

IMOBILIÁRIO



Diretora | Fernanda Pedro

Nova geração vai gerar líderes muito acima da média

| P2 a 5

NO FILTERS

by the NEW GENERATION Real Estate 5.0

FICHA TÉCNICA

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

NOVA GERAÇÃO APRESENTA UMA NOVA VISÃO DO IMOBILIÁRIO... SEM FILTROS

Numa altura em que o setor do imobiliário passa por uma grande dinamização, é importante mostrar que o mercado é conduzido de forma profissional, transparente e sobretudo atento às novas tendências e visões.

FERNANDA PEDRO
fpedro@diarioimobiliario.pt

A globalização e o avanço das novas tecnologias, têm mudado o mundo. Portugal tem acompanhado a evolução e hoje está preparado para enfrentar de forma segura e inovadora o futuro do imobiliário. Para isso tem contribuído a dinâmica de uma nova geração que tem trazido ao setor, a formação, o conhecimento e a experiência internacional.

No sexto aniversário do Diário Imobiliário, o primeiro jornal online do sector e líder nacional, foi lançado o conceito "NO FILTERS by The NEW GENERATION Real Estate 5.0", tendo realizado ontem a primeira edição de um evento que se mostrou inovador e pioneiro. 10 oradores falaram 'sem filtros' sobre "A Nova Visão do Imobiliário". Em ambiente de obra no Empreendimento SkyCity, que está a ser construído na conhecida Serra de Carnaxide, o evento foi transmitido em directo nas redes sociais do jornal.

O Diário Imobiliário colocou três questões aos novos rostos do imobiliário: João Sousa, CEO do JPS Group; Nuno Malheiro, CEO do Focus Group; Hugo Santos Ferreira, Vice-presidente Executi-

vo da APPII; José Rui Meneses de Castro, Partner da MAP Engenharia; Ricardo Sousa, CEO da Century 21 Portugal; Mariana Morgado Pedroso, Diretora Geral Architect Your Home Portugal; Vasco Pereira Coutinho, CEO da Lince Capital; António Velho da Palma, Founder do FREL - Future Real Estate Leaders e Madalena Azere-do Perdigão, Associada Coordenadora do Departamento de Imobiliário da CCA Law Firm, que aceitaram o desafio de trazerem as suas perspetivas sobre o futuro do imobiliário em Portugal. ●

Portugal tem acompanhado a evolução e hoje está preparado para enfrentar de forma segura e inovadora o futuro do imobiliário

1 PARA ONDE CAMINHARÁ O SECTOR?

2 QUAIS AS PRINCIPAIS PREOCUPAÇÕES DOS PLAYERS?

3 O QUE A NOVA GERAÇÃO PODE DAR E TRAZER AO MERCADO?



HUGO SANTOS FERREIRA
Vice-presidente executivo da APPII – Associação Portuguesa dos Promotores e Investidores Imobiliários

1 Nos últimos 10 anos muito mudou na indústria do imobiliário português. Há um antes e um depois da Troika. A maior mudança tem que ver com a crescente necessidade deste mercado inovar, conectar, abrir-se ao mundo e às novas tecnologias. Entre 2009 e 2019, o setor imobiliário evoluiu num sentido crescente de globalização, internacionalização e com isso também de inovação.

Tudo está a mudar e hoje o nosso setor está em avançado estado de inovação e disrupção. Quando começamos a ver, todos os dias, novas *proptechs* e as primeiras aproximações ao *blockchain* a serem importadas para o nosso País então é porque o mercado está mesmo a mudar.

2 É um passo de gigante que se está a dar! Já ninguém quer ficar para trás... Vamos perder este comboio??... Claro que não!!! Chegou a hora de consolidarmos este nosso setor como uma indústria do século XXI, virada para o futuro, apta e perfeitamente disposta a receber o novo paradigma, num mercado cada vez mais globalizado, conectado, em rede e bem assim exigente em matéria de inovação.

3 Muito contribuirá para a globalização, o crescimento, a inovação e o fazer diferente, mais e melhor no nosso setor. Não devemos esquecer o passado. Sempre aprendemos com ele. Somos uma geração apta a ouvir os



mais velhos, os que têm mais experiência que nós. O que depois podemos fazer é capitalizar todo esse *know how* que sempre vem da experiência, de forma a integrá-lo e colocá-lo ao dispor dos novos conhecimentos e da nova tecnologia, originando algo que sempre será um plus. O ser humano é um animal de aprendizagem e superação. Foi assim que a nossa espécie evoluiu e assim continuará a ser. Aos que vêm a seguir há de sempre pedir-se mais, é isso que a minha geração está a fazer, tal como fez a anterior em relação à sua precedente.

