

# IMOBILIÁRIO



Diretora | Fernanda Pedro



## Quanto custa construir em Portugal?

Os preços das casas não páram de subir e a ‘bolha’ imobiliária paira no ar mas na opinião dos promotores, é uma consequência direta dos custos de construção. A falta de mão-de-obra, o custo do terreno, do licenciamento camarário, da obra, dos impostos e muitos outros, atingem valores por vezes exorbitantes, resultado: Preços de venda demasiado altos. | P2 e 3

## Bloom: O maior condomínio fechado em desenvolvimento em Cascais

Num investimento de 100 milhões de euros, o empreendimento é promovido pela Bloom Marinha, que tem como accionistas duas sociedades, a Zaphira Capital e a Reformosa (da empresária sino-americana Ming Chu Hsu. | P4 e 5

### FICHA TÉCNICA

## INVESTIMENTO

# Custos na construção não permitem vender abaixo dos 3.750 euros por m<sup>2</sup>

Os valores dos terrenos, a falta de mão-de-obra, a burocracia, a carga fiscal e o aumento do custo da construção, são alguns dos principais responsáveis pelo aumento dos preços das casas em Portugal.

**FERNANDA PEDRO**  
fpedro@diarioimobiliario.pt

Os preços das casas estão elevados, sobretudo em Lisboa, as razões passam, na opinião dos especialistas, pela procura superar a oferta e o crescente investimento estrangeiro que coloca a fasquia mais alta. Fala-se na 'bolha' mas o que existe de facto é alguma especulação de preços em algumas zonas, especialmente na capital portuguesa.

O boom imobiliário tem de facto assustado o mercado, sobretudo a maioria das famílias portuguesas que deseja comprar casa. Os números falam por si. Três das 24 freguesias de Lisboa registaram preços de casas superiores a 3.500 euros por metro quadrado (m<sup>2</sup>) no segundo trimestre deste ano, enquanto no Porto o valor mais elevado foi de 2.142 euros/m<sup>2</sup>, de acordo com o INE – Instituto Nacional de Estatística.

Ainda segundo os dados apurados pela Confidencial Imobiliário, no âmbito do Índice de Preços do Centro Histórico de Lisboa, no primeiro semestre deste ano, os preços das casas no Centro Histórico de Lisboa atingiram máximos de 10 anos e estão já 68% acima do patamar de 2008. Face ao ponto mínimo de mercado, registado no 1º semestre de 2013, os preços mais do que duplicaram (+106%).

Mas quando questionamos os promotores sobre esta subida dos preços, a resposta é unânime: Os custos de construção são também cada vez mais elevados. De facto, de acordo com os últimos dados do INE, os custos de construção de habitação nova subiram 1,4% em Agosto face ao período homólogo de 2017, idêntico ao crescimento observado em Julho. Os preços dos Materiais tiveram “uma variação de 1,5% em relação a idêntico mês do ano anterior”, por sua vez, “o custo de mão-de-obra registou uma variação homóloga de 1,4%, igual à do mês precedente”.

São várias as componentes que engrossam a lista de custos de qualquer projeto. Para que o promotor tenha uma margem de lucro, a base está no que tem de investir para colocar de pé o empreendimento.

Entre eles, o grave problema da falta de mão-de-obra, revela Hugo Santos Ferreira, vice-presidente executivo da APPII – Associação Portuguesa dos Promotores e Investidores Imobiliários, assim como os custos excessivos com todo o processo de licenciamento camarário no nosso País (principalmente Lisboa e Porto) “e onde se incluem os custos colossais com o tempo nele perdido (sim, “tempo é dinheiro”...) e que tende a aumentar todos os anos e o aumento crescente dos custos de construção, com especial preocupação para o enorme custo que representa o IVA e em que Portugal é um caso isolado na Europa”.

Para José Cardoso Botelho, diretor executivo da Vanguard Properties, uma das empresas que mais projetos tem neste momento em construção em Portugal, os preços de construção têm vindo a aumentar nos últimos dois anos devido ao aumento da procura e a escassez de mão-de-obra qualificada. “O mercado Algarvio é atualmente o mais oneroso em termos nacionais devido à falta de mão-de-obra. Na zona norte, os preços são mais competitivos exceto no Porto. Em Lisboa o preço mínimo, hoje, rondará os 1.000 euros por m<sup>2</sup> mais IVA para construção nova, podendo esse aumentar de forma acentuada dependendo da complexidade do projeto e nível dos acabamentos, visto que, menos de 30% do valor é relativo à estrutura. Para projetos de elevada qualidade, não é incomum o preço de custo total superar os 6.500 euros por m<sup>2</sup> de área vendável.

