

# IMOBILIÁRIO



Diretora | Fernanda Pedro

## Chegou a hora da construção nova regressar a Portugal

A escassez de nova habitação tem levado promotores a investirem neste segmento. O sucesso de vendas é imediato e os especialistas dizem que é necessário mais projetos para equilibrar os preços. Os investidores pedem que seja reduzido o IVA de 23% para 6% tal como aconteceu na reabilitação urbana. Um incentivo para que surjam novos empreendimentos. Conheça alguns que estão a ser desenvolvidos um pouco por todo o país. | P2 a 7



### 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





D.R.

MERCADO

# Casas a estrear voltam a conquistar portugueses

A construção de habitação nova está de forma ténue a regressar a Portugal. Para muitos especialistas será com mais oferta que se irá satisfazer a procura e equilibrar os preços. Os novos projetos estão aí!

**FERNANDA PEDRO**  
fpedro@diarioimobiliario.pt

Nunca se falou tanto em Reabilitação Urbana como nos últimos anos. Ela dinamizou as cidades e conquistou a confiança dos promotores imobiliários e as empresas de construção. Contudo, de pressão se restringiu a zonas históricas e focada para projetos residenciais de luxo. A procura por parte de clientes estrangeiros atraídos pela magia de Lisboa e a

descoberta do mundo por este pequeno país da Europa, trouxe turistas e residentes famosos. Os preços dispararam, os 'velhos' inquilinos despejados e os portugueses viram-se impossibilitados de comprar ou arrendar casa, sobretudo em Lisboa. As periferias foram contagiadas por este deslumbramento imobiliário e os valores também subiram significativamente.

Para onde irão morar as famílias e os jovens portugueses? A resposta para esta questão é, para muitos especialistas, fazer aumentar a

oferta de habitação, sobretudo nova, porque o problema não está na procura mas na oferta. Dizem que é escassa e a que existe não responde às necessidades de quem pretende uma nova casa. A crise abrandou e travou mesmo muitos novos projetos residenciais e atualmente com o mercado mais dinâmico, essa oferta não existe.

No primeiro trimestre do ano, o licenciamento de fogos em construções novas cresceu 21,1%, em termos homólogos, para um total de 4.203 habitações. De

acordo com a Síntese Estatística da Habitação, da AICCOPN, foram emitidas pelas Câmaras Municipais 3.400 licenças de construção nova e reabilitação de edifícios habitacionais, traduzindo-se num aumento de 10,0% em termos homólogos.

Manuel Reis Campos, presidente da Confederação Portuguesa da Construção e Imobiliária – CPCI, garante, “o que existe é falta de habitação” e que através da reabilitação ou da construção nova é necessário colmatar essa necessidade. O

responsável lembra que existem milhares de imóveis que necessitam de ser reabilitados, não só nos principais centros urbanos, mas também e a nível nacional. “Estamos a falar de cerca de 60 a 70 mil casas que estão atualmente em falta no mercado”. Reis Campos refere que os números do licenciamento de habitações em construções novas, apontam para um crescimento significativo, que foi, em termos homólogos, de 24,4% em 2017. “A manter-se este ritmo, podemos estar a falar da construção de 17 a 20 mil habitações novas, no corrente ano, o que compara com as mais de 114 mil registadas em 2001. Estamos a observar uma recuperação da construção nova, mas a ritmos muito inferiores aos verificados no passado”.

Hugo Santos Ferreira, vice-presidente executivo da APPII – Associação Portuguesa de Promotores e Investidores Imobiliários, confirma o interesse de novos promotores em construção nova. “Tem sido comum, nos últimos meses, registarmos o interesse de vários promotores e investidores imobiliários, nacionais e até estrangeiros, por novas localizações que não apenas nas zonas prime, havendo até alguns deles que são conhecidos e exclusivos atores dessas zonas. 2018 vai a ficar marcado pelo regresso de alguns projetos fora do segmento alto, de lu-



xury real estate, pretendendo apañhar um público mais abrangente, designadamente a classe média e muito a classe média portuguesa”, afirma. O responsável considera que é muito importante que todos – *stakeholders*, Estado Central, Autarquias e demais entidades públicas e privadas – lutem por um mercado em equilíbrio, que seja atrativo tanto para os estrangeiros mas que seja também acessível aos portugueses e em especial que seja acessível aos jovens.

João Faria, presidente da AICE – Associação dos Industriais da Construção de Edifícios, assegura que existem dois tipos de promotores. Alguns estrangeiros com uma enorme capacidade financeira e que estão a desenvolver grandes empreendimentos, principalmente de luxo, nos centros urbanos ou em zonas altamente turísticas e os promotores nacionais e mais tradicionais que começam agora a voltar a desenvolver novos empreendimentos nas periferias essencialmente para o mercado médio nacional. Com o receio de se seguir antigos exemplos de construção em demasia, o responsável da AICE revela que sempre que se fala que falta de algo, pode correr-se o risco de se fazer demais.” Já o vimos acontecer antes”.