A minha geração vive uma era profissional de crescente e salutar concorrência. Crescemos a pensar que se queremos ser bons e vingar, temos de ser os melhores na nossa área, na nossa empresa, na nossa equipa e isso tem criado profissionais altamente preparados, muito focados, super empreendedores e no final líderes e empresários de enorme sucesso. Estou profundamente convencido que a minha geração vai gerar líderes muito acima da média... já estão a aparecer!



NUNO MALHEIRO
CEO do Focus Group

1 Depois de alguns anos em que muitos vaticinaram o seu fim, o setor imobiliário renasceu das cinzas e está mais forte. Está mais forte porque está mais capitalizado, mais diversificado quer em tipo de projetos, quer no perfil de investidores, quer ainda nos potenciais clientes finais, sejam eles particulares ou empresas, portugueses ou estrangeiros. Por todos estes factores antevejo pelo menos alguns anos de grande

dinamismo, com uma tendência para o aumento da profissionalização e inovação do setor.

2 Considerando que o Turismo tem desempenhado um papel fundamental na dinâmica da economia em Portugal, nomeadamente no setor imobiliário, importa assegurar que assim se mantém. No entanto penso que a principal preocupação dos *players* prende-se com a estabilização quer legislativa quer fiscal por forma a não criar nenhum sentimento de incerteza junto dos investidores. Todos desejamos que este e o próximo governo não dificultem a tarefa a todos os que, diariamente, procuram atrair e concretizar investimentos.

3 A nova geração que já começa a dar cartas no mercado imobiliário é a aquela que melhor esteve preparada para os desafios do imobiliário. É uma geração que tem experiência internacional, o que lhe permite saber como os *players* internacionais analisam e avaliam as oportunidades de investimento e trazer as boas práticas para o mercado português. Trata por tu as novas tecnologias, que bem usadas, potenciam a divulgação dos serviços e do produto que temos para oferecer. Mas, principalmente, sabe interpretar as tendências do setor, de modo a oferecer o que os clientes e investidores procuram.



VASCO PEREIRA COUTINHO
CEO da Lince Capital

1 O setor imobiliário deverá sentir um abrandamento para níveis mais sustentáveis de crescimento. Finalmente a oferta começa a acompanhar a procura e mesmo na procura, existe um pequeno abrandamento. Acredito que Portugal, agora descoberto, deverá continuar a ser um destino para diversos clientes provenientes de todo o mundo. O nosso mercado continuará a ter procura interna quer externa. Juntando todas as vantagens que nos caracterizam, Portugal é provavelmente o melhor local para viver no mundo.

2 A minha principal preocupação são duas. A primeira a necessidade de termos uma estabilidade fiscal no nosso país. É impossível fazer planeamento com a constante alterações dos pressupostos fiscais. No imobiliário, é muito raro o projeto a curto prazo. Temos que pensar sempre a médio ou longo prazo, com isto, se não houver capacidade de fazer planeamento fiscal num projeto, pode ser desastroso. A segunda é a demora que ainda se verificam nos processos de

licenciamento camarário. Atrair investimento não é fácil, uma vez conseguido, é muito importante dar-lhe condições e capacidade de planear.

3 A nova geração pode trazer para o mercado sangue novo e sensibilizado às exigências e dificuldades de investidores internacionais. O mercado em Portugal abriu portas ao investimento estrangeiro, as regras mudaram. Esta dinâmica e exigência só vai ter resposta com a nova geração e com a capacidade que esta tem de apresentar resultados e de se ajustar. As novas ideias, fruto de um mercado global em que vivemos, terão maior aceitação junto da nova geração. Será esta a trazer os novos conceitos de imobiliário e a introduzi-los em Portugal, bem como as novas tecnologias associadas ao setor. Estou muito otimista e esperançado quanto ao que nos espera para o futuro.



RICARDO SOUSA
CEO da Century 21 Ibéria

1 No setor imobiliário, o futuro começa agora. Os processos de construção ou reabilitação de imóveis implicam meses, por vezes anos. O factor tempo é fundamental e é no presente que se devem começar a desenvolver as respostas às tendências do futuro. A sustentabilidade ambiental está a condicionar as escolhas dos consumidores, em todas as áreas. O futuro tem que ser mais ecológico, e no setor imobiliário este caminho passa pela adoção de novos modelos e tecnologias de construção mais sustentáveis, quer em termos de eficiência energética, de impacto ambiental, quer de diminuição do tempo, e custos, de obra. Os clientes são cada vez mais informados, exigentes e valorizam a qualidade de construção e os serviços que geram valor. Outro aspeto determinante é a imperatividade dos vários intervenientes do setor – entidades reguladoras, governativas, agentes de toda a cadeia de valor do imobiliário - adotarem uma visão integrada e alinharem as suas áreas de atuação em torno de um denominador comum: identificar as soluções de habitação que os portugueses efetivamente procuram e precisam.