O responsável adianta ainda que a maioria dos promotores procura obter uma taxa interna de rentabilidade (TIR) na ordem dos

## CUSTOS DE CONSTRUÇÃO

Exemplo para um Prédio com 15 frações (T1, T2 e T3) e duas lojas e dois pisos abaixo do solo para garagens. Total de Construção 3.894 m<sup>2</sup>

Descrição	Custo com I.V.A.	Percentagem
Mão de Obra e Materiais	1.900.000,00 €	61,70%
Terreno	800.000,00 €	25,98%
Infraestruturas Terreno	157.000,00 €	5,10%
Impostos (I.M.T., I.S., I.M.I., A.I.M.I.)	82.300,00 €	2,67%
Serviços complementares (Engenharia e técnico responsável, Certificações, Segurança no Trabalho, Electricidade, Água, Projectos, outros)	44.600,00 €	1,45%
Encargos Bancários com Empréstimo	35.000,00 €	1,14%
Custos Camarários (Licenças e outros requisitos)	46.600,00 €	1,51%
Custos Documentais (certidões, escritura P.H., registos, distrates e outros)	14.000,00 €	0,45%
<b>TOTAL Construção</b>	<b>3.079.500,00 €</b>	
<b>Total de Vendas</b>	<b>3.400.000,00 €</b>	
Lucro Bruto	320.500,00 €	
21% I.R.C.	67.305,00 €	
1,5% Derrama	4.807,50 €	
<b>Lucro Líquido</b>	<b>248.387,50 €</b>	

Fonte: AICE- Associação dos Industriais da Construção de Edifícios

15%, sendo para tal, crítico a rapidez de aprovação e de execução dos projetos.

“De salientar que o mercado quase sempre discute o preço por m<sup>2</sup>. Ora, é importante referir que as áreas comuns podem representar entre 9% e 15% da área e que as garagens e arrecadações não são vendidas (exceto se frações autónomas), pelo que, com frequência são, erradamente, comparados preços de m<sup>2</sup>! Por outras palavras, são construídos 15% a 35% mais m<sup>2</sup> dos vendidos ao cliente final, aumentando por isso o custo médio por m<sup>2</sup> efetivamente vendido”, assegura.

### Valores dependem muito da localização

José Cardoso Botelho adianta ainda que o valor de venda por m<sup>2</sup> depende muito da localização, factores de valorização (vistas, estacionamento, acessos, transportes, etc.). “No entanto, considerando os preços atuais dos terrenos, construção e impostos, é praticamente impos-

sível vender abaixo dos 3.750 euros por m<sup>2</sup>, sendo que este valor poderá aumentar muito substancialmente dependendo da localização e da qualidade dos acabamentos, podendo facilmente atingir os 6.000 euros”, garante.

Também João Sousa, CEO da JPS Group, promotor de vários empreendimentos em Lisboa, explica que construir em Portugal, em alguns casos pode atingir valores exorbitantes. O investidor refere algumas das etapas deste processo. “Para dar uma ideia de todo o processo, até chegar ao momento de se conseguir obter uma Licença de Construção tem que se percorrer um caminho longo e muitas vezes demasiado demorado”. No caso da Obra Nova por exemplo, quando se avalia um terreno para construir e este não tem qualquer projeto aprovado, tem que submeter um pedido à respetiva Câmara Municipal chamado de Pedido ou Plano de Informação Prévia, onde se explica o que se pretende construir e saber se é possível. A Câmara

responde com um documento informativo, regra geral deveria ser em 30 dias mas os atrasos geralmente começam logo nesta fase. Depois de aprovado terá que executar um levantamento topográfico e respetivo projeto de arquitetura e submeter a aprovação.

“Caso o projeto de arquitetura seja aprovado (pode demorar vários meses a conseguir aprovação, sendo que muitas vezes a câmara não aprova certos detalhes do projeto e o processo volta sempre ao início por cada vez que é recusada uma proposta de arquitetura), temos que elaborar e submeter à aprovação os projetos de especialidades, ou seja, projetos de esgotos, água, gás, comunicações, electricidade, etc. Também esta aprovação pode demorar vários meses a ser dada.

Após os projetos aprovados, procede-se ao pedido de Licença de Construção que será emitida pela câmara e que nos permite iniciar a construção pretendida. Neste longo percurso, que pode demorar até





dois anos, existem todos os custos de Arquitetura, Engenharia e Taxas camarárias. Esses custos podem variar de projeto para projeto e de câmara para câmara mas apontando um valor médio, diria que nesta fase o custo será aproximadamente de 150 euros/m<sup>2</sup>, ou seja, se eu quiser aprovar um projeto com 3000 m<sup>2</sup>, por exemplo, isso terá um custo inicial de 450.000 euros, ainda sem ter iniciado a construção”, informa.