#### Viabilizar um mercado equilibrado

Hugo Santos Ferreira apela à viabilização de um mercado em equilíbrio! Que seja atrativo para os estrangeiros mas também acessível aos portugueses. “Tudo devemos continuar a fazer para que a reabilitação urbana continue a ser uma realidade. Mas, paralelamente, é tempo agora de dinamizar também a construção nova. A reabilitação urbana, com os seus benefícios fiscais e com uma legislação revista e adaptada, é a aposta e a escolha da maioria dos que por aqui pretendem investir. Porque não alargar este quadro de incentivos fiscais e legislativos também a esta necessidade, que é hoje construção nova?”, questiona.

Se do lado dos promotores e investidores existe a consciência de que é necessário a construção nova para equilibrar o mercado, seja para ter a oferta para a procura, como para nivelar e estabilizar os preços, também os consultores, verificam uma procura crescente em produtos novos. Para Ricardo Sousa, CEO da Century 21 Portugal, a falta de habitação nova é uma realidade inquestionável e fundamenta-se, quer pela falta de oferta ajustada à procura em grande parte do território nacional, “quer porque a procura de habitação nova é a preferência de aproximadamente 20% dos consumidores que pretendem adquirir imóveis, de acordo com os dados que registamos na rede Century 21 Portugal”. ●



**JOÃO FARIA**  
Presidente da AICE

## PROJETOS PARA SE VIVER E NÃO SÓ PARA DORMIR

A construção nova não pode nunca ser vista apenas como o edifício residencial, mas toda a envolvente que esse edifício comporta, como por exemplo a qualificação dos espaços públicos envolventes. Não se pode projetar para dentro, deve-se pensar no espaço envolvente como um todo, devem criar-se “projetos e espaços para se viver e não só para dormir”. Nesse sentido a construção nova tem de ser vista essencialmente e principalmente como um motivo e uma excelente oportunidade de qualificação das cidades e da melhoria dos espaços urbanos onde se desenrola a vida quotidiana de uma população, sendo que desta forma também se deve aproveitar a oportunidade para a regeneração de muitas zonas menos qualificadas das periferias e até mesmo dos principais centros urbanos. Nos centros Urbanos e a manter-se esta tendência de produtos que sejam luxuosos, únicos e exclusivos, deverá manter-se a procura devido ao incremento do turismo. Nas periferias, os produtos que possam oferecer outro tipo de características que os centros urbanos não podem e não conseguem oferecer. Desde logo nas periferias os produtos que conseguem ter áreas mais generosas e menos condicionadas na compartimentação, áreas de estacionamento em cave e arrumos, uma enorme diferenciação da linguagem arquitetónica dos projetos com propostas mais contemporâneas de maior qualidade, com melhores áreas e acima de tudo com preços mais atrativos para o mercado nacional. Quanto à subida dos preços das casas sobretudo nas grandes cidades não podemos dissociar Lisboa e Porto do resto do País, por isso é perfeitamente natural e espetável que os valores praticados nos principais centros urbanos se reflitam nos preços da construção nova principalmente nas periferias mais próximas, pese embora e isto tem que ser dito, teremos de ter sempre em atenção o segmento de mercado a que esta construção se dirige e a enorme necessidade de sustentabilidade do mercado, que é fundamental para aqueles “estão cá sempre”.



**MANUEL REIS CAMPOS**  
Presidente da CPCI

## IMOBILIÁRIO É UM ATIVO APETECÍVEL

Ao afirmar-se a importância da habitação, como área prioritária nas políticas públicas, dá-se resposta a uma necessidade que há muito estava identificada: a ausência de uma política estratégica, capaz de assumir o espaço urbano nas suas múltiplas dimensões. Desta forma, a construção nova continuará a desempenhar um papel importante, mesmo nas áreas urbanas mais consolidadas e em domínios essenciais para o nosso desenvolvimento, como as cidades inteligentes.

O que se espera é que exista uma política de ordenamento do território mais ajustada às dinâmicas da população e das economias locais e, progressivamente, possa existir uma maior integração daquelas que são duas faces da mesma moeda, a reabilitação urbana e a construção nova.

A evolução dos preços tenderá a estabilizar-se quando existir uma resposta suficientemente ampla que seja capaz de juntar à construção nova, a criação de um verdadeiro mercado do arrendamento, a habitação social, que esteve longe de constituir uma preocupação nos últimos anos e a Reabilitação Urbana cuja dinâmica tem de ser consolidada à escala nacional. Como já referi o que se passa nos centros, em especial em Lisboa, é uma realidade localizada e bem delimitada, que não é o reflexo do País. Não se pode, por isso, cometer o erro de falar da existência de “bolhas”, de uma forma generalizada, sem ver que o que está em causa são determinados zonas das nossas principais cidades, onde tem havido algum crescimento mais ampliado nos preços do imobiliário.

Atendendo ao atual nível de taxas de juro e à fraca competitividade dos produtos oferecidos pela Banca, o imobiliário é um ativo apetecível. Naturalmente que, investimentos com uma boa relação risco/retorno e capacidade de gerar cash-flows, como é designadamente o caso do arrendamento, surgem com no topo das preferências dos promotores. As questões mais relevantes, a este nível, não estão tão associadas ao produto imobiliário, mas sim à capacidade de gerar confiança junto dos investidores, já que Portugal ainda tem um longo caminho a percorrer a este nível. Recordo que somos o segundo País europeu com menor expressividade do arrendamento, em resultado de décadas de políticas erradas.