2 A sociedade, o mercado e os negócios estão a mudar radicalmente com a transformação digital. Os avanços na tecnologia, as alterações constantes das necessidades da população e o modo de atuação das empresas estão a evoluir de uma forma muito mais rápida do que o

enquadramento político e legislativo. Portugal necessita, por isso, de uma visão integrada para o setor imobiliário. É fundamental que se desenvolva um plano nacional de longo prazo, com medidas estruturantes e alinhado com o plano estratégico de desenvolvimento económico do País. Os principais operadores do setor precisam de um contexto económico e regulatório estável e adequado à realidade do mercado, para poderem tomar decisões de investimento e definirem planos de ação, a longo prazo.

3 A nova geração tem a vantagem dos tempos. Atualmente é possível ter acesso a um conjunto de recursos - informação, tecnologia e dispositivos - que até há poucos anos atrás seria inimaginável. Contudo, maior capacitação também implica maior responsabilidade. Neste sentido, acredito que temos a obrigação de trazermos um posicionamento comum para o mercado e assumir novos patamares de responsabilidade, para assegurar o desenvolvimento sustentado do setor.

A tecnologia veio impulsionar enormemente a capacidade de trabalho, em todas as áreas e as novas gerações são *early adopters*. Porém, importa incorporar modelos deontológicos de operação que garantam um setor imobiliário ético e sustentado, focado nos princípios básicos de atuação que são comuns a qualquer geração de profissionais - rigor, transparência, profissionalismo, excelência de serviço e capacidade de inovação. E estes são valores transversais, intemporais e intergeracionais.



MARIANA MORGADO PEDROSO
Diretora Geral Architect Your Home Portugal

1 Creio que o setor continua a caminhar numa fase positiva, em que o investimento imobiliário em Portugal faz sentido, com muitos projetos a serem promovidos na área residencial. Contudo é necessário alertar que se continua a necessitar de mais oferta a preços acessíveis. As grandes cidades como o Porto e Lisboa estão a ficar com os preços mais difíceis de acompanhar e será importante que se mantenha um equilíbrio entre a oferta e o real poder de compra portugueses.

2 As principais preocupações terão que ser sempre manter um equilíbrio entre a oferta e o aumento dos preços do imobiliário, sem cair na especulação imobiliária. Os preços das casas nos centros das grandes cidades, como Lisboa ou Porto, já atingiram valores que não são comportáveis nem para os locais nem para os investidores, sendo que para estes últimos a nova Lei sobre AL (Alojamento Local) dificulta a obtenção de licenças no centro histórico e está a criar uma bolha de imóveis que terão que ser usados para outros fins - essa adaptação está agora a acontecer e penso que trará uma nova perspetiva ao mercado de arrendamento.

3 A nova geração pode trazer ao mercado um equilíbrio - uma abordagem mais abrangente ao mercado, com preocupações que não se fecham apenas no foco nas vendas, preocupações de sustentabilidade em todos os sentidos, financeiros e ecológicos, criação de projetos imobiliários com pegada positiva, uma nova visão para melhorarmos o mundo em que vivemos.



JOÃO SOUSA
CEO JPS Group

1 Os portugueses estão a investir cada vez mais em projetos em planta, pelos preços conseguidos e porque estão com uma forte noção da valorização que este tipo de projetos está a ter, além de que estão com uma confiança renovada nos novos promotores.

Os investidores estrangeiros, começam por sua vez a procurar alternativas aos projetos no centro de Lisboa, voltados, pelos preços, essencialmente para compradores estrangeiros, e procuram projetos para tentar também dar resposta às necessidades habitacionais dos portugueses nos grandes centros, tentando desta forma aproveitar esta oportunidade de mercado. Julgo que haverá uma certa tendência a surgirem projetos em zonas que até à data não eram consideradas pelos portugueses. Tenho a convicção que os portugueses vão seguir as tendências das grandes capitais europeias, em que os habitantes trabalham nos grandes centros mas procuram zonas fora do centro da cidade, pela qualidade de vida e pelos preços que vão mais de encontro ao que procuram. Penso que a grande tendência será a de uma certa "descentralização habitacional".