Depois para começar a obra o promotor precisa de adjudicá-la, fazer um pagamento inicial de adjudicação que dependendo de vários factores pode andar à volta de 20% do valor total de custo de obra. Também tem que se pagar um seguro e ter um Engenheiro Civil responsável, que pode ser ou não o Coordenador de segurança de obra, se não for, é obrigatório contratar um.

O Engenheiro Civil fica responsável pelo Livro de Obra até à conclusão da mesma. Este Livro é como se fosse um “diário” onde é

**A burocracia é sinónimo de corrupção e num momento em que tanto se fala de combate ao branqueamento de capitais, um bom passo a dar é precisamente diminuir a burocracia**



registado tudo o que se passa na obra, e tem que estar disponível para consulta por parte de qualquer interveniente na empreitada, e disponível também para mostrar em âmbito de fiscalização externa, por parte dos fiscais da câmara. Quando a obra terminar, se existirem alterações durante a construção, tem que se comunicar à autarquia as alterações feitas e submeter novamente à aprovação. Caso não sejam aprovadas, tem que se desfazer o que foi feito e voltar ao projeto inicial aprovado. Caso esteja tudo conforme, apresentam-se as Telas Finais, assim como as vistorias e certificações de águas e esgotos, e é solicitado o Alvará de Licença de Utilização, apenas nesta altura podemos proceder à Escritura dos imóveis.

“Como todo este processo, entre a fase inicial e a escritura, pode demorar, a correr tudo bem, cerca de dois anos, todos os custos são imputados à obra, e são difíceis de quantificar de uma forma geral, sem que tenha que ser avaliado projeto a projeto”.

João Sousa, revela que em contas muito por alto e tendo em conta a conjuntura atual, para realizar um projeto de luxo dirigido à classe média/média alta portuguesa, e dando como exemplo um promotor que compre um terreno fora do centro mas relativamente bem localizado a 500 euros/m<sup>2</sup>, vai ter que contar com custos finais, entre o projeto e construção, infraestruturas e espaços comuns ao empreendimento e de utilização pública, à volta dos 1200 euros/m<sup>2</sup> (com o Iva a 23% dará cerca de 1500 euros/m<sup>2</sup>), o que daria neste exemplo um valor de aquisição e compra à volta de 2000 euros/m<sup>2</sup>. “Este tipo de projeto que acabou de ser exposto, atendendo ao custo de aquisição dado como exemplo, não se deverá conseguir vender a “valores médios” superiores a 2200 euros/m<sup>2</sup>, ou seja, neste exemplo já

estamos a falar de um T3 com 140 m<sup>2</sup> a custar cerca de 300.000 euros”, salienta o promotor.

O responsável garante que em média, neste tipo de projeto, a margem de um promotor andar à volta dos 20%, tendo no entanto que ser retiradas destas margens, os custos de marketing e comercialização, além da carga tributária.

Hugo Santos Ferreira refere ainda os custos da burocracia, que é excessiva no imobiliário. Se por um lado Portugal está mais competitivo de acordo com o Ranking de Competitividade do Fórum Económico Mundial, a verdade é que entre os problemas sempre apontados está ainda a “burocracia”.

“A burocracia é sinónimo de corrupção e num momento em que tanto se fala de combate ao branqueamento de capitais, um bom passo a dar é precisamente diminuir a burocracia. Temos chamado a atenção dos decisores públicos para esta situação e para a necessidade de tornarmos o nosso País mais *friendly* das empresas. O caso do licenciamento camarário voltou a registar níveis de burocracia de outros tempos...”, alerta o responsável.

#### **Preços dos terrenos demasiado elevados**

José Cardoso Botelho, também aponta que as principais dificuldades são o preço elevado dos terrenos ou dos imóveis a reabilitar e a crescente dificuldade, de aprovação dos projetos nas grandes urbes, num prazo aceitável. O aumento do prazo médio de realização de um projeto torna mais difícil a sua previsibilidade, rentabilidade e financiamento. Por fim, o setor, é tremendamente afetado pela atual elevada carga fiscal quer de impostos quer de taxas de todo o tipo”. O diretor da Vanguard revela que o custo do terreno ou do imóvel a reabilitar, rondará os 25% a 35% do custo total. O custo de projeto ron-

dará os 3,0 a 4,00%. A mediação imobiliária rondará os 4,5%. O demais subdividido entre o custo da construção, taxas e impostos, especialmente o IVA que não é dedutível neste setor, correspondendo à 2ª ou 3ª rubrica mais importante em termos de custos.