**RICARDO SOUSA**  
CEO da Century 21 Portugal

## 20% DAS FAMÍLIAS QUEREM HABITAÇÃO NOVA

A preferência dos consumidores centra-se em apartamentos de três quartos, com duas casas de banho, com uma área entre os 80 e os 150m<sup>2</sup>, com arrecadação, garagem, bons acessos, perto de serviços, de zonas verdes e numa área segura. O preço desejado pela maioria dos portugueses situa-se entre os 75.000 e os 200.000 euros. Na rede Century 21 o valor médio dos imóveis vendidos no primeiro semestre, a nível nacional, fixou-se nos 135.441 euros.

Há uma clara tendência para uma construção mais sustentável e amiga do ambiente com recurso a tecnologias de construção avançadas, que permitem reduzir os tempos de obra e diminuir os custos de construção. No centro das cidades, os projetos com recurso a estas novas técnicas, com a aposta em apartamentos com áreas bem mais pequenas e design moderno e simples iram permitir preços e casas mais ajustados à nova procura e não tenho uma dúvida que esta tipologia de oferta faria sucesso no mercado. É fundamental os operadores privados estarem mais atentos às tendências do mercado, às necessidades e ao poder de compra das pessoas que estão no mercado para comprar ou arrendar casa. A mediação imobiliária desempenha aqui um papel chave, através do contacto diário que estabelece com milhares de pessoas que estão no processo de compra e venda de casa, acumulando muita informação que é registada, analisada e tratada para ajudar promotores, investidores e particulares nas suas transações imobiliárias.

Há uma grande oportunidade de negócio no segmento médio e médio baixo, para habitações com preços ajustados ao poder de compra dos portugueses. Atualmente, no centro da cidade a maioria dos projectos foram pensados para um segmento alto e de luxo o que, naturalmente, se reflete nos preços dos imóveis disponíveis no mercado.



**HUGO SANTOS FERREIRA**  
Vice-Presidente Executivo da APPPII

## REDUZIR O IVA DE 23% PARA 6%

Portugal e o seu mercado imobiliário estão “na moda” e completamente no “radar” dos investidores a uma escala mundial, o que, em conjunto com o turismo, tem tido o bom efeito de atrair muitos turistas e também muitos investidores, o que é extremamente positivo, mas que nos cria ao mesmo tempo novos desafios para resolver, como é o caso da necessidade de colocar mais oferta no mercado para satisfazer níveis absolutamente records de procura e de criar uma oferta que seja acessível aos portugueses.

Uma das grandes tendências para este ano e que é em si mesma um importante ponto de viragem é a construção nova fora dos centros urbanos e para a classe média portuguesa e estrangeira, que todos os dias têm chegado a Portugal. No incentivo à construção nova deve-se rever o IVA. Deve-se reduzir o IVA aplicável nas obras de construção nova de 23% para 6%, a par do que foi feito na reabilitação urbana. Esta foi a estratégia feita com a reabilitação urbana.

Contrariamente, se com a redução do IVA para 6%, os privados se sentissem incentivados a olhar para o mercado da construção nova, passariam a haver mais projetos, gerando portanto mais receita fiscal de IVA. Isto é, não seria um custo orçamental, mas sim uma forma até de gerar mais receita fiscal. E esta solução que agora preconizamos pode até nem ser plicada de forma generalizada.

A construção nova fora dos centros urbanos, principalmente no segmento residencial, mas também no de escritórios, é uma verdadeira necessidade do mercado imobiliário da atualidade. E por isso é muito importante começar a incentivar – com factores de discriminação positiva – a construção nova, a par do que se fez com a reabilitação urbana, sendo crucial estimular a construção localizada fora dos centros urbanos (ou pelo menos fora das designadas zonas prime) e em especial aquela que se destina à classe média e aos jovens. É que colocando mais oferta no mercado – principalmente construção fora das zonas onde o preço por m<sup>2</sup> está mais pressionado pela elevada procura que Portugal, o seu turismo e o imobiliário, têm tido nos últimos tempos - e a preços acessíveis à classe média (portuguesa, mas não só), certamente ajudará a estabilizar a subida do valor dos nossos imóveis.





D.R.

**FERNANDA PEDRO**  
fpedro@diarioimobiliario.pt

É o maior promotor da atualidade em Portugal, sendo o seu foco o segmento residencial. É franco-suíço, chama-se Claude Berda, tem 71 anos de idade, vendeu o Grupo de Media AB Groupe e decidiu dedicar-se exclusivamente ao imobiliário. Considerado, em 2016, o 71.º mais rico de França, Berda chegou a Portugal em 2015, com a intenção de investir 450 milhões de euros na compra e desenvolvimento de propriedades em Portugal. Fundou a Vanguard Properties, que é gerida pelo filho Rolland e neste momento lidera o mercado imobiliário português. Dia 27 de julho a empresa está confiante na aquisição da Herdade da Comporta numa parceria com Paula Amorim.