Temos também de momento vários investidores voltados para espaços comerciais, para residências de estudantes e para projetos de cohousing e coliving. O ecoliving é também uma tendência dos mercados internacionais. Julgo que vamos ter, a médio e longo prazo, projetos muito diferentes dos que estamos habituados.

2 Julgo que o atraso que se tem verificado nos licenciamentos, é talvez o maior inimigo dos promotores imobiliários, e do próprio mercado em geral. Há neste momento vários investidores a pararem com os investimentos em Portugal e a voltarem-se para outros mercados no estrangeiro, devido aos atrasos das diversas aprovações necessárias à construção, sobretudo nas grandes cidades.

Essas aprovações podem demorar vários meses a serem dadas. Após os projetos aprovados, procede-se ao pedido de Licença de Construção que será emitida pela CM e só aí podemos iniciar a respetiva construção pretendida. Durante este longo percurso, que pode demorar até dois anos, existem todos os custos de Arquitetura, Engenharia e Taxas camarárias, entre outros. Quanto mais tempo esperamos, mais os custos de obra aumentam e maior é o risco do negócio, daí que esse

seja talvez o maior desafio que enfrentamos.

Na obra nova ainda temos a questão do pagamento do Iva a 23%, ao contrário das reabilitações que pagam 6%, e encontrar o equilíbrio entre o que os compradores podem pagar e o que o preço mínimo a que o promotor consegue vender é extremamente difícil.

3 Esta nova geração de promotores está mais preparada de uma forma geral e mais atenta às necessidades dos clientes. Está mais focada em concretizar projetos de acordo com o que os portugueses procuram. Promove o diálogo entre os promotores e *players* do mercado imobiliário em geral, e a troca de experiências nesta área é fundamental. Investe na diversificação de novas zonas habitacionais e em novos conceitos, tem um maior cuidado com a satisfação do cliente, maior profissionalização, recorre a novas tecnologias, entre muitos outros aspetos fundamentais nesta mudança de paradigma do mercado imobiliário.

Nós na JPS Group, por exemplo, fomos para a rua, literalmente, ouvimos o que os portugueses consideravam a "sua casa de sonho", fizemos entrevistas de rua, ouvimos várias sugestões de várias gerações, e depois aproveitamos algumas dessas ideias para acrescentar mais-valia ao nosso novo futuro projeto. A JPS Group tenta ao máximo estar atenta no presente para termos as respostas do futuro.

É preciso uma grande confiança num promotor para avançar com o início da compra de um imóvel que ainda não se vê fisicamente, mas o excelente trabalho que tem vindo a ser feito por parte desta nova geração deu uma renovada confiança por parte dos clientes nos promotores imobiliários que têm novos projetos, tem feito com que mais e mais clientes prefiram comprar em planta e vejam as enormes vantagens que isso lhes pode trazer.





JOSÉ RUI MENESES E CASTRO
Partner da MAP Engenharia

1 Acredito que o setor vai continuar dinâmico em todas as atividades. Talvez aquela que tenha uma maior potencial de crescimento seja o turismo/hoteleiro. O nosso País ainda continua a ser descoberto e temos tanto para evoluir nesta área. Com esta âncora, todas as restantes áreas beneficiam. Será necessário existirem todos os serviços associados, o que dinamiza o mercado de uma forma global: Escritórios, retalho, logística e residencial.

2 Portugal é um País relativamente pequeno e com pouco habitantes, logo não poderá depender do consumo e investimento interno. Será importantíssimo termos capacidade de acolher quem nos visita e quem quer investir em Portugal. E isso só conseguimos com qualidade de serviço! É importante criar a perceção de que estar ou investir em Portugal é "friendly". Um investidor precisa que os parceiros locais, privados e públicos, sejam elementos facilitadores de concretização do seu negócio e não um "complicómetro", porque só assim irão reinvestir. E quem nos visita é importante que além dos habituais, sol, gastronomia e história, tenha também arte e cultura diversificada, *lifestyle*, segurança e serviço.

3 A nova geração será importantíssima para dinamizar o mercado. Vive habituada à mudança e inovação. Não tem vícios de mercados estagnados e pouco competitivos ou de investimentos totalmente financiados, sem grande risco. Ou seja, trazemos uma cultura de que para ter sucesso, temos de ser efetivamente diferenciadores, exigentes e estudar devidamente o mercado. Esta cultura, misturada com uma geração que conhece bem o mundo e as tendências do mesmo, não só pelo que viaja, mas também pela forma como está conectada e a facilidade que tem de acesso à informação, certamente contribuirá para o desenvolvimento de melhores conceitos imobiliários.