Segundo João Faria, presidente da AICE - Associação dos Industriais da Construção de Edifícios, cada concelho “é como uma “quinta” burocrática e existem muitas burocracias, demasiadas burocracias, projetos, termos, papéis e papelinhos. Mesmo quando se tem a atividade e as empresas devidamente estruturadas e preparadas existem divergências entre processos”. O responsável adianta que para que se perceba, construir um prédio num determinado concelho tem muitas diferenças em relação à construção do mesmo prédio em qualquer outra zona do país, o que não era suposto acontecer.

Acrescenta também a questão fiscal, “como todos nós sabemos, no nosso país, a estabilidade fiscal nesta atividade não existe, isto quer dizer que hoje temos uma determinada carga fiscal e amanhã essa mesma carga é acrescida. Ora aparece mais um imposto, mais uma taxa, mais um agravamento do outro imposto, enfim, é uma constante de aumentos de impostos neste setor”.

João Faria, reforça também o problema da “falta de mão-de-obra qualificada, que neste momento, o crescimento do setor levou a uma enorme procura e devido aos ‘anos da crise’, muitos profissionais abandonaram o País, sendo que neste momento o mercado para conseguir ter profissionais tem de pagar muito mais”.

Voltando à questão: Será que compensa construir em Portugal? “Na nossa humilde opinião, sim ainda compensa, cada vez menos, mas ainda compensa”, conclui o presidente da AICE. ●



## EMPREENDIMENTO

# “Bloom” - um condomínio de luxo na Quinta da Marinha

O Bloom Marinha é atualmente o maior empreendimento em curso no concelho de Cascais. Promovido pela Bloom Marinha e com arquitetura do atelier português CPU e do italiano BEST, o investimento é na ordem dos 100 milhões de euros.

**FERNANDA PEDRO  
E ANTÓNIO BAPTISTA DA SILVA**  
fpedro@diarioimobiliario.pt

O “Bloom Marinha”, é um novo condomínio fechado no interior da Quinta da Marinha, em Cascais. Ocupa um terreno com 14 hectares, disponibiliza 88 moradias com tipologias que vão de T1 a T6 e localiza-se em frente aos hotéis Quinta da Marinha e Sheraton, junto ao Health Center e ao “driving range” do golfe.

O terreno é o último grande lote na Quinta da Marinha com capacidade edificativa atribuída pelo PDM de Cascais para a construção. Daí que constitua um produto imobiliário verdadeiramente ‘único’.

O projecto é promovido pela Bloom Marinha, que tem como accionistas duas sociedades promotoras, a Zaphira Capital e a Reformosa (da empresária sino-americana Ming Chu Hsu), ambas com outros investimentos na região de Lisboa. As obras vão arrancar e a conclusão do projecto deverá ocorrer entre dois a três anos, dependendo do ritmo das vendas, disseram-nos os promotores. O investimento envolvido é superior a 100 milhões de euros.

**Uma ‘oportunidade’ nas mãos da banca...**

“Tratou-se de uma oportunidade... o lote estava nas mãos do BPI, mas o projeto do antigo proprietário pareceu-nos desadaptado ao local e às

**Os preços no Bloom Marinha “começam nos 700 mil a 750 mil euros” e a moradia de maiores dimensões — um T6 com 850 m2 de área de construção e 2900 m2 de área de terreno — custará mais de dois milhões de euros**

características da Quinta da Marinha” – referiram ao Imobiliário Adriano Lucas e André Alves Ribeiro, sócios da Zaphira. “O anterior propunha blocos de apartamentos e o Bloom aposta totalmente nas moradias unifamiliares, de diferentes tipologias, e na sua estreita ligação à natureza circundante”.

O plano urbanístico e os projetos de arquitetura são da autoria do atelier português CPU Urbanistas e Arquitetos com a colaboração do gabinete italiano BEST. A arquitetura contemporânea que lhe define a personalidade e os materiais utilizados são condizentes com o respeito pela “natureza envolvente”, com a utilização do betão, a madeira e os grandes envidraçados sobre os jardins, incor-

porando soluções de elevada eficiência energética. A cobertura vegetal existente no terreno, de que se destacam os pinheiros mansos, é valorizada e integrada paisagisticamente nos espaços livres e nos jardins do empreendimento.

**O maior condomínio fechado em promoção no concelho**

O Bloom Marinha é atualmente o maior empreendimento em curso no concelho de Cascais destinado a um segmento alto do mercado. O aldeamento, com classificação de 5 estrelas, caracteriza-se pela sua baixa densidade, com moradias de tipologias pequenas (6 T1 e 28 T2) a tipologias médias ou grandes (30 T3, 12 T4, 6 T5 e 6 T6). Todas têm piscinas próprias e vastos jardins



privativos que variam entre os 320 m<sup>2</sup> e os 2.900 m<sup>2</sup> de terreno. As seis moradias T1 e oito das 28 moradias T2 são “duplex” e geminadas duas a duas. Todas as demais 74 moradias são isoladas. A área de construção coberta fechada de cada moradia varia entre os 145 m<sup>2</sup> para as mais pequenas e 850 m<sup>2</sup> para as maiores. Em algumas tipologias há duas opções, ou a moradia compacta ou com pátio interior.