José Cardoso Botelho, diretor executivo da Vanguard Properties, em entrevista ao Diário Imobiliário revelou que a empresa tem atualmente 15 projetos em desenvolvimento, com 324 mil metros quadrados em construção acima do solo, já investiram 680 milhões de euros e esperam fechar o ano com 1.2 mil milhões de investimento já com a compra da Comporta incluída.

Para a Vanguard Properties o foco é a construção nova. “Procuramos acima de tudo bons negócios e sempre incidimos o negócio na vertente do desenvolvimento de projetos residenciais de raiz. É mais barato do que reabilitar apesar de ser o setor que mais paga impostos, sendo que o IVA é de 23%”, refere o responsável.

Para José Botelho este setor tem ainda outro problema a resolver, a falta de mão de obra. “Na reabilitação a questão é ainda mais grave mas ela também se coloca na construção nova. Com a crise os trabalhadores e especialistas saíram do país e com melhores condições em países desenvolvidos não querem regressar. Agora é com muita dificuldade que encontramos profissionais para a construção. No entanto, é mais fácil e mais barato mão de obra para a construção nova”, alerta.

O objetivo da empresa é segundo o responsável, comprar o maior número de ativos para desenvolver. Focados no segmento residencial, têm comprado edifícios de escritórios para os transformar em habitação, adquirem terrenos vazios para construir e procuram essencialmente estes espaços para desenvolverem os seus projetos.

Neste momento, têm em construção num investimento de 200 milhões de euros na aldeia da Muda, em Grândola, um projecto imobiliário que promete atrair clientes nacionais e estrangeiros. O projeto integra um conjunto de cerca de 50 unidades geminadas, designadas por Casas da Aldeia, com tipologias T0 e T3 com jardim e piscina. Esta zona deverá ter diversos equipamentos de apoio, de-

signadamente campos desportivos, piscina, zona comercial, café, restaurante, supermercado, parque infantil e capela. Na mesma zona vão nascer também as denominadas Villas da Aldeia, um conjunto de cerca de 150 lotes. Este projeto contempla ainda 43 quintas - Quintas da Aldeia.

Além dos projetos já anunciados como o edifício Castilho 203, em Lisboa, que vai receber habitação com 14 pisos e apenas 20 apartamentos de tipologias T2 e T3 e uma Penthouse no 13º piso. Também a Torre Infinity, em Campolide, assim designada, vai começar a ser construída em outubro de 2018 estando a sua conclusão prevista para outubro de 2020, será um dos edifícios mais altos da capital portuguesa com mais de 80 metros de altura e 26 pisos acima do solo, num total de 50.000 m2 de área de construção. Para este projeto a empresa investiu 80 milhões de euros.

Ainda não divulgados, José Botelho avançou que estão a desenvolver um empreendimento na Zona do Parque das Nações para o mercado nacional. O projeto de loteamento encontra-se para aprovação na Câmara Municipal de Lisboa e prevê cerca de 100 apartamentos na avenida para o aeroporto.

Outro dos projetos em desenvolvimento fica na zona Oeste, nas imediações de Lisboa, composto por mais de 440 apartamentos, dirigido ao mercado nacional, para a classe média e para os estrangeiros que não queiram estar numa zona balnear.

Mas a expectativa da Vanguard Properties centra-se agora na compra da Comporta. José Cardoso Botelho está convicto que são os melhores candidatos, “foi a única proposta com fundos garantidos para um projeto daquela dimensão e história”. O responsável acrescenta que são 1.350 hectares, o que posiciona a empresa para outro campeonato com um projeto de grande dimensão e qualidade, só na primeira fase serão investidos 300 milhões de euros. ●



**JOSÉ CARDOSO BOTELHO**  
diretor executivo da Vanguard Properties

A Vanguard Properties centra-se agora na compra da Comporta. Foi a única proposta com fundos garantidos para um projeto daquela dimensão e história. São 1.350 hectares, o que posiciona a empresa para outro campeonato, só na primeira fase serão investidos 300 milhões de euros.

VANGUARD PROPERTIES

# 1.2 mil milhões de investimento até ao fim do ano

Com 680 milhões de euros já investidos, é neste momento o maior promotor em Portugal na área residencial de construção nova, a Vanguard Properties quer terminar este mês com a compra da Herdade da Comporta.





## LIVING PRATA CONCEPT

# O maior projeto em curso na cidade de Lisboa

Com assinatura do arquitecto Renzo Piano, Prémio Pritzker 1998, é considerado o maior projeto imobiliário em construção em Lisboa.

Frente ao Tejo, na freguesia de Marvila, junto ao Parque das Nações está a ser construído o tão esperado projeto do arquiteto Renzo Piano, que aguardou décadas para ser desenvolvido. Com um total de 499 fogos e 244 mil m<sup>2</sup> de área bruta de construção, João Brion Sanches, Presidente da NORFIN, a entidade gestora do fundo promotor – a Lisfundo – que está a desenvolver o projeto, refere que “do ponto de vista da Norfin era muito interessante ‘pegar’ num projeto destes. Na prática, os dois bancos financiadores do projecto – a CGD e o Novo Banco – convidaram a Norfin para gerir o projeto no final de 2013 e para nós foi um desafio irrecusável”.