ANTÓNIO VELHO DA PALMA
Founder do FREL - Future Real Estate Leaders

1 Utilizar a realidade virtual para facilitar a venda e arrendamento de imóveis. A realidade aumentada, IoT, para capacitar os imóveis de uma gestão mais eficiente. O financiamento bancário vai-se transformar totalmente com as plataformas de crowdfunding e outras formas de captar investimento através de *proptechs* e *fintechs*. Avaliação de imóveis e grandes portfólios feitos por plataformas assente em algoritmos que facilita a análise das transações de *non performing loans*. *Smart buildings* e *smart cities*, cidades conectadas para uma melhor gestão dos recursos e aumentar a sustentabilidade.

2 Classe média portuguesa muito dependente da banca para comprar casa. Falta de mão-de-obra na construção que pode impactar o mercado imobiliário. Escalada dos preços de construção. Pouca estabilidade fiscal e legislativa que afasta os investidores. Ineficiência e ineficácia dos serviços camarários que não dão resposta adequada.

3 Uma mente aberta e flexível, novos conceitos de partilha, mobilidade, tecnologia e sustentabilidade. Implementação de ideias que poderão resolver falhas de mercado através do *blockchain* e *proptechs*. Ambição de arriscar novos conceitos e produtos, falhar e continuar até ter sucesso! Os jovens vão ter um papel fulcral na conceptualização do imobiliário como futuros usuários.



MADALENA AZEREDO PERDIGÃO
Associada Coordenadora do Departamento de Imobiliário da CCA Law Firm

1 A velocidade do mundo de hoje, a procura de respostas imediatas e de sucessivas experiências novas e inesquecíveis, a exigência pela qualidade e a preocupação ambiental, obriga a que o mercado imobiliário tenha de acompanhar as necessidades atuais. Por isso, o setor precisa de inovar e marcar pela diferença. Para travar o abrandamento de 2019 face aos dois últimos anos, será necessário criar projetos imobiliários que se destaquem pela sustentabilidade ecológica e ambiental, pela qualidade, pela implementação de novidades tecnológicas e, acima de tudo, que façam coexistir, numa mesma área, os espaços verdes e de lazer, com a habitação e os serviços, interligados por meios fáceis de acesso, de forma a permitir uma melhor mobilidade, qualidade de vida e interação entre a população.

2 A principal preocupação será manter o setor vivo e a bom ritmo. No entanto, não deverá ser feito de forma desmedida e descontrolada, com excessiva oferta desadequada à procura, o que levaria, no futuro, à criação de cidades fantasma, ainda que repletas de imóveis reabilitados. Os *players* terão de diversificar o mercado, de forma a criar produto para todos os segmentos e de forma sustentável e atrativa. Há que manter o investimento no mercado residencial de luxo, nas residências de estudantes e na hotelaria, sem dúvida, mas deverá haver uma aposta mais acentuada no mercado da habitação para a classe média e escritórios, a preços acessíveis, para que a população e as empresas portuguesas possam suportar.

3 A nova geração traz inovação, especialização, tecnologia, qualidade e visão de eficiência. No fundo novas ideias. O mercado imobiliário é cada vez mais dinâmico e precisa de acompanhar as tendências, interesses e expectativas das pessoas. Essa inovação não só se reflete nas técnicas de construção dos edifícios, na montagem de projetos de novos serviços a prestar, onde se juntam cada vez mais especialistas de diferentes áreas num só projeto para, num só toque/clique, permitir o acesso a toda a informação. Reflete-se também nos modelos de negócio, que irão suceder as plataformas de *crowdfunding*, o *blockchain* e a *PropTech*.



FILIFE LOURENÇO
CEO Private Luxury

1 Acredito que cada vez mais a globalização está presente. A procura pela autenticidade ou alma do país, é procurada, mas também com algo que seja idêntico ao que existe nos outros países, de forma a não perderem a ligação.

Existe cada vez mais um misto, uma fusão. A procura de casas mais ajustadas a uma vida tanto familiar, com todo o conforto e tecnologia de vanguarda ou casas mais práticas, onde ambas proporcionam experiências, onde o que a zona oferece é tao importante como o que a própria casa dispõe. No entanto, existe uma característica cada vez mais evidente, são casas que não são para a vida, mas sim, para um certo período de permanência.