#### **Privacidade, segurança e serviços ao dispor...**

Os preços no Bloom Marinha “começam nos 700 mil a 750 mil euros” e a moradia de maiores dimensões — um T6 com 850 m<sup>2</sup> de área de construção e 2900 m<sup>2</sup> de área de terreno — custará mais de dois milhões de euros. “Apesar de Cascais estar a começar a seguir a tendência de Lisboa no que respeita aos aumentos de preços, comenta André Alves Ribeiro, os valores do Bloom Marinha ainda não estão ao mesmo nível dos que são praticados na capital atualmente” - acrescenta.

Além disso — adianta o gestor — “são também mais baixos do que se se quiser construir uma casa de raiz na Quinta da Marinha, nalguns dos lotes de terreno individuais que ainda sobram”. “Esses lotes estão a mil euros o metro quadrado o que pode chegar a uns dois milhões de euros só pelo terreno.

Depois ainda falta acrescentar o preço da construção”, acrescenta.

O Bloom Marinha irá dispor ainda de uma área infantil privada e de uma pequena zona comercial, situada à entrada do empreendimento, dotada de um supermercado de proximidade com 1.600 m<sup>2</sup> e outras lojas de conveniência que, para além de servirem o empreendimento, estarão abertas ao exterior servindo também toda a Quinta da Marinha e as zonas envolventes onde atualmente não existe qualquer oferta deste tipo.

O empreendimento será gerido por um operador turístico que prestará serviços de elevada qualidade em todo o aldeamento, podendo os residentes ou hóspedes usufruir de uma gama diversa de opções, desde a receção, à segurança, à jardinagem, ao tratamento das piscinas, a um serviço de reservas, limpeza e lavandaria, etc.

#### **Reservas e vendas animadoras**

Embora numa fase ainda inicial de comercialização, o “Bloom Marinha” está já “a criar uma assinalável expectativa nos mercados imobiliários de Cascais e de Lisboa, dada a reduzida oferta de empreendimentos de moradias deste tipo, em condomínio fechado, que ofereçam segurança e serviços aos moradores e utentes, e atendendo à crescente procura por parte de compradores estrangeiros que têm vindo residir para Portugal” - disseram ao Imobiliário os sócios da Zaphira Capital, que garantem com otimismo: “ele tem tudo para dar certo...”.

#### **Jovens promotores portugueses**

Adriano Lucas — filho do arquiteto urbanista Adriano Callé Lucas e fundador do Grupo CPU — e André Alves Ribeiro, sócios da Zaphira Capital, a empresa acionista maioritária do Bloom Marinha, são rostos de uma nova geração de promotores imobiliários. Informados, formados, com uma visão global do mundo em que vivem, mas sabendo reconhecer e valorizar oportunidades existentes no país que os viu nascer...

Formaram-se em Gestão, respetivamente na Universidade Católica e na Universidade de Columbia em Nova Iorque, residem há 12 anos no estrangeiro, e estão atualmente sedeados em Londres. Passaram pela banca de investimento, em Londres e em Nova Iorque, onde também desenvolveram negócios noutros sectores. Decidiram apostar agora no seu país de origem e canalizar investimentos para o setor imobiliário nacional, que atravessa uma boa fase, sendo o Bloom Marinha o seu primeiro grande investimento na economia portuguesa, mas já com outros de enorme potencial e qualidade em carteira. ●

**CENTURY 21.®**

**FAZEMOS TUDO POR SUA CASA**

## MERCADO

# Vistos Gold já não atraem investidores para imobiliário

O programa dos Vistos Gold e o Regime Fiscal para Residentes não Habituais (RNH), não são as principais razões do investimento estrangeiro. Cada vez mais investidores adquirem imóveis em Portugal, como aplicação financeira e para viver.

FERNANDA PEDRO  
fpedro@diarioimobiliario.pt

O programa dos Vistos Gold ou ARI - Autorização de Residência para Atividade de Investimento e o Regime Fiscal para Residentes não Habituais (RNH), deram um impulso ao investimento estrangeiro no mercado imobiliário de luxo mas não é a principal razão para comprar casa em Portugal.

Efetivamente, estes programas foram fundamentais para colocar Portugal no destino dos investidores estrangeiros e continuam a ser de uma extrema importância na atual dinâmica do mercado imobiliário. “Mas, felizmente, já não são só estes programas que captam o interesse e o investimento de tantas nacionalidades que compram em Portugal”, revela Rafael Ascenso, diretor-geral da Porta da Frente / Christie’s, International Real Estate, uma empresa de mediação imobiliária que opera no mercado ‘prime’ ou de luxo.