O responsável lembra que não se está a falar de mais um condomínio, “é de um Bairro novo dentro de Lisboa. Mais de 244 mil m<sup>2</sup> de

construção, estruturas viárias, infraestruturas de esgotos, infraestruturas eléctricas e muitas outras obras. Tudo isso se foi fazendo em paralelo com a construção do 1.º lote com 28 apartamentos que está agora totalmente construído e, também, quase completamente vendido. Agora vamos arrancar com a construção do 2.º lote”.

O sucesso do projeto é evidente quando João Brion Sanches revela que dos 28 apartamentos só restam dois para venda, e que já têm inclusive, um potencial comprador. Os preços variaram entre os 600 mil euros e os dois milhões.

Em relação aos compradores, 50% são nacionais e 50% estrangeiros. “Os portugueses acham que o Living Prata dispõe de uma localização ímpar e que a qualidade do projeto assinado pelo célebre arquiteto Renzo Piano justifica esta

compra. E temos estrangeiros, desde brasileiros, ingleses, chineses, que também se entusiasma com este projeto”, esclarece o responsável.

Quanto ao facto deste sucesso na procura deve-se, na opinião do presidente da NORFIN, a uma boa relação Preço/Qualidade. “O Prata Living Concept oferece aquilo que eu penso que é um atributo muito requisitado hoje em dia, que é um urbanismo bem organizado e planificado”, acrescenta. A próxima fase consiste na construção de 12 lotes e um pequeno comercial. “O que propomos é começar a construir mesmo antes de estarem 50% vendidos os apartamentos do lote em construção e, segundo esse calendário, diríamos que teremos o projeto concluído em cinco anos. O que para nós era o ideal”, conclui João Brion Sanches. ●

## LISBON GREEN VALLEY - BELAS CLUBE DE CAMPO

## Um resort residencial às portas da capital

O investimento de 100 milhões de euros na construção das primeiras 200 unidades do Lisbon Green Valley, tem o cunho do André Jordan Group.

O Lisbon Green Valley, a nova etapa do Belas Clube de Campo (resort residencial inserido num parque florestal de 1000 hectares), estava planeada e prevista há algum tempo contudo, devido à conjuntura do mercado, demorou para arrancar, como explicou Gilberto Jordan, presidente do Conselho de Administração da Planbelas, empresa do Grupo André Jordan, promotora do Belas Clube de Campo.

Com uma oferta diversificada, distribuída por um conjunto de apartamentos, townhouses e lotes para construção de moradias, num total de 366 unidades, o Lisbon Green Valley faz uma aposta decisiva na riqueza e sustentabilidade arquitetónica. Em 2017 lançou o primeiro lote de 16 apartamentos, um conjunto de Townhouses e lotes para construção de moradias.

Gilberto Jordan revela que um ano após o lançamento do Lisbon Green Valley os resultados são excelentes. “Vendemos em tempo recorde a totalidade das primeiras unidades onde se inclui um prédio com 16 apartamentos com tipologias (T1 a T3) e com conjunto de 6 Townhouses com tipologias T4+1”. Os valores destas primeiras unidades vendidas variaram entre os 350 mil euros e 1.1 milhões.

O responsável adianta ainda que já estão a trabalhar no lançamento de novos produtos. Gilberto Jordan avança que o Belas Clube de Campo é atualmente morada para cerca de 800 famílias de 27 nacionalidades e cerca de 2500 residentes – a mais baixa densidade populacional num projeto de alta qualidade. “O perfil do cliente são famílias nacionais e estrangeiras, com dois filhos, empresários, profissio-

nais liberais, executivos, bem como famílias que transferem a sua residência para Portugal e que procuram a qualidade de vida e a tranquilidade em plena segurança, sem perder de vista a ligação com a natureza e a proximidade com o centro da capital”, explica.

O presidente da Planbelas adianta que a procura por construção nova é real e a prova está no sucesso de vendas. “No espaço de um ano temos tudo vendido, há uma grande procura pelo nosso produto – construção nova de elevada qualidade. Incorporámos toda a experiência adquirida na Quinta do Lago e em Vilamoura XXI. A qualidade da arquitetura, a cargo do prestigiado arquiteto Eduardo Capinha Lopes, e toda a envolvência tornam o Lisbon Green Valley um local único”, admite Jordan. ●





## SKYCITY - CARNAXIDE

## Um empreendimento dirigido às famílias portuguesas

Localizado na designada Serra de Carnaxide, o empreendimento conta com 49 moradias isoladas, 66 em banda e 255 apartamentos de tipologias entre o T2 e o T5 e áreas que podem chegar aos 400 m<sup>2</sup>. Um projeto promovido pelo JPS Group e que surgiu para dar resposta às necessidades das famílias portuguesas. João Sousa, CEO do grupo admite que “o SkyCity foi mesmo pensado com o intuito de preencher uma lacuna que já, aquando do seu lançamento, existia e que tem vindo a aumentar: a falta de construção nova, com qua-

lidade e valores por metro quadrado competitivos”.