2 No nosso caso, na mediação, existe a preocupação da falta de regulamentação e profissionalismo da área, de forma a haver um controle e informação correcta aos potenciais clientes. A falta de formação origina uma Comunicação incorrecta e falta de transparência. Em relação ao mercado puro e duro, na nossa experiência, temos notado a procura de casas maiores, T4, T5, etc .. para famílias, e o mercado dispõe de uma forma mais massiva de imóveis mais pequenos. Os valores praticados também são uma preocupação, porque os compradores começam a olhar para outros mercados. No entanto, paralelamente o mercado começa a estar sensível a esse fenómeno, e começa a haver um ajustamento de forma a compensar o abrandamento.

3 Penso que acima de tudo, uma forma de estar no mercado mais congruente com a atualidade. Estamos numa era em que o gene das viagens está no seu auge, o que nos permite o contato com outros povos, outras vivências, outras culturas, outras formas de estar e de fazer... outros olhos de ver e sentir o mundo atual ... e transpomos para a nossa sociedade e para o mercado em geral.



INVESTIMENTO

Elegant Group investe 130 milhões na zona do Parque das Nações

São três os projetos que o Elegante Group, proprietário do Martinhal Hotels & Resorts, vai construir no Parque das Nações. O Martinhal Residences; um edifício de escritórios e uma escola internacional.

FERNANDA PEDRO
fpedro@diarioimobiliario.pt

O Elegant Group, proprietário do Martinhal Hotels & Resorts, está a investir 130 milhões de euros em três projetos na zona do Parque das Nações: o Martinhal Residences; um edifício de escritórios que será a sede da seguradora Ageas, e uma escola internacional nos terrenos que eram ocupados pela antiga Universidade Internacional, na Avenida Gomes da Costa. A escola Internacional, com capacidade para 800 a 900 alunos, lecionará todo o ciclo do primeiro ao 12º ano de escolaridade.

De acordo com informação re-

colhida pelo Diário Imobiliário, o Martinhal Residences do Parque das Nações é o quinto empreendimento hoteleiro-residencial do grupo. O Martinhal Sagres – o projeto pioneiro do grupo em Portugal e o primeiro resort de 5 estrelas naquela região do Algarve, nasceu há 17 anos e, com ele, o Elegant Group trazia para a hotelaria nacional um novo conceito que tem acompanhado todo o seu desenvolvimento em Portugal ao longo do tempo: a família e o seu bem-estar. Depois do projeto de Sagres, seguiram-se os empreendimentos da Quinta do Lago, de Cascais e do Chiado. Todos com inegável êxito comercial e hoteleiro.

O edifício de escritórios vai receber a sede da seguradora Ageas e a escola internacional ficará na antiga Universidade Internacional

O Martinhal Residences no Parque das Nações

O Martinhal Residences, com projeto arquitetónico de Eduardo Capinha Lopes, é o mais recente empreendimento de apartamentos urbanos, no Parque das Nações, em Lisboa. Situado no extremo ocidental da Avenida D. João II, no topo de uma colina com uma vista para o Parque das Nações e para a frente de rio, o empreendimento oferece “várias opções atrativas desenhadas para uma vivência multigeracional e familiar”. Até ao 4.º piso, é composto por apartamentos que farão parte do hotel de luxo da cadeia Martinhal Hotels & Resorts e que oferecem rentabilidade garantida de 4% por um pe-

ríodo de seis anos, com direito a 14 dias de utilização do apartamento por ano. Estamos a falar de apartamentos de tipologias T0 e T1 e equipados com mobiliário e eletrodomésticos.

Do 4º piso para cima situa-se a parte residencial do empreendimento, em que os proprietários, podem, se o quiserem, usufruir dos serviços do hotel, Service Apartments by Martinhal, tal como piscina interior, clube para crianças, serviço de lavandaria, entre outros. Neste caso, os apartamentos são maiores, de tipologias T1 (com áreas entre os 64 e os 78m²), T2 (101 – 105m²), T3 (138 – 156m²) e T4 (172 – 240m²), com varandas e vistas sobre o rio, para além de uma exclusiva penthouse de 356m². Os preços dos apartamentos variam entre os 258 mil e os 2,7 milhões de euros.

No Martinhal Residences os apartamentos são vendidos totalmente mobilados. Integra ainda piscina interior, balneários e vestiários; estacionamento para carros e bicicletas; restaurante; ginásio; clube para crianças; babysitting; Business Centre, salas de reunião e escritórios; lojas; serviços de lavandaria e lavagem a seco. 20% dos apartamentos já se encontram vendidos enquanto as obras de construção, a cargo da Construtora San José, prosseguem. O Martinhal Residences deverá ser inaugurado em 2021, altura em que os dois edifícios – o hotel e residências e o de escritórios – deverão estar totalmente concluídos. ●

OPINIÃO

O mercado vai mudar?