Factores como a segurança, a qualidade de vida, o acolhimento e o baixo preço por m2 em comparação com outros destinos, têm feito, na opinião do responsável, com que cada vez mais investidores adquirem imóveis em Portugal, como aplicação financeira e para viver, sem solicitarem o Golden visa ou o RNH. “Muitos têm mudado o seu centro de interesses para o nosso país: a família e a atividade profissional”.

**Visto gold passa a ser ‘bónus’**  
De facto, Fernando Goldman, diretor da Consultan, empresa de mediação imobiliária que atua também no segmento de luxo, acrescenta que os Vistos Gold nunca foram o principal motor do mercado imobiliário de luxo. “Têm tido um papel extremamente relevante, sendo sim um dos motores de propulsão, porém quando tratamos de imóveis com valores acima do milhão de euros, por exemplo, o visto gold passa a ser um ‘bónus’, que muitas vezes nem sequer é usado, dada a origem do comprador ser a UE”, explica. O



**O visto gold passa a ser um ‘bónus’, que muitas vezes nem sequer é usado pelo investidor.**

**Os brasileiros ainda dominam a lista do que mais compram em Portugal mas os ingleses estão a regressar em força**

responsável assegura que o que sustenta o mercado de luxo, acima de qualquer outro factor, é a existência de oferta. “E esta oferta só é possível com um conjunto de factores positivos, como um governo estável e as suas leis de incentivo à reurbanização, aos aspetos naturais e culturais”.

E se os brasileiros continuam no topo da lista, os franceses e chineses continuam também como os principais compradores em Portugal, mas já num ritmo mais maduro. No entanto, Fernando Goldman adianta que os ingleses estão cada vez mais fortes, dando a impressão de algum efeito do BREXIT. “Os turcos

também representam uma parcela muito importante do mercado”.

Rafael Ascenso, acrescenta a esta lista o interesse crescente que vem da África do Sul e Suécia. “Existe também uma procura crescente dos países do médio oriente, americanos e de alguns países europeus com o Inglaterra, Espanha e Itália”.

Para o imobiliário de luxo, existem várias regiões mais procuradas, como os centros das cidades, Cascais e Algarve. O diretor da Porta da Frente / Christie’s, revela que existem grandes diferenças entre o mercado de Cascais e Lisboa. “Desde logo no estilo de vida de um e outro. Os clientes que procuram Cascais, normalmente são famílias com crianças que frequentam os colégios internacionais. São também casais e pessoas que procuram uma vida mais tranquila, virada para o exterior, para o desporto, praia, passeios, serra e golfe. Quem compra em Lisboa, procura uma vida mais cosmopolita, não dependente de automóvel, que quer passar umas temporadas ao ano nesta fantástica cidade. É também o destino prioritário daqueles que querem investir em imóveis para locação de curta, média e longa duração”, explica Rafael Ascenso.

Fernando Goldman, reforça esta posição. “É muito raro termos um cliente cuja procura é ‘tanto

faz’ entre Lisboa e Cascais. Ou é um, ou é outro. Lisboa é para os que gostam da vida cosmopolita, Cascais é para quem gosta de viver mais próximo à natureza. O Algarve aparece como um terceiro perfil de mercado, com muito mais aderência aos cidadãos da UE do que de outros países emergentes, como os BRICs por exemplo. É um mercado de luxo mais vanguardista, que sempre nos surpreende pela qualidade e criatividade dos projetos”, esclarece o diretor da Consultan.

Quando se fala em imóveis de luxo, a opinião geral é que este mercado está a puxar pelos preços. A ‘bolha’ é referida várias vezes mas os dois responsáveis asseguram que os preços vão estabilizar. “Durante os últimos anos tivemos uma procura bastante forte que não foi acompanhada pela oferta. Pensamos que pela primeira vez a oferta está a equilibrar com a procura e por isso os preços tenderão a estabilizar. O que é bom, já que uma das nossas vantagens competitivas em relação a outros destinos de investimento concorrentes é exactamente o preço. Mas temos que fazer um esforço grande para encontrar novos mercados. O fluxo de clientes provenientes do Brasil, China e França vai provavelmente abrandar”, revela Rafael Ascenso.