O sucesso das vendas superou as expectativas e mesmo antes de iniciar a construção, João Sousa adianta que as moradias estão todas vendidas e logo no início da comercialização os apartamentos, os primeiros 10 lotes com 50 apartamentos venderam-se numa semana. Os apartamentos têm valores a partir de 210 mil euros nesta fase de comercialização. João Sousa revela que mais de 80% dos compradores do SkyCity são famílias portuguesas, com ou sem fi-

lhos. Também temos clientes solteiros, na casa dos 30 anos, que pretendem adquirir casa própria e cujo *budget* não lhes permite chegar aos valores praticados no centro de Lisboa. O CEO explica que além dos preços, os edifícios reabilitados apresentam maiores limitações, já a construção de raiz permite uma maior liberdade. “Na cidade existe pouco espaço para construção nova e a mesma está a nascer nos arredores próximos da cidade. Desta forma, também se torna possível praticar valores por metro quadrado menos elevados”. ●



## VIVERE - VALE DO JAMOR

## Sucesso de vendas assim que foi lançado oficialmente

Os promotores que estão a apostar em habitação nova, são os mais indicados para saber se de facto existe procura por este produto. António Borges, da portuguesa Interplus, um dos investidores - a par com a Leão Engenharia, com sede em Salvador, no Brasil, a Major - Gestão e Participação e a Columbia Investments -, do condomínio privado Vivere, localizado no Vale do Jamor, às portas de Lisboa, revela que das 44 unidades habitacionais, estão praticamente todas reservadas.

“As vendas ultrapassaram todas

as previsões, mesmo as mais otimistas. Em cinco dias atingimos uma taxa de reservas total estando, neste momento a confirmar-se a assinatura dos contratos de promessa”, revela o responsável.

Num investimento de 13 milhões de euros, grande parte suportado por capitais próprios, o empreendimento é dirigido às famílias portuguesas. António Borges, também é da opinião, que a procura imediata a este produto deve-se ao facto de “as famílias não conseguem comprar casa em Lisboa e, viram neste projeto, a oportu-

nidade de conseguirem uma casa com acabamentos muito bons a um preço bastante acessível. A inflação de alguns preços praticados criou ao comprador português uma dificuldade económica de poder adquirir habitação própria em Lisboa pelos preços praticados”.

António Borges lembra que este projeto foi montado e estruturado e desenvolvido pela Major - Gestão e Participação, empresa que opera neste âmbito de negócios. “Apresentou o negócio a alguns investidores internacionais que aderiram de imediato ao projeto”, conclui. ●

## CIVILRIA

## Promotor de Aveiro que nunca desistiu da construção nova

Com muitos anos de investimento no mercado imobiliário, sobretudo a Norte do país, a Civilria nunca deixou de apostar na construção nova. Em Aveiro, no Porto e agora em Lisboa, Artur Varum, presidente Civilria, é um dos promotores que se manteve ativo mesmo durante a crise. Tem no seu portfólio alguns dos empreendimentos de maior qualidade do País, entre o Antas Premiére, mesmo ao lado do Estádio do Dragão, no Porto, o Lake I e II e o Mirador em Aveiro, o UNO al Mar, em Vila Nova de Gaia e muito outros

que primam pela arquitetura moderna. Um investidor que está na frente do ‘pelotão’ quando agora se pede construção nova. Artur Varum, reconhece que a Civilria vai dando o seu contributo com nova oferta. “De facto na pós-crise começámos primeiro. Em 2013 estávamos a lançar empreendimentos novos, praticamente nunca paramos o que foi uma vantagem”.

O sucesso é evidente nestes projetos já que no setor residencial, está praticamente vendido tudo que esta em obra.

O responsável adianta ainda que

curiosamente e contra as expectativas iniciais, Lisboa está a vender-se a clientes nacionais, assim como em Aveiro, no Porto, nas praias de Gaia têm muitos brasileiros como clientes.

Sobre o que diferencia o mercado do norte e do sul, Artur Varum esclarece que são “claramente os factores de produção, o licenciamento e a abordagem camarária ao investimento também difere muito de câmara para câmara. E aqui não estou a falar de Norte/Sul, mas de municípios vizinhos”, admite o presidente da Civilria. ●





## OPINIÃO

# Redução do IVA na construção nova



**GONÇALO DE ALMEIDA COSTA**

Associado Coordenador de Imobiliário da CCA ONTIER

É hoje opinião praticamente unânime que a política de incentivo à reabilitação urbana tem sido relativamente bem-sucedida em Portugal, a que não é alheia, entre outros fatores, a consagração de uma política de incentivos fiscais atrativa, quer a nível nacional, quer municipal.