FERNANDA PEDRO

Diretora do Diário Imobiliário

O Diário Imobiliário completou em Abril seis anos de existência. Surgiu numa altura de profunda crise do país e com grandes repercussões no mercado imobiliário. Foi um período de desafios para as empresas e sobretudo para quem iniciava um projeto. Contudo, diz a experiência e os especialistas confirmam, que quem inicia em momentos de crise tem mais probabilidade de alcançar o sucesso. Foi o caso do DI que contra tudo conseguiu implantar-se e consolidar o seu lugar e hoje ser a referência do setor a nível nacional.

Tal como em todas as áreas da sociedade, vivemos momentos de algum otimismo e confiança na economia portuguesa. Assistimos a um período de grande dificuldade, onde o imobiliário viu desaparecer empresas, uma paragem quase total de novos empreendimentos privados e públicos, o mercado residencial quase desapareceu e nem o arrendamento foi a resposta esperada.

Com a entrada de capital estrangeiro, inicialmente privado para comprar imóveis de luxo e depois como investimento de grandes fundos e empresas internacionais, o mercado português começou a animar. A reabilitação urbana despertou e a procura por Portugal disparou. Ficámos na moda e até as empresas estrangeiras quiseram se instalar no nosso país. Sabemos que os programas de incentivo por parte do Governo foi fundamental e que os preços baixos também contribuíram para esta procura internacional.

Contudo, apesar do mercado estar animado, todos pretendem que ele se mantenha estável, para isso, os players pedem equilíbrio político e económico e desejam uma agilização da burocracia e acima de tudo, uma lucidez fiscal e tributária.

Mesmo com os indicadores positivos para o mercado imobiliário, já se começa a 'ouvir' que

vem por aí uma nova crise e consta-se que as vendas estão a abrandar. Os especialistas explicam que se assiste a uma estabilização dos preços e que tudo não passa de uma correção do mercado, pela subida em 'flecha' dos últimos anos.

O que é necessário entender, é que o mercado gere-se pelas notícias que saem para o mercado e onde rapidamente se pode criar o alarmismo. Quem está no setor sabe perfeitamente que o mercado é volátil e os ciclos são naturais porque dependem de muitos factores externos e hoje cada vez mais, visto que estamos integrados numa economia global. Os bancos são efetivamente os 'donos' disto tudo, as estratégias políticas são fundamentais para a economia fluir e acima de tudo depende-se do mercado de trabalho.

Os estrangeiros são sempre bem vindos e dinamizam o mercado imobiliário, os fundos e as grandes empresas internacionais que vêm a Portugal comprar ativos só o fazem quando existir rentabilidade, resta como sempre, o mercado português.

Mesmo que se verifique uma alteração no mercado imobiliário nos próximos tempos, o foco deve incidir na criação de melhores condições para que os portugueses e as empresas possam continuar a investir em imobiliário. As famílias continuam a desejar ter a sua casa de sonho, os jovens querem ser independentes e é esse público que não pode ser esquecido. Por muito que se debata a Nova Geração de Políticas de Habitação, lançada pelo Governo, o mercado não pode ficar refém apenas dos problemas (que são muitos e justificáveis) da habitação nos centros históricos e das rendas baixas.

O que os players devem ter nas suas agendas, é o que podem oferecer às famílias portuguesas que querem ter uma nova casa ou aos jovens que querem ser independentes. Porque esses estão cá permanentemente e não vão sair do país porque Portugal perdeu o encanto. Apesar de acreditar que vamos continuar a brilhar além-fronteiras, aquilo que oferecemos, mesmo com muitos 'defeitos', é um luxo em termos de qualidade e segurança, quase inalcançável noutra local do mundo. ●

CENTURY 21.®

FAZEMOS TUDO POR SUA CASA



INTELIGÊNCIA ARTIFICIAL

Casafari: Única no mundo a atualizar diariamente informação

A plataforma de inteligência artificial, que agrega e atualiza diariamente a informação do mercado de milhares de fontes, tem como missão e visão tornar o imobiliário mais transparente, ao construir a base de dados mais completa e 'limpa' do mundo.

FERNANDA PEDRO
fpedro@diarioimobiliario.pt

Chegou ao mercado nacional há menos de um ano e já domina o setor, trabalhando com as maiores marcas e grupos imobiliários em Portugal. A Casafari, entrou no nosso país pelas mãos de empreendedores estrangeiros, tendo começado a operar em Espanha em 2016. Utiliza a inteligência artificial e é a única empresa no mundo que agrega e atualiza diariamente a informação do mercado imobiliário de milhares de fontes de mais de 100 milhões de data points.

