para o futuro, e certamente que o setor imobiliário irá continuar a crescer e a evoluir". Sobre tendências "estamos a construir um projeto de habitação muito interessante na cidade de Lisboa, com o conceito inovador de co-living, que é uma nova tendência do mercado atual e que seria impensável há meia dúzia de anos atrás."

era.pt/obranova



obra nova ERA

OPORTUNIDADES
NO TERRENO

ERA Obra Nova é um serviço para construtores e promotores imobiliários. Este modelo de parceria identifica as melhores oportunidades de construção através dos 2200 Agentes ERA no terreno, partilha informação actualizada sobre as tipologias mais procuradas em cada região, e promove os novos imóveis com as campanhas e ferramentas de marketing mais eficazes. Uma parceria que o acompanha da primeira pedra à última venda e faz crescer o seu negócio.

ERA.PT/FRANCHISING
t. 213 600 150 • info@era.pt



COIMBRA AIRPORT SHUTTLE

www.airportshuttle.pt

Do Centro de Portugal para o Mundo


A sua viagem para o aeroporto nunca foi tão fácil!

Coimbra Airport Shuttle fornece serviços de transfer partilhado, desde a porta de sua casa até aos Aeroportos de Lisboa e Porto.

Oferecemos vários transportes diários regulares, confiáveis e adaptados de acordo com os horários dos voos, apresentando um serviço de excelente qualidade para toda a Região Centro.



+351 304 505 304 

coimbra@airportshuttle.pt 

* O preço apresentado inclui: uma mala de viagem, um item pessoal, recolhe ou entrega num raio de 10 km do centro da cidade. Visite www.airportshuttle.pt para mais informação sobre origem e destino fora deste perímetro.

Traveltix, Lda - RNAVT 7516
Parque Ind. de Taveiro, Lt 8, 3045-508 Coimbra, Portugal

TURISMO DE PORTUGAL  centro