Sucedem, porém, que uma parte muito significativa deste esforço de reabilitação das cidades tem acabado por ser canalizado para o desenvolvimento de projetos de luxo destinados a pessoas mais endinheiradas e/ou para o desenvolvimento de projetos que acabam por atrair investidores nacionais e estrangeiros menos interessados em neles fixar residência, mas sim em desenvolver atividades turísticas ou de alojamento local, tudo em detrimento daqueles que têm menor capacidade financeira e que começam a ver-se a par com a escassez de imóveis para adquirir ou arrendar.

Sendo certo que não podemos esperar que os centros das cidades sejam centro de acolhimento de todos e que a lei da oferta e da procura dita, naturalmente, que os imóveis situados em tais centros acabem por ser adquiridos por extratos da população com maiores rendimentos, o Estado deverá focar-se em promover e dinamizar a construção de novos imóveis que deem resposta ao cada vez mais premente problema de habitação, se necessário mediante a criação de novos polos urbanos próximos dos já existentes, devidamente planeados e urbanizados.

Com efeito, sem prejuízo de o esforço de reabilitação urbana do nosso parque habitacional dever continuar a ser protegido e estimulado como o foi até agora, nomeadamente

face ao extenso parque habitacional ainda por reabilitar no nosso País, importa, face a este novo paradigma de escassez de imóveis, criar mecanismos legais e fiscais que incentivem o desenvolvimento de novos projetos destinados à fixação de população local.

Por tudo isto e até em sede da recente Nova Geração de Políticas de Habitação, deveria ser seriamente equacionada a redução da taxa de IVA na construção nova para os 6%, à imagem do que sucede com a reabilitação, pelo menos naqueles casos em que tais projetos se destinem manifestamente a fixar residentes de classe baixa e média, quer através da venda como do arrendamento a longo prazo, atraindo os profissionais do setor para o desenvolvimento de tais projetos.

A linha divisória é naturalmente ténue e a delimitação dos requisitos necessários à atribuição de tais benefícios pode vir a ser um árduo trabalho para o nosso legislador, mas nada que também já não tenha sucedido em sede de reabilitação urbana.

Aliás, à imagem do que sucede com a reabilitação urbana e atento este novo imperativo nacional de dar rápida resposta à falta de habitação, o pacote de incentivos fiscais à construção nova nos casos em que tais projetos se destinem manifestamente a fixar residentes de classe baixa e média podia ser inclusivamente mais abrangente, estendendo-se aos mesmos os demais benefícios fiscais existentes em sede de reabilitação (por exemplo, isenção de IMT, isenção de IMI, redução da taxa de IRS, isenção ou redução de taxas urbanísticas, etc.). ●

**Deveria ser seriamente equacionada a redução da taxa de IVA na construção nova para os 6%, à imagem do que sucede com a reabilitação**



## FALE COM A REDE IMOBILIÁRIA QUE PENSA GLOBAL E AGE LOCAL

Um mundo interligado requer atenção ao detalhe. Exige igual medida de alcance global e conhecimento do terreno local. Os nossos 111.000 agentes espalhados por 80 países, pensam e agem com um único objectivo: encontrar a melhor solução para os nossos Clientes.

**Em Portugal desde 2005, com mais de 100 agências e mais de 2000 Consultores, só a marca CENTURY 21 lhe pode oferecer uma experiência global com um sotaque local!**

CENTURY21.PT



CADA AGÊNCIA É JURÍDICA E FINANCIERAMENTE INDEPENDENTE.



## IMOBILIÁRIO



SNX60\_courtesy of Guardian Glass, LLC, ©Gonzalo Bolet



## INOVAÇÃO

## O Poder do Vidro

Para qualquer construção existem materiais que são fundamentais para definir e caracterizar os projetos, um dos mais importantes é o vidro.

**FERNANDA PEDRO**  
fpedro@diarioimobiliario.pt

Para assegurar a qualidade dos projetos os materiais são fundamentais, sobretudo para garantir a eficácia energética. Edifícios diferentes têm necessidades diferentes no que diz respeito à estética, desempenho e função. Poucos materiais de construção conseguem ter um impacto tão grande em todas estas três áreas quanto o vidro.

Consciente que cada edifício necessita de materiais personalizados e de acordo com a dimensão, espaço e funcionalidade, a Guardian Glasse, empresa sediada em Auburn Hills, Michigan, EUA, especialista na fabricação de vidros, anuncia que vai apresentar os vidros do futuro na maior feira do setor do mundo, a Glasstec, que vai decorrer de 23 a 26 de outubro em Dusseldorf, Alemanha.

Na apresentação da sua participação neste evento, que decorreu em Londres, na Inglaterra, a multinacional, revelou que a inovação é prioritária. Kevin Baird, presidente e CEO da Guardian Glass, adiantou que “procurar melhores performances do vidro é o objetivo da empresa”.

Fabricam 500 quilómetros de vidro por dia e estão presentes nos maiores projetos arquitetónicos do mundo. Têm 25 fábricas em cinco continentes e acrescentou que a o crescimento da empresa é muito significativo, sobretudo na Europa Central. “2018 será o melhor ano da empresa e a preocupação com a eficiência e a sustentabilidade continuará a ser a nossa primeira prioridade”, assegurou Kevin Baird.