Mila Suhareva, uma das cofundadoras do projeto, explica ao Diário Imobiliário, que é a única empresa no mundo que elimina a duplicação de anúncios diferentes de um mesmo imóvel com variáveis diferentes, desde os preços, áreas, imagens, localizações e tipologias. "Nesse sentido, apenas a Casafari pode mostrar agências imobiliárias concorrentes que vendem o mesmo imóvel com informações contrárias", garante.

A responsável admite que Portugal tem muito potencial e apesar de já trabalhar com as maiores marcas e grupos imobiliários, ainda assim, só cobre 10% do mercado. "A nossa missão e visão são tornar o mercado imobiliário mais transparente, ao construir a base de dados mais completa e 'limpa' do mundo, pelo que, este ano, estamos ainda mais focados na nossa expansão internacional. O objetivo é sermos uma empresa global com sede em Lisboa, devido ao excelente acesso a grandes talentos, uma vez que estamos em constante recrutamento dos melhores desenvolvedores e profissionais de machine learning", revela Mila Suhareva.

Mais de quatro mil clientes profissionais diariamente

A fundadora da Casafari, indica ainda que como equipa já são 50 colaboradores e terão mais de 100 colaboradores até ao final deste ano, daí a necessidade de se terem mudado para um escritório maior no Bairro Alto. Mila Suhareva revela que a adesão à plataforma tem sido extraordinária e o reflexo dis-



A única empresa no mundo que elimina a duplicação de anúncios diferentes de um mesmo imóvel com variáveis diferentes, desde os preços, áreas, imagens, localizações e tipologias

so é o facto de a Casafari trabalhar já com as agências imobiliárias de referência no mercado português, como a Sotheby's International Realty, a Century 21, a RE/MAX, a Savills, a Fine&Country, a Engel & Völkers, a Keller Williams, a Lucas Fox, a Barnes, entre outras. "Atualmente, temos já mais de quatro mil clientes profissionais que acedem diariamente à plataforma. A Casafari veio alterar e acelerar a forma como os profissionais do mercado imobiliário trabalham. Os consultores passam a ter toda a informação do mercado disponível online

concentrada numa só plataforma, o que facilita ao nível do controlo da exclusividade, controlo do portefólio e na procura de produto para compradores e novas angariações", salienta.

Mila Suhareva, adianta que o mercado imobiliário português tem evoluído nos últimos anos, "graças a vários programas que atraem investidores estrangeiros, a procura interna cresceu rapidamente, aproximando-se do nível de outras cidades europeias". Acrescentando que "o Porto também tem seguido esta tendência. Como é esperado nos mercados

com uma procura consistente e um ciclo económico positivo, os factores endógenos começam a desempenhar um papel muito importante: o excesso de oferta e as especulações dos investidores aparecem nos locais urbanos mais exclusivos, que testemunharam uma forte procura em anos anteriores".

Por outro lado, através da Casafari, admite que, atualmente, outros locais vizinhos têm maior procura e falta de oferta a curto prazo. "Por exemplo, nos últimos seis meses, a oferta em Oeiras e nas zonas em volta do Marquês de Pombal, em Lisboa, diminuiu 30%. Portanto, para cada redução de preço, houve um aumento de preço num imóvel listado em Oeiras e dois aumentos de preço nos imóveis listados nas áreas em torno do Marquês de Pombal - e isto tem vindo a crescer no último mês", explica.

Já se verifica correção de preços

Ainda assim, a responsável admite que está a falar de ciclos imobiliários em mercados hiperlocais devido a factores externos estáveis e saudáveis. "Se a situação económica geral permanecer estável, os mercados hiperlocais continuarão a ter ciclos imobiliários próprios, às vezes opostos aos seus vizinhos. Se a situação económica mudar, dependerá muito de quão diversa será a procura. No entanto, já é possível ver a correção de preços em áreas que tiveram algum excesso de oferta nos últimos anos, ainda que a um nível muito insignificante, especialmente se compararmos Lisboa a cidades como Barcelona. Lisboa e Portugal ainda parecem saudáveis nas mudanças de oferta e de preço".

Quanto a outras empresas que estão a entrar no mercado imobiliário a utilizar inteligência artificial, a fundadora da plataforma revela que a concorrência é algo positivo, no sentido de que os motiva e os obriga a melhorar a cada dia. "No entanto, embora algumas empresas afirmem que usam IA, não a usam na realidade. Hoje em dia é uma palavra que está muito na moda. Continuamos a ser a única empresa que constrói a base de dados de imobiliário mais limpa e completa", conclui. ●