## Mercado está a entrar na sua fase madura

Já Fernando Goldman, admite que o mercado está a entrar na sua fase madura, tendo a partir de agora, um crescimento dos preços mais orgânico. O argumento do desequilíbrio entre oferta e procura perde força na medida em que os preços chegam a patamares cujos clientes não aceitam mais pagar, mesmo que possam fazê-lo. “E isso é uma boa notícia, pois a atual conjuntura pressiona o preço dos ativos para desenvolvimento (prédios, terrenos, etc) e gera uma especulação negativa. Os promotores já não aceitam entrar nos negócios a qualquer preço e isso trará ainda mais solidez ao mercado. Isso levará à maturidade plena do mercado, algo que Portugal merece”, conclui. ●



## MERCADO IBÉRICO

# Comprar casa em Lisboa é mais caro do que em Madrid

O mercado imobiliário ibérico é muito semelhante e o número de transações tem subido em Portugal e Espanha mas quanto aos preços, em Lisboa a média do metro quadrado já é superior a Madrid.

**FERNANDA PEDRO**  
fpedro@diarioimobiliario.pt

A compra de casa como primeira opção é um desejo das famílias ibéricas. Não é só em Portugal que adquirir habitação é o sonho da maioria das pessoas, também em Espanha essa é a primeira escolha das famílias.

Trata-se de um mercado muito similar ao português e também o número de transações imobiliárias tem vindo a subir, depois da crise imobiliária que afetou o país vizinho, quase há uma década. De acordo com Ri-

cardo Sousa, CEO da Century 21 Ibéria, “o mercado imobiliário espanhol, a nível macro, é muito similar ao português, e está a apresentar um crescimento superior a 10%, em termos de número de transações, registando mesmo crescimentos superiores a 20%, em muitas regiões.

Já nos valores das casas, o panorama é um pouco diferente, o responsável adianta que numa análise global do mercado espanhol, a tendência que se verifica é de uma subida ligeira de preços. A nível nacional, o valor médio de transação era de 149.341 euros no final do primeiro semestre, o que re-

presenta um aumento inferior a 4% em comparação com igual período do ano passado. “Na província de Barcelona, Comunidade de Madrid, Ilhas Baleares e País Basco, onde registamos os valores médios de transação mais elevados do país - acima de 200.000 euros - estamos a registrar uma estabilização dos preços, e mesmo uma diminuição em alguns mercados destas zonas. São os mercados periféricos do centro e os subúrbios destas regiões que continuam a registrar fortes subidas dos preços”, esclarece.

Numa comparação de preços, entre Portugal e Espanha, a em-

presa espanhola de estudos para o mercado imobiliário, Urban Data Analytics (uDA), realizou um estudo para o Diário Imobiliário sobre os dois mercados, verificando-se que em Espanha o valor médio do metro quadrado é de 1.668 euros, em Portugal é de 1.280 euros. Apesar disso, em Lisboa, o valor médio do metro quadrado já atinge os 3.381 euros e em Madrid os 3.317 euros.

Já a rentabilidade do investimento é superior no nosso país, com 8,4% (Average gross rental yield), enquanto na Espanha é de 7,5%. Na Gross Rental Yield - Percentagem anual de receita relacionada ao preço de compra, a cidade de Vila Nova de Gaia é a que tem o valor mais elevado 8,7%, enquanto a espanhola Valência, apresenta 6,6%. Já nas duas capitais, Madrid apresenta 5,6% e Lisboa 4,6%.

## 40% das transações em Espanha são de estrangeiros

Com preços também competitivos em Espanha, os investidores estrangeiros são atraídos para o país vizinho. Ricardo Sousa, confirma que a procura internacional está bastante ativa, em diversas vertentes. Seja pela atração e fixação de empresas em cidades com Barcelona, Madrid, Valência, Málaga e outras, seja pela atratividade das zonas costeiras -como a Costa Brava, Costa Blanca, Costa do Sol, as Ilhas Baleares e Canárias- bem como das zonas de montanha, “o mercado imobiliário espanhol está a atrair muitos clientes internacionais, e o peso destas transações chega a superar 40% do número total de operações imobiliárias”. Os países que mais se destacam são o Reino Unido, França, Alemanha, Bélgica e Suécia. Contudo, dependendo das regiões, verificam-se também outras nacionalidades de clientes internacionais, como russos, chineses e outras, sobretudo, do Médio Oriente.

## Espanhóis investem em Portugal

Portugal tem vindo também a despertar o interesse de investidores espanhóis quer para visitar, quer mesmo como destino privilegiado para comprar uma casa de férias. “A nível de investimento, são vários os promotores imobiliários, hoteleiros e fundos de investimento que estão a estudar o mercado imobiliário português e a realizar transações”, revela o CEO da Century 21 Ibéria.

Comparando os dois países no sector imobiliário, Ricardo Sousa adianta que a dimensão, o número de habitantes e o número de cidades com escala são as principais diferenças, entre os dois.