A empresa tem vindo a apresentar produtos nos mais interessantes e difíceis projetos de arquitetura e o trabalho de investigação para apurar os mais eficientes produtos em qualquer situação climática tem levado a Guardian Glass a superar-se e a criar os vidros do futuro.

Desde os arranha-céus em diversas partes do mundo, aos projetos mais complexos, a empresa tem vindo a estudar e a projetar edifícios com condições climáticas extremas, tal como no deserto. Em Dusseldorf, vai apresentar o Vidro Guardian SunGuard®SNX 60, que foi seleccionado para o projeto La Casa del Desierto (“A Casa do Deserto”), assim como o Sistema TEA (ou “True Edge Application”). A Casa do Deserto,

é um projeto da Guardian Glass concluído recentemente no Deserto de Gorafe, em Espanha. Esta construção tinha como objetivo demonstrar em primeira mão, no decurso das quatro estações do ano, a importância do vidro na nossa vida diária e num dos ambientes mais adversos e extremos da Europa.

A concepção da Casa do Deserto liderado pela arquiteta Spela Vidcnik da OFIS Arquitetura, presente em Londres, referiu que este projeto foi um desafio, sendo uma das especialidades do seu gabinete experimentar e inovar, e com a Guardian tem sido possível realizar projetos experimentais nos ambientes mais adversos. Além do deserto, já realizaram em conjunto projetos nas regiões mais adversas, tais como Antártica ou numa montanha na Eslovénia.

Javier Unquera, diretor da Ciência e Tecnologia para a Europa da Guardian, revelou que a empresa tem a preocupação de preparar os seus produtos consoante os projetos, os países e o clima. Pensamos em produtos bonitos e eficientes em termos energéticos. “Queremos ver a realidade sem reflexo e nós trabalhamos para conseguirmos ser transparentes”.

## CONSULTORIA

## One Stop Advisor: Pegar num projeto de ‘A a Z’

The Project Club é a mais recente proposta para o mercado imobiliário. Susana Fragata pretende ser o aliado ideal para quem investe em Portugal.

**FERNANDA PEDRO**  
fpedro@diarioimobiliario.pt

Chama-se The Project Club e pretende ser um aliado dos promotores que queiram investir em Portugal. Sentindo a necessidade de muitos investidores procurarem ajuda na procura e concretização de projetos, a arquiteta Susana Fragata, que trazia a experiência do estrangeiro onde trabalhou, sobretudo em Angola, decidiu criar o The Project Club para os apoiar nos seus investimentos.

“Quem pretende investir em imobiliário, muitas vezes não tem tempo para tratar das burocracias nem do desenvolvimento dos projetos. O que o The Project Club se propõe, é ser o único canal de comunicação em todo o processo. Desde a procura de ativos, à procura de parceiros, de tratar dos licenciamentos, de escolher e desenvolver os projetos sejam de construção nova ou de reabilitação, de acompanhamento das obras, até ao final e ainda de gestão de ativos. Somos o parceiro que está desde o início até ao fim, como dizemos: acompanhamos de ‘A a Z’ todo o projeto”, explica Susana Fragata.

É na realidade, desenvolver o conceito de entregar um projeto ‘chave na mão’. A responsável acrescenta ainda que a empresa tem a flexibilidade para pegar num projeto e trabalhar só em determinadas áreas específicas. Este conceito de *One Stop Advisor*, é uma forma de aliviar e ajudar os investidores nas partes mais difíceis e morosas e que por vezes não se adequam às necessidades dos promotores. “Muitos querem investir e o objetivo é terem os projetos concluídos e rentabilizados o mais rapidamente possível, ficando mais focados nos negócios e não na realização das obras. É aí que vamos dar a ajuda necessária, sendo o The Project Club o único canal de comunicação entre o investidor e as várias etapas dos projetos”, salienta a empreendedora.

Susana pretende agregar a excelência e criatividade da arquitetura, ao rigor e planeamento da gestão de projetos para desenvolver

os melhores empreendimentos imobiliários e turísticos. “Queremos retirar trabalho ao cliente e oferecer-lhe um serviço integrado, com alternativas e soluções sustentáveis”, revela.

Para a responsável, uma das mais valias do investidor ao apostar no The Project Club é garantir o orçamento e tempo de gestão de obra. “Estas são as garantias que damos aos nossos clientes”, admite. Susana Fragata adianta ainda que “queremos contribuir para a rentabilização do investimento do cliente numa perspetiva de valorização patrimonial. O objetivo da empresa é procurar garantir o respeito pelo património e valorizar o contributo da arquitetura”.

Com vários projetos já em mãos, Susana Fragata aspira que o seu negócio seja uma plataforma de parcerias que partilham as mesmas ideias. Uma empresa que agrega profissionais e empresa de referência no mercado. ●



**SUSANA FRAGATA**  
CEO do The Project Club

Com o conceito One Stop Advisor, o The Project Club surge para apoiar os investidores no desenvolvimento dos seus projetos. A empresa trabalha neles de A a Z e desenvolve-os garantindo aos seus clientes o orçamento e tempo de gestão de obra, ao mesmo tempo que os rentabiliza numa perspetiva de valorização patrimonial.