A maior diferença reside no ordenado mínimo, que em Espanha é de 858,55 euros por mês e em Portugal de 580 euros por mês. ●

1.280 €

Preço médio m2 em Portugal

1.668 €

Preço médio m2 em Espanha

6ª CONFERÊNCIA PASSIVHAUS PORTUGAL 2018

# Passive House: As casas que consomem menos energia em Portugal

As casas mais eficientes a nível energético em Portugal consomem apenas 4000 kWh anuais, o que resulta numa poupança de 75% de energia.

**FERNANDA PEDRO**  
fpedro@diarioimobiliario.pt

Chegaram a Portugal em 2013 e já conseguiram sensibilizar sobretudo projectistas (arquitectos e engenheiros), tendo já mais de 50 projectistas Passive House certificados (Certified Passive House Designers) no nosso país. No entanto, promotores e investidores particulares também já se renderam a este conceito de construção sustentável, que gera reduções das necessidades de energia para aquecimento e arrefecimento das casas, na ordem dos 75%.

A Passive House é um conceito construtivo que define um padrão que é, eficiente sob o ponto de vista energético, confortável, economicamente acessível e ecológico. Trata-se de uma norma que assenta no desempenho dos edifícios e que obriga ao cumprimento de requisitos muito objetivos. João Marcelino e João Gavião são os responsáveis pela Homegrid e Associação Passivhaus Portugal e por trazerem o conceito para o nosso país.

A 6ª Conferência Passivhaus Por-

tugal 2018 vai decorrer este mês, nos dias 28 e 29 de novembro, no Centro Cultural e de Congressos de Aveiro. João Gavião indica que há uma consciencialização crescente relativamente a estes aspetos da eficiência. Mas mais do que propriamente a eficiência energética e hídrica, a grande preocupação de quem procura a Passive House como solução é a necessidade de assegurar ambientes construídos confortáveis e que contribuam para o bem estar das pessoas. “Há casos de consumos totais de energia final de cerca de 4000 kWh anuais, o que para uma habitação com mais de 200 metros quadrados é um consumo extremamente reduzido. E a esta baixa necessidade de energia é conseguida com elevados níveis de conforto, temperaturas mínimas de 20°C e máximas de 25°C, e de qualidade do ar interior”, explica.

Neste momento, existem seis Passive Houses certificadas, estando em desenvolvimento algumas dezenas. Dos projectos mais recentes destaque para o primeiro escritório Passive House, concluído muito recentemente e desenvolvido pela Homegrid. ●



TURISMO, IMOBILIÁRIO E A MARCA PORTUGAL

## Marcas, destinos turísticos e imobiliário: Como potenciar esta triologia?

Turismo, imobiliário e a marca “Portugal”, são temas que serão debatidos na Conferência Internacional organizada pela ESSENTIA, em Lisboa.



A Conferência Internacional com o tema “Marcas Globais, destinos turísticos e mercado imobiliário. ... como tirar o melhor partido desta relação?”, irá debater questões como o boom turístico e imobiliário e como potenciar a marca Portugal além-fronteiras.

A consultora ESSENTIA, que atua nas áreas da Reabilitação Urbana, do Imobiliário, da Hotelaria e Turismo Sustentável, bem como no Território de Redes de Cultura e de Lazer, pretende ao organizar este evento, “debater de forma aberta e perceber a importância de trazer novas marcas, operadores qualificados ao nível de marcas hoteleiras internacionais para a afirmação e consolidação de um desti-

no, na criação de novos fluxos e sobretudo no direcionamento desses fluxos para novos produtos, novas zonas de Lisboa e diversificar a oferta que existe hoje no mercado”, refere José Gil Duarte, Founder & CEO da ESSENTIA.

Entre os nomes presentes, destaque para Miguel Frasilho, presidente do Conselho de Administração da TAP; Georg Klusak, co-founder and managing partner of Institutional Investment Group; Daniel Traça, Nova SBE campus e José Roquette, Chief Development Officer do Pestana Hotel Group, entre outros.

De referir que a ESSENTIA, está a coordenar alguns dos projetos mais emblemáticos para a cidade de Lisboa. Projetos que abrangem cerca de

76.500 metros quadrados para reabilitar na capital portuguesa, distribuídos por 11 grandes empreendimentos nos locais mais desejados da capital portuguesa, que vão nascer a partir de imóveis históricos, palácios e palacetes, que esperam por reabilitação e novos destinos, desde habitação ao turismo, entre eles o conhecido Quarteirão da Portugália, com assinatura do atelier ARX.

Entre os projetos que estão a coordenar destaque para mais seis novos hotéis no centro de Lisboa e com eles novas cadeias hoteleiras, verdadeiras estreias em Portugal.

A conferência vai decorrer no próximo dia 29 de novembro, na Estufa Real, na Ajuda, em Lisboa, entre as 8h30 e as 18h. ●